

# PROJETO SETORIAL INTEGRADO PARA EXPORTAÇÃO DO SOFTWARE E SERVIÇOS CORRELATOS BRASILEIROS – PSI SW

## RELATÓRIO TÉCNICO

**Convênio de Cooperação Técnica e Financeira Nº 04/2005**

**Período:** 20 de Janeiro de 2005 à 20 de Janeiro de 2006

**Primeiro Termo Aditivo ao Convênio de Cooperação Técnica e Financeira Nº 04/2005**

**Período:** 21 de Janeiro de 2006 à 31 de Dezembro de 2006

**Concedente:** Agência de Promoção de Exportações do Brasil - APEX-BRASIL

**Executor:** Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro – SOFTEX

**Responsável:** Waldemar Borges, Presidente da Sociedade SOFTEX

**Recursos:**

Código Orçamentário	4300
Concedente	4.612.385,37
Executor	7.201.687,56
Total	<b>11.814.072,93</b>

## 1. Apresentação

O presente relatório visa descrever, de forma sucinta, as atividades realizadas no âmbito do Projeto Setorial Integrado de Software e Serviços Correlatos PSI-SW, desenvolvido em parceria pela SOFTEX e pela APEX, no período de 20 de janeiro de 2005 à 31 de dezembro de 2006.

## 2. Histórico

O convênio entre a SOFTEX e a APEX instituindo o PSI-SW, foi assinado em 20 de janeiro de 2005, com a duração prevista de 12 meses. Previa na ocasião aporte de recursos pela APEX de R\$ 4.612.385,37 para atividades de inteligência comercial, promoção comercial e outras, enquanto a SOFTEX e as empresas participantes se comprometeram a realizar atividades de contrapartida, especialmente concentradas em capacitação das empresas e melhoria da qualidade das empresas, ou de seus softwares e serviços, cujo valor total deveria ascender a R\$ 7.201.687,56. Cerca de 100 empresas de diversas cidades brasileiras aderiram formalmente à iniciativa.

Visando divulgar o projeto entre as empresas brasileiras, foram realizadas 16 apresentações em 12 cidades diferentes, que contaram com a presença de 367 representantes de empresas.

O PSI-SW tem como princípio básico considerar, na definição das estratégias de ação, tanto os modelos de negócios praticados pelas empresas (serviços, software semi-customizado, pacote, ASP ou download) quanto segmentos de negócios (originalmente: automação bancária, telecomunicações, governo eletrônico, internet, saúde, gestão empresarial e segurança).

Neste sentido, em paralelo com as ações de promoção comercial desenvolvidas, as quais estão descritas a seguir, o PSI-SW iniciou a preparação dos Portfólios de Soluções Verticais (PSV's) destinados a formar grupos empresariais que se dedicam a segmentos de negócios comuns para definição e implementação de uma estratégia comum de abordagem de mercado internacional.

No segundo semestre de 2005, executou-se a principal ação do PSI-SW, que foi a organização das empresas participantes em grupos orientados a segmentos de negócios, visando a uma abordagem de mercado compartilhada. Cerca de 130 empresas participaram desta ação e 10 PSV foram estruturadas. Cada PSV discutiu e definiu com a participação de um consultor indicado pelo Projeto, a estratégia de atuação, sendo que as atividades prioritárias de cada um deles foram incorporadas ao aditivo apresentado à APEX, visando execução em 2006. Convém registrar e ressaltar o ineditismo desta iniciativa, que teve grande receptividade por parte dos empresários, os quais tem tido envolvimento e participação crescente.

Após a realização da primeira parte do projeto em 2005, no dia 19 de janeiro de 2006, foi assinado o Termo Aditivo, entre a SOFTEX e a APEX, de prorrogação do PSI-SW, com a

duração prevista até 31 de dezembro de 2006. Prevê o aporte de R\$ 2.974.310,37 pela APEX, em duas parcelas, e um valor de contrapartidas da SOFTEX e empresas de R\$ 5.580.736,96, perfazendo um valor total de R\$ 8.555.047,37. Em 2006, o projeto continuava contando com cerca de 100 empresas formalmente aderidas.

O PSI SW compreende um conjunto de ações que incluíram atividades de inteligência comercial internacional, através da realização de estudos e pesquisas, promoção comercial, capacitação das empresas, além de atividades diversas como elaboração de planos de negócios e consultorias.

### 3. Atividades Previstas x Realizadas

<b>Ações Previstas</b>	<b>Ações Realizadas</b>
<b>7.1. Inteligência Comercial</b>	<b>7.1. Inteligência Comercial</b>
7.1.1 Estudo Prospectivo e Posicionamento Mercadológico.	7.1.1 Estudo Prospectivo e Posicionamento Mercadológico.
7.1.2 Estudo e Pesquisa de Novos Mercados.	7.1.2 Estudo e Pesquisa de Novos Mercados
7.1.3 Estudo dos Segmentos Verticais nos Mercados Prioritários.	7.1.3 Estudo dos Segmentos Verticais nos Mercados Prioritários.
7.1.4 Estudo de Outsourcing (Alemanha, USA e Japão) e Pacote (USA) nos Mercados Prioritários.	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.1.5 Pesquisa Geral no Mercado francês.	Ação cancelada por ocasião do aditivo
<b>7.2. Promoção Comercial</b>	<b>7.2. Promoção Comercial</b>
7.2.1 Offshore Outsourcing: Participação em Feiras Especiais	7.2.1 Offshore Outsourcing: Participação em Feiras Especiais
7.2.2 Site Outsourcing Brazil	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.3 Monitoramento de RFPs	
7.2.4 Portal Brazilian Software (Revisão)	7.2.4 Portal Brazilian Software (Revisão)
7.2.5 Consultoria em Offshore Outsourcing	7.2.5 Consultoria em Offshore Outsourcing
7.2.6 Projeto Comprador	7.2.6 Projeto Comprador
7.2.7 Portfólio de Produtos Verticais (PSV)	7.2.7 Portfólio de Produtos Verticais (PSV)
7.2.8 Feira Internacional Cebit	7.2.8 Feira Internacional Cebit
7.2.9 Missão Internacional ao Japão	7.2.9 Missão Internacional ao Japão

<b>Ações Previstas</b>	<b>Ações Realizadas</b>
<b>7.2. Promoção Comercial</b>	<b>7.2. Promoção Comercial</b>
7.2.10 Missão Internacional à China	7.2.10 Missão Internacional à China
7.2.11 Missão Comercial Internacional nos EUA: BIT	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.12 Projeto 1 to N Outsourcing	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.13 Projeto 1 to N Semi Customizado	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.14 Participação Brasileira na Eurobank	7.2.14 Participação Brasileira na Eurobank
7.2.15 Projeto ASP	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.16 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Leste	7.2.16 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Leste
7.2.17 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Oeste	7.2.17 Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Oeste
7.2.18 Brazilian Software and Services Companies Network - Alemanha	7.2.18 Brazilian Software and Services Companies Network -Alemanha
7.2.19 Brazilian Software and Services Companies Network - Japão	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.20 Centros de Competências de Outsourcing	7.2.20 Centros de Competências de Outsourcing
7.2.21 Comunicação Brazilian Software and Services (Projeto Imagem)	7.2.21 Comunicação Brazilian Software and Services (projeto Imagem)
7.2.22 Participação nos Encontros Internacionais AL Invest: SIMO	7.2.22 Participação nos Encontros Internacionais AL Invest: SIMO
7.2.23 Promoção Comercial Brasileira para o Mercado Francês	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.24 Missão Mercados Secundários: México, Chile, Argentina e Angola	Ação cancelada por ocasião do aditivo
7.2.25 Missão Comercial	7.2.25 Missão Comercial
7.2.26 Participação na Feira World Congress on Information Technology - WCIT	7.2.26 Participação na Feira World Congress on Information Technology - WCIT
7.2.27 Participação na Feira Utility – T&D	Ação remanejada
7.2.28 Participação na Feira Infosecurity Europe	7.2.28 Participação na Feira Infosecurity Europe
7.2.29 Participação na Feira New Route Europe	Ação remanejada

<b>Ações Previstas</b>	<b>Ações Realizadas</b>
<b>7.2. Promoção Comercial</b>	<b>7.2. Promoção Comercial</b>
7.2.30 Participação na Feira de Jogos Eletronic Entertainment Expo e Games Convention	7.2.30 Participação na Feira de Jogos Eletronic Entertainment Expo e Games Convention
7.2.32 Consultoria Portugal Espanha (ação demandada pelo PSI Paraíba)	7.2.32 Consultoria Portugal Espanha (ação demandada pelo PSI Paraíba)
	7.2.33 Gartner Simposyum ITXPO
	7.2.34 Participação no Evento Gartner Financial Services Technology Summit
	7.2.35 Seminário Brazil Outsourcing
	7.2.36 Encomex
	7.2.37 Participação no Evento Blue Sky
	7.2.38 Feira T + L Conference
	7.2.39 CSI Conference
<b>7.3. Representação Institucional e Operacional</b>	<b>7.3. Representação Institucional e Operacional</b>
7.3.1 Implantação de Base Operacional nos Estados Unidos	Ação cancelada por ocasião do aditivo
<b>7.4. Capacitação</b>	<b>7.4. Capacitação</b>
7.4.1 Capacitação em atendimento a RFP	
7.4.2 Capacitação em Novas Tecnologias	7.4.2 Capacitação em Novas Tecnologias
7.4.3 Implantação de Sistemas da Qualidade	7.4.3 Implantação de Sistemas da Qualidade
7.4.4 Capacitação em Gestão de Negócios de Software	7.4.4 Capacitação em Gestão de Negócios de Software
7.4.5 Melhoria de Processo do Software Brasileiro	7.4.5 Melhoria de Processo do Software Brasileiro
7.4.6 Qualificação de Profissionais - Modelo SEI/CMM	7.4.6 Qualificação de Profissionais - Modelo SEI/CMM
7.4.7 Internacionalização e Localização;	7.4.7 Internacionalização e Localização;
7.4.8 Capacitação dos Agentes SOFTEX	
7.4.9 Capacitação à Distância em Melhoria da Qualidade de Software.	7.4.9 Capacitação à Distância em Melhoria da Qualidade de Software.

<b>Ações Previstas</b>	<b>Ações Realizadas</b>
<b>7.5. Atividades Diversas</b>	<b>7.5. Atividades Diversas</b>
7.5.1 Elaboração do Plano de Negócios de Empresa Comercial Exportadora de Software e Serviços Correlatos.	7.5.1 Elaboração do Plano de Negócios de Empresa Comercial Exportadora de Software e Serviços Correlatos.
7.5.2 Gestão	7.5.2 Gestão
7.5.3. Consultoria para Desenvolvimento de Modelo de Gestão de PSV	7.5.3. Consultoria para Desenvolvimento de Modelo de Gestão de PSV
7.5.4 Estudos dos Impostos Incidentes sobre o Setor de Software e Serviços.	
7.5.5 Programas de Bolsas IEL/APEX.	

**Observação:**

Por ocasião da organização dos PSV's, concluída praticamente um ano após o início efetivo do projeto, procedeu-se a uma revisão completa das atividades previstas. Desta forma, algumas atividades tiveram que ser canceladas em função da impossibilidade de atualizá-las ou alterá-las no sistema computadorizado de gestão de projetos utilizado pela APEX.

**4. Histórico das Ações**

Apresentamos a seguir o histórico das ações previstas e aprovadas pela APEX, conforme relacionadas acima, para os anos de 2005 e 2006:

**4.1. Estudo Prospectivo e Posicionamento Mercadológico**

Em dezembro de 2004, a SOFTEX deu início à contratação de uma consultoria para realizar um estudo de levantamento de competências das empresas participantes do PSI SW. Foi contratada a E- Consulting com recursos obtidos junto ao MCT. O escopo do trabalho realizado consistiu das seguintes etapas:

1. Levantamento das empresas que se cadastraram no PSI-SW. A consultoria trabalhou com a relação das 109 empresas cadastradas inicialmente no programa,
2. Elaboração do questionário-base para levantamento das informações de cada empresa, a partir dos critérios definidos,
3. Reuniões de validação dos itens do questionário com a equipe da SOFTEX.
4. Envio de e-mail marketing com mensagem informativa sobre o projeto e link online em Site da Internet para o questionário-base a ser preenchido pelas empresas cadastradas no PSI-SW.

5. Criação e implementação de um cadastro Web para as 109 empresas participantes do grupo PSI-SW e cadastramento das respostas das empresas que foram sensíveis ao convite feito via e-mail marketing, preenchendo o cadastro online,
6. Compilação dos dados e informações recebidas com o preenchimento dos questionários online,
7. Em complemento às informações coletadas foram feitos: visitas in loco, telefonemas, análise de dados públicos e de websites das empresas, pedido de cooperação das SOFTEX regionais,
8. Avaliação de aptidão/prontidão das empresas para o mercado externo - ou seja, mapeamento das qualificações de cada tipo de vendedor ranqueado versus os requerimentos básicos e desejáveis para operações de exportação.

Foi desenvolvida uma metodologia de avaliação do potencial competitivo das empresas em TI utilizando os critérios de qualificação escolhidos na matriz por centro de valor ECC® (Finanças, Comercial & Relacionamento, Operações e Processos, Conhecimento, Inovação e Aprendizado, Institucional e Outros Diferenciais Competitivos) e construídos os Mapas de Valor ECC®,

Os dados da avaliação das empresas foram, ao longo do período, utilizados no PSI-SW, em atividades como: seleção e identificação de empresas para participar de eventos e para parcerias com Atos Origin/ SOFTTEK/ Neoris, etc.; classificação para busca no site SOFTEX e, inclusive, para a estruturação preliminar das verticais.

O modelo construído é capaz de fornecer simulações com indicadores, métricas e ranqueamentos norteando análises, inferências e recomendações e pode ser reutilizado a qualquer tempo com novas empresas. Trata-se de uma metodologia de avaliação do potencial competitivo de empresas em TI, não apenas num momento estanque, mas passível de ser reutilizado a qualquer momento pela SOFTEX.

Os principais fatores condicionantes para que o processo de análise das empresas da base PSI-SW fosse realizado relacionavam-se, principalmente, à qualidade, quantidade e profundidade das informações a serem fornecidas pelas empresas. Como tivemos dificuldades na obtenção destas informações o trabalho demorou mais que o esperado e atrasou a realização das fases seguintes que seriam a estruturação das empresas em verticais e o posicionamento mercadológico das verticais junto aos mercados alvo.

## **4.2. Estudo e Pesquisa de Novos Mercados**

### **2005 - México, Chile, Argentina e Angola**

Estava previsto para 2005 a realização de pesquisa de mercados nos países acima, entretanto não foi realizada em 2005. Os estudos e pesquisas de mercado previstos no projeto dependiam, via de regra, da organização da oferta das empresas participantes. Como esta atividade foi terminada no final do ano, não houve tempo hábil para que estes estudos fossem desenvolvidos.

## **2006 - África Sub Saariana e Oriente Médio**

Para 2006, em função de informações levantadas durante a execução do projeto, foram definidos como mercados de interesse para serem pesquisados, África Sub Saariana e Oriente Médio. Foi contratada consultoria com a finalidade de definir o escopo da Pesquisa em Novos Mercados, de forma a identificar oportunidades adicionais de negócios para as empresas participantes do programa, nos mercados do Continente Africano e Oriente Médio, resultando em:

- ✓ Definição geral do escopo, foco e verticais para a Pesquisa de Novos Mercados.
- ✓ Elaboração do edital internacional
- ✓ Identificação de consultorias qualificadas em mercados de interesse para a pesquisa

Para a realização das pesquisas na África e no Oriente Médio foram recomendados três consultores. Dois deles: Gartner e BMI Techknowledge (parceiro regional do IDC), que atuam em ambas as regiões e dispõe de pesquisas prontas, as quais, se por um lado podem não contemplar todos os detalhes solicitados, por outro lado podem ser adquiridas de forma quase que imediata. A outra consultoria recomendada: Incite Research & Marketing Solutions, tem sede nos Emirados Árabes Unidos e atua em 9 países daquela região. Não tem especialização na área de TI, porém já fez trabalho de pesquisa para outro projeto da Apex (setor de móveis). Esta empresa nos foi recomendada pela Câmara de Comércio Árabe Brasileira – CCAB.

Não houve tempo hábil para efetuar a compra das pesquisas recomendadas durante o exercício de 2006.

