

PROJETO SETORIAL INTEGRADO PARA A EXPORTAÇÃO DE SOFTWARE E SERVIÇOS CORRELATOS BRASILEIROS – PSI SW

II REUNIÃO DO COMITÊ GESTOR – PSI SW 2007-2009

Aos três dias do mês de abril do ano de 2008, das 13:00h às 18:00 h, na sala de reuniões do SEPROSP - Sindicato das Empresas de Processamento de Dados e Serviços de Informática do Estado de São Paulo, localizado na rua Professor Tamandaré Toledo, 69 - 3º. andar, Itaim Bibi, São Paulo / SP, reuniram-se os membros do Comitê Gestor do Projeto Setorial Integrado para a Exportação de Software e Serviços Correlatos Brasileiros – PSI-SW para tratar dos seguintes assuntos da pauta:

13:00h – Abertura – SOFTEX e Apex Brasil

13:30h – Apresentação dos Resultados do PSI-SW 2007-2009

14:30h - Apresentação do I Termo Aditivo ao Convênio 008/2007, aprovado

- Contextualização
 - Ações de mercado
 - Ações de imagem
 - Matriz de gestão
 - Marketing do PSI-SW

16:00h - Processo de Avaliação de Resultados do Projeto

- Construção de um novo sistema de indicadores para o projeto (avaliação periódica de resultados).
- Novo sistema de acompanhamento de leads.
- Opções de adesão ao PSI-SW e pacote de serviços oferecidos às empresas.
- Identificação de medidas de gestão para melhorar o desempenho do PSI-SW.

Estiveram presentes à reunião, os membros do Comitê Gestor do PSI-SW relacionados:

A) Representante da APEX Brasil:

André Limp (Gestor de Projetos)

B) Representantes da Sociedade SOFTEX:

Djalma Petit (Diretor de Mercado).

Gláucia Critter Chiliatto (Gerente do PSI SW).

Pollyana Simão Silveira (Assistente financeiro do PSI SW).

Wilson Gomes de Almeida (Analista Técnico).

C) Representantes de Agentes SOFTEX:

Alberto Blois (Agente SOFTEX RIOSOFT, Rio de Janeiro).

José Vidal Bellinetti (Agente SOFTEX ITS, São Paulo).

Paulo César Hanriot (Agente SOFTEX FUMSOFT, Belo Horizonte).

D) Representantes das Verticais:

Allan Pires (PSV Gestão Empresarial).

André Penha (PSV Games).

Eduardo Lacerda (PSVs Saúde e Aviação).

José Carlos Cusnir (PSV Governo).

Robert Janssen (PSV Segurança e Grupo Empresarial Outsourcing).

I – Abertura da Reunião pela SOFTEX e Apex-Brasil

A reunião foi aberta pelo Diretor de Mercado da Sociedade SOFTEX, Djalma Petit, que deu as boas vindas aos presentes e agradeceu a presença de todos. Em seguida, informou sobre uma possível reestruturação do Comitê Gestor do PSI-SW, que está sendo estudada, através de articulação entre a SOFTEX e Apex-Brasil, para atender uma demanda dos Agentes SOFTEX, no qual o Comitê Gestor terá um papel mais deliberativo do que informativo. Acrescentou, ainda, que do ponto de vista de conteúdo passarão a ser privilegiadas as questões setoriais de relevância para o projeto e que as reuniões poderão ser organizadas em duas composições distintas: 1) restrita, limitada a participação da direção do PSI-SW e dos Agentes SOFTEX; 2) alargada, incluindo a participação dos coordenadores de Verticais. Comentou sobre o encontro com o presidente da Apex-Brasil, Mauricio Borges, e com o gestor do projeto, André Limp, no dia 31 de março de 2008, no qual a Apex reiterou ampla abertura e total apoio à SOFTEX. Comentou também sobre a realização da Reunião do Conselho de Administração da Sociedade SOFTEX, realizada no dia 31 de março de 2008, na qual foi submetido ao Conselho o Plano de Trabalho da Sociedade SOFTEX. Sobre o projeto SIBSS, comentou que as pesquisas de mapeamento do mercado de software brasileiro, que estão em andamento, irão promover um ganho de informação para o setor. Mostrou-se muito otimista quanto ao projeto Captação de Recursos, destinado a prover recursos humanos necessários para o PSI-SW, apresentado ao MCT, considerando ótimas as chances do projeto ser aprovado. Apresentou o novo folder do PSI-SW, recomendando a inclusão de uma lâmina com os resultados do projeto. Em seguida, Djalma Petit passou a palavra para André Limp, gestor do projeto na APEX, que cumprimentou a todos os presentes e informou. Informou que cresce, por parte da APEX, uma postura positiva voltada para a intensificação do apoio às iniciativas do PSI-SW, visando uma expectativa de resultados. Considerou a necessidade do estabelecimento de um sistema de indicadores de resultados customizados do PSI-SW, vinculado diretamente às empresas participantes do projeto, que permita o acompanhamento periódico do seu desempenho. Acredita ser imprescindível um movimento de impacto do PSI-SW sobre o setor produtivo de software e esclareceu que a APEX espera, com o aumento de recursos destinados ao projeto, realizar o crescimento do PSI SW de forma organizada, elevando o número da base exportadora.

