



PSI-SW 2007 – 2009 - ADITIVO

Projeto Setorial Integrado
para exportação de software
e serviços correlatos



Sumário

1. Introdução	3
2. Proponente	5
2.1 Entidade proponente.....	5
2.2 Representantes legais da entidade proponente.....	5
2.3 Responsáveis pela coordenação do projeto na entidade.....	5
2.4 Outros parceiros envolvidos.....	6
2.5 Abrangência e representatividade.....	6
2.6 Segmento Empresarial.....	6
2.7 Gestão do Aditivo ao PSI-SW.....	6
3. Participantes	6
4. Objetivos e Metas do PSI-SW.....	7
4.1 Novas Metas do PSI-SW.....	7
5. Caracterização de Empresas.....	8
6. Segmentação do Mercado.....	8
7. Operações do Projeto.....	8
7.1 Operação: Inteligência Comercial.....	9
7.2 Operação: Promoção Comercial.....	9
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo.....	9
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela.....	9
7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá.....	9
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Portugal e Espanha.....	9
7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008.....	9
7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola....	10
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização.....	10
7.2.29 Campanha de Marketing do PSI SW.....	10
7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola.....	10
7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela.....	10
7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá.....	10
7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha...	10
7.3 Operação: Capacitação.....	10
7.3.8 Capacitação - consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional	10
7.3.9 Implantação de Sistemas de Qualidade.....	10
7.4 Operação: Atividades Diversas.....	11

7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas.....	11
7.5 Operação: Gestão.....	11
7.6 Operação: Promoção de Imagem.....	11
7.7 Imposto de Renda sobre remessas ao exterior.....	12
AÇÃO 5.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo. .	23
AÇÃO 5.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela.....	24
AÇÃO 5.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá.....	26
AÇÃO 5.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Barcelona - Espanha.....	27
AÇÃO 5.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008.....	29
AÇÃO 5.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola	31
AÇÃO 5.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização.....	32
AÇÃO 5.29 Programa de Marketing do PSI SW.....	33
AÇÃO 5.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola.....	34
AÇÃO 5.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela. .	35
AÇÃO 5.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá.....	36
AÇÃO 5.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha	37
AÇÃO 5.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional.....	38
AÇÃO 5.9 Implantação de Sistemas de Qualidade.....	40
AÇÃO 5.10 Internacionalização e Localização.....	41

1. Introdução

Este documento descreve as atividades previstas para o período Julho de 2007 a julho de 2009, a serem incorporadas ao Projeto Setorial Integrado para Exportação de Software e Serviços Correlatos - PSI-SW, cuja versão original foi aprovada pela APEX Brasil - Agência de Promoção das Exportações e Investimentos em 14 de maio de 2007, através do Convênio de Cooperação Técnica e Financeira Softex/ Apex nº 8/2007.

Esta incorporação compreende as ações dos projetos inicialmente denominados Brazil IT e Prime IT propostos pelo Riosoft e Sebrae Paraíba, e visam atender de forma mais eficiente, a partir de uma abordagem integrada, as demandas das empresas brasileiras de software e serviços.

A incorporação destas ações ao Projeto Setorial Integrado de Software e Serviços, além de prover facilidades de ordem operacional, uma vez que será gerida pela Sociedade Softex, já responsável pela gestão do PSI SW, propicia a incorporação de ações de marketing (Imagem) e ações focadas em mercados específicos que beneficiam as empresas proponentes, bem como a totalidade das empresas já participantes do PSI SW.

Também foram incorporados ao aditivo os valores referentes ao imposto de renda das remessas ao exterior, devidas em função de pagamentos de estandes em feiras e outros serviços no exterior.

Buscou-se neste documento de explicitação do aditivo manter a mesma estrutura do documento original. Assim, são aditadas Ações Comerciais, Ações de Capacitação e Ações Diversas, além da inclusão do item Promoção de Imagem (Horizontal).

2. Proponente

2.1 Entidade proponente

Entidade Proponente
Associação para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro - SOFTEX

CNPJ
01.679.152/0001-25

Tipo da Entidade
Sociedade de direito privado, sem fins lucrativos, qualificada como OSCIP

Endereço
Estrada Telebrás / UNICAMP Km 0,97 UNICAMP

CEP 13081-970

Cidade UF Telefone Fax
Campinas SP (19) 3287-7060 (19) 3287-7150

Sítio eletrônico Endereço eletrônico para contato
www.softex.br dpetit@nac.softex.br

2.2 Representantes legais da entidade proponente

Representantes	Função	R.G.	C.P.F.
Waldemar Alberto Borges R. Neto	Diretor Presidente	1.021.642 SSP/PE	353.956.804-20
Arnaldo Bacha de Almeida	Vice-Presidente Executivo	33732/D	508.886.256-34

2.3 Responsáveis pela coordenação do projeto na entidade

Responsáveis	Função	R.G.	C.P.F.	Telefone	Email
Djalma Petit	Diretor	461814 SSP-DF	150.907.951-34	(61) 3327-2319	dpetit@nac.softex.br
Gláucia Critter Chiliatto	Gerente de Desenvolvimento de Negócios	6.177.972 SSP-SP	016.245.888-67	(19) 3287-7060	glauucia@nac.softex.br

2.4 Outros parceiros envolvidos

Conforme projeto original.

2.5 Abrangência e representatividade

Conforme projeto original.

2.6 Segmento Empresarial

Conforme projeto original.

2.7 Gestão do Aditivo ao PSI-SW

A coordenação geral e a gestão do Aditivo ao PSI-SW está a cargo da Sociedade SOFTEX e serão incorporadas à estrutura de gestão proposta no projeto original, mantendo a estratégia de maximizar as oportunidades e fazer o melhor uso dos recursos alocados pela APEX, pelas empresas e pela própria SOFTEX.

A gestão do projeto deverá seguir as premissas definidas pelo modelo PMI adotado, em consonância com o Sistema de Gestão Orientado a Resultados, o SIGEOR, da Apex Brasil.

3. Participantes

Apresentamos para incorporar-se ao projeto, 15 empresas do Rio de Janeiro (proponentes do Prime IT) e 15 empresas dos Estados do Rio Grande do Sul, Paraíba e São Paulo (proponentes do Brazil IT). No total 96 empresas participam do Projeto PSI SW, conforme Termos de Adesão apresentados projeto original e anexados neste documento.

Por englobar uma estratégia de divulgação de uma marca que carrega conceitos de qualidade e competência, entre outros, de forma a aumentar a exposição e a visibilidade do setor de TI brasileiro no exterior, o sucesso das ações previstas neste Aditivo gerarão impacto em todo o setor de TI brasileiro. Desta forma a expectativa é de aumento do número de participantes ao longo da execução do projeto.

4. Objetivos e Metas do PSI-SW

São os seguintes os objetivos do presente Aditivo ao Projeto PSI SW:

- 1) Incorporar os projetos Brazil IT e PRIME IT apresentados à Apex originalmente pelo Sebrae Paraíba, Agentes Softex Campinas, ITS, Softsul e Riosoft.
- 2) Tornar a marca Brazil-IT reconhecida no mercado internacional como sinônimo de produtos e serviços de TI de alta qualidade e confiabilidade.
- 3) Abordar novos mercados potencialmente compradores de software brasileiro.
- 4) Estender o projeto original, através de ações de interesse dos Portfólios de Soluções Verticais e Grupos Empresariais – PSVs, para o primeiro semestre de 2009.

4.1 Novas Metas do PSI-SW

As metas introduzidas pelo Aditivo ao PSI-SW para 2007/2008 e 2009 foram definidas, conforme seguem:

1. Pesquisar o grau de percepção da marca Brazil-IT, como software brasileiro, entre o público alvo do projeto.
2. Buscar a identificação da marca Brazil-IT como sinônimo de produtos e serviços de TI de alta qualidade e confiabilidade.
3. Tornar a marca Brazil-IT conhecida por, pelo menos, 40% dos consultores de produtos e serviços de TI do Gartner Group no primeiro ano e 80% no segundo ano.
4. Publicar na mídia especializada de primeira linha ou através das grandes agências de pesquisa e divulgação internacionais, pelo menos, 5 artigos sobre TI brasileira no primeiro ano e 10 no segundo ano.
5. Realizar, pelo menos, 1 apresentação sobre TI brasileira em cada evento com participação da marca Brazil-IT.
6. Realizar vendor briefing com, pelo menos, 1 consultor do Gartner Group sobre, pelo menos, 3 empresas brasileiras em cada evento do Gartner Group com participação da marca Brazil-IT.

META	2007	2008	2009
Geração de receitas com exportação e comercialização de software e serviços correlatos	US\$ 36 milhões	US\$ 50 milhões	US\$ 30 milhões
Geração de empregos qualificados	1090	1515	800
Número de empresas participantes	110	120	130

5. Caracterização de Empresas

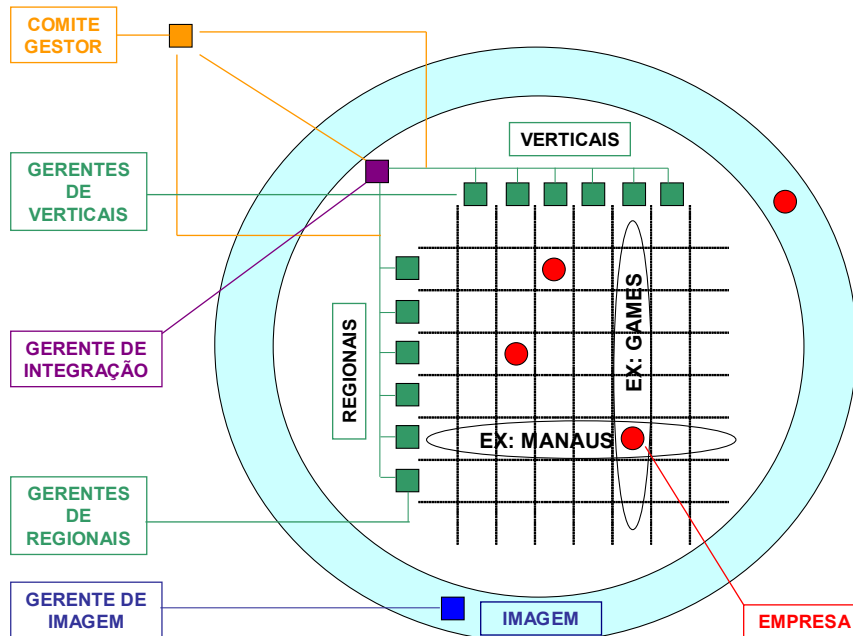
A mesma do Projeto PSI SW em sua versão original.

6. Segmentação do Mercado

As ações propostas neste Aditivo estendem os Mercados-Alvo do projeto, incluindo Canadá, Cuba, Panamá, Venezuela e Angola.