### **4.3. Estudo dos Segmentos Verticais nos Mercados Prioritários**

Esta ação foi realizada em 2006. Pela mesma razão apontada no item 4.2, não foram feitos estudos e pesquisas de mercado voltadas para os segmentos verticais em 2005. Com a estruturação dos PSVs – Portifólios de Soluções Verticais e montagem das estratégias de exportação, vários estudos foram especificados e realizados em 2006.

#### **4.3.1 Estudo de Mercado – PSV Gestão**

A empresa MBI, especializada em pesquisas e análises mercadológicas no setor de Tecnologia da Informação, foi contratada para desenvolver, como parte das iniciativas promovidas pela Vertical Gestão do Projeto PSI-SW, um estudo de mercado visando identificar características do mercado estadunidense que permitam uma maior participação neste mercado das empresas da PSV Gestão.

As empresas participantes da Vertical Gestão do programa PSI-SW optaram por concentrar os esforços nos cinco estados americanos de Massachusetts, New Jersey, New York, Pennsylvania e Virginia. Alguns dos motivos que levaram a esta decisão foram:

1. Trata-se de uma região que concentra uma parte significativa do Produto Bruto Interno estadunidense.
2. Trata-se uma região geograficamente contígua do território estadunidense, de forma a facilitar eventuais deslocamentos em futuras viagens.
3. Possui fuso horário semelhante ao de Brasília (por se situarem na costa leste americana), de forma a facilitar contatos telefônicos e suporte a futuros clientes.

Por estar enquadrado dentro das iniciativas do PSI SW, este estudo abrange não apenas a necessidade específica apresentada pelas empresas interessadas, mas inclui elementos referentes aos aspectos macroeconômicos dos mercados-alvo, tanto dos Estados Unidos como país, quanto dos Estados específicos selecionados pelas empresas.

Como resultado dos serviços contratados, obteve-se:

Geração de informações (qualitativas e quantitativas) que permitam a formulação de uma estratégia inicial de entrada nos mercados do país alvo e a contratação de parceiros que viabilizem, o mais rapidamente possível, a ação do PSV - Gestão no país alvo, e deverão, portanto ser suficientes para orientar fundamentalmente quanto a:

- 1 – Conhecimento das condições macro econômicas, políticas, sociais e legais – genéricas e específicas – que possam influenciar as tendências de evolução do setor de softwares/serviços para gestão.
- 2 – Confirmação se os segmentos previstos como de interesse no presente trabalho nos mercados do país alvo, oferecerão oportunidades melhores, mais trabalháveis e de retorno mais rápido.
- 3 – Determinação da existência das demandas potenciais e das lacunas, das necessidades não atendidas ou decorrentes de evolução dos usuários deixadas pela concorrência existente ou entrante “em curto prazo” – e quantificá-las de forma preliminar.
- 4 – Conhecimento da concorrência internacional e doméstica, das estratégias de comercialização e das condições de comercialização e de “status” dos principais concorrentes nos mercados de software /serviços para gestão nos países visados.
- 5 – Conhecimento das formas de acesso ao mercado, suas exigências operacionais e regulamentações.

O estudo de mercado teve como resultado a apresentação de um levantamento bastante detalhado das características do mercado e a elaboração de uma análise metódica das organizações que sejam potencialmente usuárias de softwares do portfólio do PSV - Gestão, nos diversos segmentos escolhidos para o país alvo. Ao todo foram 9 segmentos estudados, com 400 entrevistas em usuários finais (clientes em potencial) e 383 entrevistas junto as empresas de serviços de TI.

### 4.3.2 Estudo de Mercado – PSV Saúde

Contratação de consultoria para desenvolver, como parte das iniciativas promovidas pela Vertical Saúde do Projeto PSI-SW, um estudo aprofundado de mercado, visando identificar características dos mercados Mexicano e Chileno, permitindo uma maior participação, nestes mercados, das empresas integradas ao PSV Saúde.

Os segmentos que foram pesquisados, privados e estatais dos países/estado alvo, foram:

1. Hospitais Privados = de 100 a 500 leitos.
2. Hospitais Governamentais = de 100 a 500 leitos.
3. Clínicas = de médio e grande porte.
4. Laboratórios de exames clínicos e radiologia = de médio e grande porte.
5. Administradoras de Planos de Saúde.
6. Grandes empresas usuárias de saúde ocupacional e segurança de trabalho.

Como resultados dos serviços contratados, obteve-se:

Geração de informações (qualitativas e quantitativas) que permitam a formulação de uma estratégia inicial de entrada nos mercados dos países alvos e a contratação de parceiros que viabilizem, o mais rapidamente possível, a ação do PSV-Saúde nos países alvo, e deverão, portanto ser suficientes para orientar fundamentalmente quanto a:

- 1 – Conhecimento das condições macro econômicas, políticas, sociais e legais – genéricas e específicas – que possam influenciar as tendências de evolução do setor de softwares/serviços para saúde.
- 2 – Confirmação se os segmentos previstos como de interesse no presente trabalho nos mercados do país alvo, oferecerão oportunidades melhores, mais trabalháveis e de retorno mais rápido.
- 3 – Determinação da existência das demandas potenciais e das lacunas, das necessidades não atendidas ou decorrentes de evolução dos usuários deixadas pela concorrência existente ou entrante “em curto prazo” – e quantificá-las de forma preliminar.
- 4 – Conhecimento da concorrência internacional e doméstica, das estratégias de comercialização e das condições de comercialização e de “status” dos principais concorrentes nos mercados de software /serviços para saúde nos países visados.
- 5 – Conhecimento das formas de acesso ao mercado, suas exigências operacionais e regulamentações.

Os estudos de mercados tiveram como resultado a apresentação de um levantamento bastante detalhado das características do mercado e a elaboração de uma análise metódica das organizações que sejam potencialmente usuárias de softwares do portfólio do PSV - Saúde, nos diversos segmentos escolhidos para os países alvo,

México e Chile. Cada segmento teve um mínimo de 4 empresas usuárias finais, sendo objeto de entrevistas. Ao todo, foram 6 segmentos estudados, com um mínimo de 24 entrevistas realizadas em usuários finais. Por outro lado, repetindo item acima, um mínimo de 10 empresas distribuidoras (canais) foram entrevistadas.

### **4.3.3 Estudo de Mercado – PSV Finanças**

O ITS - Instituto de Tecnologia de Software foi contratado para desenvolver, como parte das iniciativas promovidas pela Vertical Finanças do Projeto PSI-SW, um estudo aprofundado de mercado, visando identificar características do mercado Mexicano, que permitam uma maior atuação das empresas integrantes do PSV Finanças neste mercado.

Como resultados dos serviços contratados, obteve-se:

Geração de informações (qualitativas e quantitativas) que permitam a formulação de uma estratégia inicial de entrada nos mercados do país alvo e a contratação de parceiros que viabilizem, o mais rapidamente possível, a ação do PSV - Finanças no país alvo, e deverão, portanto ser suficientes para orientar fundamentalmente quanto a:

1. Conhecimento das condições macro econômicas, políticas, sociais e legais – genéricas e específicas – que possam influenciar as tendências de evolução do setor de softwares/serviços para finanças.
2. Confirmação se os segmentos previstos como de interesse no presente trabalho nos mercados do país alvo, oferecerão oportunidades melhores, mais trabalháveis e de retorno mais rápido.
3. Determinação da existência das demandas potenciais e das lacunas, das necessidades não atendidas ou decorrentes de evolução dos usuários deixadas pela concorrência existente ou entrante “em curto prazo” – e quantificá-las de forma preliminar.
4. Conhecimento da concorrência internacional e doméstica, das estratégias de comercialização e das condições de comercialização e de “status” dos principais concorrentes nos mercados de software /serviços para finanças no país visado.
5. Conhecimento das formas de acesso ao mercado, suas exigências operacionais e regulamentações.

O estudo de mercado teve como resultado a apresentação de um levantamento detalhado das características do mercado financeiro, o levantamento dos fornecedores e empresas atuantes no mercado e elaboração de uma análise metódica das organizações que sejam potencialmente usuárias de softwares do portfólio do PSV - Finanças, nos diversos segmentos escolhidos para o país alvo.

#### **4.3.4 Detalhamento de Estudo de Mercado – PSV Telecom**

Foi contratado o serviço de detalhamento de um estudo de mercado, necessário às empresas integrantes do PSV TELECOM, para identificar parceiros internacionais e para viabilizar novos negócios. O mercado escolhido para ser analisado foi os Estados Unidos da América e os seguintes resultados foram alcançados:

1. Definição geral do escopo, foco e verticais para a Pesquisa Mercados.
2. Identificação de consultorias qualificadas em mercado de interesse para a pesquisa.
3. Elaboração do edital internacional
4. Relatório contendo o objetivo e o detalhamento do estudo de mercado previsto na Estratégia Básica do PSV TELECOM.

#### **4.4. Estudo de Outsourcing (Alemanha, USA e Japão) e Pacote (USA) nos Mercados Prioritários**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.5. Ações de Prospecção no Mercado Francês**

Esta ação estava prevista em 2005, entretanto não foi realizada devido a cancelamento da mesma por ocasião do aditivo. Tentou-se abrir uma oportunidade para as empresas de software em conjunto com o Ano da Brasil na França. No entanto não foi possível e apenas o Rio de Janeiro organizou missão de empresas de software para aquele país.

#### **4.6. Gartner Outsourcing Summit**

##### **2005**

O terceiro evento de promoção comercial, realizado no âmbito do PSI SW, foi a organização de estande brasileiro na Gartner Outsourcing Summit, em Los Angeles de 4 a 6 de abril de 2005. Os primeiros foram: Network Meeting em Frankfurt, em fevereiro, e Cebit, em março.

Participaram 7 companhias: ACS, Brisa, BRQ, DBA, Inmetrics, YKP e Politec e cerca de 130 profissionais visitaram o estande brasileiro, provenientes dos seguintes países: EUA, Portugal, Brasil, Canadá, Índia, China e Rússia.

As empresas presentes responderam que suas expectativas são de US\$ 800.000 e US\$ 300.000 à 700.000 de potencial de negócios previstos para os próximos 12 meses. O potencial de negócios em Outsourcing é muito grande, principalmente se for com atuação indireta. Esta é uma estratégia que está sendo buscada para e pelas empresas

brasileiras. Se os negócios previstos pelas empresas se concretizarem, estima-se um aumento entre 20 a 50 postos de trabalho.

O principal objetivo das empresas era alinhar o discurso com as empresas que fornecem desenvolvimento offshore. Neste sentido, o evento foi considerado satisfatório para as empresas participantes. Percebeu-se uma timidez das empresas brasileiras em participar mais ativamente da busca de negócios internacionais, havendo uma nítida preferência em se fazer negócios de maneira indireta. Ou seja, a venda ser feita a um parceiro internacional que faria a sub-contratação com a empresa brasileira. Este tipo de evento é uma oportunidade de aprender o que se passa no cenário internacional para fazer uma “inteligência comercial” para definir suas estratégias de exportação. Há um amadurecimento em curso o que ocasionará surgimento de “players” nacionais com competitividade real.

## 2006

O stand brasileiro organizado na Gartner Outsourcing Summit em Orlando, Florida de 3 a 5 de abril de 2006, contou com a participação de 4 empresas brasileiras, sendo elas a BRQ Soluções em Informática Ltda, Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda, ACS Algar Call Center Services S.A. e a DBA Engenharia de Sistemas Ltda.

Cerca de 105 profissionais visitaram o stand brasileiro, principalmente provenientes de países como os EUA, Índia, China e Canadá.

As empresas presentes informaram suas expectativas de aproximadamente US\$ 2,6 milhões em potencial de negócios previstos para os próximos 12 meses. O potencial de negócios em Outsourcing, entretanto é muito grande principalmente se for com atuação indireta. Esta é uma estratégia que está sendo buscada para e pelas empresas brasileiras. Se os negócios previstos pelas empresas se concretizarem, estima-se um aumento de mais de 100 postos de trabalho.

Foi importantíssima a participação da delegação brasileira neste evento. Dá continuidade à consolidação da imagem de Brasil como país fornecedor de software e serviços e oferece às empresas participantes uma oportunidade de encontrar compradores e influenciadores de compras de serviços de software importantes.

A forma como foram organizados os boardrooms das empresas brasileiras foi excelente, dando oportunidade ao BRAZIL IT de se apresentar como projeto coletivo, falar das expertises do país e apresentar casos reais de empresas brasileiras do setor. As empresas brasileiras do PSI-SW presentes aproveitaram a oportunidade, ou como palestrantes (DBA Engenharia de Sistemas Ltda e Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda), como expositoras (BRQ Soluções em Informática Ltda e ACS Algar Call Center Services S.A.) ou como participantes do congresso.

Este tipo de evento é uma oportunidade aprender o que se passa no cenário internacional e fomentar a definição de suas estratégias de exportação, favorecendo o surgimento de “players” nacionais com competitividade real.

#### **4.7. Site Outsourcing Brazil**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.8. Monitoramento de RFPs**

Esta ação estava prevista, entretanto não foi realizada.

#### **4.9. Portal Brazilian Software (Revisão)**

Foi criado um Portal de Desenvolvimento de Negócios como forma de suporte ao PSI-SW, com informações sobre o projeto, notícias, artigos de interesse, oportunidades para as empresas participantes, documentos e informações recentes sobre todos os eventos previstos e realizados, além de publicação de editais para contratação de serviços e estudos.

Este Portal está vinculado ao site da Softex que, além de contar com mais de 30 mil visitas ao mês, foi reformulado e terá brevemente espaço para interatividade com os usuários.

#### **4.10. Consultoria em Offshore Outsourcing**

##### **2005**

Foi contratada a empresa americana Neolink. Com sede em Nova York, com comprovada experiência no mercado americano, para a realização de consultoria internacional visando a prospecção de mercado na Costa Leste dos Estados Unidos, com o objetivo de gerar oportunidades de negócio e apoiar as negociações de empresas interessadas neste mercado, que se comprometessem a contribuir com parte dos custos do serviço.

A consultoria foi contratado por um período experimental de 4 meses, a partir de 16/06/2005, sendo responsável pelas seguintes tarefas:

1. Avaliação e diagnóstico dos serviços prestados pela empresa, de seus modelos de negócios, de clientes no Brasil, de sua estratégia de marketing e de vendas, e de seu material de divulgação.
2. Identificação para cada empresa de clientes ou parceiros potenciais, os quais serão trabalhados pelo consultor, para aprovação da empresa.
3. Implementação da estratégia de ação definida.
4. Informação do andamento da implementação da estratégia básica de ação.

Foram cumpridos os objetivos do contrato, gerando mais de 34 leads. A experiência foi interessante para as empresas que se interessaram pelos serviços. No entanto, as próprias empresas se sentiram despreparadas para atender as expectativas dos potenciais clientes contactados pela consultoria. Neste momento ficou clara a importância da organização da oferta e a necessidade de se organizar as empresas em segmentos de atuação.

O consultor insistiu no sentido de dar continuidade ao contrato e aos trabalhos, no entanto a estratégia definida pelos diversos PSVs não contemplava este trabalho e portanto a SOFTEX não prorrogou o contrato do consultoria.

## **2006**

A consultoria contratada teve como objetivo o desenvolvimento de oportunidades de serviços para as empresas brasileiras produtoras de software e serviços de segurança da informação no mercado norte americano.

Verificou-se que o mercado de segurança da informação vem passando por uma série de transformações resultantes de diferentes fontes como: a globalização da economia, as novas tecnologias de integração das informações corporativas, a passagem do foco do hardware para o software, a tendência de desenvolvimento de soluções baseadas em mais padrões e sistemas abertos, a convergência da segurança lógica com a segurança física, a consolidação do setor, onde empresas de menor porte vem sendo adquiridas pelas maiores multinacionais, as alianças entre grandes fabricantes com redes de distribuição são todos os elementos novos no atual cenário.

A prospecção gerou uma análise geral do segmento de segurança da informação e tratou de identificar um caminho preferencial para as empresas brasileiras atuarem no modelo de “outsourcing” no mercado norte americano. O estudo identificou os principais fatores críticos de sucesso: a) Quais as competências que as empresas norte americanas estão mais propensas a terceirizar; b) Qual o modelo de relacionamento terceirizado mais adotado pelas empresas norte americanas; c) Quais os principais critérios de avaliação e seleção de parceiros para a adoção de terceirização; d) Quais são as empresas fornecedoras do mercado norte americano que possuem soluções consideradas complementares e podem funcionar como um canal; e) Quais as certificações que o mercado norte americano, em especial o governo, normalmente busca no processo de seleção de parceiros terceirizados.

