



S O F T E X
EXCELLENCE IN SOFTWARE

Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software – SOfTEX

**Relatório
2000**

SUMÁRIO

1. Introdução

- 1.1 Programa SOFTEX 2000
- 1.2 Política Institucional da SOFTEX
- 1.3 Modelo Estratégico

2. Pesquisa de Satisfação

3. Principais Resultados

4. Prestação de Contas

- 4.1 Balanço Anuais
- 4.2 Fontes e Usos

5. Novo Perfil da SOFTEX 2001 a 2009

Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software – SOFTEX

Sociedade de direito Privado, sem fins lucrativos,
CGC 01679152/0001-25

Endereço

Cidade Universitária -Estrada da Telebrás/Unicamp km 0,97
13081-970 - Campinas - São Paulo - Brasil
(Caixa Postal 6123 - CEP 13083-970)

Telefone +55 (019) 3287-7060 / Fax +55 (019) 3287-7150

geral@nac.softex.br

www.softex.br



INTRODUÇÃO

Programa SOFTEX 2000

Em 02 de fevereiro de 1993, o CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) criou o Programa Nacional de Software para Exportação (Softex 2000) como “*uma contribuição decisiva para a mudança de foco da indústria de informática brasileira:*

*de hardware para software;
do mercado doméstico para o mercado internacional;
da produção e distribuição em pequena escala para grande escala.”*

O Programa Softex 2000 foi considerado pelo MCT (Ministério da Ciência e Tecnológico), em 1994, um dos três Programas Prioritários em Informática (PPI), para fins de aplicação dos incentivos da Lei 8.248/91 (Lei de Informática).

Em 03 de dezembro de 1996 foi criada a Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software (SOFTEX), uma entidade civil sem fins lucrativos, designada pelo MCT para atuar como gestora do Programa Softex 2000 a partir de 02 de janeiro de 1997.

O modelo do ciclo de vida do Programa Softex 2000 mostra que, em um período de 12 anos:

OS INVESTIMENTOS DO GOVERNO

- cresceram de 1993 a 1996,
- devem ser mantidos neste nível de 1997 a 2000 e
- decrescerão de 2001 até o final de 2004

OS INVESTIMENTOS PRIVADOS

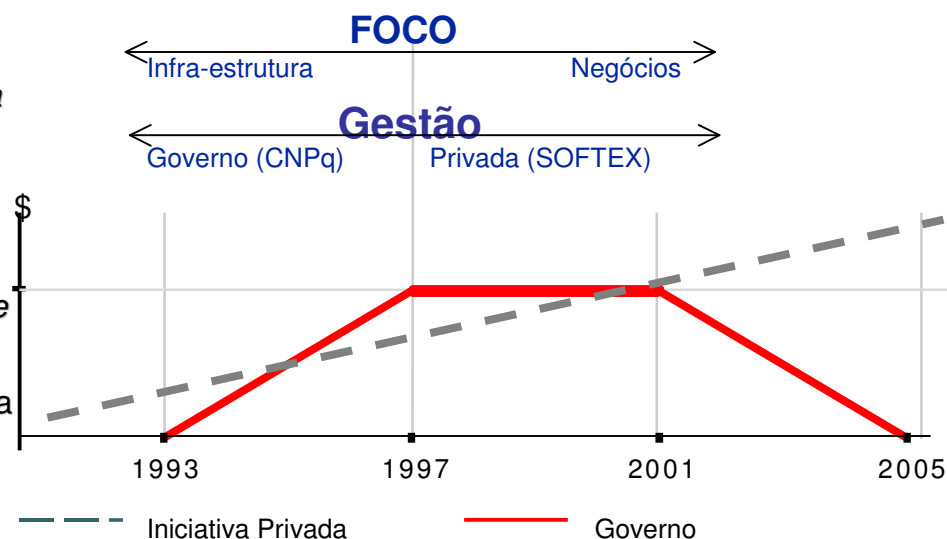
- vêm crescendo desde 1993

HOUE MUDANÇA NO FOCO

- da construção de infra-estrutura de promoção da exportação do software no período 1993-1996,
- para resultados de negócios, a partir de 1997.