7. Operações do Projeto

O Projeto pressupõe a execução de um conjunto de ações, agrupadas por linhas de atuação aqui denominadas operações, conforme descrição abaixo. A estratégia de inserção das empresas no projeto pode ser resumida da seguinte forma:



Configurou-se, idealmente, uma estrutura de gestão matricial para fazer frente ao Projeto, onde existe uma dimensão de vertical de negócios com consultores/gerentes e outra dimensão regional. Prevê-se também a figura de um responsável pela promoção da Imagem e também um integrador, buscando olhar as duas dimensões. Com esta estrutura, as empresas participantes do programa terão um apoio local na sua região e poderão participar de grupos focados em segmentos de negócio, seguindo estratégia específica de inserção em mercados estrangeiros.

Esta estrutura gerencial não está disponível hoje, na medida que será necessário buscar fontes de financiamento para fazer frente a estas despesas. Atualmente o projeto dispõe de consultores/gerentes de PSV - Portfólios de Soluções Verticais contratados por demanda, e de Agentes Softex atuando na dimensão regional, além é claro de uma equipe de gestão do projeto atuando como integrador.

7.1 Operação: Inteligência Comercial

Este Aditivo usufruirá das Ações de Inteligência estipuladas no Projeto PSI SW, além das intrínsecas às ações de mercado .

7.2 Operação: Promoção Comercial

Descrição

São atividades que visam a geração de oportunidade de negócios, a promoção dos produtos e serviços das empresas participantes do PSI-SW, auxiliando-as nas atividades de comercialização no exterior.

As atividades de promoção comercial são definidas de forma a beneficiar indistintamente todas as empresas participantes ou de forma a considerar o tipo de solução que a empresa comercializa (software pacote, software semi-customizado e serviços sob encomenda).

Ações

- 7.2.1. Promoção Comercial do PSV Aviação
- 7.2.2. Promoção Comercial do PSV Bancos/Finanças
- 7.2.3. Promoção Comercial do PSV Educação
- 7.2.4. Promoção Comercial do PSV Energia Elétrica
- 7.2.5. Promoção Comercial do PSV Gestão Empresarial
- 7.2.6. Promoção Comercial do PSV Saúde
- 7.2.7. Promoção Comercial do PSV Segurança
- 7.2.8. Promoção Comercial do PSV Telecomunicações
- 7.2.9. Promoção Comercial do Grupo Empresarial de Games
- 7.2.10. Promoção Comercial do Grupo Empresarial de Outsourcing
- 7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo
- 7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela
- 7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá
- 7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Portugal e Espanha
- 7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008

- 7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola
- 7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização
- 7.2.29 Campanha de Marketing do PSI SW
- 7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola
- 7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela
- 7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá
- 7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha

7.3 Operação: Capacitação

Descrição

São todas as ações realizadas pela Softex e pelas empresas participantes para aumentar sua competitividade, ajuste do processo próprio da empresa, atividades de capacitação e atividades de consultoria, supervisão e avaliação. Também prevê capacitação nos procedimentos de Comércio Internacional, atividades de consultoria e assessoria, capacitação preparatória para promoção comercial nos mercados-alvo

Ações

- 7.3.8 Capacitação - consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional
- 7.3.9 Implantação de Sistemas de Qualidade
- 7.3.10 Internacionalização e Localização

7.4 Operação: Atividades Diversas

Descrição

Envolve a identificação da oferta exportável, o planejamento e definição de estratégias de exportação para cada um dos mercados-alvo, além da motivação e sensibilização de empresas a exportar e aderir às ações do projeto.

Ações

□□□□□ Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas

7.5 Operação: Gestão

As ações de Gestão são aquelas descritas no Projeto PSI SW original.

7.6 Operação: Promoção de Imagem

- 2.1 Itxpo 2007 - Outubro/07
- 2.2 Gartner Outsourcing Summit - Abril/08
- 2.3 CeBIT - Março/08
- 2.4 Gartner IT ChannelVision - Maio/08
- 2.5 Midsize Enterprise Summit East - Maio/08
- 2.6 Evento Imagem México - Setembro/08
- 2.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08
- 2.8 Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08
- 2.9 Itxpo 2008 - Outubro
- 2.10 Gartner IT ChannelVision - Outubro/08
- 2.11 Gartner Outsourcing Summit - Abril/09
- 2.12 Gartner IT ChannelVision - Maio/09
- 2.13 Midsize Enterprise Summit East - Maio/09
- 2.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09
- 2.15 CeBIT - Março/09
- 2.16 Divulgar a marca Brazil IT
- 2.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado-alvo

7.7 Imposto de Renda sobre remessas ao exterior

Neste item foram orçados os valores do Imposto de Renda das remessas ao exterior, devidos em função de pagamentos de estandes em feiras e outros serviços no exterior.

Detalhamento das ações

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.1 Promoção Comercial do PSV Aviação

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Aviação

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Aviação, cujo foco é prover software para empresas low cost low fare em implantação, através da participação na Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho.

Metas

7 empresas participantes em cada feira

50 leads gerados

Mercados-Alvo

2009 - Inglaterra

Resultados

Expectativa de vendas no valor de US\$ 0,5 milhões em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.2 Promoção Comercial do PSV Bancos/Finanças

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Bancos/Finanças

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Bancos/Finanças através da participação em Projeto Comprador CIAB.

Metas

15 empresas participantes no projeto comprador

8 compradores participando

Mercados-Alvo

Estados Unidos, México, Alemanha (Europa)

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 2 milhões em 2009.

40 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para projeto comprador: Consultor contratado, convidados confirmados, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.3 Promoção Comercial do PSV Educação

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Educação

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Educação através da participação na Feira BETT- Londres - Janeiro.

Mercados-Alvo

2009 - Inglaterra

Metas

7 empresas participantes na feira

50 leads gerados

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,5 milhões em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV em 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.4 Promoção Comercial do PSV Energia Elétrica

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Energia Elétrica

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Energia Elétrica através da participação na Feira Distributech - Janeiro.

Mercados-Alvo

2009 - USA

Metas

7 empresas participantes em cada evento

50 leads gerados

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,5 milhões em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.5 Promoção Comercial do PSV Gestão Empresarial

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Gestão Empresarial

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Gestão Empresarial na Feira IT Channel Fall - USA - Maio.

Mercados-Alvo

2009 - Estados Unidos

Metas

7 empresas participantes em cada evento

100 leads gerados

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,5 milhões em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.6 Promoção Comercial do PSV Saúde

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Saúde

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Saúde nos Projeto Vendedor Texas - Abril.

Mercados-Alvo

2009 -Texas (EUA)

Metas

Participação de 7 empresas

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,5 milhões

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para projeto vendedor: Consultor contratado, evento organizado, convidados confirmados, evento realizado e relatório concluído. Para estudos: Escopo dos estudos definidos, Consultorias contratadas e Relatório final aprovado.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.7 Promoção Comercial do PSV Segurança

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Segurança da informação

Descrição da ação

Apoiar as empresas do PSV Segurança da informação através da participação na Feira RSA San Francisco - Abril.

Mercados-Alvo

2009 - Estados Unidos.

Metas

7 empresas participantes em cada evento

100 leads gerados

2 press releases distribuídos na feira

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,5 milhões em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.8 Promoção Comercial do PSV Telecomunicações

Empresas-alvo

Empresas integrantes do PSV Telecomunicações

Descrição da ação

Propiciar às empresas integrantes do PSV Telecomunicações participação na Feira Channel Partners (USA) - Março.

Mercados-Alvo

2009 - Estados Unidos

Metas

7 empresas participantes na feira

100 leads gerados

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 1 milhão em 2009.

20 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV no ano de 2009.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.9 Promoção Comercial do Grupo Empresarial de Games

Empresas-alvo

Empresas de Games

Descrição da ação

Propiciar às empresas integrantes do PSV Games a participação nas Feira E3 (Electronic Entertainment Expo)- Fevereiro - Los Angeles.

Mercados-Alvo

2009 - Estados Unidos

Metas

7 empresas participantes em cada feira

50 leads gerados

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,25 milhão em 2009.

5 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada ao grupo empresarial por ano.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 7.2.10 Promoção Comercial do Grupo Empresarial de Outsourcing

Empresas-alvo

Empresas de serviços

Descrição da ação

Propiciar às empresas integrantes do PSV de Outsourcing a participação na Feira Gartner Outsourcing - Março.

Mercados-Alvo

2009 - Estados Unidos

Metas

7 empresas participantes em cada feira

100 leads gerados

Resultados

Expectativa de vendas em 12 meses: no valor de US\$ 0,5 milhão em 2009.

10 empregos gerados em 2009.

1 empresa exportadora incorporada à PSV por ano.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo

Estes levantamentos de informações sobre os mercados-alvo ocorrerão a partir de base de dados e fontes disponíveis localmente e através de visitas in loco, missões precursoras.

Envolverá, num primeiro momento, uma desk research, para identificar potenciais parceiros, importadores e obter informações sobre os mercados, suas exigências legais, suas estruturas comerciais, suas oportunidades e procedimentos de internacionalização.

Durante estas viagens serão contatados e identificados os canais de distribuição, associações setoriais, empresas e entidades do mesmo setor; mapeando-se as oportunidades de negócios e as melhores estratégias para aproveitá-las. Envolve ainda, celebrar acordos visando a cooperação para geração de negócios para que então, na fase de promoção comercial, os canais de entrada possam estar estabelecidos e prontos para iniciarem o processo de negociação com as empresas do projeto.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que tenham como alvo os mercados focados

Descrição da ação

1. Levantamento e busca de informações sobre os mercados-alvo: Angola, Cuba, Espanha, Panamá, Portugal e Venezuela;
2. Identificação e seleção de potenciais instituições de cooperação internacional para celebrar acordos e parcerias estratégicas que contribuam para a divulgação e promoção do software brasileiro nos mercados-alvo;
3. Organização, preparação e realização de uma missão precursora em cada um dos mercado-alvo: Angola, Cuba, Espanha, Panamá, Portugal e Venezuela;
4. Realização de Workshops apresentando as oportunidades de negócios e as competências brasileiras no segmento de Tecnologia da Informação às entidades empresariais e seus associados, instituições governamentais, agentes e demais profissionais deste segmento, em cada um dos mercados-alvo contemplados neste projeto;

Metas

6 Mercados-Alvo contemplados

Mercados-Alvo

2007 - Angola, Cuba, Espanha, Panamá, Portugal e Venezuela

Resultados

Mercados-Alvo mapeados.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela

O Governo Cubano decidiu “erradicar” o Windows e apostar definitivamente no Linux, e assim passa a ser aliado do Brasil na defesa do Software livre. Cuba está organizando a migração progressiva dos computadores instalados na Administração central dos estados para o Software Livre. A ilha atualmente conta com mais de 1.500 usuários do sistema operacional Linux, que vem ameaçando o Windows.