Entre as entidades entrevistadas estão:

1. FTMSC US LLC, Derik Wagner
2. Scitech Licensing , Joaquin Joey Sison
3. TKC Integration Services, Kirsten Hoffmann
4. Air Defense, Derek Czernikowski
5. Arsenal, Mark Lippman
6. Reflex Security, Adam Connor
7. SAI – The Association of Electronic Security, Mark A. Vibbal
8. IP3, Michael Brown

9. IT Professional Group, Dow A. Williamson, CISSP
10. Xalles Business Navigation Specialists, Darlene B. Alvar
11. Cheskin, Denise Greaal
12. InfoSecurity New York
13. OEA – Romulo Dantas
14. CSI – Computer Security Institute – Robert Richardson

#### **4.11. Projeto Comprador Automação Bancária**

##### **2005**

Realizado de 13 a 17 de junho de 2005, em São Paulo, evento comprador/imagem com o objetivo de promover institucionalmente o software bancário brasileiro. O Brasil é reconhecido por possuir o melhor sistema de pagamentos do mundo. Aproveitamos a oportunidade da realização da feira voltada para o setor organizada pela FEBRABAN - o CIAB - e trouxemos compradores e formadores de opinião dos Estados Unidos, Inglaterra, Japão e Itália, para apresentar a capacidade do setor desenvolvedor de software bancário brasileiro.

O evento teve também a finalidade de desmistificar a complexidade de se criar relacionamentos de alto nível internacional perante as empresas de menor tamanho. Participaram 8 empresas, que geraram um total de 37 contatos. Não foram realizados negócios durante o evento.

Dentre as empresas participantes apenas uma estimou a geração de negócios em US\$ 500.000,00, as outras empresas não estimaram negócios. Como o tamanho deste mercado mundial é estimado em US\$ 400 bilhões anuais, o importante é que se crie a articulação necessária e com o porte adequado, para que o país consiga alavancar suas competências para capturar um “share” deste imenso potencial. Qualquer pequena porcentagem é um número muito expressivo vis-à-vis as exportações atuais.

Um resultado do programa foi a geração de relatórios e artigos pelos visitantes a partir do projeto. Outro benefício gerado pelo evento foi a possibilidade de utilizar os convidados como referências para contatos/cliente no exterior.

O objetivo do projeto foi quase plenamente alcançado, já que tínhamos a meta de conquistarmos “Minds&Hearts” dos participantes em relação às qualificações brasileiras em termos de Sistemas Nacionais de Pagamentos e de automação bancária de uma forma geral. As avaliações recebidas foram excepcionais e o feed-back pessoal também muito positivo. Infelizmente não pudemos contar com convidados da Alemanha, que devido a um desencontro de informações criado pela Câmara de Comércio Brasil-Alemanha, acabaram não tendo condições de comparecer ao encontro. Também não conseguimos mobilizar adequadamente os correspondentes internacionais.

## 2006

O segundo Projeto Comprador Finanças, ocorrido de 20 a 23 de junho de 2006 em São Paulo, novamente coincidiu com a realização do CIAB-FEBRABAN 2006, o maior evento da América Latina dedicado ao setor de Automação Bancária, oportunidade para a qual convergem empresas fornecedoras, banqueiros, consultores especializados, profissionais diversos e representantes da mídia (geral e especializada), de diversos pontos do Brasil e do exterior.

Participaram empresas nacionais importantes como a Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda, B.I Solutions LTDA - Execplan, Matera, I4PRO Informática Ltda, BRQ Soluções em Informática Ltda, Argotechno Engenharia, Intellectual Capital, Opus Software C. R. Ltda, QualiSoft Informática Ltda, SML Consultoria e Tecnologia em Informática Ltda, UB Sistemas e Unitech Tecnologia de Informação Ltda.

A prioridade foi, além de revelar a competência brasileira no setor visando a formação da imagem de país junto aos órgãos de divulgação e aos formadores de opinião, trazer distribuidores, revendas e integradores de sistemas estrangeiros já familiarizados com os mercados-alvo e que tivessem interesse em conhecer fornecedores brasileiros de produtos e serviços para o setor de finanças. Assim, as empresas brasileiras adotaram uma posição ativa e optaram por parcerias com distribuidores internacionais em lugar de clientes finais, medida que será adotada para uma versão futura do projeto.

Foram convidadas empresas (distribuidores, integradores, representantes e empresas de consultoria) atuantes nos mercados do México e EUA.

A programação consistiu na visita dos convidados estrangeiros à Bolsa Mercantil de Futuros (BMF), oportunidades para encontros sociais nos jantares e almoços promovidos, seminários com apresentações dos nacionais inscritos, realização de rodas de negócios e visita à exposição do CIAB-FEBRABAN 2006. As apresentações contaram com a presença da Apex, nas pessoas do Sr. Diogo Serafim e Sr. João Emílio Gonçalves, de Djalma Petit, Coordenador Adjunto de Desenvolvimento de Negócios do Softex, Gláucia Chiliatto, Gerente de Desenvolvimento de Negócios do Softex. Djalma Petit fez uma apresentação do cenário nacional da indústria de Software, durante o seminário. Os dois consultores do ITS, Gabriel Marão e Raul Wuo, coordenaram as apresentações dos nacionais, bem como as dos convidados e os encontros nas Rodas de Negócios.

Foram concedidas condições especiais para que tivessem acesso à Roda de Negócios e assim foi feito. Na realidade, duas empresas, desde o princípio inscritas no projeto, estavam também expondo no “Espaço Inovação”: B.I Solutions Ltda - Execplan e SML. Além dessas, porém, participou da Roda de Negócios a empresa QualiSoft Informática.

Os visitantes tiveram a chance de percorrer os principais estandes da Exposição. Em particular ressaltaram-se as detalhadas entrevistas que tiveram no estande da CPM, onde foram recebidos pelo seu vice-presidente Mauricio Minas e dois dos seus Superintendentes de Negócios. Visitaram ainda os estandes das empresas Politec e Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda. Em seguida foram recebidos pelas empresas no Espaço Inovação. Tiveram assim a oportunidade de conhecer as

principais empresas brasileiras do setor financeiro-bancário, e aquilatarem o atual estágio do nosso mercado de produtos e serviços de TI.

A avaliação segundo as empresas brasileiras, em relação aos resultados alcançados, foi de perspectivas positivas quando questionadas sobre negócios futuros (mesmo não ocorrendo imediatamente) e propostas a serem desenvolvidas e enviadas, baseadas em Alianças Estratégicas, Distribuição, Representação e Parcerias. Em resumo, o evento foi de excelente nível, um padrão a ser seguido.

A expectativa de geração de negócios futuros, nos próximos 12 meses, decorrentes dos contatos realizados pelas empresas foi estimado em US\$1,5 milhão e criação de 80 novos postos de trabalho.

De acordo com as empresas estrangeiras, provenientes dos Estados Unidos, México e Inglaterra, foram alcançadas as expectativas quanto às apresentações das empresas brasileiras e ressaltaram a qualificação das empresas serviços. Os resultados sobre as perspectivas de futuros negócios foram todos positivos, considerando a organização do evento excelente, e as perspectivas de negócios reveladas verbalmente pelas empresas Unitech Tecnologia de Informação Ltda, Matera e SML são de grandes probabilidades de realização.

#### **4.12. Projeto Comprador – Governo – Reunião IAPWG – Grupo de Trabalho de Licitação Inter-Agência das Nações Unidas**

A 31ª Reunião do Grupo de Trabalho de Licitação Inter-Agência das Nações Unidas (IAPWG) paralela ao Projeto Comprador, realizado de 06 a 07 de junho de 2006 em Belo Horizonte, MG, reuniu os chefes de licitação e compras das agências do Sistema das Nações Unidas, formado por 44 entidades especializadas, entre fundos, programas e organizações, que realizaram, em 2005, compras de produtos e contratos de serviços no valor de US\$ 8 bilhões. Foram dois dias dedicados a encontros entre representantes das agências e empresários brasileiros. Houve destaque para o seminário “Como Fazer Negócios com as Nações Unidas” e o Contact Day, encontros entre os representantes das agências especializadas e os empresários nacionais.

Das 44 agências de compras da ONU, 28 estiveram presentes a este encontro no qual participaram 180 empresas brasileiras, sendo que esta iniciativa conjunta Softex-Apex reuniu 11 empresas de software do Brasil, um percentual bastante expressivo. Deve-se também salientar a importância do contato com uma organização multilateral que tem ramificações em praticamente todo o mundo, já que a IAPWG adquire diversos serviços de TI como treinamento, trabalhos de webdesign, sistemas de transações on-line, análise de sistemas, gerenciamento de projetos computacionais, programação, manutenção de computadores e afins, processamento de dados, suporte técnico, entre outros.

As empresas do PSI-SW, em especial aquelas que atendem às áreas de Governo, prestação de serviços públicos e de atendimento ao cidadão, podem ganhar maior visibilidade junto a esta agência internacional responsável por um grande volume de compras. As empresas participantes foram a Astrein Engenharia de Manutenção, Atech,

Fundação Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecom - CpqD, DBA Engenharia de Sistemas Ltda, Positivo Informática Ltda, QualiSoft Informática, Softway, Teknisa Software, Unitech Tecnologia de Informação Ltda, Vetta Technologies Ltda, Concert Technologies e Cingo, nas quais cada uma teve entre 3 a 12 contatos de contatos realizados, independentemente de ter concretizado negócios. Os países de origem dos contatos foram EUA, Alemanha, Haiti, Suécia, Holanda, França, Tunísia, Rússia, Inglaterra, Uganda, França, Suíça, Paris, Dinamarca, Etiópia e Austrália. A expectativa de geração de negócios futuros, nos próximos 12 meses, decorrentes dos contatos realizados é de US\$1,45 milhões.

Segundo a avaliação dos participantes, foi uma excelente oportunidade de mostrar à ONU o setor de TI brasileiro e a área de software, que foram muito bem representados no evento. Houve mais de 50 interações entre as empresas, a Softex e as agências da ONU. Particularmente, ocorreu a oportunidade de monitorar a opinião do Diretor de Compras da ITU – International Telecommunication Union – Vanja Ostojic e o seu comentário foi de que, apesar de imaginar conhecer o país já que teve envolvimento no processo de privatização da área de telecom, não havia percebido como os fornecedores desta indústria tinham se desenvolvido e sofisticado a ponto de pleitearem e merecerem uma maior visibilidade dentro do sistema de compras da ONU.

Segundo as empresas participantes, a iniciativa foi uma oportunidade excepcional para abrir as portas para o mercado globalizado, gerando uma oportunidade única para apresentar, a uma agência com ramificações em todo mundo, os produtos brasileiros.

#### **4.13. Projeto Comprador PSV Saúde**

O Brazilian Health Software - nome promocional adotado para o PSV-Saúde – participou do Projeto Comprador Saúde, realizado com sucesso pela Softex, em São Paulo, dos dias 19 a 23 de junho de 2006, reunindo representantes de entidades públicas e privadas ligadas à área de saúde do México, do Chile e da Colômbia. Contou com os participantes do México e seus representantes como: World Software Services – Andres Villalobos Rodrigues; NEO Technology – Brian Nishizaki; PCSSite – Rosendo Estrada e Cyrrus de Mexico – Eduardo Anguiano. As empresas provenientes da Colômbia e seus representantes foram: Fedesoft – Andres Fernando Quintana ; Talentos y Tecnologia – Susan Granger e Centro Médico Imbanaco – Dr. Jose Luis Sabogal e Blanca Garcia. Empresas do Chile e representantes: Adexus - Nelson Parra; AEC Systems – Patricio Bravo, ACTI – Asociación Chilena de Empresas de TI - Verena Fuhrmann além de Santiago Venegas do Ministério da Saúde do Chile e Pedro Garcia – ex-Ministro da Saúde do Chile.

As empresas participantes do PSV-Saúde que fizeram parte do evento foram: Appi Tecnologia S.A. – software de transações eletrônicas em estabelecimentos de saúde; Astrein Engenharia de Manutenção – soluções para manutenção de hospitais; Microdata Tecnologia Ltda – software para digitalização de imagens (raio X, ressonância magnética, etc.); Nexocs Informática Ltda – software para saúde ocupacional; Next Sistemas e Consultoria Empresarial Ltda – ERP hospitalar, prontuários eletrônicos; Syspec

Informática Ltda – ERP hospitalar, planos de saúde e Teknisa Software – software para controle de dieta hospitalar.

Juntas, elas contam com um portfólio de mais de mil clientes - incluindo várias empresas estrangeiras - e suas soluções abrangem um amplo leque de atuação, de hospitais públicos e privados, até administradoras de planos de saúde, passando por clínicas e laboratórios. O objetivo do encontro foi o de fomentar oportunidades de negócios para nossas companhias nestes países. A programação incluiu encontros one-to-one, visitas à feira Hospitalar e a centros de excelência em saúde da capital paulista, como Incor e Hospital Cruz Azul.

Os relatórios de expectativas e resultados de empresas brasileiras e das empresas convidadas confirmam-se mutuamente no sentido de indicar movimentos de iniciação de parcerias e de substancial interesse mútuo. No caso do Chile foram abertos canais de comunicação com ex-Ministro da Saúde (Dr. Pedro Garcia) e com importante associação de empresas de TI no Chile (ACTI – Asociación Chilena de Empresas de TI – com 127 empresas associadas). Outro importante contato institucional foi feito na Colômbia, através do Presidente da Fedesoft. Abertura de oportunidades de vendas – algumas firmas brasileiras e suas contrapartidas estrangeiras envolvidas falam em perspectiva de negócios de até US\$ 1,150 milhão e criação de 46 novos postos de trabalho, num horizonte relativamente curto de tempo. Além das oportunidades citadas no parágrafo anterior, o Centro Médico Imbanaco de Cali, na Colômbia, poderá ser um primeiro comprador de produtos brasileiros e um eventual operador de serviços ASP ligados ao setor de saúde na região.

Não só houve interesse dos convidados, mas alto grau de complementaridade com todas as firmas do Brazilian Health Software. Exemplos: para aplicações específicas; softwares de gestão do tipo mais estratégico (como ERP), levantamento inicial de indicações e possibilidades, softwares para setores específicos – como Planos de Saúde e saúde ocupacional, etc. Quanto à adequação das empresas convidadas para se tornarem parceiras eficazes foram atendidas todas as expectativas.

Todos os relatórios dos participantes estrangeiros foram extremamente positivos e indicativos das potenciais parcerias e oportunidades visualizadas, já que houve uma ótima impressão em relação à capacidade das empresas brasileiras como fornecedoras de soluções de tecnologia para o setor de saúde, com tecnologias diferenciadas, produtos bem elaborados e já consagrados no mercado, além de um sólido histórico de casos de sucesso. Ocorreram várias sugestões para que outros encontros ocorram, já que são muito importantes para a troca de experiências e de informações sobre o mercado, principalmente entre países tão próximos, apresentando assim excelentes perspectiva de negócios.

As empresas brasileiras demonstraram total satisfação com o evento e perceberam a utilidade real em participarem do Projeto Comprador, além das boas possibilidades de parcerias e abertura institucional que poderão ser utilizada no desenvolvimento de seus negócios. Algumas empresas vislumbram oportunidades de negócios em prazos relativamente pequenos. A complementaridade detectada na maioria dos casos, entre mais de uma firma do Brazilian Health Software e cada potencial parceiro vai ajudar no

desenvolvimento de acordos conjuntos, que ao longo do tempo, deverão desenvolver o espírito e ação dentro do PSV-Saúde.

O material promocional: folders e lâminas corresponderam plenamente às expectativas. As apresentações e Rodas de Negócios sensivelmente interessaram os convidados, e a totalidade das estratégias adotadas e ações conseqüentes no Projeto Comprador, se demonstraram eficazes durante o desenrolar do projeto para encontrar parceiros adequados; entender de forma inicial o ambiente de canais para softwares da área de saúde dos países escolhidos e possibilidade de realizar projetos vendedores em que se convidem usuários finais.

#### **4.14. Projeto Comprador RIO INFO 2006**

A edição do Projeto Comprador Internacional organizado em parceria com o Centro Internacional de Negócios (CIN) FIRJAN, RIOSOFT, ASSESPRO-RJ aconteceu de 31 de julho à 3 de agosto de 2006, no Rio de Janeiro. O Evento contou com centenas de pessoas - empresários, acadêmicos e profissionais – no Hotel Glória, que participaram de importantes seminários sobre engenharia de software, tecnologias emergentes, gestão corporativa e governamental, negócios internacionais, exposição de casos de sucesso e empresas brasileiras e apresentação das empresas internacionais para as empresas brasileiras inscritas no Projeto Comprador.