A GESTÃO DO PROGRAMA SOFTEX 2000

- foi responsabilidade do Governo (CNPq), de 1993 a 1996 e
- a partir de 1997 foi confiada à Sociedade SOFTEX, entidade civil sem fins lucrativos.



INTRODUÇÃO

Política Institucional da SOFTEX

MISSÃO DA SOFTEX

- ▶ Transformar o Brasil em um centro de excelência na produção e exportação de software



VALORES DA SOFTEX

- ▶ Criatividade
- ▶ Inovação
- ▶ Qualidade

OBJETIVOS PERMANENTES DA SOFTEX

- ▶ Situar o Brasil entre os 5 maiores produtores e exportadores de software do mundo.
- ▶ Alcançar padrão internacional de qualidade e produtividade em software.
- ▶ Melhorar continuamente (*kaizen*) a capacitação gerencial, mercadológica e técnica das empresas de software, tanto internamente como no exterior.
- ▶ Dispor de fundos (*funding*) para alavancar negócios voltados a produção e exportação de software, de fontes similares às existentes nos Estados Unidos e Europa.
- ▶ Reduzir os custos brasileiros para a produção e exportação de software.

VISÃO DA SOFTEX

- ▶ Os produtos e serviços de software brasileiros irão penetrar e expandir-se no mercado mundial.
- ▶ Empresas brasileiras de software deverão instalar-se no mercado americano (que é o maior do mundo), no mercado europeu e no mercado asiático, dentre outros, realizando parcerias, alianças estratégicas e negócios.
- ▶ A marca *Brazilian Software* será conhecida em qualquer lugar do mundo, como sinônimo de criatividade, inovação e qualidade. *Software made in Brazil* será algo fino, de boa reputação, demandado pelos clientes.
- ▶ As empresas de software no Brasil deverão gerar centenas de milhares de empregos, qualificados e bem remunerados.
- ▶ Os Núcleos Regionais SOFTEX e os Centros SOFTEX Genesis serão centros de excelência em software, nas áreas de atuação.



INTRODUÇÃO

Modelo Estratégico

Evolução histórica e descrição

Em 1993, início do Programa Softex, foi aplicada a metodologia de Planejamento Estratégico Situacional (PES) que definiu o problema que seria atacado pelas ações do Programa ("Baixa exportação de software produzido no Brasil") e uma cadeia de fatos inter-relacionados (cadeia explicativa) que explicava as causas deste problema. Dentre estes fatos, alguns foram identificados como sendo mais críticos, tendo mais impacto do que outros (nós críticos) na causalidade do problema. A definição de um nó crítico também se dá em função da capacidade/recursos que se tem para modificar o fato.

Ao longo dos anos, estes nós críticos tem sido atacados através de operações planejadas anualmente e os resultados obtidos tem sido avaliados sistematicamente.

Em 1998, a Sociedade SOFTEX optou pela elaboração de um planejamento plurianual (1999-2002) com o objetivo de estabelecer compromissos de mais longo prazo com parceiros e agentes na busca dos resultados de exportação.

No Plano 1999-2002, a SOFTEX estabeleceu como meta principal a ser atingida, a comercialização no exterior de produtos e serviços de software fornecidos por empresas brasileiras no valor de **US\$ 250 milhões/ano no ano de 2002**, implicando em crescimento anual de 50% a 60%.

Para suportar este esforço de exportação, o modelo estratégico considera como elemento central para alavancar a exportação de software, a produção, seleção, aprovação para financiamento e, principalmente, implementação de Planos de Negócios produzidos pelas empresas de software brasileiras.

A promoção da comercialização de software brasileiro no exterior se dá no Modelo Estratégico SOFTEX através da realização sincronizada, mas não linear, de 4 grandes grupos de ações, complementares entre si:

- **Geração de novas empresas de software** - compreendendo as atividades de estímulo ao empreendedorismo e geração de novas empresas de software. Objetiva a criação de empresas para sustentar o esforço de exportação, mais adaptadas à cultura SOFTEX, diminuindo progressivamente o tempo de maturação para exportação.