Através de missões de reconhecimento ao mercado cubano estabeleceu-se parcerias com agências de cooperação governamental objetivando cooperação para a inserção do software brasileiro neste mercado. A estratégia para este mercado pretende, em um primeiro momento, fortalecer estas parcerias para construir um canal de entrada do software brasileiro nas empresas governamentais cubanas. Dando início e abrindo o caminho para a presença brasileira em um mercado de economia fechada.

Em um segundo momento, com a possibilidade de abertura comercial cubana, esta relação com a iniciativa pública acarretará uma grande vantagem para as empresas brasileiras, pois isto terá um efeito multiplicador para os negócios já maturados possam se expandir à iniciativa privada. Criando assim, novas oportunidades de uma real permanência do software brasileiro em negócios públicos e privados em Cuba.

Existe uma forte pressão feita nas empresas multinacionais que atuam no mercado cubano que por questões do embargo comercial não podem utilizar software americano. Estas empresas precisam se regularizar, e a forma de fazer isto seria a utilização de software livre, seja na plataforma, seja nas aplicações corporativas, aliado a isso existe a tendência do governo cubano de colocar plataforma de Software Livre em toda a sua estrutura, movimento este que já se inicia. As oportunidades para as empresas de Software Livre são grande e proporcionam uma expectativa grande de negócios, apesar de não serem licenças as empresas estarão comercializando software em forma de serviço. O mundo inteiro enxerga esta oportunidade e vários países já se articulam para atuar em Cuba, entretanto existe um viés favorável ao Brasil que é o fato de sermos latino-americanos.

Por seu lado, a Venezuela talvez seja o mercado com maior potencial de exportações para a indústria brasileira, tendo em vista:

a) A Venezuela, recentemente, aprovou uma lei, na qual o poder executivo migrará toda sua plataforma para software livre em 2007 e todo o restante do governo até 2010, sendo que a meta do Executivo é que este faça sua migração até 2008. A oportunidade é real e viável através do relacionamento e parcerias com empresas venezuelanas, fato que catalizaria o processo de realização de negócios. Esta ação deverá estar em sintonia com as ações cubanas pois são países alinhados politicamente.

b) Os 14 acordos de cooperação celebrados entre Brasil e Venezuela. Desses, dois dizem respeito à indústria petrolífera – um voltado para o segmento offshore venezuelano, cuja demanda encontra-se em fase de detalhamento, e outro destinado à construção de navios petrolíferos e afins, totalizando 42 embarcações. Isto propicia, reais oportunidades de negócios para os diversos segmentos da indústria de TI, destaque para o setor de softwares para os segmentos de Petróleo & Gás e Indústria Naval.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que a partir da missão prospectora vejam Cuba e Venezuela como Mercados-Alvo.

Descrição da ação

Organizar missão prospectiva e workshop em Cuba e Venezuela em fevereiro de 2008, como forma de conhecer as reais oportunidades nestes mercados para empresas brasileiras.

Metas

3 empresas participantes da missão em Cuba

10 contatos gerados em Cuba

3 empresas participantes da missão na Venezuela

10 contatos gerados na Venezuela

Mercados-Alvo

Cuba e Venezuela

Resultados

Identificação de demandas, estratégias e canais para inserção do software brasileiro nestes mercados.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá

O Panamá representa um centro estratégico em termos de geopolítica mundial, seu canal que une os oceanos pacífico e atlântico ficou sob o domínio estadunidense durante anos, atraindo ainda mais o fluxo de comércio proveniente da América do Norte.

Oportunidades:

- a) Incentivos fiscais para as empresas se instalarem no “porto digital” panamenho, em construção.
- b) Utilização deste mercado com um “gateway” de exportação para os países do Naf-ta e da América Central, pois o Panamá possui uma série de acordos bilaterais com estes mercados.
- c) Forte presença de empresas norte-americanas na região, transformando-a em um pólo de excelência em offshore.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que a partir da missão prospectora vejam o Panamá como mercado-alvo.

Descrição da ação

Organizar missão prospectiva e workshop no Panamá em março de 2008, como forma de conhecer as reais oportunidades para empresas brasileiras na região.

Metas

3 empresas participantes na missão

10 contatos gerados

Mercados-Alvo

Panamá

Resultados

Identificação de demandas, estratégias e canais para inserção do software brasileiro nestes mercados.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Barcelona - Espanha

Várias empresas do PSI SW, inclusive as fluminenses e paraibanas possuem estreitas relações com empresas portuguesas e espanholas, pois em diversas oportunidades já estivemos presentes neste mercado, seja através de feiras e encontros de negócios, como através de congressos, visitas técnicas e institucionais para a criação de acordos de cooperação empresarial e tecnológica. Existe uma afinidade mercadológica e cultural, e facilidades no processo de negociação.

Especialmente as empresas com características generalistas e transversais são extremamente interessadas em atuar no mercado Europeu através de parcerias com empresas portuguesas e espanholas. Tanto Portugal, como Espanha, considerados como “portas de entrada” de produtos e serviços brasileiros, representam excelentes mercados a serem explorados.

O Riosoft, que deverá coordenar esta missão, possui experiência anterior de realizações na Península Ibérica:

- Em 2005 - a Missão do Rio de Janeiro a Portugal (contando com a participação das empresas do Petrópolis-Tecnópolis - Parque Tecnológico de Petrópolis, inspirado no modelo francês de Sophia Antipolis), possibilitou à criação de uma filial de uma empresa brasileira em Lisboa, a estratégia principal foi a distribuição do software brasileiro no mercado europeu.
- Em 2006, o Rio de Janeiro participou com 16 empresas da delegação brasileira na SIMO de Madrid, esta missão rendeu excelentes perspectivas comerciais aos empresários que já aguardam a próxima participação na feira para dar continuidade às negociações iniciadas no ano passado. Nesta missão o Rio de Janeiro bateu o recorde de participação.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que a partir da missão prospectora vejam a Espanha como mercado-alvo.

Descrição da ação

Organizar missão prospectiva e workshop em Barcelona após a SIMO 2007, como forma de conhecer as reais oportunidades para empresas brasileiras neste mercado.

Mercados-Alvo

Espanha

Metas

3 empresas participantes na missão em Barcelona - Espanha

10 contatos gerados em Barcelona - Espanha

Resultados

Identificação de demandas, estratégias e canais para inserção do software brasileiro neste mercado.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008

Angola representa um mercado em ascensão, alvo de ações comerciais agressivas por parte de diversas nações, dentre elas, novos e poderosos players tais como China.

A proximidade cultural, aliada ao reconhecimento por parte de Angola sobre as ações diplomáticas do Brasil em momentos cruciais durante o processo de independência, nos habilitam como parceiros comerciais naturais para Angola.

A presença de cerca de vinte executivos angolanos durante o recente encontro promovido pela Riosoft, incluindo um Vice Ministro encarregado pelo desenvolvimento do segmento de TI angolano, pelo segundo ano consecutivo, demonstra o enorme interesse despertado pelas soluções brasileiras para o segmento. Os negócios realizados até agora representam a consequência natural desse interesse despertado pelos nossos produtos.

Acrescente-se o fato da estratégia adotada pelo Presidente Lula, aponta para "A Aposta Brasileira na África" conforme artigo publicado no dia 29 de outubro de 2007, no jornal Valor Econômico.

A escolha de Angola como o mercado potencial decorre dos seguintes aspectos:

- a) O Crescimento da descoberta de óleo e gás, fazendo da região uma nova fronteira exploratória;
- b) A proximidade geográfica com a região e a identidade cultural entre Brasil e Angola;
- c) Os hábitos de consumo conhecidos como "Brazilian way of life";
- d) A inexistência de suprimento local, desde de itens de baixo valor agregado até, obviamente, equipamentos de alto conteúdo tecnológico;
- e) O fator de a Petrobrás já atuar neste mercado.

A África portuguesa, em particular Angola, vem ocupando posição de destaque nas iniciativas comerciais de importantes países. No caso específico de Angola, o crescimento da sua indústria petrolífera vem atraindo importantes corporações de padrão internacional, cada qual desenvolvendo expressivos investimentos que vem alterando de forma significativa os índices de crescimento daquela nação. Trata-se de um mercado emergente e rico onde os principais focos são petróleo e mineração. Paralelamente, outros segmentos industriais e de serviços vêm mostrando excelentes oportunidades de negócios, alguns deles se destacam, no caso do setor financeiro e de seguros, como consequência direta da expansão dos negócios relacionados com a indústria de petróleo local.

A recente expansão do mercado angolano vem provocando ações comerciais agressivas de empresas de diversos países, com destaque para: China, Portugal, Estados Unidos, França, Itália e Reino Unido.

As oportunidades em Angola encontram-se especialmente nas seguintes áreas: Petróleo, Mineração, Seguros, Bancos e Finanças, transporte aéreo, Construção e Infra Estrutura.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que tenham como alvo o mercado angolano.

Descrição da ação

Organizar seminário Rio - Angola durante a RioInfo oferecendo oportunidade de realização de encontros individuais entre pequenos e médios empresários brasileiros e estrangeiros, visando aumentar o volume de exportações.

Mercados-Alvo

Angola

Metas

10 empresas brasileiras participantes

40 contatos realizados

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,5 milhão em 2008 e US\$ 1 milhão em 2008.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que a partir da missão prospectora vejam Angola como mercado-alvo.

Descrição da ação

Organizar missão prospectiva com a participação de empresas brasileiras para participar do 2º IT Forum em Angola em novembro de 2007, como forma de conhecer as oportunidades para empresas brasileiras neste mercado.

Mercados-Alvo

Angola, Luanda.

Metas

3 empresas participantes do 2º IT Forum em Angola

10 contatos gerados em Luanda, Angola

Resultados

Identificação de demandas, estratégias e canais para inserção do software brasileiro neste mercado.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização

As atividades desta ação compreendem a formatação, compilação e disponibilização das oportunidades, normas e padrões de internacionalização levantadas na fase anterior em cada um dos mercados: Angola, Cuba, Espanha, Panamá, Portugal e Venezuela.