Participaram 32 empresas brasileiras de software e serviços, principalmente da região do Rio de Janeiro, incluindo as que já fazem parte do PSI-SW como a Animus Informática Ltda, Asjb Winmaster, Wj Tecnologia e DBA Engenharia de Sistemas Ltda.

Cabe ressaltar a ocorrência de Rodadas de Negócios entre as empresas brasileiras e compradores internacionais convidados, como, Mercabolsa – Estudos E Aplicações Informáticas S/A (Lisboa – Portugal), Masmédios S.L (Valencia – Espanha), Irec (Malakoff – França), Altea Consulting (Barcelona – Espanha), Nextlogic Business Solutions Ltda (Aveiro – Portugal), Ifacil Comunicaciones, S.L (Leon – Espanha) e Xalles Limited (Washington, DC - EUA).

Foram realizados 101 encontros entre as empresas participantes e convidadas internacionais, com perspectiva de 66 negócios a serem realizados, ou seja, 75% das reuniões ocorridas, e um volume total estimado de € 12.730,00 no período de 12 meses. Os tipos de negócios realizados em sua maioria são de Joint Venture e Representação.

#### **4.15. Projeto Comprador PSV Energia**

Realizado em Belo Horizonte, entre 22 e 25 de agosto de 2006, o Projeto Comprador PSV Energia teve participação ativa das empresas com a elaboração de material gráfico e divulgação das empresas enquanto um grupo, aproveitando-se então da realização de dois eventos internacionais simultâneos em Belo Horizonte (feiras SENDI e FIEEE).

A estratégia se baseou na divulgação e apresentação da vertical para as empresas internacionais. Nas reuniões de preparação das empresas, formou-se um grupo de coalizão, onde as empresas decidiram se apresentar como um grupo unido com soluções integradas para todas as necessidades do setor de energia.

O folder foi totalmente desenvolvido nesta linha com a participação das empresas. Foi criado um nome para a vertical: POWERS SOFTWARE – Products and Offerings With Energy Related Software. Foi utilizado o stand de uma das empresas (Concert) que já estava participando do evento como “base” das empresas.

Já durante o período de preparação para o evento, surgiu a possibilidade de contar com a participação do representante da C.A. La Electricidad de Caracas. A empresa é responsável pelo fornecimento de energia da cidade de Caracas e está passando por um período de fortes investimentos com a substituição de todos os seus sistemas. Estima-se que seus gastos nesta operação superem a cifra de U\$ 10 milhões. Seu representante José Enrique Piñate impressionou –se principalmente com a visita à CEMIG, onde pode conferir algumas de nossas soluções brasileiras funcionando. A vertical já estava em contato com esta empresa e o evento configurou-se na oportunidade ideal para concorrer por uma parte deste mercado.

O POWERS SOFTWARE centrou seus esforços na SENDI, visto que é onde encontramos nosso verdadeiro público. Os resultados foram considerados extremamente satisfatórios. A vertical conseguiu se apresentar e mostrar a vários possíveis clientes internacionais, participantes da feira, as suas soluções integradas. Foram realizadas apresentações de soluções das empresas rodando na CEMIG que muito impressionaram o público.

Especificamente com relação à C.A. La Electricidad de Caracas, as impressões deixadas foram as melhores possíveis. Realizou-se uma visita técnica à CEMIG com o representante venezuelano para apresentação dos produtos das empresas em operação nesta que é considerada uma concessionária de energia modelo. O representante venezuelano mostrou-se bastante impressionado insistindo para que houvesse a continuidade de contatos.

A avaliação das empresas participantes da vertical foi bastante positiva e acredita-se que os objetivos iniciais de “apresentação” da vertical para o público alvo como um grupo de empresas com soluções integradas para todo o setor de energia foi amplamente alcançado. Além disto, as conversações com a concessionária venezuelana apontam para uma possibilidade de negócios da ordem de pelo menos US\$ 2 milhões.

Outro resultado imediato do trabalho foi o início da produção do site [www.powerssoftware.com](http://www.powerssoftware.com) e a motivação das empresas para efetivamente darem continuidade aos trabalhos da vertical.

#### **4.16. Projeto Imagem PSV Telecom Business Meeting at Futurecom 2006**

O Projeto Imagem/Comprador PSV Telecom Business Meeting at Futurecom 2006 foi realizado em Florianópolis / SC, no período entre 02 e 05 de outubro, com objetivo de aproximar empresas brasileiras fornecedoras de soluções e serviços para telecomunicações de parceiros comerciais – usuários, distribuidores, VAR's e consultores – e de divulgar a excelência do software e serviços brasileiros para formadores de opinião internacionais. O evento reuniu executivos de doze empresas nacionais: B2Br, DBA, Cianet, CPqD, Digistar, Open Systems, Suntech, SuperWaba, Tecnológica, Unitech e Visent e representantes de empresas norte-americanas, mexicanas, espanholas, argentinas e chilenas. A programação consistiu em uma série de seminários sobre a excelência do software brasileiro e sobre o setor de telecomunicações nacional e de uma rodada de negócios previamente agendada entre empresas brasileiras e representantes de companhias norte-americanas, mexicanas, espanholas, argentinas, chilenas e venezuelanas, como: Texas Instruments, Telecom Argentina, Logicialis e Movistar.

Além do Projeto Imagem, com o propósito de divulgar a imagem do software brasileiro no exterior, a oportunidade do Futurecom foi aproveitada para promover um Projeto Comprador focado no segmento de Telecomunicações. Foram trazidos ao Brasil jornalistas de veículos especializados de diversos países, como Chile, Argentina, Espanha, México e Estados Unidos, que tiveram a oportunidade de conhecer de perto os produtos e os serviços ofertados pelas empresas participantes do PSI-SW, além de alguns compradores.

As empresas brasileiras relataram 34 contatos durante o evento e os convidados estrangeiros relataram 65, pois consideraram também as reuniões informais bem significativas. Destacamos as excelentes oportunidades de negócios que se abriram, especialmente, na Argentina e Venezuela. Na Venezuela, o governo local está desenvolvendo em caráter de urgência uma companhia estatal de telecomunicações, o que deve gerar várias oportunidades para as empresas brasileiras, havendo uma enorme possibilidade de fechar parceria com duas das empresas participantes do evento. Com a Argentina, deve-se concretizar uma possível aliança com a Brasseco (PSV Segurança), também presente ao evento e um pré-acordo com a Visent, empresa da PSV Telecom. Algumas empresas brasileiras, que puderam mensurar as expectativas de negócios, estimaram que mais de dois milhões de dólares deverão ser gerados de negócios, nos próximos 12 meses. Outras empresas brasileiras não puderam mensurar a geração de novos negócios a partir do evento, mas se mostraram bastante otimistas com os potenciais acordos com os empresários convidados do evento.

O saldo final destes quatro dias de evento em que pudemos apresentar as competências do software nacional e nossos diferenciais competitivos frente a provedores de soluções de outros países não poderia ter sido mais positivo, não só pelos leads de negócios gerados entre as companhias brasileiras e os compradores estrangeiros, mas também entre as empresas brasileiras. Foi, ainda, uma chance para a troca de informação sobre questões legais e modelos de negócios. Os participantes do Projeto Imagem PSV Telecom Business Meeting at Futurecom 2006, tanto empresários brasileiros e empresários internacionais convidados como jornalistas, avaliaram o evento como uma iniciativa importante para seus negócios, que trará boa repercussão internacional e gerará importantes negócios.

## 4.17. Portifólio de Produtos Verticais (PSV)

### 2005

Ao longo do processo de promoção comercial com as empresas brasileiras de software semi-customizado no exterior, foi identificado que, com frequência, as mesmas carecem de um esforço cooperado para superar limitações que impedem o atingimento em sua plenitude da potencialidade de sua capacidade exportadora, bem como se consolide uma cultura de internacionalização nessas empresas.

Para tanto e, como previsto no PSI-SW, foi empreendida a ação de montagem dos grupos de empresas segmentada por verticais de mercado, com a contratação de consultores especializados, os quais tinham por meta:

1. Analisar as informações coletadas no Estudo Prospectivo das qualificações das empresas do PSI, segmentando-as conforme as verticais pré-estabelecidas;
2. Identificar e incentivar outras empresas com potencial a integrarem determinadas verticais a se juntarem ao PSI-SW;
3. Estruturar um portfólio de soluções para a vertical de sua responsabilidade, que contemplasse:
  - 3.1. Estratégias e ações para sanar eventuais deficiências e aumentar a competitividade das empresas frente às exigências do mercado externo;
  - 3.2. A organização da estratégia básica de atuação do PSV, definindo:
    - 3.2.1. Mercado(s) geográfico(s) alvo;
    - 3.2.2. Nicho(s) de Mercado(s);
    - 3.2.3. Diferenciais competitivos;
    - 3.2.4. Estratégia de abordagem de mercado;
    - 3.2.5. Cronograma de atividades;
    - 3.2.6. Se pertinente, estabelecer regras de funcionamento da PSV, principalmente no que tange ao processo de gestão de oportunidades e mecanismos de compensação entre as empresas, quando aplicável.

Foram selecionados dez segmentos de mercado para compor cada PSV: Aviação, e-Business, Educação, Energia Elétrica, Finanças, Gestão Empresarial, Governo, Saúde, Segurança da Informação e Telecomunicações.

Para cada PSV foi formado um grupo de trabalho sob a coordenação de um consultor e composto por representantes de empresas fabricantes de software e prestadoras de serviços que atuam no segmento e que manifestaram interesse em participar do projeto.

O trabalho foi realizado no quarto trimestre de 2005, e os relatórios produzidos especificaram uma grande variedade de produtos e serviços com potencial de exportação

e compuseram um quadro de informações detalhadas sobre suas características técnicas e funcionais.

Nestes relatórios também constam os mercados alvos que foram identificados como prioritários pela maioria das empresas dos diversos PSVs, tais mercados são : Estados Unidos, México, países do Mercosul e mercados de língua espanhola dos EUA, América Latina e Europa.

Cada PSV apresentou nos seus relatórios os principais atrativos de cada uma das ofertas, segundo avaliação das próprias empresas fornecedoras. Os pontos mais freqüentemente mencionados são dois:

1. Os preços dos produtos e serviços brasileiros situam-se consistentemente abaixo dos similares originários dos Estados Unidos e Europa;
2. A qualidade e a complexidade das soluções oferecidas pelas empresas brasileiras são superiores às oferecidas por empresas de outros países em desenvolvimento.

Uma unanimidade que surgiu entre os participantes dos trabalhos, foi a preocupação com a governança e continuidade após o período de estruturação dos PSVs. Em função dessa preocupação, cada um dos PSVs propôs a formação de um grupo de representantes das empresas para, em co-gestão com a SOFTEX, levarem adiante a execução dos planos propostos. Cabe também a cada um desses grupos o estabelecimento de regras de convivência entre possíveis concorrentes dentro do seu PSV, bem como de cooperação entre empresas detentoras de soluções complementares.

Outra unanimidade foi a necessidade de elaboração de material em línguas estrangeiras, localização de produtos e habilitação de pessoal para atendimento a clientes do exterior. A implantação desses serviços pode ser mais facilmente viabilizada com a criação e manutenção pelos PSVs de uma única estrutura de suporte para atendimento a todos.

Uma realidade apontada ao longo dos trabalhos, é que a maioria das empresas participantes ainda não possui uma cultura de exportação. A primeira dificuldade é o domínio de línguas estrangeiras, como Inglês e Espanhol, o que afeta o entendimento e a qualidade do atendimento de solicitações vindas de fora, bem como a elaboração de material promocional e a localização de produtos.

Todos os PSVs acusaram a necessidade de se investir no aumento do nível de internacionalização das empresas, incluindo-se aí a capacitação do seu pessoal, a elaboração de materiais de divulgação e a localização de produtos.

## **2006**

Contratação de consultoria internacional para abertura de canais de venda nos Estados Unidos, proporcionando as empresas brasileiras de software participantes do PSI SW e integrantes da PSV Educação, os seguintes serviços:

1. Definição e validação junto às empresas da estratégia básica de abertura de canais
2. Identificar canais de comercialização
3. Identificar parceiros locais (distribuidores e/ou software houses)
4. Identificar os concorrentes e suas práticas de mercado
5. Acompanhar as missões aos mercados, facilitando a apresentação aos clientes especiais.

#### 4.18. Feira Internacional Cebit

##### 2005

A Cebit é uma das maiores feiras de tecnologia do mundo. Acontece no pavilhão de feiras em Hannover, na Alemanha, no mês de março de cada ano. Em 2005, o PSI SW viabilizou a participação de 16 empresas brasileiras listadas a seguir, através do know how do agente SOFTEX – SOFTSUL, que há seis anos organiza o estande brasileiro.

EMPRESA
NOORDTEK
AKER SECURITY SOLUTIONS
INSIEL TEC. ELETRON. LTDA.
LIGHT INFOCON
NEXLOGIC
VEROS TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA
PHOEBUS TECNOLOGIA
ZENITE TEC E TELEINF. LTDA
SUPERWABA LTDA.
NEW INK INFORM. LTDA.
DIGISTAR TELECOM. S/A
DEVELOPER BRAZIL
NEOGRID
OPTICAL IMAGING COMERCIAL LTDA
BCTEC – BRASIL CONHECIMENTO E TECNOLOGIA
SENIOR SISTEMAS

A feira ocorreu de 9 a 16 de março de 2005. A coordenação do estande brasileiro na feira recebeu a visita de mais de 30 contatos. Além disso, as empresas apontaram uma média

de 50 contatos cada (sendo que duas indicam mais de 100 contatos). Os contatos foram considerados pelas empresas de ótimo e bom nível.

A maioria dos contatos foi com empresas alemãs, seguidas de empresas inglesas, espanholas e portuguesas, mas também foram feitos contatos com empresas americanas, do leste europeu, da Ásia, etc.. Tal fato demonstra a importância desta feira no contexto mundial, revelando-se como uma feira generalista, oportunidade para empresas interessadas em descobrir o perfil da concorrência a nível global e para o Brasil se mostrar presente e potencial fornecedor de soluções e serviços.

Foi realizado um Seminário “How to Export to European Market” no dia 09 de março, antes do início da feira, que foi muito proveitoso. A programação incluiu questões societárias e jurídicas, questões interculturais, relato de casos e informações do mercado alemão e preparação das empresas para negociar com empresários europeus, especialmente alemães.

Foram realizados durante a feira negócios no valor total de U\$ 77 mil com a Alemanha, Espanha, Portugal e Estados Unidos da América.

A expectativa de geração de negócios futuros, segundo as próprias empresas foi estimada em U\$ 10,5 milhões com a geração de 25 postos de trabalho.

## 2006

Neste ano ocorreu novamente a participação de empresas brasileiras na Cebit, em Hannover, na Alemanha, uma das maiores feiras de tecnologia do mundo. Novamente em março de 2006, o PSI-SW viabilizou o estande brasileiro na feira, utilizando o know how do agente SOFTEX SOFTSUL, que há sete anos organiza o estande brasileiro. Estiveram presentes, 15 empresas, sendo 09 expositoras: Intellectual Capital, Quality Software, Aker Security Solutions, Digistar Telecomunicações, 3Corp Technology, Light Infocon, Zênite, Savenge, SPPS e 05 visitantes: Sispro S.A, Directa Automação Ltda, Bry Tecnologia S.A, CNP Eng de Sistemas, SEBRAE Paraíba e ACI-NH. No mínimo, 22 empresários brasileiros tiveram a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços para o mundo, na maior feira internacional de tecnologia da informação. Sete diferentes estados (RS, SC, SP, RJ, MG, PB e DF) representaram o Brasil. Além de empresas, estiveram fazendo-se representar no estande o PBTEC (PB), a FEEVALE (RS), ACI-NH (RS) e o SIMECAN (RS), aumentando assim o número de participantes brasileiros na missão. A postura de todos foi notadamente focada e profissional.

A feira ocorreu de 9 a 15 de março em Hannover - Alemanha. A coordenação do stand brasileiro na feira recebeu a visita de mais de 500 contatos. As empresas apontaram uma média de 70 contatos cada, considerados pelas empresas de ótimo e bom nível. A maioria dos contatos foi com empresas alemãs, seguidas de empresas inglesas, espanholas e portuguesas, mas também foram feitos contatos com empresas americanas, do leste europeu, da Ásia, da Oceania, do Oriente Médio, América Latina, etc. Tal fato demonstra a importância desta feira no contexto mundial, revelando-se como uma feira generalista, oportunidade para empresas interessadas em descobrir o perfil da

concorrência a nível global e para o Brasil consolidar sua presença como potencial fornecedor de soluções e serviços.