Complementou sobre a importância de estruturar fóruns de discussão, visando um conhecimento maior das necessidades do projeto e viabilizando uma maior proximidade entre o projeto e empresas. José Carlos Cusnir, consultor responsável pela vertical Governo, questionou sobre o papel do consultor de vertical e expressou a sua preocupação com a falta de vínculo do consultor com o projeto, situação que leva ao afastamento das empresas e, ainda, concordou com a proposta de um Comitê Gestor mais deliberativo. André Limp, gestor do projeto, propôs orientar a discussão na busca de novos caminhos, apontando como temas a perseguir, os seguintes: (a) melhorar o envolvimento dos consultores; (b) promover a sua profissionalização. Alberto Blois, representante do agente RIOSOFT, comentou que o agente tem como associadas, dois grupos de empresas, denominadas: novas e rodadas. No primeiro caso é exigido um acompanhamento do Agente SOFTEX, visando a preparação da empresa para o PSI SW. No segundo caso, as empresas operam conforme suas conveniências mercadológicas. Djalma Petit aproveitou para ressaltar a importância do trabalho do consultor junto às empresas, preparando-as para a internacionalização e Gláucia Chiliatto complementou sobre o papel importante do Agente SOFTEX na preparação das empresas para ingressar no programa de exportação. André Limp reiterou a necessidade da construção de um sistema de indicadores, que seja aderente com a realidade setorial e sobre a falta de estratégia empresarial exportadora, enfatizando que ações de capacitação devem estar ligadas ao esforço exportador da empresa. Enfatizou, ainda, que o PSI SW não pode ser visto pelas empresas como uma agência de viagem, orientando-se nesse sentido o trabalho Consultor / Empresas para uma modalidade *SLA – Service Level Agreement*, ancorada em sistema de indicadores do setor de software da vertical. Em seguida, passou a palavra para a gerente do projeto, Gláucia Chiliatto, que imediatamente passou a tratar dos assuntos da pauta.

II) Apresentação dos Resultados do PSI-SW 2007-2009

A apresentação dos resultados do PSI-SW 2007-2009 foi realizada por Gláucia Chiliatto, que iniciou a exposição com uma demonstração dos recursos previstos e realizados do Convênio 008/07, celebrado entre a Sociedade SOFTEX e a Apex Brasil:

Ano de 2007 – Início em junho

Recursos Previstos

APEX: R\$ 2.530.812,74 / CONTRAPARTIDA: R\$ 3.372.353,94

Recursos Realizados

APEX: R\$ 2.011.568,18 (79%) / CONTRAPARTIDA: R\$3.301.726,97 (98%)

Considerou o desempenho do projeto muito bom e ressaltou que a liberação de recursos ocorreu apenas em junho de 2007. Informou que das 59 atividades programadas: 29 foram realizadas, o equivalente a 49% do total das atividades previstas e 17 ações foram iniciadas, o equivalente a 29% do total. Complementou ainda que 7 ações foram postergadas, cinco não foram iniciadas e uma foi cancelada. Explicou que ações foram postergadas por falta de recursos, dado o longo processo de aprovação e liberação dos recursos aprovados no Convênio 008/07 e no 1º Termo Aditivo ao Convênio. Esclareceu,

ainda, que a ação cancelada ocorreu em virtude da mudança de estratégia da vertical, que acreditou não ser mais viável a realização da atividade. Em seguida, apresentou as ações realizadas e iniciadas no ano de 2007, comentando sobre a situação atual de cada uma delas:

Vertical Aviação

1. The Low Cost Air Transport Summit - realizada nos dias 13 e 14 de junho de 2007, em Londres / Inglaterra.
2. Feira World Low Cost Airline Congress - realizada nos dias 17, 18 e 19 de setembro de 2007, em Londres / Inglaterra.
4. Assinatura do Airclaim - processo de negociação com a Ascend foi iniciado em outubro de 2007.

Vertical Finanças

5. Feira Gartner Financial Services IT Summit - realizada nos dias 27, 28 e 29 de agosto de 2007, em New York / USA
6. Projeto Vendedor México / Brasil Tecnológico - realizado no período entre 26 e 29 de novembro de 2007, na Cidade do México, México
7. Consultoria de Estudo de Mercado EUA - escopo e edital de contratação definidos em novembro de 2007

Vertical Educação

8. Feira BETT Show 2007 - realizada no período entre 10 à 13 de janeiro de 2007, em Londres / Inglaterra
9. National Educational Computing Conference, NECC - realizada no período de 24 a 27 de junho de 2007, em Atlanta, Georgia / USA
10. Consultoria Internacional nos Estados Unidos - está sendo realizada pela empresa americana Thornburg Center, contratada em junho de 2007, pelo período de 9 meses.
11. Feira T + L - realizada no período de 17 a 19 de outubro de 2007, em Nashville, Tennessee / USA
12. Consultoria Europa - escopo da consultoria definido e aprovado pelas empresas da vertical.

Vertical Energia Elétrica

13. Projeto Vendedor México / Brasil Tecnológico - realizado no período entre 26 e 29 de novembro de 2007, na Cidade do México / México

14. Revalidação do Portfólio de Soluções - consultoria realizada pela Empresa Estufa Investimentos e concluída em outubro de 2007.

15. Consultoria de Estudo de Mercado México - contratação em andamento.

Vertical Gestão Empresarial

16. Consultoria de Estudo de Mercado Canais - realizada pela Empresa MBI Mayer & Bunge Informática Ltda

17. Feira IT Channel Fall - realizada no período de 20 a 24 de outubro de 2007, em Palm Springs / USA.

Vertical Governo Eletrônico

18. Projeto Comprador África do Sul - realizado no período de 01 a 07 de setembro de 2007, em São Paulo e Brasília

19. Missão Empresarial à Venezuela - realizada no período de 11 a 13 de dezembro de 2007, em Caracas, Venezuela

Vertical Saúde

20. Missão Chile - realizada no período 24 a 28 de setembro de 2007, em Santiago do Chile / Chile

21. Projeto Vendedor México / Brasil Tecnológico, realizada no período entre 26 e 29 de novembro de 2007, na Cidade do México / México.

23. Consultoria de Estudo de Mercado México - está sendo realizada pela empresa Exart Projetos Técnicos e Empresariais Ltda

24. Continuidade ao Projeto IT Trader - o consultor Eduardo Lacerda tem dado continuidade ao trabalho, atuando junto ao grupo de empresas do PSV Saúde.

Alberto Blois, representante do Agente SOFTEX RIOSOFT, informou que as empresas associadas à RIOSOFT têm a intenção de constituir uma *trader*, provavelmente na Espanha, com a finalidade de dar continuidade aos contatos iniciais, no eixo Madri-Barcelona-Lisboa, estabelecidos por empresas brasileiras.

Eduardo Lacerda, consultor responsável pelas verticais saúde e aviação, informou sobre a Trader que foi montada no México pelas empresas da vertical saúde. André Limp, gestor do projeto, informou que a Apex está fazendo um levantamento junto aos projetos sobre a viabilidade da Apex montar traders em alguns mercados. Djalma Petit informou que se reunirá com Mauricio Manfre, responsável na APEX pelo projeto, para

entender melhor a idéia da Apex-Brasil sobre o assunto e confrontar com o interesse das empresas do projeto. Ainda, indagou se não seria o caso de se abrir um escritório da SOFTEX no México, podendo a via para tal iniciativa ser concretizada através de alternativas diversas, como incorporar uma trader mexicana, contratar consultor etc.