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que tenham como alvo os mercados focados

Descrição da ação

- 1- Formatação dos dados a serem apresentados e distribuídos durante o seminário;
- 2- Realização de seminários para difusão das informações e oportunidades de cada um dos mercados prospectados;
- 3- Divulgação das estratégias de entrada nos mercados-alvo;

Mercados-Alvo

Angola, Cuba, Espanha, Panamá, Portugal e Venezuela

Marcos Críticos

- Organização e formatação dos dados a serem apresentados no seminário - Dezembro/2007a Setembro/2008
- Realização de seminários de difusão das oportunidades comerciais nos mercados e divulgação da Missão comercial a ser realizada para cada um dos mercados:
 - a) Angola - Agosto/2008
 - b) Cuba e Venezuela - Abril/2008
 - c) Panamá - Junho/2008
 - d) Portugal e Espanha - Fevereiro/2008

Metas

04 seminários com 100 participantes

Resultados

Apresentação das oportunidades detectadas nos mercados em questão para empresas brasileiras interessadas.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.29 Programa de Marketing do PSI SW

Elaboração de uma campanha de marketing do PSI SW, incluindo material promocional, divulgação de casos de sucesso e road show pelos principais polos de software do Brasil. O objetivo desta ação é mostrar os resultados obtidos com o primeiro Convênio, bem como apresentar de forma integrada as iniciativas de apoio à exportação e promoção da marca Brasil, existentes e oferecidas pelo Convênio Softex e Apex, visando o conhecimento e envolvimento de um maior número de empresas brasileiras de software.

Empresas-alvo

Todas as empresas brasileiras de software que tenham interesse em exportar

Descrição da ação

- 1 - Planejamento da estratégia de marketing a ser adotada;
- 2- Elaboração e divulgação de vídeos com casos de sucesso das empresas do PSI SW
- 3- Criação e impressão de flyers e peças promocionais;
- 4- Realização de road show - Softex e Apex

Mercados-Alvo

Empresas brasileiras de software e serviços

Metas

- Elaboração e divulgação de 10 vídeos com casos de sucesso de empresas do projeto
- Criação e impressão de material promocional contendo as explicações do projeto e cronograma de eventos;
- Realização de reuniões de divulgação do projeto nos principais polos de software brasileiros.

Resultados

Realização de 10 apresentações

Apresentação para 100 empresas

20 empresas incorporadas no projeto

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que se interessem pelos segmentos apontados como potencialmente promissores como resultado da missão prospectora 7.2. 27

Descrição da ação

Promover encontros individuais entre os empresários brasileiros e os empresários dos mercados selecionados, propiciando o intercâmbio regional e disponibilizando oportunidades concretas de aumentar seus negócios e expandir seus horizontes mercadológicos.

Mercados-Alvo

Angola

Metas

12 empresas participantes da missão e rodas de negócios

50 leads gerados

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,2 milhão durante o evento em 2008 e US\$ 1,8 milhões após o evento.

16 empregos gerados em 2008.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que se interessem pelos segmentos apontados como potencialmente promissores como resultado da missão prospectora 7.2. 23.

Descrição da ação

Promover encontros individuais entre os empresários brasileiros e os empresários dos mercados selecionados, propiciando o intercâmbio regional e disponibilizando oportunidades concretas de aumentar seus negócios e expandir seus horizontes mercadológicos.

Mercados-Alvo

2008 - Cuba e Venezuela

Metas

12 empresas participantes

50 leads gerados

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,15 milhão durante o evento e de US\$1,35 milhão após o evento em 2008.

03 empregos gerados em 2008 e 27 em 2009.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que se interessem pelos segmentos apontados como potencialmente promissores como resultado da missão prospectora 7.2. 24

Descrição da ação

Promover encontros individuais entre os empresários brasileiros e os empresários dos mercados selecionados, propiciando o intercâmbio regional e disponibilizando oportunidades concretas de aumentar seus negócios e expandir seus horizontes mercadológicos.

Mercados-Alvo

2009 - Panamá

Metas

12 empresas participantes na missão

50 leads gerados

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,8 mil durante o evento e de US\$ 0,72 mil após o evento em 2009.

16 empregos gerados em 2009.

OPERAÇÃO 7.2 - PROMOÇÃO COMERCIAL

AÇÃO 5.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW que se interessem pelos segmentos apontados como potencialmente promissores como resultado da missão prospectora 7.2. 25.

Descrição da ação

Promover encontros individuais entre os empresários brasileiros e os empresários dos mercados selecionados, propiciando o intercâmbio regional e disponibilizando oportunidades concretas de aumentar seus negócios e expandir seus horizontes mercadológicos.

Mercados-Alvo

2008 - Portugal e Espanha

Metas

12 empresas participantes em Portugal

12 empresas participantes na Espanha

96 leads gerados em cada país

Resultados

Produção de leads e vendas no valor de US\$ 0,250 milhões durante o evento e US\$ 2,250 milhões após o evento em 2009.

32 empregos gerados em 2008 e 2009.

OPERAÇÃO 7.3 - CAPACITAÇÃO

AÇÃO 5.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional

Empresas-Alvo

Empresas do PSI-SW, em especial do Rio de Janeiro

Descrição da ação

Capacitar e preparar as empresas participantes do projeto para negociar e comercializar seus produtos e serviços nos mercados selecionados.

Objetivos da ação

As atividades deste grupo têm como objetivo disponibilizar um conjunto de informações e ferramentas que possam auxiliar o empresário a (i) definir suas estratégias de internacionalização; (ii) adequar seus processos e procedimentos para atender às exigências burocráticas e operacionais de uma exportação; (iii) identificar as melhores ferramentas e práticas a serem adotadas pelas empresas no caminho da comercialização dos produtos e serviços no exterior; (iv) definir e estruturar o departamento de exportação integrado com todas áreas da empresa.

Metodologia

- Consultoria e assessoria para exportação de produtos e serviços no que tange a normas e procedimentos do comércio exterior brasileiro e comércio internacional, estratégias comerciais e montagem de um departamento de exportação;
- Realização de Seminários de capacitação nos procedimentos e ferramentas utilizadas no comércio internacional.
- Consolidar e Elaborar o Manual do Participante para cada uma das Missões Comerciais
- Realização de um treinamento preparatório para cada um dos Mercados-Alvo;
- Orientar as empresas como conduzir as negociações e melhor aproveitar a oportunidades comerciais.

Resultados

- Consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional
- Capacitação preparatória para promoção comercial nos mercados- alvo
- Supervisão e avaliação nos procedimentos de Comércio Internacional

Metas

- Realizar consultoria e assessoria às empresas participantes desta 1ª fase do projeto;
- Realizar 06 Workshops de capacitação nos procedimentos de comércio internacional.
- Elaborar 01 manual do participante para cada um dos seguintes mercados: Angola, Cuba, Panamá, Venezuela, Portugal e Espanha;
- Realizar um treinamento preparatório da Missão comercial a ser realizada nos seguintes mercados: Angola, Cuba, Panamá, Venezuela, Portugal e Espanha;
- Número de empresas participantes em cada um dos treinamentos: 15

OPERAÇÃO 7.3 - CAPACITAÇÃO

AÇÃO 5.9 Implantação de Sistemas de Qualidade

Empresas-Alvo

Empresas do PSI-SW.

Descrição da ação

É imprescindível para as empresas do setor, em especial as que integram o PSI-SW, desenvolverem programas de implantação ou atualização de sistemas de gestão da qualidade.

Objetivos da ação

Melhorar a qualidade gerencial, de produtos, ou do processo de desenvolvimento de software das empresas brasileiras

Metodologia

- Implantação de sistema de gestão da qualidade, considerando o modelo de negócios da empresa(serviços, etc).
- Certificação pela norma escolhida.

Resultados

Empresas aptas a exportar.

Metas

MPS-br: 20 empresas implantadas e 10 avaliadas

CMM: 1 empresa implantada e 1 empresa avaliada

OPERAÇÃO 7.3 - CAPACITAÇÃO

AÇÃO 5.10 Internacionalização e Localização

Empresas-Alvo

Empresas do PSI-SW.

Descrição da ação

Para ser comercializado em mercados internacionais as soluções e serviços das empresas brasileiras precisam ser internacionalizados e localizados. Isto significa se comunicar com o usuário final na sua língua nativa e se basear nas convenções locais (regras, leis e costumes).

Objetivos da ação

Localizar produtos

Capacitar profissionais em 118N e L10N

Implantar laboratórios de tecnologia de localização

Metodologia

Capacitar engenheiros de internacionalização, localizador de software e gerente de projetos de L10N com aderência aos padrões internacionais e exigências de qualidade do produto localizado.

Criar laboratórios de tecnologia de localização que servirão de apoio às empresas da área para testes em sistemas operacionais com outros idiomas nativos ou simulando outros locais de capacitação.

Resultados

Empresas com profissionais capacitados em desenvolvimento internacional e produtos localizados para o mercado externo.

Metas

10 especialistas formados

1 centro de referência IL

2 produtos localizados

OPERAÇÃO 7.4 - ATIVIDADES DIVERSAS

AÇÃO 7.4.3 - Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas

Empresas-alvo

Empresas do PSI-SW, em especial do Rio de Janeiro

Descrição da ação

Identificar empresas e produtos exportáveis e traçar estratégias de exportação.

Objetivos da ação

A fase de planejamento, identificação e mobilização das empresas tem os objetivos de:

- Motivar e sensibilizar empresas a exportarem e aderirem as ações do projeto;
- Identificar a oferta exportável;
- Realizar o planejamento e traçar as estratégias de exportação para cada um dos mercados-alvo

Metodologia

- 1- Mobilização e sensibilização das empresas, através de seminários de apresentação do projeto;
- 2- Inclusão da empresas e assinatura dos termos de adesão ao projeto;
- 3- Planejamento e organização das exportações, para cada um dos mercados-alvo.

Resultados

- Organizar e realizar 03 seminários de sensibilização - Março/2008, Julho/2008 e Setembro/2008;
- Identificar e firmar a assinatura do termo de adesão das empresas até Março/2008;
- Realizar o planejamento e mapeamento de cada oferta exportável - Abril/2008, Agosto/2008 e Outubro/2008;

Metas

- Realizar 03 seminários de sensibilização e apresentação do projeto;
- Cadastrar 100 empresas por tipo de produto ou serviço oferecidos;
- Identificar 30 empresas que queiram se inserir nas ações do projeto;
- Realizar o diagnóstico e plano de negócios da exportação com as 30 empresas. Definindo tipo de produto (software-livre e software- licenciado) e mercado-alvo a ser atingido.

OPERAÇÃO 7.5 - GESTÃO

Ação 7.5 - Gestão do PSI-SW

Empresas-alvo

Todas as empresas do PSI-SW.

Descrição da ação

Prover a gestão do projeto do quadro de pessoal necessário e suficiente para garantir o gerenciamento do projeto.

Objetivos da ação

Garantir o aproveitamento das oportunidades de negócios e atender às normas operacionais da APEX e da SOFTEX.