Houve diversas visitas de jornalistas da imprensa internacional, veículos como Deutsche Welle (Brasil e África do Sul), Valor Econômico, Folha on line, Estado de São Paulo, Folha de São Paulo, Rede Pampa de Televisão e rádio, rádio França Internacional, entre outros. Foram entrevistas escritas e gravadas enaltecendo aquilo que o Brasil tem de melhor em termos de tecnologia. Quanto a resultados, existe uma expectativa muito grande de fechamento de negócios no período pós-feira.

Foi realizado um Seminário “How to do it Business in the European Market” no dia 8, antes do início da feira, que foi muito proveitoso. A programação incluiu questões societárias e jurídicas, questões interculturais, relato de casos e informações do mercado alemão e preparação das empresas para negociar com empresários europeus, especialmente alemães.

A expectativa de geração de negócios futuros, segundo as próprias empresas foi estimada em US\$ 16,165 milhões, com a geração de 246 postos de trabalho.

#### **4.19. Missão Internacional ao Japão - WPC Expo 2006**

A feira anual que congrega as indústrias de software, telecomunicações e computadores, a WPC Expo 2006, foi realizada no Tokyo Big Sight, em Tóquio / Japão, entre 16 e 21 de outubro de 2006.

O Japão representa grande potencial comprador, pois o país tem alto poder aquisitivo, disposição para comprar e necessidade de importar 60% do que consome. O Brasil, por enquanto, aproveita pouco desse parceiro comercial e responde por apenas 0,6% das compras japonesas. Os exportadores brasileiros firmam com apenas de US\$ 3,5 bilhões dos mais de US\$ 455 bilhões em importações anuais japonesas. O mercado japonês de software, segundo mundial em valores e na ordem de US\$ 40 bilhões, consegue ser atendido internamente em apenas 20% de sua necessidade. Os Estados Unidos (incluindo Microsoft e Oracle) são responsáveis por aproximadamente 45% das vendas, seguindo-se a Alemanha (SAP e Software AG) e outros países fornecedores com distribuição menor. A área de serviços e software por encomenda tem crescimento anual em taxas interessantes, sendo suprido principalmente por indianos e chineses. Todas as grandes corporações japonesas, entre elas: Mitsubishi, NEC e Mitsui mantêm fábricas de software ou acordos com fornecedores em diversos países, principalmente na Ásia.

Pelo exposto, o Brasil apresenta-se como forte candidato, principalmente pela vantagem do relativamente alto percentual de falantes de idioma japonês em nosso país. Nos últimos 5 anos, algumas iniciativas pioneiras de empresas brasileiras no mercado japonês foram revestidas de sucesso, em alguns nichos de mercado, entre eles o desenvolvimento de software por encomenda para empresas japonesas de pequeno e médio portes, em áreas como a da indústria de telecomunicações, indústria do entretenimento e comércio varejista. A busca de soluções para a área financeira tem

trazido ao Brasil representantes de instituições bancárias, algumas das quais em estágios intermediários de seleção de fornecedores.

Participaram da delegação brasileira as empresas Politec, E-Safe Transfer, CPM, Ogeda, DInfo, Ose, Positivo e Domit, que foram representadas pelo consultor Hélio Cifoni, contratado para organizar e representar as empresas brasileiras na missão. Além da participação no WPC Expo 2006, a missão contou com a realização do Seminário *Brazilian Potential on IT Offshore Outsourcing*, realizado na Embaixada do Brasil em Tóquio, em 26 de outubro de 2006, com a participação de 21 empresas e rodas de negócio, com 19 encontros, focados em desenvolvimento de offshores, com as empresas: International Press Corporation, Digital Bridges Corporation, Yohan, Inc., Brastech, Inc., NEC Corporation, Mizuho Information & Research Institute, Mitsubishi Corporation, JATEC, Inc., IDenova, BizCom International, Victas, SSE, IPC e Jetro. As empresas brasileiras têm como expectativa de negócios para os próximos doze meses, a ordem de US\$ 6 milhões e geração de 120 postos de trabalho.

#### **4.20. Missão Internacional à China**

##### **2005**

Após o adiamento da missão por falta de quorum e um investimento por parte da SOFTEX e do agente SOFTEX contratado para execução da iniciativa na busca de empresas interessadas em participar desta missão, foi organizada pelo TecOut, representante de negócios na China, ligado ao agente SOFTEX da Paraíba, o ASBM – Ásia Software Business Meeting 2005, nas cidades de Pequim e Guangzhou de 27 de junho a 1 de julho de 2005.

Participaram do evento 7 empresas, sendo 04 representadas. 25 contatos foram realizados. Não foram fechados negócios durante a missão, mas há perspectivas de futuros negócios a partir dos contatos realizados, principalmente com empresa Positivo, que deu seqüência aos contatos iniciados por ocasião da missão.

A expectativa de realização de negócios das empresas somou US\$ 17 milhões (APEL – US\$ 500 mil, Positivo – US\$ 15 milhões, Zênite – US\$ 1 milhão – CESAR – US\$ 500 mil). Uma vez concretizada esta previsão, 22 novos postos de trabalho deverão ser criados.

As empresas que participaram da missão ressaltaram a importância do potencial do mercado chinês e as perspectivas futuras de negócio. No entanto, a missão foi pautada por vários problemas: a participação de um número muito pequeno de empresas, considerando que várias delas estavam representadas pelos organizadores; a comunicação que previa tradução português - mandarim e mandarim – português, o que não foi viável e gerou uma situação constrangedora no ambiente do seminário; nível superficial das apresentações programadas; falta de planejamento prévio das rodas de negócios; qualidade dos contatos organizados para as empresas brasileiras. O que se percebe é que o TecOut tem um bom trânsito no mercado chinês, bastante vinculado a pessoas de seu relacionamento pessoal. A dimensão da ação que se pretendia, uma missão de empresários brasileiros à China, não foi alcançada.

Ficou claro que o mercado chinês, apesar de apresentar um bom potencial, se traduz num grande desafio para empresas brasileiras, em se considerando problemas como: dificuldade de comunicação, centralização de decisões em várias áreas de interesse de nossas empresas em órgãos de governo, preços baixos, agressividade em posicionamento de mercado por parte das empresas chinesas, etc.

Cabe ressaltar que a ação de divulgação desenvolvida no âmbito do PSI SW gerou junto as empresas participantes um movimento, na medida em que todas as 24 que indicaram interesse no mercado asiático foram contatadas e pré avaliadas pelo parceiro chinês para o mercado. Isto permitiu que muitas empresas se posicionassem com relação a este mercado, mesmo não participando da missão, algumas empresas agendaram visitas à China.

No caso da Positivo, a empresa retornou à China para selecionar um parceiro (Landcom), assinou um acordo inicial, está definindo um modelo de produção, patenteando seu produto na China e negociando seu primeiro contrato, na ocasião previsto para US\$ 1 milhão em 2006.

#### **4.21. Missão Comercial Internacional nos Estados Unidos: BIT**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.22. Projeto 1 to N Outsourcing**

Esta ação estava prevista, mas não foi realizada, em virtude de seu cancelamento por ocasião do aditivo.

#### **4.23. Projeto 1 to N Semi Customizado**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.24. E.B.I.F. European Banking and Insurance Fair (Eurobank) - 2006**

Um dos principais eventos de Tecnologia da Informação do mundo, em potencial de negócios, para a área financeira e bancária, a European Banking and Insurance Fair - E.B.I.F (Eurobank), ocorreu de 13 a 17 de novembro de 2006, em Frankfurt, na Alemanha, reunindo os maiores e melhores parceiros comerciais de diversos países, oportunizando para as empresas brasileiras excelentes chances de realização de negócios. A participação brasileira é uma grande oportunidade para exposição de produtos e serviços, prospecção de novos negócios, formação de parcerias, realização de benchmarking, abertura de canais de distribuição e ampliação de network, na área financeira. Participaram da feira mais de 17 países, 250 expositores distribuídos em uma

área de 30.000 m<sup>2</sup> e 15.000 visitantes, que puderam verificar as tendências, inovações, perspectivas e os futuros mercados.

O Brasil, que apresenta um setor de software aplicado, moderno e competitivo, na área financeira / bancária, foi representado pelas empresas Eccox Software S/A, Sirius Net, DBA Engenharia de Sistemas Ltda e Intellectual Capital Ltda, integrantes da PSV Finanças. O principal propósito da missão foi o de promover a realização de encontros de negócios, objetivando a comercialização direta e a divulgação dos softwares produzidos pelas empresas brasileiras, visando a formação de parcerias perenes (canais de comercialização e distribuição, parceiros tecnológicos, etc).

Cabe ressaltar que a participação brasileira foi citada e mereceu destaque na imprensa européia.

#### **4.25. Projeto ASP**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.26. Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Leste, New York 2006**

O PSI SW, através de sua Gerente, Gláucia Critter Chilliatto, participou de evento de Network, realizado no dia 13 de outubro de 2006, no Consulado Brasileiro de Nova York, USA.

O evento foi organizado pelo próprio consulado, com o objetivo de aproximar representantes de empresas brasileiras de consultores americanos e profissionais brasileiros, que trabalham nos Estados Unidos, buscando contatos com fornecedores de soluções e serviços de software no Brasil. O evento contou com a participação de aproximadamente 30 pessoas, muitas delas representantes de empresas/ instituições com potencial de estabelecer negócios com o Brasil.

Os seguintes contatos foram realizados:

1. Sergio M. Martin – Technical Manager – ATS Advanced Technology Services da Oracle
2. Sergio Waldeck – VP O&T Financial Control – Citibank, N.A.
3. Ramesh Krish – VP Supply Management – Credit Suisse Securities
4. Frank Wadsworth – Executive Director – Morgan Stanley
5. Jonathan Asbell – Consultant - Brasil Technology Business Development Network
6. John Wen – Consultant - JP Wen & Associates
7. Frank Casale – CEO do The Outsourcing Institute
8. Funcionários do consulado
9. CPM

10. DBA

11. C&T

Alguns destes contatos continuam gerando oportunidades para as empresas brasileiras.

#### **4.27. Brazilian Software and Services Companies Network Meeting USA: Costa Oeste - NECC 2006**

O evento “National Educational Computing Conference”, NECC, realizado nos dias 5 a 7 de julho de 2006, em San Diego, Califórnia - EUA, é o mais importante entre as feiras nacionais realizadas nos Estados Unidos neste segmento. Além de diversas reuniões tiveram a oportunidade de apresentar o trabalho das empresas envolvidas na PSV Educação.

A consultora contratada para o evento, Norma Thornburg do Thornburg Center de Illinois, organizou encontros com uma série de formadores de opinião e pessoas influentes no mercado educacional de IT dos Estados Unidos, o que permitiu um melhor entendimento da realidade educacional neste país.

Nas principais reuniões realizadas durante a NECC, na qual participaram Linell Burmark, Mike Goldmann (responsável pela implementação de tecnologia no estado da Pensilvânia), Linda Sharp, Virgil Kirk, Perry Reeves e Roger Wagner, formador de opinião e responsável pelo desenvolvimento do HyperStudio, (software extremamente conhecido no ambiente educacional), foram expostas as experiências em como abordar o mercado para as empresas brasileiras presentes ao NECC. Destacou-se a necessidade de preparar filmes com exemplo de aulas para serem lecionadas, foi salientada a falta de recursos dos distritos e necessidade de levantar aderência do conteúdo brasileiro às exigências do currículo nos estados.

O tema panorama de entrada no mercado educacional nos EUA foi exposto através de experiências dos participantes, destacando a necessidade de estruturar as vendas a partir de visitas aos professores e coordenadores pedagógicos dos “districts”, como o melhor caminho para conseguir vender produtos.

Ressaltou-se também que a estrutura de apoio a vendas deve ser grande e que o timing de vendas é incerto, principalmente no momento atual onde o governo dos USA está cortando as verbas para tecnologia na educação. Uma informação muito relevante foi sobre a importância de se trabalhar com os três estados mais ricos dos EUA: Califórnia, Florida e Texas, somado à participação da feira de ciências CUE em Palm Springs.

A recomendação de trabalhar com empresas de hardware buscando sempre destacar os benefícios de sinergia entre hardware e software é importante para a prospecção de sinergia entre parceiros complementares. De acordo com as empresas participantes, os resultados foram muito bons e a presença em San Diego foi marcante.

#### **4.28. Brazilian Software and Services Companies Network – Alemanha**

O PSI SW, através de seu Gerente de Negócios Internacionais, José Carlos Cusnir, participou do evento Deutsch-Brasilianische IT-Projekte Marktchancen und Erfolgsfaktoren, realizado em Frankfurt, no dia 23 de fevereiro de 2005, e organizado pela câmara de comércio Brasil - Alemanha. O seminário contou com a participação de 110 pessoas, das quais pelo menos 70% representavam empresas com potencial estabelecer negócios com o Brasil.

O mercado de TI alemão é o terceiro do mundo, representando uma excelente oportunidade para nossas empresas de software e serviços. Apenas como ilustração, entre os palestrantes estava a Siemens Mobile Devices, que estabeleceu um Centro de Competência em Embedded Software para celulares com 300 pessoas em Manaus; a T-Systems que possui mais de 1000 funcionários no Brasil e pretende crescer mais de 100% em exportação nos próximos dois anos e a Salmaco, empresa alemã que estabeleceu parceria com a CPM no Brasil e já tem US\$ 8 milhões de exportação no pipeline deste ano.

Evento de altíssima produtividade. Baixo custo e bons contatos. O evento foi também utilizado para divulgar a presença de empresas brasileiras na Cebit. A presença do Ministro Furlan deu um peso específico muito alto ao evento.

#### **4.29. Brazilian Software and Services Companies Network – Japão**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.30. Centros de Competência de Outsourcing**

##### **2005**

Com o objetivo de promover o Brasil como destino ideal para a localização de Centros de Competência em Outsourcing para as empresas multinacionais com subsidiárias no país, foram organizadas diversas atividades ao longo do ano de 2005. Esta iniciativa começou antes mesmo da aprovação do PSI-SW com a realização de um encontro que contou com a presença do Ministro Furlan e inúmeras outras autoridades em que compareceram cerca de 35 presidentes de companhias multinacionais de diversos setores da economia. A proposta do encontro foi estabelecer um canal de comunicação entre o Governo Federal, a SOFTEX e as companhias multinacionais para uma troca de informações sobre suas experiências na instalação de centros de prestação de serviços globais e de suporte no Brasil. Ao final do encontro foi distribuído um questionário às empresas participantes, e a compilação das respostas resultou num excelente relatório em português e inglês fartamente divulgado pelo Secretaria de Tecnologia Industrial do MDIC. Este relatório serviu de base, documentação e suporte para outras iniciativas, tais como:

1. Outsourcing Summit em Los Angeles em abril de 2005;
2. Seminário de Outsourcing realizado no Rio de Janeiro em julho de 2005;

3. Apresentação aos analistas internacionais do Gartner (Ian Marriott) sobre a capacitação das empresas brasileiras no atendimento das demandas das multinacionais em julho de 2005
4. Workshop realizado pela Stefanini em outubro de 2005
5. Workshop realizado pela ASUG – Grupo de Usuários da SAP – para seu comitê executivo, composto por mais de 100 CIOs de empresas multinacionais e nacionais em outubro de 2005

## 2006

O objetivo desta ação em 2006 foi preparar um roteiro orientativo para as empresas multinacionais interessadas em estabelecer Centros de Serviços Compartilhados (Shared Services Centers) para levantamento de dados que permitam às subsidiárias brasileiras convencer suas matrizes na atração desses investimentos para o Brasil.

Esse roteiro consiste na indicação de dados qualitativos e quantitativos relevantes que permitam ao executivo responsável no Brasil preparar relatórios internos a suas companhias justificando do porquê da atratividade brasileira.

O trabalho realizado contou com a participação no evento de Serviços Compartilhados em 21 de março de 2006, organizado pela IPQC – International Quality & Productivity Center, cujo objetivo era de reunir empresas nacionais e multinacionais para compartilharem soluções para alavancar a performance e melhoria contínua dos processos de um Centro de Serviços Compartilhados (CSC), consistiu em discutir “best practices” e dificuldades na implementação e/ou gestão de um CSC, observou-se que a maioria das empresas ainda está em fase de implementação desses centros, sendo que no caso das multinacionais os centros servirão no futuro não apenas ao Brasil, mas à América do Sul ou América Latina.

Neste evento de alto nível e muita participação, palestras ministradas por representantes de grandes empresas e devido à qualidade dos palestrantes, foi possível aprender sobre a forma como algumas grandes empresas no Brasil estão tratando deste assunto. Foram discutidos cases de empresas como: Vale do Rio Doce, ABN-Amro, GE, Rodhia, Perdigão, Unilever, etc.