- **Capacitação das empresas de software para exportação** - envolvendo apoio às empresas na preparação de planos de negócios para exportação e atividades diversas de capacitação, desde cursos de marketing específicos para a área de software até a participação em feiras e rodas de negócios internacionais. Visa estimular e criar cultura exportadora nas empresas, tendo como fio condutor a produção de planos de negócios qualificados;

- **Funding para empresas de software** - agrupando atividades desde captação de recursos para investimento/financiamento de empresas de software, seleção de Planos de Negócios para financiamento até o contacto com investidores de risco e instituições financeiras para a constituição de novas linhas de crédito, mais adequadas ao perfil das empresas exportadoras. Possibilita às empresas nos diferentes estágios de maturação, o acesso a recursos para alavancar planos de negócios de exportação;

- **Comercialização de software brasileiro no exterior** - englobando os serviços diversos dos agentes SOFTEX no exterior e a realização de eventos no exterior, ambos focados no apoio à comercialização. Faz a ponte de contacto com o mercado externo, através do fornecimento de informações qualificadas, contactos com distribuidores, etc.

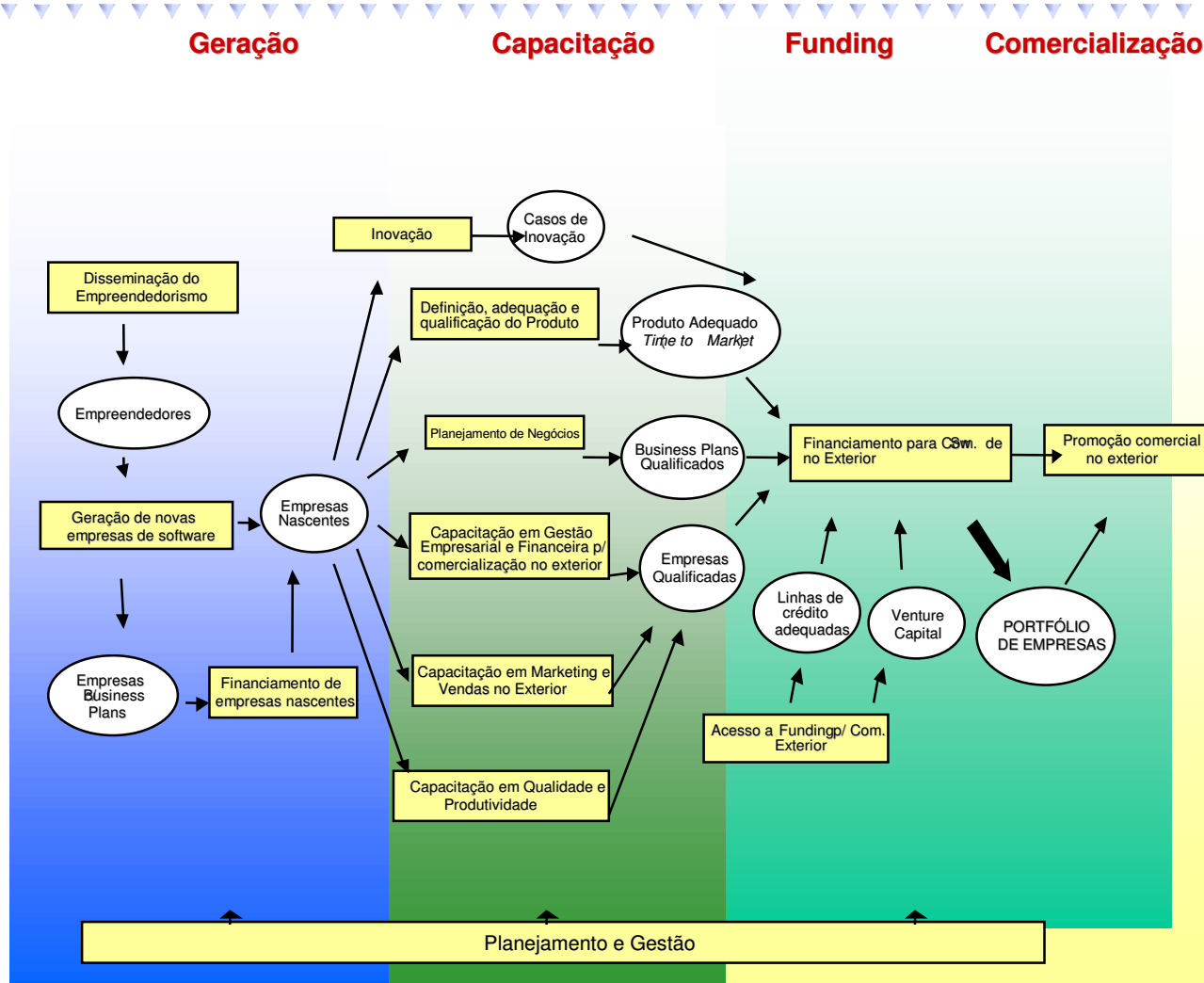
Além destes, há um quinto grupo de ações que impacta simultaneamente os outros grupos, que são as ações de marketing e comunicação, em especial as ações de construção da marca *Brazilian Software*. Tem como objetivo facilitar o ingresso de produtos brasileiros no exterior, desperta a atenção de financiadores, estimula profissionais a criarem empresas, etc. através do fortalecimento da reputação do software brasileiro.