Metodologia

Serão definidas gerências, cada uma sob a responsabilidade de um profissional capacitado, indicado em conjunto com a APEX. Assim, serão 3 gerentes e uma equipe técnica, conforme segue:

- Gerente Geral do Projeto com a função de responder pelo projeto perante a APEX, de fazer a gestão geral e operacional dentro da Sociedade SOFTEX, com o apoio dos profissionais relacionados a seguir:
- Gerente de Apoio Operacional: Profissional com experiência em gestão de projetos, formação administrativa-financeira, com a incumbência de estruturar e atualizar sistemas de controle e análise, preparar Termos de Referência, acompanhar contratos e licitações, realizar procedimentos para realização de pagamentos, e compor a prestação de contas, zelando para que as normas operacionais da APEX e da própria SOFTEX sejam observadas na execução das atividades.
- Gerente de Promoção de Negócios (Integração) com a responsabilidade de interagir com as empresas e consultores/gerentes visando a promoção de negócios.

Resultados

- Cumprir as metas físicas e financeiras previstas no PSI-SW;
- Aprovar relatórios parciais e finais e prestação de contas parciais e final.

OPERAÇÃO 7.6 - PROMOÇÃO DE IMAGEM

Com o objetivo de aumentar a exposição e a visibilidade do setor de TI brasileiro no exterior e construir uma imagem de confiabilidade e competência estão previstas a realização de ações institucionais, com o objetivo de exportação, que fortaleçam a imagem do setor brasileiro de TI nos mercados-alvo.

Empresas-alvo

Empresas de software e serviços brasileiras

Descrição da ação

Apoiar as empresas brasileiras através da participação nos seguintes eventos:

- Ação 7.6.1 Itxpo 2007 - Outubro/07
- Ação 7.6.2 Gartner Outsourcing Summit - Abril/08
- Ação 7.6.3 CeBIT - Março/08
- Ação 7.6.4 Gartner IT ChannelVision - Maio/08
- Ação 7.6.5 Midsize Enterprise Summit East - Maio/08
- Ação 7.6.6 Evento Imagem México - Setembro/08
- Ação 7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08
- Ação 7.6.8 Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08
- Ação 7.6.9 Itxpo 2008 - Outubro
- Ação 7.6.10 Gartner IT ChannelVision - Outubro/08
- Ação 7.6.11 Gartner Outsourcing Summit - Abril/09
- Ação 7.6.12 Gartner IT ChannelVision - Maio/09
- Ação 7.6.13 Midsize Enterprise Summit East - Maio/09
- Ação 7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09
- Ação 7.6.15 CeBIT - Março/09

Mercados-Alvo

USA, Canadá, Alemanha e México

Metas

5 empresas participantes em cada evento

50 leads gerados

Resultados

1. Aumentar a percepção da marca do setor de TI brasileiro entre o público alvo do projeto.
2. Identificar a marca do setor de TI brasileiro como sinônimo de produtos e serviços de TI de alta qualidade e confiabilidade.
3. Tornar a marca do setor de TI brasileiro conhecida por, pelo menos, 40% dos consultores de produtos e serviços de TI do Gartner Group no primeiro ano e 80% no segundo ano.
4. Realizar, pelo menos, 1 apresentação sobre TI brasileira em cada evento de promoção de imagem.
5. Realizar vendor briefing com, pelo menos, 1 consultor do Gartner Group sobre, pelo menos, 3 empresas brasileiras em cada evento do Gartner Group.

Marcos Críticos

Para Feiras: Organizador contratado, divulgação realizada, empresas confirmadas, evento realizado e relatório concluído.

OPERAÇÃO 7.6 - PROMOÇÃO DE IMAGEM

AÇÃO 7.6.16 Divulgar a marca do setor de TI brasileiro

Definir e divulgar a marca do setor de TI brasileiro através da produção de material específico sobre a indústria brasileira, bem como sobre cada empresa e/ou serviço / produto das empresas que participarem dos eventos para divulgação nos mercados-alvo.

Empresas-alvo

Empresas de software e serviços brasileiras

Descrição da ação

Apoiar as empresas de software e serviços brasileiros através divulgação e promoção da marca nos mercados-alvo, através da atualização e produção contínua de material promocional de divulgação, da manutenção e atualização do site www.brazil-it.com, da elaboração e distribuição de *newsletter* e da pauta de assessoria de imprensa nos mercados-alvo, com distribuição contínua de *press-releases*.

Mercados-Alvo

Os mercados-alvo do PSI

Metas

- 5 Edições de material publicitário
- 2 Edições de brindes para eventos
- 2 Atualização e manutenção do site
- 24 Manutenções mensais do site
- 4 Edições Newsletter

Resultados

1. Aumentar o grau de percepção da marca do setor de TI brasileiro entre o público alvo do projeto.
2. Identificação da marca como sinônimo de produtos e serviços de TI de alta qualidade e confiabilidade.
3. Tornar a marca do setor de TI brasileiro conhecida por, pelo menos, 40% dos consultores de produtos e serviços de TI do Gartner Group no primeiro ano e 80% no segundo ano.
4. Publicar na mídia especializada de primeira linha ou através das grandes agências de pesquisa e divulgação internacionais, pelo menos, 5 artigos sobre TI brasileira no primeiro ano e 10 no segundo ano.

Marcos Críticos

Definição da marca, contratação de assessoria de imprensa, aprovação de press releases, distribuição das newsletter e atualização do site.

OPERAÇÃO 7.6 - PROMOÇÃO DE IMAGEM

AÇÃO 7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado-alvo

Para manter o planejamento estratégico sempre atualizado e efetuar ajustes necessários em velocidade compatível com o mercado no qual atuamos, é necessário estudar e monitorar, de forma continuada, a percepção da marca nos mercados geográficos alvo e no mercado de TI.

Empresas-alvo

Empresas de software e serviços brasileiras

Descrição da ação

Esta atividade será realizada basicamente através da realização de pesquisas e de consultoria de pessoal especializado

Mercados-Alvo

Os mercados-alvo do PSI SW

Metas

- 3 Pesquisas com público selecionado
- 3 Pesquisas via internet

Resultados

- 1- Dimensionar a percepção da marca do setor de TI brasileiro em 2007, 2008 e 2009 entre o público alvo do projeto.
- 2- Buscar parâmetros para identificar a marca do setor de TI brasileiro como sinônimo de produtos e serviços de TI de alta qualidade e confiabilidade, entre os que conhecem a marca brasileira no exterior.
- 3- Avaliar o conhecimento da marca do setor de TI brasileiro entre os consultores de produtos e serviços de TI do Gartner Group em 2007, 2008 e em 2009.

Marcos Críticos

Contratação de consultoria e pesquisas realizadas

OPERAÇÃO 7.6 - PROMOÇÃO DE IMAGEM

AÇÃO 7.6.18 Gestão da Promoção de Imagem

Descrição da ação

A gestão do Projeto exige mecanismos eficazes e eficientes, bem como profissionais de gestão dedicados e atentos para que as oportunidades de promoção sejam efetivamente aproveitadas e os empresários e as equipes de Marketing e Vendas não precisem investir seu tempo com atividades não diretamente relacionadas aos negócios.

Resultados

Aumento da exposição e da visibilidade do setor de TI brasileiro no exterior.

Fortalecimento da imagem do setor brasileiro de TI nos Mercados-Alvo.

Marcos Críticos

Profissional selecionado, contratado e atuando.

OPERAÇÃO 7.7 - IMPOSTO DE RENDA SOBRE REMESSAS AO EXTERIOR

Neste item foram orçados os valores do Imposto de Renda das remessas ao exterior, devidas em função de pagamentos de estandes em feiras e outros serviços no exterior.

ANEXO: RESUMO EXECUTIVO

PROJETO PSI-SW SOFTEX 2007-2008-2009 ADITIVO			
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	2.468.100	1.570.290	897.811
7.3. CAPACITAÇÃO	447.100	0	447.100
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	43.000	0	43.000
7.5 GESTÃO DO PROJETO	133.500	6.000	127.500
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	4.988.200	3.138.675	1.849.525
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	8.079.900	4.714.965	3.364.936
7.7 IMPOSTO DE RENDA SOBRE REMESSAS AO EXTERIOR	1.175.732	1.175.732	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	9.255.632	5.890.697	3.364.936
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	2.468.100	1.570.290	897.811
7.2.1 Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho - PSV Aviação	91.634	55.104	36.530
7.2.2 Projeto Comprador CIAB - Junho - PSV Bancos/Finanças	159.290	112.360	46.930
7.2.3 Feira BETT- Londres - Janeiro - PSV Educação	106.334	69.804	36.530
7.2.4 Feira Distributech - Janeiro - PSV Energia Elétrica	93.734	57.204	36.530
7.2.5 Feira IT Channel Fall - USA - Maio - PSV Gestão Empresarial	93.734	57.204	36.530
7.2.7 Projeto Vendedor Texas Abril - PSV Saúde	130.701	97.846	32.855
7.2.8 Feira RSA San Francisco - Abril - PSV Segurança	117.254	80.724	36.530
7.2.9 Feira Channel Partners - Março - PSV Telecomunicações	93.734	57.204	36.530
7.2.10 Feira E3 - Fevereiro - Grupo Empresarial de Games	93.734	57.204	36.530
7.2.11 Feira Gartner Outsourcing - Março - Grupo Empresarial de Outsourcing	109.734	67.704	42.030
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo	20.000	20.000	0
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela	83.877	59.937	23.940
7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março/08	45.057	30.095	14.963
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Portugal e Espanha	83.421	55.166	28.256
7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008 - Agosto	135.088	67.363	67.725
7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola - Novembro/07	68.829	44.543	24.287
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização	20.000	20.000	0
7.2.29 Elaboração de material promocional para divulgação do projeto	134.600	134.600	0
7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola - Novembro/08	163.727	64.313	99.414
7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela - Junho/08	216.437	124.961	91.476
7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá - Março/09	108.623	56.585	52.038
7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha - Novembro/08	298.560	180.372	118.188
7.3 CAPACITAÇÃO	447.100	0	447.100
7.3.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional	142.100	0	142.100
7.3.9 Implantação de Sistemas de Qualidade	125.000	0	125.000
7.3.10 Internacionalização e Localização	180.000	0	180.000
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	43.000	0	43.000
7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobiliação de Emp	43.000	0	43.000
7.5 GESTÃO DO PROJETO	133.500	6.000	127.500
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	4.988.200	3.138.675	1.849.525
7.6.1 Feira Itxpo 2007 - Outubro/07	753.597	565.700	187.897
7.6.2 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/08	146.518	115.000	31.518
7.6.3 Feira CeBIT - Março/08	526.588	304.200	222.388
7.6.4 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/08	95.499	63.000	32.499
7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/08	119.124	79.100	40.024
7.6.6 Evento Imagem México - Setembro/08	112.899	74.200	38.699
7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08	116.849	93.900	22.949
7.6.8 Feira Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08	124.924	80.900	44.024
7.6.9 Feira Itxpo 2008 - Outubro	753.597	525.975	227.622
7.6.10 Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro/08	120.030	69.500	50.530
7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/09	146.518	115.000	31.518
7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/09	95.499	63.000	32.499
7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/09	119.124	79.100	40.024
7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09	116.849	93.900	22.949
7.6.15 Feira CeBIT - Março/09	526.588	304.200	222.388
7.6.16 Divulgar a marca Brazil IT	550.000	340.000	210.000
7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado Alvo	135.000	130.000	5.000
7.6.18 Gestão da Promoção de Imagem	429.000	42.000	387.000
7.7 IMPOSTO DE RENDA SOBRE REMESSAS AO EXTERIOR	1.175.732	1.175.732	0
7.7.1 Imposto referente ao PSI SW 2007-2008	357.786	357.786	0
7.7.2 Imposto referente ao PSI SW em 2009	94.248	94.248	0
7.7.3 Imposto referente às missões do aditivo do PSI SW	36.383	36.383	0
7.7.4 Imposto referente aos eventos do Aditivo do PSI SW	687.316	687.316	0