A partir daí foi elaborado um questionário utilizado na visita a uma empresa “case”, Johnson & Johnson, que sustentou a atração do centro de competência de infra-estrutura para o Brasil. Foi uma excelente oportunidade, mesmo não existindo uma linha padrão de atuação das subsidiárias das multinacionais em processos de decisão de offshore outsourcing.

Através deste trabalho, foi obtida uma visão mais clara do que vem sendo feito por algumas empresas no Brasil para a implementação de seus Centros de Serviços Compartilhados; dos problemas encontrados; do piloto em curso na Johnson&Johnson e de um modelo de roteiro que deveria servir de guia a qualquer executivo em busca de atrair para o Brasil um CSC internacional.

### **4.31. Comunicação Brazilian Software and Services**

Em maio de 2005, foi contratada uma apresentação sobre a indústria de software brasileira para ser utilizada em eventos no exterior, incluindo:

1. Caracterização do país no contexto mundial
2. A face tecnológica de softwares e serviços menos conhecida do Brasil
3. A capacitação deste segmento – estatísticas, parque profissional, etc.
4. Os fatores de diferenciação entre o Brasil e seus maiores concorrentes mundiais: Índia e China.
5. A histórica presença das multinacionais nos Brasil e seu impacto na qualificação, treinamento e melhoria dos profissionais e empresas brasileiras
6. Os sucessos do Brasil em e-Gov: votação eletrônica, IR por Internet e outros.
7. A sofisticação dos sistemas utilizados pela indústria financeira no Brasil, etc.

A apresentação foi feita pela empresa Baumon Marketing Corporativo, uma empresa de inteligência em apresentações, fortemente voltada para a utilização especializada de ferramentas de extração, estruturação e expressão do conhecimento.

### **4.32. SIMO - Feira Internacional de Informática, Multimídia e Comunicações**

#### **2005**

Foi organizada pela SOFTEX a participação de empresas brasileiras na feira SIMO, realizada em Madrid, Espanha, de 15 a 20 de novembro 2005. Participaram da SIMO 2005, como expositoras, as cariocas Quality Software e Eduweb; a paulista Network Informática e as paraibanas Insiel Tecnologia, Light Infocon, New Ink, Phoebus e Zênite Tecnologia. Como empresas prospectoras, CORE SYNESIS, Alterdata Tecnologia, ASSESPRO, BC Tech, C&S Informática e Multimídia Dinâmica Sistemas Personalizados, Kopf Sistemas, Kounen Software, LB Consultoria em Sistemas, RIOSOFT, SEPRORJ e IVIA; e como, entidades prospectoras, ASSESPRO, RIOSOFT e SEPRORJ. A previsão das empresas é de um total de US\$ 3.310.000,00 de negócios a serem realizados nos próximos 12 meses.

A participação na SIMO foi organizada por solicitação das empresas do PSI da Paraíba, que patrocinou a realização com verba do projeto APEX / SEBRAE PB, e contou com o apoio do IEL e da RIOSOFT.

A coordenação do evento apontou a feira como um evento importante, que conta com a presença dos principais “players” do setor de TI da região (grandes, médios e pequenos). O evento pode ser considerado como “porta de entrada” para realizar negócios no mercado europeu. Ressalta-se a facilidade de comunicação.

## 2006

A SIMO - Feira Internacional de Informática, Multimídia e Comunicações, realizada entre os dias 07 e 12 de novembro de 2006, em Madri / Espanha, é o evento mais importante da indústria de TI espanhola, proporcionando as empresas expositoras ótimas oportunidades de exportação e acesso ao mercado espanhol e europeu, fundamental para reforçar a estratégia de internacionalização das empresas brasileiras. O evento reuniu 772 expositores de países como Alemanha, França, Bélgica, Luxemburgo, Itália, Estados Unidos, México, Portugal, Irlanda, Reino Unido, Egito, Jordânia e Líbano e contou com a presença de aproximadamente 288.000 visitantes.

O Brasil, com apoio da SOFTEX e APEX, pela quinta vez consecutiva, foi representado por 18 empresas brasileiras, que ocuparam um estande coletivo com a marca Brazilian Software e contaram com salas de reunião para a realização de rodas de negócios. O evento incluiu seminário sobre o mercado brasileiro e espanhol de software e serviços e rodadas de negócios - 170 reuniões previamente agendadas com empresas espanholas, alemãs, romenas, portuguesas, francesas, mexicanas, finlandesas, italianas, gregas, belgas e argentinas, além de representantes da República Dominicana e da Martinica - organizadas pelo IEL - Instituto Euvaldo Lodi, representante do Programa AL-INVEST da Comissão Européia. Estiveram presentes as empresas Insiel, New Ink, Light Infocon, Zênite, Execplan, Iclass, ASBJ, Sirius, Netfilter, Tecnológica, Ideavalley, LB Consultoria, Doméstica Legal, BCTEC, WJ, Calandra, Kounen, C&S e Vision Point, Sirius, além de seis entidades parceiras: ASSESPRO, RIOSOFT, SEPRORJ, SEBRAE-PB, SEBRAE-RJ e CIN/FIRJAN.

As empresas brasileiras têm como expectativa de negócios para os próximos doze meses, a ordem de US\$ 6,8 milhões e geração de 168 postos de trabalho. A empresa ICLASS, fechou um acordo comercial para a representação de seu sistema de automação de equipes de campo através do uso de dispositivos móveis em Portugal e na Espanha. Ambos os mercados apresentam também boas perspectivas de negócios para a empresa Paraibana INSIEL, que oferece soluções inovadoras em segurança eletrônica. Além dos resultados de negócios das empresas, a SOFTEX, representada por seu Coordenador Geral, José Antônio Antonioni assinou um protocolo de intenções com a entidade russa UIDE TIT (representante do setor de TI) para promoção conjunta de seus produtos nos dois grandes mercados (Rússia e Brasil).

### **4.33. Promoção Comercial Brasileira para o Mercado Francês**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

### **4.34. Missão Mercados Secundários: México, Chile, Argentina e Angola**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

## **4.35 Missão Comercial/ Feiras multisetoriais APEX**

### **4.35.1 Missão à Colômbia**

Realizada de 14 a 17 de março de 2006 pela APEX na Câmara de Comercio de Bogotá, o evento recebeu 72 inscrições de empresas brasileiras dos vários setores e 180 de empresas colombianas. Foram realizadas 60 reuniões com cinco empresas brasileiras de software participantes do evento: Modulo Security; Datalab do Brasil; PC Sistemas; Image Technology e USS Tecnologia.

As empresas colombianas participantes e seus respectivos contatos foram: Fedesoft - Entidade associativa das empresas de software (Andrés Quintana), Fly Logistic Ltda (Emma Forero), ATI; Supli Aereos (Clarena Jaramillo), Heinsohn (Rafael Becerra), Multimapas e Foxtex (Patrícia Hurtado), Sinertic - Cluster de 25 empresas (Brigitte Mayorca), Smart Software (Clara Cuellar), Ecopetrol (Contato Guillermo Rojas), Comertesa - Soluciones móviles (Hector Castelblanco), Pensemos - Desenvolvimento e Consultoria (Adriana Vasques), Hometec - Segurança de acesso e Parquesoft - Cluster com conceito de incubação com 266 empresas, 1450 pessoas (Alfredo Roldan).

Os interesses destas empresas estão relacionados com software de apoio ao turismo, distribuição de software brasileiro, SRM-supplier relationship management, interesse em parcerias com o Brasil, principalmente em capacitação (por exemplo, MPSBR), entre outros itens.

Segundo opiniões dos empresários, foi um evento importante para conhecer as oportunidades de negócio na Colômbia. A organização do evento propiciou que as empresas pudessem prospectar o mercado colombiano e conhecer as oportunidades de negócio, bem como a forma de se fazer negócio de software com as empresas colombianas. Está em andamento a participação em licitações e três negócios. A possibilidade de parceria entre empresas de aviação foi identificada e está em negociação. As expectativas em relação aos resultados são muito otimistas. O potencial de negócios nos próximos 12 meses foi estimado pelas empresas em US\$900 mil.

Foi assinada uma carta de intenções com a Fedesoft (entidade semelhante ao Softex), pelo representante da Softex presente ao evento, para a realização de ações conjuntas visando negócios e parcerias entre empresas dos dois mercados. Foram realizados em média mais de 10 encontros de negócios por empresa de software presente. As palestras de abertura foram muito bem escolhidas, com temas interessantes e úteis. Ressalta-se o ótimo nível e representação das empresas de software que compareceram.

### **4.35.2 Missão de Prospeção na África do Sul**

A convite da APEX, o PSI SW participou no período de 10 a 14 de julho de 2006, da Missão Prospectiva à África do Sul. Os resultados indicados pelo consultor presente na missão, José Carlos Cusnir, foram extremamente animadores para o setor de software e serviços brasileiros.

O mercado Sul Africano de TI representa uma excepcional oportunidade para incrementarmos as exportações de software e serviços brasileiros. O mercado total de TI (incluindo software, hardware e serviços e excluindo telecomunicações) em 2005 foi de 48,3 bilhões de Rands, o equivalente a 5,7 bilhões de dólares, sendo US\$ 1,9 bilhões de hardware, US\$ 1,3 bilhões de software e quase US\$ 3,0 bilhões de serviços. Estima-se que o setor atinja 51,8 bilhões de Rands em 2006 e que o crescimento composto (CGR) do período 2004 a 2009 seja da ordem de 7,1% ao ano. Os dados foram conseguidos com a empresa BMI -TechKnowledge, que é representante do IDC na África do Sul.

Soma-se a estes dados, as vantagens de cerca de 70% dos gastos anuais em TI serem provenientes do Governo e dos quatro maiores bancos do país, a não existência de barreiras tarifárias para o setor, o acordo tri-lateral IBSA (Índia, Brasil e África do Sul) firmado entre o três países tem um forte potencial de nos aproximar da África do Sul, realizando parcerias de longo prazo que também trouxessem desenvolvimento à área de TI deste país.

A realização da Copa do Mundo em 2010 na África do Sul, tendo o país a missão de fazer enormes investimentos – cerca de 20 bilhões de dólares – para ter condições de sediar o evento com sucesso é uma grande oportunidade para as empresas brasileiras. Apenas na área de telecomunicações estão previstos investimentos acima de US\$ 3 bilhões. Energia elétrica deve consumir outros US\$ 8,5 bilhões.

Outra característica interessante é a similaridade dos problemas sul-africanos com os que enfrentamos no Brasil, existindo então um campo enorme para a promoção de iniciativas de cooperação conjunta, e as oportunidades para o setor de TI são ilimitadas para se desenvolverem, havendo enorme entusiasmo dos sul-africanos para intensificar com o Brasil a troca de experiências, de lições aprendidas e de exemplos de “best practices” principalmente nas áreas de projetos de inclusão digital, Software livre, Telecomunicações, Governo Eletrônico (incluindo urna eletrônica), E-learning – para a população em geral, Melhoria do Processo de Desenvolvimento de Software e Certificações (tipo CMMI), Melhores práticas de qualificação da força de trabalho em TI, Segurança da Informação, Softwares para automação comercial (Retail), Banking (principalmente via celular), Call Centers, Softwares para gestão empresarial, desenvolvimento de Software em geral e implementação e/ou suporte para projetos de ERP, CRM, BI, ECM, consultoria, projetos e prestação de serviços para as áreas de telecomunicações e energia elétrica, etc.

Há uma perspectiva interessante sobre o posicionamento da África do Sul como porta de entrada no mercado africano, principalmente na região sub-sariana através da Comunidade de Desenvolvimento do Sul da África (SADC), constituída dos países como Angola, Botsuana, República do Congo, Lesoto, Malawi, Moçambique, Maurício, Namíbia, Seicheles, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue. Cerca de 1/3 das exportações da África do Sul de produtos manufaturados vão para os países do sul da África.

As reuniões realizadas ao longo da visita realizada à África do Sul, foram feitas com as seguintes entidades:

1. **Embaixada Brasileira** – Conselheiro Raul Campos e Castro, que discorreu sobre características do país, e reforçou a colaboração que o MRE pode dar para operacionalizar os acordos bi-laterais sendo firmado entre os países;
2. **Reunião com os consultores** contratados pela Apex, que reforçou a importância das Associações de Classe no âmbito dos negócios na África do Sul. Informaram que parcerias são muito bem-vindas como maneira de conquistar um espaço naquele país.
3. **BMI-Techknowledge Group** – Mr. Roy Blume – A BMI é uma empresa de pesquisa especializada na área de TI e representante do IDC na África do Sul. Muito profissional, ficou claro que seria a melhor consultoria para organizar eventos de match-making com empresas sul-africanas, já que são profundos conhecedores do setor.
4. **Joburg Centre for Software Engineering** – Prof. Rex van Olt e Prof. Dwolatzky – uma excelente reunião em que ficou evidente a grande curiosidade em conhecer o MPS-Br bem como o programa brasileiro de certificações de qualidade. Podem ser grandes parceiros em aproximar os dois países em termos de academia.
5. **Exhibition for África – Futurex** – Mrs. Aldean Prior – Forneceu o material sobre a maior feira de TI da África do Sul que é a Futurex, além de inúmero material impresso sobre o setor, incluindo revistas mensais. Outros países têm participado da Futurex: Dubai (Internet City), Coréia, Índia e Rússia. O custo de participação equipara-se a feiras medias internacionais – cerca de US\$ 300/m2.
6. **State Information Technology Agency SITA** – Mr. Sidwell Nggandu – a SITA é um órgão de governo disciplinador das compras no setor de TI. É uma espécie de Central de Compras para TI de todo o setor público da África do Sul. É uma entidade importantíssima para o desenvolvimento de novos negócios naquele país, e podemos relatar que houve uma grande empatia no contato realizado.
7. **Department of Finance and Economic Development da Cidade de Johannesburg** – Mr. Douglas Cohen – relatou a iniciativa da cidade em dar apoio ao programa BEE, e ao foco em Call Centers como caminho alternativo para a incorporação de comunidades carentes ao mercado formal de trabalho.
8. **ICASA** – Mr. Paris Machile e staff – outro contato importantíssimo, já que a ICASA equivale à ANATEL porém com algumas atribuições executivas, que estariam no âmbito da ex-Telebrás. Muito interessado em conhecer o programa de privatização brasileiro em telecomunicações, as lições aprendidas, e visão futura. Foram feitas algumas perguntas mais técnicas que seriam muito bem respondidas pelo CPqD. Interessou-se pelo TV digital brasileira e pelos projetos de Wi-Max.
9. **South African Electrotechnical Export Council** – Ms. Eileen Leopold - uma ONG dedicada a conduzir o programa de exportação do setor de TI da África do Sul. Excelente contato, pois conhece profundamente as empresas que tem capacitação para se internacionalizar, podendo servir de canal de ligação entre nossas empresas e este seletto grupo. Muito receptiva à idéia de parcerias entre os dois países. Entregou-nos vasto material promocional sobre TI na África do Sul.

### 4.35.3. Missão Comercial à África do Sul

Em decorrência da Missão Prospectiva à África do Sul, realizada de 10 a 14 de julho de 2006, foi realizada pela APEX uma Missão Empresarial Multi-Setorial, integrada por vários setores, inclusive pela área de Software e Serviços Correlatos, no período de 28 a 31 de agosto de 2006, em Johannesburg, África do Sul.

Como resultado da missão prospectiva recomendamos a realização de um seminário e de um workshop, que promovessem a aproximação com órgãos governamentais e institucionais, ligados ao setor de TI, como forma de desenvolver um clima de colaboração entre os dois países. Com isso, foi criado um clima de boa vontade extremamente importante quando do estabelecimento de parcerias entre as companhias brasileiras de TI e suas congêneres sul-africanas. Ficou nítido o entusiasmo dos sul-africanos em intensificar com o Brasil a troca de experiências, de lições aprendidas e de exemplos de melhores práticas, principalmente nas áreas de: Projetos de inclusão digital, Iniciativas em Software Livre, Telecomunicações, Governo Eletrônico (incluindo urna eletrônica), E-learning – para a população em geral, Melhoria de Qualidade de Engenharia de Software, Melhores práticas de qualificação da força de trabalho em TI, Segurança da Informação, Softwares para automação comercial (Retail), Banking (principalmente via celular), Call Centers e Softwares para gestão empresarial.