Estes 5 grupos que conformam as operações do Plano PES 1999-2002, podem ser entendidos como um sistema onde a empresa, em seus diferentes graus de maturação (nascente, exportadora, etc.) pode ingressar. O diagrama a seguir ilustra o Modelo Estratégico da Sociedade Softex para o período 1999-2002.



INTRODUÇÃO

Modelo Estratégico



← Marketing e Comunicação →

PESQUISA DE SATISFAÇÃO



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

GERAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS

- ▶ Com a criação do Centro SOFTEX GENESIS de Joinville / SC em 1999, existem 21 agentes SOFTEX deste tipo no país, instalados basicamente em Departamentos de Informática de universidades brasileiras, para geração de novas empresas de software e da Internet.
- ▶ Ampliação dos investimentos do CNPq nesta operação: de R\$ 1 milhão em 1998 para R\$ 1,8 milhões em 1999.
- ▶ Em 1997 foram graduadas 10 empresas; em 1998, 39 empresas e em 1999 estima-se que foram graduadas 69 novas empresas de software e da Internet.
- ▶ A MHW Informática, graduada em 1998 no Infogene (Centro SOFTEX GENESIS da PUC-Rio), ganhou em 1999 o prêmio anual da ANPROTEC como o empreendimento de maior destaque de todas as áreas no país.
- ▶ Merece ser citado o seguinte depoimento do Presidente da empresa carioca MHW, Franklin Madruga Luzes Júnior: “Foi com o apoio da SOFTEX ... que conseguimos prospectar um projeto para o BID em Washington, DC. Estamos certos de que estes tipos de projetos são de extrema importância para o desenvolvimento do software nacional e do Brasil.”



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

CAPACITAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

- ▶ Em 1999, esta operação continuou a ser executada de modo descentralizado, basicamente pelos 19 Núcleos Regionais SOFTEX existentes no país, com bons resultados.
- ▶ Em 1999 passou a ser ofertado o curso SOFTEX ON LINE, tipo Web-Based Training: “Como Exportar Software Passo-a-Passo”.
- ▶ O principal esforço em 1999 concentrou-se na capacitação no planejamento de negócios das empresas, visando a elaboração de Planos de Negócios qualificados para obtenção de investimentos de risco e de financiamento às exportações (funding). No ano de 1999 a Sociedade avaliou 12 planos de negócios, sendo 3 planos aprovados pela Operação BNDES/SOFTEX.
- ▶ Em função de um trabalho de capacitação que vem sendo realizado desde 1993, a qualidade em software vem melhorando continuamente no Brasil e , segundo pesquisa da SEPIN, vem crescendo o percentual de empresas brasileiras de software com sistema da qualidade certificado ISO 9001 ou ISO 9002: 2% em 1995, 8% em 1997 e 16% em 1999.
- ▶ Realização dos seguintes eventos SOFTEX em 1999: IDO&ISC “Investimento in Software Companies” no IPT, em São Paulo/SP e do Seminário Nacional “O Custo Brasil em Software e no Comércio Eletrônico”, na ACDF, em Brasília/DF, dentre outros voltados para a tecnologia e engenharia de software.
- ▶ Submetido e aprovado no PADCT, projeto de plataforma “Tecnologias para a Indústria de Software no Brasil – TIS-BR”, com os seguintes componentes:
 - a) componente de desenvolvimento tecnológico;
 - b) capital humano e tecnologia;
 - c) tecnologia para comércio e serviços.