PROJETO PSI-SW SOFTEX 2007 ADITIVO			
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	256.280	203.738	52.542
7.3. CAPACITAÇÃO	32.544	0	32.544
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	21.500	0	21.500
7.5 GESTÃO DO PROJETO	0	0	0
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	1.089.180	732.867	356.313
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	1.399.504	936.605	462.899
7.7	288.437	288.437	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	1.687.940	1.225.041	462.899
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	256.280	203.738	52.542
7.2.1 Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho - PSV Aviação	0	0	0
7.2.2 Projeto Comprador CIAB - Junho - PSV Bancos/Finanças	0	0	0
7.2.3 Feira BETT- Londres - Janeiro - PSV Educação	0	0	0
7.2.4 Feira Distributech - Janeiro - PSV Energia Elétrica	0	0	0
7.2.5 Feira IT Channel Fall - USA - Maio - PSV Gestão Empresarial	0	0	0
7.2.7 Projeto Vendedor Texas Abril - PSV Saúde	0	0	0
7.2.8 Feira RSA San Francisco - Abril - PSV Segurança	0	0	0
7.2.9 Feira Channel Partners - Março - PSV Telecomunicações	0	0	0
7.2.10 Feira E3 - Fevereiro - Grupo Empresarial de Games	0	0	0
7.2.11 Feira Gartner Outsourcing - Março - Grupo Empresarial de Outsourcing	0	0	0
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo	20.000	20.000	0
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuel	0	0	0
7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março	0	0	0
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop:Portugal e Espanha	83.421	55.166	28.256
7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008 - Agosto	0	0	0
7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola - Novembro/07	68.829	44.543	24.287
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização	10.000	10.000	0
7.2.29 Elaboração de material promocional para divulgação do projeto	74.030	74.030	0
7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola - Novembro/08	0	0	0
7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba,Venezuela - Junho/08	0	0	0
7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá - Março/09	0	0	0
7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha - Novembro/08	0	0	0
7.3. CAPACITAÇÃO	32.544	0	32.544
7.3.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional	32.544	0	32.544
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	21.500	0	21.500
7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Emp	21.500	0	21.500
7.5 GESTÃO DO PROJETO	0	0	0
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	1.089.180	732.867	356.313
7.6.1 Feira Itxpo 2007 - Outubro/07	753.597	565.700	187.897
7.6.2 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/08	0	0	0
7.6.3 Feira CeBIT - Março/08	0	0	0
7.6.4 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/08	0	0	0
7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/08	0	0	0
7.6.6 Evento Imagem México - Setembro/08	0	0	0
7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08	0	0	0
7.6.8 Feira Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08	0	0	0
7.6.9 Feira Itxpo 2008 - Outubro	0	0	0
7.6.10 Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro/08	0	0	0
7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/09	0	0	0
7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/09	0	0	0
7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/09	0	0	0
7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09	0	0	0
7.6.15 Feira CeBIT - Março/09	0	0	0
7.6.16 Divulgar a marca Brazil IT	183.333	113.333	70.000
7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado Alvo	45.000	43.333	1.667
7.6.18 Gestão da Promoção de Imagem	107.250	10.500	96.750
7.7	288.437	288.437	0
7.7.1 Imposto referente ao PSI SW 2007-2008	171.204	171.204	0
7.7.2 Imposto referente ao PSI SW em 2009	0	0	0
7.7.3 Imposto referente às missões do aditivo do PSI SW	1.733	1.733	0
7.7.4 Imposto referente aos eventos do Aditivo do PSI SW	115.500	115.500	0

PROJETO PSI-SW SOFTEX 2008 ADITIVO			
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	1.013.315	597.610	415.706
7.3. CAPACITAÇÃO	75.174	0	75.174
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	21.500	0	21.500
7.5 GESTÃO DO PROJETO	0	0	0
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	2.650.526	1.640.108	1.010.418
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	3.760.515	2.237.718	1.522.797
7.7	608.083	608.083	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	4.368.598	2.845.801	1.522.797
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES			
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL			
7.2.1 Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho - PSV Aviação	0	0	0
7.2.2 Projeto Comprador CIAB - Junho - PSV Bancos/Finanças	0	0	0
7.2.3 Feira BETT - Londres - Janeiro - PSV Educação	0	0	0
7.2.4 Feira Distributech - Janeiro - PSV Energia Elétrica	0	0	0
7.2.5 Feira IT Channel Fall - USA - Maio - PSV Gestão Empresarial	0	0	0
7.2.7 Projeto Vendedor Texas Abril - PSV Saúde	0	0	0
7.2.8 Feira RSA San Francisco - Abril - PSV Segurança	0	0	0
7.2.9 Feira Channel Partners - Março - PSV Telecomunicações	0	0	0
7.2.10 Feira E3 - Fevereiro - Grupo Empresarial de Games	0	0	0
7.2.11 Feira Gartner Outsourcing - Março - Grupo Empresarial de Outsourcing	0	0	0
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo	0	0	0
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela - Fevereiro/08	83.877	59.937	23.940
7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março/08	45.057	30.095	14.963
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Portugal e Espanha - Março/08	0	0	0
7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008 - Agosto	135.088	67.363	67.725
7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola - Novembro/07	0	0	0
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização	10.000	10.000	0
7.2.29 Elaboração de material promocional para divulgação do projeto	60.570	60.570	0
7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola - Novembro/08	163.727	64.313	99.414
7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela - Junho/08	216.437	124.961	91.476
7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá - Março/09	0	0	0
7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha - Novembro/08	298.560	180.372	118.188
7.3. CAPACITAÇÃO	75.174	0	75.174
7.3.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional	75.174	0	75.174
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	21.500	0	21.500
7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas	21.500	0	21.500
7.5 GESTÃO DO PROJETO	0	0	0
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM			
7.6.1 Feira Itxpo 2007 - Outubro/07	0	0	0
7.6.2 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/08	146.518	115.000	31.518
7.6.3 Feira CeBIT - Março/08	526.588	304.200	222.388
7.6.4 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/08	95.499	63.000	32.499
7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/08	119.124	79.100	40.024
7.6.6 Evento Imagem México - Setembro/08	112.899	74.200	38.699
7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08	116.849	93.900	22.949
7.6.8 Feira Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08	124.924	80.900	44.024
7.6.9 Feira Itxpo 2008 - Outubro	753.597	525.975	227.622
7.6.10 Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro/08	120.030	69.500	50.530
7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/09	0	0	0
7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/09	0	0	0
7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/09	0	0	0
7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09	0	0	0
7.6.15 Feira CeBIT - Março/09	0	0	0
7.6.16 Divulgar a marca Brazil IT	275.000	170.000	105.000
7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado Alvo	45.000	43.333	1.667
7.6.18 Gestão da Promoção de Imagem	214.500	21.000	193.500
7.7	608.083	608.083	0
7.7.1 Imposto referente ao PSI SW 2007-2008	186.582	186.582	0
7.7.2 Imposto referente ao PSI SW em 2009	0	0	0
7.7.3 Imposto referente às missões do aditivo do PSI SW	31.185	31.185	0
7.7.4 Imposto referente aos eventos do Aditivo do PSI SW	390.316	390.316	0

PROJETO PSI-SW SOFTEX 2009 ADITIVO

OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES			
	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	1.198.505	768.942	429.563
7.3 CAPACITAÇÃO	339.383	0	339.383
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	0	0	0
7.5 GESTÃO DO PROJETO	133.500	6.000	127.500
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	1.248.494	765.700	482.794
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	2.919.881	1.540.642	1.379.239
7.7	279.213	279.213	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	3.199.094	1.819.855	1.379.239
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES			
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	1.198.505	768.942	429.563
7.2.1 Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho - PSV Aviação	91.634	55.104	36.530
7.2.2 Projeto Comprador CIAB - Junho - PSV Bancos/Finanças	159.290	112.360	46.930
7.2.3 Feira BETT- Londres - Janeiro - PSV Educação	106.334	69.804	36.530
7.2.4 Feira Distributech - Janeiro - PSV Energia Elétrica	93.734	57.204	36.530
7.2.5 Feira IT Channel Fall - USA - Maio - PSV Gestão Empresarial	93.734	57.204	36.530
7.2.7 Projeto Vendedor Texas Abril - PSV Saúde	130.701	97.846	32.855
7.2.8 Feira RSA San Francisco - Abril - PSV Segurança	117.254	80.724	36.530
7.2.9 Feira Channel Partners - Março - PSV Telecomunicações	93.734	57.204	36.530
7.2.10 Feira E3 - Fevereiro - Grupo Empresarial de Games	93.734	57.204	36.530
7.2.11 Feira Gartner Outsourcing - Março - Grupo Empresarial de Outsourcing	109.734	67.704	42.030
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre os mercados-alvo	0	0	0
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela - Fe	0	0	0
7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março/08	0	0	0
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop:Portugal e Espanha -	0	0	0
7.2.26 Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008 - Agosto	0	0	0
7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola - Novembro/07	0	0	0
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização	0	0	0
7.2.29 Elaboração de material promocional para divulgação do projeto	0	0	0
7.2.30 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola - Novembro/08	0	0	0
7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba,Venezuela - Junho/08	0	0	0
7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá - Março/09	108.623	56.585	52.038
7.2.33 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha - Novembro/08	0	0	0
7.3 CAPACITAÇÃO	339.383	0	339.383
7.3.8 Capacitação/ consultoria nos procedimentos de Comércio Internacional	34.383	0	34.383
7.3.9 Implantação de Sistemas de Qualidade	125.000	0	125.000
7.3.10 Internacionalização e Localização	180.000	0	180.000
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	0	0	0
7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas	0	0	0
7.5 GESTÃO DO PROJETO	133.500	6.000	127.500
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	1.248.494	765.700	482.794
7.6.1 Feira Itxpo 2007 - Outubro/07	0	0	0
7.6.2 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/08	0	0	0
7.6.3 Feira CeBIT - Março/08	0	0	0
7.6.4 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/08	0	0	0
7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/08	0	0	0
7.6.6 Evento Imagem México - Setembro/08	0	0	0
7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08	0	0	0
7.6.8 Feira Midsize Enterprise Summit West -Setembro/08	0	0	0
7.6.9 Feira Itxpo 2008 - Outubro	0	0	0
7.6.10 Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro/08	0	0	0
7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/09	146.518	115.000	31.518
7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/09	95.499	63.000	32.499
7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/09	119.124	79.100	40.024
7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09	116.849	93.900	22.949
7.6.15 Feira CeBIT - Março/09	526.588	304.200	222.388
7.6.16 Divulgar a marca Brazil IT	91.667	56.667	35.000
7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado Alvo	45.000	43.333	1.667
7.6.18 Gestão da Promoção de Imagem	107.250	10.500	96.750
7.7	279.213	279.213	0
7.7.1 Imposto referente ao PSI SW 2007-2008	0	0	0
7.7.2 Imposto referente ao PSI SW em 2009	94.248	94.248	0
7.7.3 Imposto referente às missões do aditivo do PSI SW	3.465	3.465	0
7.7.4 Imposto referente aos eventos do Aditivo do PSI SW	181.500	181.500	0