Inúmeras empresas foram convidadas para integrarem a missão à África do Sul, no entanto, todas declinaram. Explicamos o grande potencial oferecido por aquele país, mas as empresas ou já estavam comprometidas com outros eventos (evento Gartner para a área bancária em Boston, por exemplo) ou preferiam aguardar os resultados para então se envolverem com a AS.

O evento BRAZILIAN SOFTWARE PARTNERSHIP SEMINAR teve uma expressiva participação de entidades do governo sul africano, bem como algumas empresas interessadas em fazer negócios com o Brasil. O Seminário abordou os seguintes temas: 1) Telecommunications in Brazil and areas of co-operation with South Africa; 2) E-Government, Open Source and Digital Inclusion in Brazil; 3) Brazilian Strategies for Software Quality; 4) The Qualifications of the Brazilian Software and Services industry e contou com presença de palestrantes da Sociedade SOFTEX, da SERPRO e do CPqD.

De uma lista de 39 inscritos, tivemos a participação efetiva de 52 participantes, sendo muitos deles de agências governamentais de grande importância, seja pelo porte de seus projetos, seja pelo orçamento que dispõe para aquisições de sistemas. Do Department de Public Service & Administration tivemos 8 participantes, e da SITA – State Information Technology Agency, 7 participantes incluindo seu CIO. Vale salientar a participação efetiva do JCSE – Johannesburg Center for Software Engineering, que acolheu entusiasticamente a idéia de compartilhar conhecimentos e metodologia do MPS-BR da SOFTEX, podendo inclusive gerar uma visita de seu responsável – Prof. Barry Dwolatzky – ao Brasil para aprofundar estas conversações.

O workshop que consistia de mesas em que cada um dos palestrantes ficava à disposição dos participantes para dirimir dúvidas ou identificar áreas de colaboração entre os países,

também foi extremamente proveitoso. De uma maneira geral, identificaram-se inúmeras oportunidades na AS tanto em governo eletrônico, saúde, educação, telecomunicações, segurança da informação e e-business. O repasse desses contatos foram feitos para as empresas brasileiras do PSI e outras, que poderão vir a integrar o programa já que tem soluções bastante adequadas àquele país.

<b>BRAZILIAN SOFTWARE PARTNERSHIP SEMINAR PROGRAMME</b>		
09:00 hs	Opening Session	Mr. Djalma Petit – Director of Bus Development for SOFTEX
09:50 hs	Telecommunications in Brazil and areas of Co-operation with South Africa	Mr. Paulo Xavier - International Director for CPqD
10:30 hs	E-government, Open Source and Digital Inclusion in Brazil	Mr. Luis Gustavo Loyola dos Santos Director of Serpro, the largest state owned IT company in Brazil
11:30 hs	Brazilian Strategies for Software Quality	Mr. Marcio Girao – Vice-President of SOFTEX
12:10 hs	The Qualifications of the Brazilian Software and Services Industry	Mr. Jose C. Cusnir – International Business Development Consultant for SOFTEX
12:50 hs	Closing	Mr. Djalma Petit – Director of Business Development for SOFTEX
14:00 hs	Workshop	The session will be broken into working groups to discuss partnership opportunities in the above fields. Groups to be led by the Brazilian speakers

Aproveitando a permanência na AS foi programado uma série de encontros para o CPqD, na área de telecomunicações. A esta agenda, integrou-se a empresa Digitel, que participava da missão comercial da APEX, para oferecer produtos de hardware para empresas de telecomunicações. Foram visitadas as empresas Telkom de telefonia fixa, Vodacom e Cell-C de telefonia celular e de almoço de lançamento da nova empresa de telefonia fixa, a Neotel. Neste evento fizemos diversos contatos, expusemos a face e presença brasileira no setor de telecomunicações e reavivamos contatos com a ICASA, espécie de Anatel local. Desses contatos todos, espera-se uma série de desdobramentos comerciais inclusive com uma empresa sul-africana interessada em contratos de distribuição para aquele país e o restante da África Austral.

Como resultado desta iniciativa, acreditamos que plantamos uma semente extremamente importante de colaboração bi-lateral com o setor de TI da África do Sul.

#### **4.36. World Congress on Information Technology – WCIT 2006**

O Brasil esteve presente no WCIT que é um grande fórum de discussões, constituído de congresso e feira de tecnologia da informação, realizado entre os dias 01 e 05 de maio, em Austin, no Texas (EUA). Os participantes ocuparam um estande coletivo com a marca “Brazil IT” e contaram com salas de reunião para a realização de encontros de negócios.

Segurança, privacidade, saúde e acesso digitais foram os temas principais do WCIT 2006 e palestrantes brasileiros apresentaram informações sobre o mercado e a expertise brasileiras nestes temas.

O WCIT 2006 é o principal evento da WITSA - World Information Technology and Services Alliance, maior aliança global de entidades empresariais de tecnologia, que congrega mais de dois mil delegados e mais de 100 renomados líderes mundiais, incluindo lideranças empresariais, políticas e acadêmicas. Entre os principais destaques estiveram presentes: Steve Ballmer (Microsoft), Michael Dell (Dell, Inc.), Anne Mulcahy (Xerox), General Colin Powell, Paul Otellini (Intel), Hector Ruiz (AMD), Daniel Scioli (vice-presidente da Argentina) e Ben Verwaayen (British Telecom).

O Brasil marcou presença com as seguintes empresas do setor: Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda, Atonus Engenharia de Sistemas Ltda, Microsigla Intelligence, Brasseco - representante do PSV Segurança e Compustream Consultoria Ltda, além da participação Institucional da Fundação Getúlio Vargas e do Sebrae Nacional.

Foram realizados 114 contatos com empresas dos EUA, México, Malásia, Taiwan, Canadá, Argentina, Hungria e China. A expectativa de geração de negócios foi estimada pelas empresas em US\$ 565 mil com a geração de 10 novos postos de trabalho.

Assim, a presença no WCTI foi mais uma importante iniciativa para apresentar a competência das empresas brasileiras, contribuindo para firmar a imagem do Brasil como provedor global de tecnologia da informação e reforçar a expertise de nossa indústria.

Foram destacados atributos extremamente positivos associados ao nome Brasil quando o tema é fornecimento de tecnologia: adaptabilidade, velocidade nas respostas e nas soluções às demandas dos compradores, mão-de-obra qualificada e de baixo custo, capacidade de inovação, diversidade de produtos e empresas, crescimento no número de firmas com certificações internacionais e a própria sofisticação e dimensão do mercado interno.

Com base nestes diferenciais competitivos, a delegação brasileira realizou no WCIT um trabalho abrangente de relações públicas, apresentando a formadores de opinião, empresários, importadores, investidores e consumidores todas as soluções inovadoras de TI made in Brazil.

#### **4.37. Participação na Feira Utility T&D**

Esta ação estava prevista, entretanto as empresas da PSV Energia não se sentiram preparadas para participar e portanto foi remanejada.

#### **4.38. Participação na Feira Infosecurity Europe**

Ocorrida de 25 A 27 de abril de 2006, em Londres, contou com a participação das empresas brasileiras QualiSoft Informática, I-Virtua, Aker Security Solutions, True Access Consulting Ltda, Open Communications Security S/A e Certisign Certificadora Digital S.A.

Evento de excelente nível, onde as empresas mais representativas do setor estavam presentes com produtos “state of the art”. As visitas ao stand foram significativas, 12 275 visitantes aliados a 257 representantes da imprensa, incluindo jornalistas do The Guardian, The Financial Times, The BBC, Al Jazeera TV, Channel Four TV, Channel Five TV, The Independent, British Satellite News, Computer Weekly, Reuters, IT Week, The Observer and Information Age.

Estima-se que 935 visitantes retornaram no segundo dia e 875 do segundo dia retornaram no terceiro. Segundo os empresários brasileiros (convém salientar que de ótimo nível e apresentação), os objetivos de conhecer o mercado e abrir novas fontes de negócios foram atingidos, e apesar do altíssimo nível de competição, as empresas brasileiras têm potencial para encontrar parceiros adequados; entender de forma inicial o ambiente de canais para softwares da área e dos países escolhidos e possibilidade de realizar futuros negócios com seus principais contatos.

#### **4.39. Participação na Feira New Route Europe**

Esta ação estava prevista, entretanto foi remanejada pela feira Blue Sky.

#### **4.40. Participação na Feira Games Convention 2006**

Realizada em Leipzig, Alemanha, desde 2002, a Games Convention atualmente é a principal feira do setor de games na Europa e está entre as principais do mundo. Em 2006 o evento recebeu mais de 183.000 visitantes entre os dias 24 e 27 de Agosto batendo todos os recordes de visitação dos anos anteriores.

A feira foi um sucesso para o grande público que compareceu em busca das novidades da indústria. A área reservada para negócios cresceu 30% em relação ao ano passado, ocupando 20.000 m<sup>2</sup> e contando com expositores de diversos países, atuantes em diferentes frentes da indústria como: desenvolvedores de games, fabricantes de hardware, publicadores, distribuidores, empresas de mídia entre outros.

Segundo a ABragames (Associação Brasileira das Desenvolvedoras de Jogos

Eletrônicos), existem atualmente no Brasil aproximadamente 60 empresas atuando no desenvolvimento de games para diversas plataformas: PC consoles, Internet e celular. Doze empresas tiveram interesse em enviar informações sobre as mesmas e seus produtos para constarem no catálogo desenvolvido para o evento.

Os desenvolvedores brasileiros são empresas jovens, boa parte delas fundadas a partir do ano 2000, apresentam estruturas pequenas (10 a 20 colaboradores fixos) e têm algumas limitações de ordem orçamentárias, para desenvolverem produtos de maior complexidade tecnológica, e poderem experimentar um crescimento mais acelerado como fruto do lançamento de produtos de maior apelo comercial, porém têm concentrado suas fontes de receitas em advergames, desenvolvimento de jogos menos complexos para celular e Internet, e em alguns casos terceirizando serviços de computação gráfica para o mercado publicitário. Apesar disso, há um número razoável de empresas que já desenvolvem algum tipo de contato com parceiros internacionais para a realização de negócios em terceirização de serviços de desenvolvimento ou publicação de produtos desenvolvidos no Brasil, com perspectiva para fechar grandes negócios com empresas estrangeiras.

Ocorreu uma apresentação do momento atual dos desenvolvedores brasileiros de games à indústria internacional – iniciando, dessa forma, a construção da imagem das empresas brasileiras desenvolvedoras de games junto a potenciais parceiros.

Realizaram-se importantes contatos para distribuição de produtos prontos ou em desenvolvimento – visando construir relacionamentos com canais capazes de levar os produtos brasileiros aos principais mercados consumidores do globo.

A prospecção de empresas interessadas em terceirizar desenvolvimento propõe gerar oportunidades de parcerias com publicadores ou grandes estúdios desenvolvedores que precisam terceirizar o desenvolvimento completo ou parcial de seus projetos em função de grande demanda de produtos ou redução de custos em regiões onde a mão-de-obra é cara.

O estande brasileiro localizado no Business Center da Games Convention 2006 contou com considerável infra-estrutura como mesas e cadeiras para reunião, uma televisão de plasma exibindo os vídeos dos games brasileiros, frigobar com bebidas para as reuniões, banners, catálogos impressos e CD com apresentação multimídia. Fizeram parte da missão brasileira Bernardo Manfredine, consultor contratado para o projeto, Charles Schramm, consultor da SOFTEX, e cinco representantes de quatro empresas associadas à ABragames: Oniria, Outline, Overplay, Tec Toy Mobile.

A missão partiu para a Alemanha com uma série de compromissos marcados e durante o evento pôde estabelecer contatos com outras empresas que foram até o estande brasileiro, bem como expositores que foram contatados durante a feira e tiveram interesse em se reunir com a missão brasileira.

Contatos importantes com os grandes players da indústria foram feitos a exemplo de Nintendo, Ubi Soft e Activision. Também com base na participação na Games Convention

contatos importantes com os grandes players da indústria foram feitos a exemplo de Nintendo, Ubi Soft e Activision. Também foi possível iniciar contatos ou identificar os tomadores de decisão em empresas como Eidos, Electronic Arts, Capcom entre outras. Tais resultados somente poderiam ser alcançados participando presencialmente da feira.

A apresentação da missão brasileira para essas companhias cumpriu uma etapa fundamental na construção de um relacionamento com as mesmas. É início da construção da imagem das empresas desenvolvedoras de games brasileiras junto aos grandes players do setor. O contato com os maiores players foi importante para identificar qual a expectativa dos mesmos na escolha de parceiros para a terceirização parcial ou total no desenvolvimento de games. Foi possível compreender quais os conceitos dos produtos que interessam a essas empresas e quais os requisitos gerais para a realização de negócios no futuro com elas.

Compreendeu-se que os grandes publicadores estão em busca de conceitos originais e ao mesmo tempo com grande potencial comercial. De acordo com a Ubi Soft “jogos que transformem o jogador”.

Foi observado que existem mercados e oportunidades em curto prazo para produtos de menor custo, como os brasileiros. A missão brasileira pôde entrar em contato com empresas de diversas nacionalidades que estão em busca de tais produtos.

As perspectivas são positivas e tudo indica que nos próximos meses os desenvolvedores brasileiros deverão fechar novos negócios no exterior.

Alguns dos principais mercados que demonstraram interesse nos produtos brasileiros são: Rússia, Polônia, Alemanha, Índia e Holanda.

#### **4.41. Participação na Feira Games Connection 2006**

A Game Connection é um evento da indústria de games, voltado para networking. Diferentemente de outros eventos do segmento, conhecidos entre outros motivos pela forte presença do público consumidor, o objetivo da feira é estreitar as relações entre compradores e vendedores tanto de games quanto de serviços. As reuniões são agendadas com antecedência através de um sistema on-line disponibilizado pela organização do evento. Através dele é possível conhecer o perfil das diversas empresas participantes e entrar em contato com elas para agendar reuniões, que acontecem nos estandes da parte vendedora, seja de jogos ou serviços. Com o intuito de maximizar o número de contatos durante os três dias do evento, todas as reuniões têm duração definida de 30 minutos. Dessa forma, todas as conversas são extremamente objetivas e fazem com que seja estabelecido um diálogo entre as partes, o qual poderá e deverá ser continuado após a feira.

Atualmente, a Game Connection conta com três edições por ano: em março, nos Estados Unidos; setembro na Ásia e Dezembro na Europa. Na edição europeia de 2006, a feira foi realizada em Lyon nos dias 5, 6 e 7 de Dezembro. De acordo com a organização do evento, a feira contou com 150 estandes de expositores (vendedores de games e serviços

de desenvolvimento) e 114 compradores, tanto de produtos como de serviços. Foram contabilizados participantes de 32 países.

Dando continuidade ao processo que teve início com a participação das empresas desenvolvedoras brasileiras na feira Games Convention em Leipzig, em agosto de 2006, algumas mudanças na estratégia de participação na Game Connection foram adotadas. Após o evento da Alemanha, que tinha entre os principais objetivos apresentar nossas empresas ao mercado internacional, notou-se a necessidade de levar empresas com protótipos (demos) ou produtos acabados para esse tipo de feira. Somente dessa forma seria possível estabelecer diálogos mais concretos com publicadores e compradores de serviços de desenvolvimento.

Mesmo assim, esta foi somente a segunda participação de um grupo brasileiro em feiras do setor, então foram mantidos alguns objetivos propostos anteriormente:

1. Apresentação do momento atual dos desenvolvedores brasileiros de games à indústria internacional – iniciando, dessa forma, a construção da imagem das empresas brasileiras desenvolvedoras de games junto a potenciais parceiros, os quais, muitos até o início da feira desconheciam completamente o cenário brasileiro de desenvolvimento de games.
2. Realização de contatos para distribuição de produtos prontos ou em desenvolvimento – visando construir relacionamentos com canais capazes de levar os produtos brasileiros aos principais mercados consumidores em outros países.
3. Prospecção de empresas interessadas em terceirizar desenvolvimento – gerando oportunidades de parcerias com publicadores ou grandes estúdios desenvolvedores que precisam terceirizar o desenvolvimento completo ou parcial de seus projetos em função de grande demanda de produtos ou redução de custos em regiões onde a mão-de-obra é cara.

Estiveram presentes ao evento 05 empresas brasileiras de games: Insólita, Jynx, Preloud, Southlogic e Tec Toy. Durante os três dias de feira, nos dois estandes, foram realizadas aproximadamente 65 reuniões com publicadores, compradores de serviços, agentes e investidores. Além dessas reuniões, outros contatos foram estabelecidos de forma mais informal durante almoços e jantares promovidos pela organização do evento.