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

RECURSOS PARA INVESTIMENTO

- ▶ Em 1999, um levantamento preliminar mostrou que as 30 empresas apoiadas pela FINEP e CNPq, no âmbito da CNS'97 — Chamada Nacional SOFTEX, estão gerando novos empregos e começando a apresentar resultados de exportação (ver BRAZILIAN SOFTWARE NEWS n.º 3 – Nov 99/Jan 00).
- ▶ Merece destaque o seguinte depoimento do Presidente da empresa catarinense DATASUL, Miguel Abuhab: “Temos recebido apoio da SOFTEX, que auxiliou em parte nossa operação internacional ... Se tivéssemos iniciado esse processo após a fundação da SOFTEX, teríamos talvez evitado alguns gastos desnecessários e poderíamos hoje estar numa posição mais confortável. Os apoios recebidos da FINEP e do CNPq têm auxiliado nossa busca para a internacionalização da DATASUL”.
- ▶ O BNDES prorrogou até 2001 e ampliou o PROSOFT — um programa de financiamento às exportações de software. Foram aprovados R\$ 50 milhões de novos recursos para aplicação em empresas de software. Em 1999 o PROSOFT contemplou projetos das empresas cariocas MODULO e MEDUSA e da empresa paulista BANKWARE em um total de R\$ 5,7 milhões contratados
- ▶ Em 1999, empresas brasileiras de software e da Internet entram na mira dos investidores de risco (ver ISTOÉ DINHEIRO/115, de 10.11.99, pg. 64-65).



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

APOIO À COMERCIALIZAÇÃO NO EXTERIOR

- ▶ Em 1999, as atividades de apoio à comercialização no exterior de software desenvolvido no país foram bastante prejudicadas em função da principal fonte prevista (APEX/SEBRAE) não ter aportado os recursos previstos.
- ▶ Para honrar compromissos assumidos internacionalmente, com enorme dificuldade:
 - A) somente com recursos da FINEP, foram realizados Pavilhões Brasileiros de Software nas seguintes feiras internacionais: COMDEX China'99, em Beijing, CeBIT'99, em Hannover, COMDEX INFOCOM'99 em Buenos Aires; Internet Fall'99 e COMDEX Fall'99 nos Estados Unidos;
 - B) foram mantidos em condições precárias de funcionamento os 6 Escritórios Internacionais SOFTEX (Austin, Boston, San Jose, Dusseldorf, Beijing e Buenos Aires) e os 2 Agentes Comerciais Internacionais SOFTEX (Austrália e Espanha).



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

MARKETING E COMUNICAÇÃO

- ▶ Em 1999, o CNPq apoiou a realização das pesquisas de investimentos/receitas no exterior e de imagem do software brasileiro.
- ▶ Publicados em 1999: o Relatório SOFTEX 1998, em edição bilingüe Português e Inglês; e duas edições do jornal BRAZILIAN SOFTWARE NEWS.
- ▶ Esta operação foi prejudicada em 1999 porque recursos previstos (APEX/SEBRAE) não foram aportados.



PRINCIPAIS RESULTADOS

Operações SOFTEX

PLANEJAMENTO E GESTÃO

- ▶ Em 1999, houve enorme dificuldade no processo de prestação de contas dos recursos aportados pela APEX para a Sociedade SOFTEX em 1998.
- ▶ Em 1999, foram assinados ou mantidos Convênios da Sociedade SOFTEX com os 19 Núcleos Regionais SOFTEX e o Centro de Tecnologia de Software de Vitória/ES foi descredenciado pelo Conselho de Administração da Sociedade SOFTEX.
- ▶ Em 1999, foram assinados Convênios da Sociedade SOFTEX com 12 Centros SOFTEX GENESIS dos 21 existentes.