Vertical Segurança

- 25. Feira Gartner IT Security Summit - realizada no período de 4 à 6 de junho de 2007, em Washington / USA.

- 27. Feira Infosecurity - realizada no período de 11 à 12 de setembro de 2007, em New York / USA.

Vertical Telecom

- 28. Feira NXTComm - realizada no período de 18 a 21 de junho de 2007, em Chicago / USA

- 29. Projeto Comprador Futurecom, realizado no período de 01 a 05 de outubro de 2007, em Florianópolis / SC

Grupo Empresarial Games

- 30. Feira Games Convention - realizada no período entre 23 e 26 de agosto de 2007, em Leipzig, Alemanha

- 32. Feira Games Connection 2007, realizada no período de 04 a 06 de dezembro de 2007, em Lyon / França

André Penha, do Grupo empresarial de Games, apontou que uma das grandes dificuldades do empresariado brasileiro do setor é o fato de que esse mercado é caracterizado por um reduzidíssimo número de grandes publicadores que operam no segmento e que preferem se servir de intermediários, o que torna impraticável uma relação direta desenvolvedor / publicador. Descreveu sinteticamente os passos necessários para o sucesso nos negócios do empresariado brasileiro do setor, caracterizado em mais de 90%, como micro-empresários.

Grupo Empresarial Outsourcing

- 33. Outsource World 2007 - realizado no período de 21 a 26 de outubro de 2007, em New York / USA.

- 34. Consultoria de Estudo de Mercado – definida, licitada e processo de contratação em andamento.

Algumas informações sobre a situação internacional desse segmento de mercado foram dadas, entre elas: 1) o mercado indiano conta com mais de 4 mil empresas; 2) 80% dos escritórios de contabilidade dos Estados Unidos da América têm seus

serviços terceirizados para empresas de *outsourcing* da Índia; 3) o *nearshore* constitui uma potencialidade a ser explorada pelo empresariado brasileiro, em virtude da nossa localização. Uma alternativa para aproveitamento dessa oportunidade seria a constituição de uma parceria com a NASSCOM.

Generalistas

35. Projeto Comprador RIO INFO 2007- realizado no período de 21 a 23 de agosto de 2007, no Rio de Janeiro / RJ
36. Gartner ITXPO - realizado no período de 07 à 12 de outubro de 2007, em Orlando, FL / USA.
37. Brazilian Software and Services Companies Network Meeting, Lançamento do Projeto Top Executive Brazilian Network - realizado em 24 de outubro de 2007, em New York / USA.
38. SIMO - Feira Internacional de Informática, Multimídia e Comunicações - realizada entre os dias 06 e 11 de novembro de 2006, em Madri / Espanha

Outras Ações

39. Visita da Analista Yuko Adachi - Gartner Group Japão, de 23 e 30 de janeiro de 2007
40. Missão Comercial Brasileira à Microsoft Corporation, em Redmond, Washington, USA, no período de 12/02/2007 a 17/02/2007

Djalma Petit informou que, apesar do esforço da SOFTEX, não tem havido progressos em relação a uma aproximação comercial com a Microsoft. Salientou que o interesse da Microsoft é ter no Brasil o seu desenvolvedor e não a compra de produto ou serviço de origem nacional.

41. Participação no evento Doing Business in Brazil do Joint Economic and Trade Committee – JETCO, em Londres
42. Publicação do livro “Exportação de Software e Serviços – Conceitos Básicos
43. Visita das empresas japonesa Rococo e a indiana HCL em busca de parceiros brasileiros e informações do setor.