Total do Projeto Original e Aditivo

PROJETO PSI-SW SOFTEX 2007-2008			
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	212.080	126.000	86.080
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	7.261.267	4.511.738	2.749.530
7.3. CAPACITAÇÃO	3.807.690	0	3.807.690
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	193.800	140.000	53.800
7.5 GESTÃO DO PROJETO	860.731	50.000	810.731
TOTAL DO PROJETO (R\$)	12.335.568	4.827.738	7.507.830
PROJETO PSI-SW SOFTEX 2007-2008-2009 ADITIVO			
OPERAÇÕES, AÇÕES E ATIVIDADES	SUBTOTAL	APEX	SOFTEX
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	0	0	0
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	2.468.100	1.570.290	897.811
7.3. CAPACITAÇÃO	447.100	0	447.100
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	43.000	0	43.000
7.5 GESTÃO DO PROJETO	133.500	6.000	127.500
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	4.988.200	3.138.675	1.849.525
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	8.079.900	4.714.965	3.364.936
7.7 IMPOSTO DE RENDA SOBRE REMESSAS AO EXTERIO	1.175.732	1.175.732	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	9.255.632	5.890.697	3.364.936
TOTAIS			
7.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL	212.080	126.000	86.080
7.2 PROMOÇÃO COMERCIAL	9.729.367	6.082.027	3.647.340
7.3. CAPACITAÇÃO	4.254.790	0	4.254.790
7.4 ATIVIDADES DIVERSAS	236.800	140.000	96.800
7.5 GESTÃO DO PROJETO	994.231	56.000	938.231
7.6 PROMOÇÃO DE IMAGEM	4.988.200	3.138.675	1.849.525
TOTAL DO PROJETO sem imposto de renda	20.415.468	9.542.702	10.872.766
7.7 IMPOSTO DE RENDA SOBRE REMESSAS AO EXTERIO	1.175.732	1.175.732	0
TOTAL DO PROJETO (R\$)	21.591.201	10.718.435	10.872.766

CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO

	2007		2008				2009	
TOTAL	3.930.631,44		12.856.230,94				4.804.338,48	
APEX	1.369.221,00		6.699.085,82				2.650.128,07	
CONTRAPARTIDA	2.561.410,44		6.157.145,12				2.154.210,41	
	1a Liberação		2 a Liberação		3a Liberação		4a Liberação	
DESEMBOLSO (R\$)	APEX	CONTRA-PARTIDA	APEX	CONTRA-PARTIDA	APEX	CONTRA-PARTIDA	APEX	CONTRA-PARTIDA
	1.369.221,00	2.561.410,44	3.552.012,99	2.385.848,38	3.147.072,83	3.771.296,74	2.650.128,07	2.154.210,41
7.1. Inteligência Comercial	63.000,00	43.040,00	0,00	0,00	63.000,00	43.040,00	0,00	0,00
7.1.1 Estudos e Pesquisas - Novos Mercados	63.000,00	11.520,00			63.000,00	11.520,00		
7.1.2 Pesquisa sobre as Exportações de Software Brasileiro		31.520,00				31.520,00		
7.2 Promoção Comercial	1.144.221,00	533.270,00	1.580.322,74	993.863,50	1.818.436,00	1.019.759,50	1.539.048,74	1.100.446,50
7.2.1 PSV Aviação	110.334,00	39.680,00	80.934,00	39.680,00	57.834,00	77.480,00	136.038,00	76.210,00
7.2.2 PSV Bancos/Finanças	162.800,00	72.470,00	82.299,00	51.532,50	112.800,00	49.430,00	194.659,00	88.435,00
7.2.3 PSV Educação	132.199,00	76.005,00	84.599,00	36.005,00	174.237,00	107.215,00	88.700,00	51.930,00
7.2.4 PSV Energia Elétrica	55.000,00	11.520,00	99.315,50	36.005,00	114.303,00	72.535,00	77.780,00	51.930,00
7.2.5 PSV Gestão Empresarial	50.000,00	11.520,00	133.314,50	72.010,00	156.414,50	72.010,00	57.204,00	36.530,00
7.2.6. PSV Governo Eletrônico	51.500,00	49.430,00	107.760,00	0,00	165.800,00	49.430,00	0,00	0,00
7.2.7 PSV Saúde	205.515,50	57.525,00	38.440,50	21.137,50	141.020,50	40.437,50	175.625,50	84.785,00
7.2.8 PSV Segurança	80.619,00	67.355,00	103.119,24	36.005,00	80.619,00	36.005,00	183.843,24	72.535,00
7.2.9 PSV Telecomunicações	57.099,00	36.005,00	88.700,00	51.930,00	57.099,00	36.005,00	145.904,00	88.460,00
7.2.10 Grupo Empresarial Games	0,00	0,00	115.668,00	79.360,00	57.204,00	36.530,00	157.363,50	109.790,00
7.2.11 Grupo Empresarial de Outsourcing	50.000,00	11.520,00	29.799,00	41.505,00	29.799,00	41.505,00	67.704,00	42.030,00
7.2.12 Eventos Multisetoriais APEX	25.931,00	74.330,00	0,00	0,00	25.931,00	74.330,00	0,00	0,00
7.2.13 Feira ITxpo - Outubro	0,00	0,00	17.699,00	73.280,00	0,00	0,00	17.699,00	73.280,00
7.2.14 Missão Internacional no Japão à CEATEC	0,00	0,00	0,00	44.844,00	0,00	0,00	0,00	44.844,00
7.2.15 Missão Internacional a China	0,00	0,00	0,00	45.705,50	0,00	0,00	0,00	45.705,50
7.2.16 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting	34.723,50	14.910,00	0,00	0,00	34.723,50	15.120,00	0,00	0,00
7.2.17 Apoio de Exportação para MPE's da Paraíba atuantes no setor de TIC - Projeto Pbttech	128.500,00	11.000,00	0,00	0,00	134.000,00	12.000,00	0,00	0,00
7.2.18 Feira SIMO - novembro	0,00	0,00	104.284,00	89.014,00	0,00	0,00	104.284,00	89.014,00
7.2.19 Projeto Comprador RIOINFO - agosto	0,00	0,00	75.660,00	92.930,00	0,00	0,00	75.660,00	92.930,00
7.2.20 Novo Portofólio de Produtos Verticais PSV	0,00	0,00	0,00	0,00	74.000,00	14.400,00	0,00	0,00
7.2.21 Feira Internacional Cebit - Hannover - março	0,00	0,00	0,00	0,00	20.034,00	0,00	0,00	0,00
7.2.22 Levantamento de dados e informações sobre mercados-alvo			20.000,00					
7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela - Fevereiro 2008			59.937,00	23.940,00				

7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março 2008			30.095,00	14.962,00				
7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Portugal e Espanha - Novembro 2007			55.165,50	28.255,50				
7.2.26 Organização do Terceiro Seminário Rio-Angola - Agosto 2008					67.363,00	67.725,00		
7.2.27 Missão de prospecção com participação no Segundo IT Fórum de Angola - Novembro 2007			44.542,50	24.286,50				
7.2.28 Difusão das oportunidades comerciais, normas e padrões de internacionalização			10.000,00		10.000,00			
7.2.29 Elaboração de material promocional para divulgação do projeto			74.030,00		60.570,00			
7.2.30 Missão empresarial com rodada de negócios a Angola - Novembro 2008					64.312,50	99.414,00		
7.2.31 Missão empresarial com rodada de negócios a Cuba e Venezuela - Junho 2008			124.961,00	91.476,00				
7.2.32 Missão empresarial com rodada de negócios ao Panamá - Março 2009							56.584,50	52.038,00
7.2.33 Missão empresarial com rodada de negócios a Portugal e Espanha - Novembro 2008					180.372,00	118.186,00		
7.3. Capacitação	0,00	1.552.845,00	0,00	632.543,50	0,00	1.693.181,00	0,00	376.220,00
7.3.1 Capacitação em atendimento a RFP	0,00	33.785,00	0,00	0,00	0,00	33.785,00	0,00	0,00
7.3.2 Capacitação em novas tecnologias	0,00	180.000,00	0,00	0,00	0,00	180.000,00	0,00	0,00
7.3.3 Implantação de Sistemas de Qualidade	0,00	482.200,00	0,00	0,00	0,00	501.200,00	0,00	125.000,00
7.3.4 Melhoria de Processo do SW Brasileiro	0,00	456.000,00	0,00	300.000,00	0,00	384.000,00	0,00	0,00
7.3.5 Internacionalização e Localização	0,00	295.000,00	0,00	300.000,00	0,00	450.000,00	0,00	180.000,00
7.3.6 Capacitação dos Agentes Softex	0,00	45.860,00	0,00	0,00	0,00	45.860,00	0,00	0,00
7.3.7 Capacitação à Distância em Melhoramento da Qualidade de SW	0,00	60.000,00	0,00	0,00	0,00	60.000,00	0,00	0,00
7.3.8 Capacitação/Consultoria nos Procedimento de Comércio Internacional				32.543,50		38.336,00		71.220,00