PRESTAÇÃO DE CONTAS

Balancos Anuais

BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1998

O Balanço da Sociedade SOFTEX em 31 de dezembro de 1998, foi auditado pela Consultoria Externa Emerenciano Baggio & Associados – Advogados – EDGE Consulting Ltda., analisado pelo Conselho Fiscal da Sociedade e aprovado pelo Conselho de Administração na reunião de 26 de fevereiro de 1999.

ATIVO				
	1.997	1.998	1999	2000
Circulante	138.372,39	221.512,36	254.793,33	
Realizável	147.710,00	138.449,20	180.716,68	
Imobilizado	4.670,00	4.670,00	7.169,57	
Adiantamentos	444,00	-	11.038,72	
Impostos a Recuperar	-	129,28	690,78	
Despesas Exercício Seguinte	-	365.885,87	-	
TOTAL ATIVO	291.196,39	730.646,71	454.409,08	

PASSIVO				
	1.997	1.998	1999	2000
Obrigações com Terceiros	122.535,48	365.885,87	351.833,20	
Adiantamentos Fontes	1.059,55		76.000,00	
Rescisão Contratual	86.688,00	79.716,90	-	
Outras Obrigações	99.104,10		2.081,65	
Contribuições a Recolher	216,16	341,43	132,50	
Exigível a Longo Prazo	14.844,00	-	-	
Patrimônio				
- Déficit	(33.250,90)	(33.250,90)	(293.591,68)	
- Superávit		317.953,41	317.953,41	
TOTAL DO PASSIVO	291.196,39	730.646,71	454.409,08	

Escritório de Contabilidade Bortolotto S/C Ltda
 Eduardo Magossi Neto
 CRC 2 SP 019117/0-9



PRESTAÇÃO DE CONTAS

Fontes e Usos

FONTES E APLICAÇÕES DE RECURSOS

FONTES DOS RECURSOS (em mil reais)					APLICAÇÕES DOS RECURSOS (em mil reais)				
	1997	1998	1999	2000		1997	1998	1999	2000
CNPq					Escritórios e eventos no exterior	1.590	1.166	135	
- Bolsas	4.274	5.137	6.106		Eventos de Capacitação/Geração de Empresas	490	2.135	1.833	
- Custeio	582	546	-		Marketing da marca <u>Brazilian Software</u> Sistema de Informações	100	58	66	
- PNUD	1.654	1.179	607		Apoio aos Núcleos Regionais e empresas Associadas	4.970	1.959	1.632	
Lei 8248					Custeio geral da SOFTEX, incluindo viagens No país e exterior	1.183	1.495	728	
- UNIEMP	694	2.917	1.950		Chamada Nacional de Software – CNS'97	400	1.589	2.718	
- Outros	12	350	154		Lei 8248 – Núcleos Regionais SOFTEX, Centros SOFTEX GENESIS/VANGUARD	*	2.997	1.950	
FINEP					Reversão de Receita/1997	---	22	5	
- Eventos	319	193	135		Obrigações com Terceiros	---	---	427	
SEBRAE/APEX					TOTAL DOS USOS	8.733	11.421	9.067	
- Eventos	557	1.000	0		RESULTADOS-Superavit/déficit	(33)	318	(260)	
RECEITA					TOTAL GERAL	8.700	11.739	9.234	
- Própria	608	239	214						
- Reversão despesas	-	168	0						
- Outras receitas	-	10	68						
TOTAL DAS FONTES	8.700	11.739	9.234						

* Dados não disponíveis



NOVO PERFIL DA SOFTEX 2001 a 2009



Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software – SOFTEX

Entidade civil sem fins lucrativos, CGC 01679152/0001-25

Endereço

Cidade Universitária -Estrada da Telebrás/Unicamp Km 0,97
13081-970 - Campinas - São Paulo - Brasil
(Caixa Postal 6123 - CEP 13083-970)
Telefone +55 (019) 3287-7060 / Fax +55 (019) 3287-7150

geral@nac.softex.br

www.softex.br