III) Apresentação do I Termo Aditivo ao Convênio 008/07

A apresentação foi realizada por Gláucia Chiliatto, que comentou sobre as alterações do projeto à partir da implementação do aditivo, entre elas: vigência do projeto, recursos adicionados, compromissos e responsabilidades. Esclareceu que o projeto continua mantendo a mesma estrutura geral e características de projeto nacional, passando a incorporar ações de cunho generalista, permitindo a participação das empresas em geral, inclusive aquelas sem vinculação a uma estratégia verticalizada. Complementou que desta forma, abre-se espaço para a integração ao projeto de um maior número de empresas de exportação, disseminadas por todo o território, parte delas anteriormente apoiadas por projetos APEX. Informou que a vigência do novo PSI SW foi prorrogada para julho de 2009, houve adesão de mais 27 empresas ao projeto, totalizando 94 empresas e comprometimento de recursos na ordem de 21.591.201,00, dos quais R\$ 10.718.435,00 são aportes da Apex-Brasil e R\$ 10.872.766,00 provenientes de contrapartida da Sociedade SOFTEX e empresas.

Projeto Original						Termo Aditivo						
Adesões	Vigência	Recursos R\$		Receitas US\$		Adesões	Vigência	Recursos		Receitas		
		Apex	Softex	07	08			Apex	Softex	07	08	07/09
66	14/05/2007 a 13/05/2009	4,8 mi	3,3 mi	24mi	34mi	27	Até 31/07/2009	5,9 mi	7,5mi	36mi	50mi	30mi

Foi ressaltado as

novas características, responsabilidades e compromissos incorporadas ao PSI SW, entre as quais foram destacadas:

- 1) Aposta na Softex como representante do setor;
- 2) Incorporação dos projetos Brazil IT e Prime IT - Imagem e Mercados;

Este item foi amplamente discutido pelos participantes: Gláucia Chiliatto observou a diferença entre: **marca** - simbolização de um posicionamento da industria de software brasileira (até agora utilizada Brazil IT) e **imagem**, de abrangência maior envolvendo o posicionamento nacional (Brasil). André Limp apontou o Brasil Tecnológico como uma alternativa relacionada com imagem para o acesso ao mercado. Foi enfatizado a necessidade de se trabalhar na perspectiva de buscar uma nova imagem brasileira no exterior, em especial para os países do Terceiro Mundo, acreditando ser imprescindível que a nova imagem a ser divulgada, apresente o Brasil como um país capaz de oferecer soluções de massa. Como exemplo, mencionou-se o desenvolvimento de software e exportação de serviços para processos eleitorais, declaração do Imposto de Renda e pesquisas de opinião. Foi sugerido, como ponto de partida para se trabalhar a nova imagem, a resposta para a questão: quais as percepções que se têm da imagem do Brasil? Uma idéia colocada foi a adoção do modelo de pólo, cujo conceito precisaria de ser claramente definido e compreendido, frente as várias definições existentes e, aquilatar a sua conveniência e aplicabilidade ao setor de software brasileiro. Sobre a formatação e conteúdo do site do PSI-SW, houve consenso entre os presentes da necessidade da reconstrução de um novo site que agregue destaque e valor, frente aos objetivos e

dimensões do Projeto. Questões como: linguagem e idioma do site foram também objetos de ponderação, havendo quem defendesse que o inglês deveria ser o idioma a ser adotado. Foi comentada a possibilidade de se organizar um concurso público para a criação do site do PSI-SW, dotando-o de uma “cara comercial”. Robert Janssen apresentou uma proposta de construção do PSI-site Vendedor.

- 3) Inclusão de ações das PSVs no primeiro semestre de 2009;
- 4) Campanha de marketing;
- 5) Melhora da gestão do projeto;
- 6) Representação nas diversas regiões do Brasil.

Com a chegada do representante do Agente SOFTEX ITS, José Vidal Bellinetti, o tema Reestruturação do Comitê Gestor, discutido na abertura da reunião, foi retomado e uma nova rodada de discussão aberta, abordando pontos, como: objetivo, papel, funcionamento e, em especial, formato das reuniões. José Vidal Bellinetti foi incisivo ao afirmar que o Comitê Gestor deve ter caráter deliberativo e que não deve tomar parte dele os consultores responsáveis pelas verticais, justificando que estes consultores são parte interessadas das decisões do Comitê Gestor. Ainda, recomendou a mudança de nome do Comitê Gestor, para o atual formato, mais informativo. Em virtude do atraso de José Vidal à reunião, Djalma Petit fez um relato das discussões havidas sobre o tema, no início da reunião, informando que o assunto continuaria a ser discutido em outra oportunidade e enfatizou que a dimensão estratégica é uma das prerrogativas da Sociedade SOFTEX. André Limp ressaltou os papéis de catalizador e de planejamento, cujos processos de liderança competem à Apex/SOFTEX, enquanto gestor do projeto. Complementou que não há interesse do projeto em converter um consultor de vertical em “guia de feira”, realçando a relevância do seu papel estratégico para atrair e apoiar as empresas para os objetivos de exportação.