7.4 Atividades Diversas	137.000,00	47.800,00	0,00	21.500,00	3.000,00	27.500,00	0,00	0,00
7.4.1 Elaboração de Planos de Negócios para Empresa Comercial Exportadora de SW e Serviços	120.000,00	44.800,00	0,00	0,00	0,00	6.000,00	0,00	0,00
7.4.2 Desenvolvimento do Site do PSI SW	17.000,00	3.000,00	0,00	0,00	3.000,00	0,00	0,00	0,00
7.4.3 Estruturação da Oferta Exportável, Planejamento, Identificação e Mobilização de Empresas	0,00			21.500,00		21.500,00		
7.5 Gestão	25.000,00	384.455,44	0,00	0,00	25.000,00	426.275,44	6.000,00	127.500,00
7.5.1 Gestão	25.000,00	384.455,44	0,00	0,00	25.000,00	426.275,44	6.000,00	127.500,00
7.6 Promoção de Imagem	0,00	0,00	1.391.566,67	737.941,38	921.241,00	561.540,80	825.866,33	550.043,91
7.6.1 Feira ITxpo 2007 - Outubro 2007			565.700,00	187.896,72				
7.6.2 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril 2008			115.000,00	31.518,00				
7.6.3 Feira CeBIT - Março 2008			304.200,00	222.388,00				
7.6.4 Feira Gartner IT Channel Vision - Maio 2008			63.000,00	32.499,00				
7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio 2008			79.100,00	40.024,00				
7.6.6 Evento Imagem México - Setembro 2008					74.200,00	38.698,91		
7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril 2008			93.900,00	22.949,00				
7.6.8 Feira Midsize Enterprise Summit West - Setembro 2008					80.900,00	44.023,63		
7.6.9 Feira Itxpo 2008 - Outubro					525.975,00	227.621,72		
7.6.10 Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro 2008					69.500,00	50.529,54		
7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril 2009							115.000,00	31.517,72
7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio 2009							63.000,00	32.498,91
7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio 2009							79.100,00	40.023,63
7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril 2009							93.900,00	22.949,45
7.6.15 Feira CeBIT - Março 2009							304.200,00	222.387,53
7.6.16 Divulgar Marca Brazil IT			113.333,33	70.000,00	113.333,00	70.000,00	113.333,00	70.000,00
7.6.17 Acompanhar e Monitorar o Mercado-alvo			43.333,33	1.666,67	43.333,00	1.667,00	43.333,33	1.666,67
7.6.18 Gestão da Promoção da Imagem			14.000,00	129.000,00	14.000,00	129.000,00	14.000,00	129.000,00
7.7 Imposto de Renda Sobre Remessa ao Exterior	0,00	0,00	580.123,58	0,00	316.395,83	0,00	279.213,00	0,00
7.7.1 Imposto referente ao PSI SW 2007-2008			267.531,08		90.255,08			
7.7.2 Imposto referente ao PSI SW em 2009							94.248,00	
7.7.3 Imposto referente às missões do aditivo do PSI SW			15.592,50		17.325,00		3.465,00	
7.7.4 Imposto referente aos eventos do aditivo do PSI SW			297.000,00		208.815,75		181.500,00	

RESUMO EXECUTIVO DO PROJETO PSI SW 2007-2008

	2007	2008	2009	Total
Valor Total do Projeto	7.591.107	10.801.000	3.199.094	21.591.201
Valor Total aplicado pela Apex	3.755.854	5.210.451	1.819.855	10.786.160
Valor Total aplicado pelos Proponentes	3.835.253	5.590.548	1.379.239	10.805.041
Valor Total por Empresa	69.010	90.008	24.608	183.627
Investimento Total por Empresa feito pela Apex	34.144	43.420	13.999	91.563
Investimento Total por Empresa feito pelo proponente e pelas empresas	34.866	46.588	10.610	92.063
Número de Empresas	110	120	130	130
TAXA DE CÂMBIO - DOLAR	2,10	2,10	2,10	2,10

Cronograma de Eventos 2007

MÊS	EVENTOS 2007	PSV
Junho	7.2.3.3 Feira NECC - Atlanta - Junho	Educação
	7.2.2.1 Projeto Comprador CIAB - junho	Finanças
	7.2.8.2 Feira Gartner Security Summit Washington - junho	Segurança
	7.2.9.1 Feira NXT Comm - Chicago - junho	Telecom
	7.2.1.1 Feira The Low Cost Air Transport Summit - junho	Aviação
Agosto	7.2.4.1 Projeto Vendedor México - agosto	Energia
	7.2.2.2 Feira Gartner Financial - agosto	Finanças
	7.2.6.3 Projeto Comprador - Africa do Sul	Governo
	7.2.10.2 Feira Game Connection Leipzig - agosto	Games
	7.2.19 Projeto Comprador RIOINFO - agosto	Generalista
Setembro	7.2.1.2 Feira World Low Cost Airline Congress - Londres - setembro	Aviação
	7.2.2.3 Projeto Vendedor México - maio - (PSV Saúde e Finanças)	Finanças
	7.2.8.1 Feira Inforsecurity New York - setembro	Segurança
Outubro	7.2.3.1 Feira T+L- Tennessee - outubro	Educação
	7.2.5.1 Projeto Vendedor - New York - outubro	Gestão
	7.2.5.3 Feira IT Channel Fall - USA - outubro	Gestão
	7.6.1 Feira Itxpo 2007 - Outubro/07	Imagem
	7.2.9.2 Projeto Comprador FutureCom - outubro	Telecom
	7.2.11.1 Feira Outsource World - New York - outubro	Outsourcing
	7.2.13 Feira IT EXPO - outubro	Generalista
Novembro	7.2.18 Feira SIMO - novembro	Generalista
	7.2.7.1 Missão Chile - novembro	Saúde
	7.2.25 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Espanha - Novembro/07	Mercado
	7.2.27 Missão de Prospecção com participação no 2º IT Fórum de Angola - Novembro/07	Mercado
Dezembro	7.2.10.1 Feira GC - Lyon - dezembro	Games
	7.2.12 Eventos Multisetoriais APEX	Generalista
	7.2.16 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting	Generalista

Cronograma de Eventos 2008

MÊS	EVENTOS 2008	PSV
Janeiro	7.2.3.1 Feira BETT - Londres - Janeiro	Educação
	7.2.4.1 Feira Distributech - Janeiro	Energia
	7.2.5.2 Feira NRF Convention EUA - janeiro	Gestão
Fevereiro	7.2.1.3 Feira African Airports -Johannesburgo - fevereiro	Aviação
	7.2.23 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Cuba, Venezuela - Fevereiro/08	Mercado
Março	7.2.24 Organização e realização de missões de prospecção e workshop: Panamá - Março/08	Mercado
	7.2.21 Feira Internacional Cebit - Hannover - março	Generalista/ Imagem
	7.2.7.1 Projeto Vendedor Colombia - março	Saúde
	7.2.9.1 Feira Channel Partners - março	Telecom
Abril	7.6.7 Evento Imagem Canadá - Abril/08	Imagem
	7.2.11.1 Feira Gartner Outsourcing - abril	Outsourcing / Imagem
	7.2.8.2 Feira RSA San Francisco - abril	Segurança
Maio	7.6.4 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/08	Imagem
	7.6.5 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/08	Imagem
	7.2.5.1 Projeto Vendedor EUA - Canais - maio	Gestão
Junho	7.2.31 Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Cuba, Venezuela - Junho/08	Mercado
	7.2.3.3 Feira NECC - San Antonio - Junho	Educação
	7.2.2.1 Projeto Comprador CIAB - junho	Finanças
	7.2.6.3 Projeto Comprador - ONU - junho	Governo

Agosto	7.2.26	Organização do 3º Seminário Rio-Angola 2008 - Agosto	Mercado
	7.2.4.2	Projeto Comprador SENDI Recife - Agosto	Energia
	7.2.2.2	Feira Gartner Financial - agosto	Finanças
	7.2.10.2	Feira Game Connection Leipzig - agosto	Games
	7.2.19	Projeto Comprador RIOINFO - agosto	Generalista
Setembro	7.6.6	Evento Imagem México - Setembro/08	Imagem
	7.6.8	Feira Midsized Enterprise Summit West - Setembro/08	Imagem
	7.2.1.4	Feira World Low Cost Airline Congress - Londres - setembro	Aviação
	7.2.3.2	Projeto Comprador - Educação - setembro	Educação
	7.2.8.1	Feira Inforsecurity New York - setembro	Segurança
	7.6.10	Feira Gartner IT ChannelVision - Outubro/08	Imagem
	7.2.13	Feira IT EXPO - outubro	Generalista/ Imagem
	7.2.11.1	Feira Gartner Outsourcing - abril	Outsourcing
	7.2.7.2	Projeto Comprador - outubro	Saúde
	7.2.9.2	Projeto Comprador FutureCom - outubro	Telecom
Novembro	7.2.30	Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Angola - Novembro/08	Mercado
	7.2.33	Missão Empresarial com Rodada de Negócios à Portugal e Espanha - Novembro/08	Mercado
	7.2.10.3	Missão Inglaterra/ França - novembro	Games
	7.2.18	Feira SIMO - novembro	Generalista
Dezembro	7.2.10.1	Feira GC - Lyon - dezembro	Games
	7.2.12	Eventos Multisetoriais APEX	Generalista
	7.2.16	Brazilian Software and Services Companies Network Meeting	Generalista

Cronograma de Eventos 2009

MÊS	EVENTO	PSV
Janeiro	7.2.3 Feira BETT- Londres - Janeiro - PSV Educação	Educação
	7.2.4 Feira Distributech - Janeiro - PSV Energia Elétrica	Energia
Fevereiro	7.2.10 Feira E3 - Fevereiro - Grupo Empresarial de Games	Games
Março	7.2.11 Feira Gartner Outsourcing - Março - Grupo Empresarial de Outsourcing	Outsourcing
	7.2.9 Feira Channel Partners - Março - PSV Telecomunicações	Telecom
	7.2.32 Missão Empresarial com Rodada de Negócios ao Panamá - Março/09	Mercado
	7.6.15 Feira CeBIT - Março/09	Imagem
Abril	7.6.11 Feira Gartner Outsourcing Summit - Abril/09	Imagem
	7.6.14 Evento Imagem Canadá - Abril/09	Imagem
	7.2.7 Projeto Vendedor Texas Abril - PSV Saúde	Saúde
	7.2.8 Feira RSA San Francisco - Abril - PSV Segurança	Segurança
Maio	7.2.5 Feira IT Channel Fall - USA - Maio - PSV Gestão Empresarial	Gestão
	7.6.12 Feira Gartner IT ChannelVision - Maio/09	Imagem
	7.6.13 Feira Midsize Enterprise Summit East - Maio/09	Imagem
Junho	7.2.1 Feira Low Cost Air Transport Summit - Londres - Junho - PSV Aviação	Aviação
	7.2.2 Projeto Comprador CIAB - Junho - PSV Bancos/Finanças	Finanças