Em seguida, Gláucia Chilliato deu continuidade aos assuntos da pauta da reunião. Comentou sobre: a estrutura de operação planejada para o novo projeto e a estratégia de mercados. Apresentou as 09 PSV’s e os 02 Grupos Empresariais existentes no projeto e seus respectivos consultores.

José Carlos Cusnir, consultor responsável da vertical Governo, ressaltou que o setor de *software* para agro-negócios já está amadurecido para a constituição de uma vertical, no âmbito do PSI, necessitado apenas que houvesse uma concordância formal da APEX. O mesmo foi colocado em relação ao setor de *software* para o segmento de petróleo, cujo trâmite no sentido de formalização de uma vertical correspondente, já se encontra em andamento. André Limp informou que há plena abertura, por parte da APEX, no sentido da aprovação e aporte dos recursos necessários das duas verticais referenciadas e outras que venham a ser propostas.

Em seguida, Gláucia Chilliato apresentou as ações de Imagem aprovadas no novo projeto:

1. Itxpo 2007 – outubro de 2007 e 2008
2. Gartner Outsourcing Summit – abril de 2008 e 2009
3. CeBIT – março de 2008 e 2009

4. Gartner IT ChannelVision – maio e outubro de 2008 e maio de 2009
5. Midsize Enterprise Summit East – maio e setembro de 2008 e maio de 2009
6. Evento Imagem México – Setembro de 2008
7. Evento Imagem Canadá – Abril de 2008 e 2009
8. Divulgar a marca do software brasileiro
9. Acompanhar e Monitorar a percepção da marca nos mercados-alvo

Como parte da nova estratégia de atuação do PSI SW, comentou sobre as campanhas de marketing que estão sendo realizadas no projeto, entre elas: vídeos de casos de sucesso, material promocional em português e roads shows em centros de TI. Informou que os roads shows serão realizados, entre os meses de abril e maio, em 12 cidades brasileiras: Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Florianópolis, Porto Alegre, Recife, João Pessoa, Curitiba, Campinas, Salvador, Brasília, Fortaleza e São Paulo. André Limp colocou a APEX a disposição para apoiar na divulgação dos eventos e acredita que o Road Show, a ser realizado em São Paulo, deve

ter caráter diferenciado, em função do espaço ocupado pelo estado na produção de software e pelo seu impacto.

Em relação aos resultados atingidos em 2007 foram feitas algumas observações:

- 1) Diminuiu o número total de empresas aderidas, mas em contrapartida aumentou o número de empresas exportadoras. Gláucia Chiliatto enfatizou a necessidade de atrair mais empresas (quantidade) e também de preparar as empresas (qualidade).
- 2) Eduardo Lacerda defendeu que é preciso direcionar e focar melhor o trabalho junto às empresas.
- 3) André Limp enfatizou a necessidade de se privilegiar o trabalho de inteligência comercial, promovendo a capacitação e a certificação das empresas exportadoras de software.

IV. Processo de Avaliação de Resultados

Em virtude da exigüidade do tempo, principalmente em função das discussões que entremearam as apresentações anteriores, este tema foi adiada para a próxima reunião, ressaltando se tratar de questão relevante para o monitoramento e aumento da eficácia do PSI-SW.

V. Encerramento

O Diretor de Mercado da SOFTEX, Djalma Petit, abriu a palavra aos presentes para suas manifestações finais.

Nada mais havendo a tratar, agradeceu a presença de todos e deu por encerrada a II Reunião do Comitê Gestor do Programa Setorial Integrado para Exportação do Software e Serviços Correlatos Brasileiros – PSI-SW 2007-2009.