Em comparação à Games Convention de Leipzig, a feira de Lyon foi mais interessante nos seguintes aspectos:

Público participante extremamente qualificado: empresas publicadoras e compradoras de serviços de desenvolvimento enviaram representantes tomadores de decisão. Essas pessoas sabiam exatamente quais os produtos que estavam buscando e qual o tipo de parceria que procuravam em uma empresa desenvolvedora.

Objetividade das reuniões: por serem curtas, naturalmente as conversas precisavam ser objetivas. Além disso, o sistema de agendamento das reuniões possibilitou a criação de uma agenda de conversas somente com empresas realmente interessadas em discutir com as desenvolvedoras brasileiras. Quem não queria, simplesmente recusava o convite

para a reunião. E quem aceitava, fazia-o pois tinha real interesse nas empresas brasileiras.

#### **4.42. Consultoria Portugal e Espanha**

A contratação desta consultoria teve como objetivo dar continuidade a ações do grupo de empresas da Paraíba, participantes do antigo projeto regional. A consultoria visou sistematizar as informações necessárias para a elaboração de projetos de investimentos e aprofundar, principalmente em termos estratégicos e mercadológicos, as ações em curso com algumas das empresas. Além disso, faz-se necessário planejar e implementar novos modelos de negócio ajustados aos desafios naturais da internacionalização, principalmente a necessidade de investimentos a curto e médio prazo e a necessidade de grandes aportes na área da gestão, e por outro lado tirando partido das sinergias existentes entre as empresas do consórcio.

O espaço europeu, principalmente aquele compreendido pela União Européia, é um celeiro de oportunidades no campo dos apoios financeiros e técnicos ao desenvolvimento de negócios.

As empresas do Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Software, Hardware e Serviços da Paraíba têm agido, de forma sustentada e consistente, no desenvolvimento de estratégias de internacionalização, cujo sucesso já é visível em várias das empresas do consórcio. Em fins de 2004 e durante 2005, iniciou-se um trabalho de consultoria no sentido de desenvolver planos de Marketing internacional, planos de ação e modelos de negócio para atuação internacional para algumas dessas empresas, visando inicialmente o mercado-alvo da Península Ibérica, sem perder de vista a inserção deste mercado no contexto da União Européia e das oportunidades advindas de um mercado comum que, atualmente, abrange cerca de 450 milhões de habitantes. Estas fases foram essenciais para garantir uma atuação em campo ajustada às características e identidades específicas da UE e dos países em questão.

Foram alcançados os seguintes resultados da Consultoria contratada: 1) Diagnóstico detalhado das atividades de consultoria, de acordo com as necessidades das empresas; 2) Primeira versão do Manual de Programas de Investimento; 3) Plano de trabalho para atuação na feira SIMO TCI; 4) Roadmap do Processo de Certificação; 5) Check-list do processo de certificação por empresa envolvida; 6) Versão final do Manual de Programas de Investimento e Relatório de acompanhamento de prospecções realizadas durante a SIMO TCI; 7) Relatório de acompanhamento do processo de certificação CE das empresas; 8) Fortalecimento da posição comercial das empresas do consórcio PBTec, Paraíba, participantes do PSI SW; 9) Fortalecimento das empresas do PBTec no mercado Ibérico e Europeu.

A Consultoria foi realizada pela empresa Nexlogic Business Solutions, empresa internacional de software e consultoria, com 18 anos de existência e com unidades de negócios em Portugal, México e Brasil, através do consultor Marcelo Caio de Miranda da Silva.

#### **4.43. Gartner Symposium ITXPO**

##### **2005**

A participação das empresas do PSI SW na feira Gartner Itxpo contou com estande próprio. A presença das empresas do PSI SW com estande próprio não estava prevista, mas foi fruto de remanejamento aprovado pela APEX. As empresas do projeto participaram na feira Gartner ITXPO 2005, realizada em Orlando, Flórida de 17 a 20 de outubro de 2005. Participaram 3 empresas do PSI SW, Superwaba, Unitech e Enterprise. Foram realizados 45 contatos, além de centenas de leads, com uma perspectiva de realização de US\$ 3,6 milhões em negócios e 105 postos de trabalho.

Para as empresas, o evento teve como objetivo coletar informações sobre mercado internacional, avaliar capacidade de exportação e a possibilidade de participação no mercado global, além de possibilitar boas perspectivas de negócios a médio prazo.

O evento possibilitou a divulgação do software brasileiro no mercado americano, bem como das empresas do PSI SW e significou uma importante oportunidade do SOFTEX reforçar seu papel de porta de entrada para potenciais clientes.

##### **2006**

Por uma iniciativa da SOFTEX e APEX, pela terceira vez consecutiva, foi organizada a participação brasileira no Gartner Symposium ITXPO 2006, um dos mais importantes eventos mundiais do setor de Tecnologia da Informação, realizado no período de 08 à 13 de outubro de 2006, em Orlando, FL / EUA. Sem dúvida, esta foi uma iniciativa relevante para o setor brasileiro de software, em função da excelente oportunidade de contato com equipes de compra de TI de organizações com as mais variadas necessidades tecnológicas e com recursos para adquiri-las. As empresas brasileiras tiveram a oportunidade de manter contato direto com os formadores de opinião, que são decisivos para a definição de compras destas soluções em suas organizações. Foi um palco ideal para que as empresas apresentassem ao mercado norte-americano os diferenciais competitivos de nossa indústria, entre os quais estão nossa comprovada capacidade criativa e o caráter inovador presente em nossas soluções. Certamente este evento pode ser considerado como uma das principais entradas para o mercado americano, e que poderá ajudar a penetrar outros mercados devido a enorme relevância do evento para outras partes do mundo.

O Brasil marcou presença com 05 das maiores empresas integrantes das verticais de segurança, gestão e finanças do PSI-SW - Projeto Setorial Integrado para Exportação de Software e Serviços Correlatos: Módulo, DBA, B2Br, Astrein e Educandus. Além de uma extensa programação de conferências, mais de 200 palestras apresentadas por analistas e convidados especiais no Gartner Symposium, a delegação brasileira contou com um estande coletivo, o “Brazil Vertical Solutions”, montado na Feira de Tecnologia - ITXpo 2006, que permitiu que as empresas brasileiras compartilhassem a infraestrutura e atuassem perante o público presente. Foram feitas algumas reuniões com analistas da Gartner, entre eles: 1) Linda Cohen – Outsourcing, 2) David Furlonger – Security

Brokerage, 3) Bern Elliot – Contact Centers & Voip, 4) John Pescatore – Network Security, 5) Bruce Bond – General Manager of the Analysts, 6) Vicent Oliva – Head Analyst for the Financial Services, 7) Andy Ribbons – Head Analyst for the Business Management Services, ocasiões em que se pontuou a estratégia brasileira em marcar a sua constante presença no evento e entender como deve ser encaminhado a continuidade do planejamento de conquistar o mercado norte americano. Foram realizados 200 contatos com empresários dos seguintes países: Estados Unidos, Inglaterra, Portugal, Romênia, Índia, México, Costa Rica, Venezuela, Chile, Colômbia e Argentina.

Para os próximos doze meses, as empresas brasileiras têm como expectativa de negócios, decorrentes dos contatos realizados no evento, o valor de US\$ 2,6 milhões e geração de 90 postos de trabalho.

O evento Gartner Symposium ITEXPO 2006 conseguiu consolidar definitivamente a imagem do Brasil junto a esta comunidade formadora de opinião, como sendo um dos países de destaque no fornecimento de soluções em TI para diversos segmentos.

#### **4.44. Gartner Financial Service Technology Summit**

##### **2005**

A realização desta atividade não estava prevista, mas foi fruto de remanejamento aprovado pela APEX. As empresas de serviços voltadas para a área bancária tiveram a oportunidade de participar da primeira versão do Gartner Financial Summit, realizado em Nova Iorque, de 29 a 31 de agosto de 2005. A presença brasileira neste evento reforça a tese de que o Brasil é um forte player neste segmento a nível mundial. O Brasil marcou presença com 8 das maiores empresas do setor (BRQ, DBA, Stefanini, CPM, ACS, YKP, YMF e Politec).

Foram realizados 88 contatos com empresas principalmente americanas, mas indianas e canadenses também. A expectativa de geração de negócios foi estimada pelas empresas em US \$ 3,2 milhões com a geração de 227 novos empregos.

Na opinião da SOFTEX, a participação brasileira neste evento Gartner Financial Services, em sua primeira edição, realizada pela Gartner, atingiu plenamente os objetivos, quais sejam:

1. Contribuir para a fixação da marca Brasil como alternativa viável para fornecimento global de software e serviços de qualidade, através da presença física, em estandes, da Softex e da Politec
2. Geração de leads de negócios qualificados para as empresas brasileiras presentes (Politec como expositora e ACS, BRQ, CPM, DBA, Stefanini, YKP e YMF como prospectoras);
3. Atualização das tendências e do conhecimento do negócio IT for banks and financial services por parte das empresas e do nosso pessoal presente.

O evento foi extremamente focado e o público presente era altamente qualificado, sendo composto apenas por tomadores e influenciadores de decisão relevantes nos bancos, financeiras e seguradoras, ou seja CFO e CTO e seus auxiliares diretos. O material impresso preparado, enfocando fatos e números da automação bancária brasileira, obteve vários elogios pela sua objetividade.

Foi dada grande ênfase à questão do acompanhamento do follow-up dos leads gerados

## 2006

As empresas de serviços voltadas à área bancária tiveram a oportunidade de participar do Gartner Financial Summit realizado em Boston – EUA, de 28 a 30 de Agosto de 2006. A presença brasileira neste evento visou reforçar o posicionamento do Brasil como um forte player neste segmento a nível mundial. O Brasil marcou presença com seis das maiores empresas do setor como ATECH, DBA Engenharia de Sistemas Ltda, ACS Algar Call center Services S.A., Intellectual Capital, BRQ Soluções em Informática Ltda e Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda.

Foram realizados 156 contatos com empresas principalmente americanas, indianas, canadenses, japonesas, colombianas e do Leste Europeu. A expectativa de geração de negócios foi estimada pelas empresas em US\$ 1,03 milhões com a geração de 124 novos postos de trabalho.

O evento foi extremamente focado e o público presente era altamente qualificado, sendo composto apenas por tomadores e influenciadores de decisão relevantes nos bancos, financeiras e seguradoras, ou seja, CFO e CTO e seus auxiliares diretos. O material de divulgação utilizado foi o mesmo preparado em 2005, incluindo material específico das empresas participantes enfocando fatos e números da automação bancária brasileira.

### 4.45. Seminário Brazil Outsourcing 2005

A realização desta atividade não estava prevista, mas foi fruto de remanejamento aprovado pela APEX. O projeto PSI SW apoiou, através de patrocínio, a iniciativa da realização do seminário Brasil Outsourcing 2005, organizado pelo Flavio Grynspan e Riosoft. O seminário foi realizado no Rio de Janeiro, nos dias 7 e 8 de julho. O evento contou com 170 participantes, incluindo representantes dos grandes provedores de serviços de software brasileiros, diretores de pequenas e médias empresas interessadas em exportar, representante de governo e da academia.

Foram convidados quatro keynote speakers de importantes consultorias do Mercado de outsourcing: Greg Blount, Eugene Kublanov, Paul Tjia, David L. Ross e dois convidados especiais: Michael Mensik e Clifford Alexander Young.

No seminário foram discutidos, o papel das subsidiárias locais das multinacionais, o desenvolvimento de canais de comercialização, a competição no mercado internacional e como os compradores escolhem seus fornecedores. Além disso, as empresas brasileiras

fizeram uma análise de suas experiências de exportação para mercados como EUA, Europa, Japão e América Latina.

O evento contou com a participação de um número significativo de empresas do PSI SW, que avaliaram positivamente o seminário.

#### **4.46. Encomex**

A realização desta atividade não estava prevista, mas foi fruto de remanejamento aprovado pela APEX. A SOFTEX foi convidada a participar da 10ª versão do Encontro de Comércio Exterior, realizada em Porto Alegre em 29 de setembro, apresentando uma palestra sobre o Projeto Setorial Integrado para Exportação de Software e Serviços Correlatos - PSI SW.

Foi montado um estande do SOFTEX / SOFTSUL e do PSI SW e junto com outros projetos de exportação de outros setores, tivemos a oportunidade de divulgar o projeto para empresas da região.

#### **4.47. Feira Blue Sky - World Low Cost Airlines Américas Congress – Miami**

Ocorrida de 26 a 28 de Junho de 2006 em Miami, Florida, a World Low Cost Airlines Américas Congress foi a primeira feira realizada pela Terrapin nos Estados Unidos, na qual a representatividade e o foco ajustado para o setor revelam o forte potencial da feira para geração de contatos e oportunidades de negócio. Os organizadores possuem uma versão desta feira na Europa já consolidada.

A participação na feira gerou uma nova adesão ao PSV Aviação a Wplex Software Ltda. Participaram também as empresas Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática Ltda, Atech e USS Tecnologia em Informática Ltda - Mysky. O material (folders e banners) ficou muito interessante, gerando comentários positivos sobre os mesmos. De acordo com os participantes, os investimentos na feira foram importantes, mesmo sendo este evento o primeiro ocorrido nas Américas e fora do consolidado mercado europeu onde já é tradicional, mostrou-se bastante focada no mercado americano com algumas situações para América Latina, Central e América do Sul. Foi destacado a determinados aspectos muito positivos sobre o Brasil e a tecnologia, tais como: Petrobras, Embraer, Flex Fuel, SPB, Eleições informatizadas, Imposto de Renda, etc.

Foi elaborado material promocional da PSV aviação contendo informações sobre o setor e sobre as empresas da vertical.

Foram realizados 120 contatos realizados com empresas dos EUA, Colômbia, Chile, Argentina, Panamá, Inglaterra, Suíça, Canadá, México e Costa Rica A expectativa de geração de negócios foi estimada pelas empresas em US\$ 1,3 milhões com a geração de 34 novos postos de trabalho.

Segundo a avaliação das empresas da vertical, a escolha da feira foi acertada e merece continuidade do projeto através de futuras participações. As empresas presentes foram participativas e atuantes no desenvolvimento de contatos e o papel institucional da SOFTEX foi evidenciado e percebido inclusive pelos visitantes ao stand. Foi gerada uma base de dados com os principais visitantes ao stand.

A avaliação geral do evento foi de que a marca ATSA (Aviation Technology System Association) apresentada ao mercado, demonstrou seu potencial de apresentar soluções integradas ao setor de aviação. O fato de ser uma feira menor em público tem a vantagem de permitir a vertical aperfeiçoar seu discurso e apresentações para melhor alcançar seus objetivos. Os potenciais clientes certamente esperam ver a ATSA presente em novos eventos para decidir trocar suas soluções por soluções brasileiras com a segurança que esta decisão exige.

#### **4.48. T + L Conference**

Seguindo os moldes tradicionais das conferências do segmento educacional, a T+L Conference, em sua vigésima edição, realizada em Dallas, Texas, no período de 8 a 10 de novembro de 2006, proporcionou aos participantes workshops, palestras, fóruns, uma área para expositores e contou com um público de cerca de 2.000 pessoas.

A T + L Conference é uma das principais feiras de tecnologia educacional dos Estados Unidos. Embora ela tenha um público participante menor do que habitualmente encontrado em conferências como a NECC, a maioria das pessoas que atendem à T+L são formadoras de opinião e têm o poder de tomar decisões. É um evento promovido pela *National School Boards Association* que é uma organização, a nível nacional, preocupada em promover a excelência em escolas primárias e secundárias do país, funcionando como um elo de ligação entre as escolas e os diversos órgãos educacionais federais.

A presença brasileira foi marcada pela participação ativa de duas empresas pertencentes à Vertical Educação: a Positivo Informática e a P3D, que compartilharam um estande coletivo, na área de expositores, e contaram com salas de reunião para a realização de rodas de negócios. Quatro outras empresas enviaram seus materiais para distribuição: Astrein, iLog Tecnologia, Teknisa Software e Educandus. Os principais objetivos propostos foram: expor os produtos oferecidos pelas empresas participantes objetivando a sua divulgação e buscando a realização de novos negócios/parcerias; receber feedback sobre os produtos apresentados; identificar produtos similares já existentes no mercado americano; disseminar o trabalho da parceria SOFTEX/APEX no suporte ao consórcio formado pelas empresas participantes da Vertical Educação. Em paralelo ao trabalho de apresentação dos produtos, realizado durante o horário definido pela organização da conferência para o funcionamento da área de exibição nos dias 8, 9 e 10 de novembro, contatos específicos foram feitos com pessoas/empresas para a apresentação dos trabalhos das demais empresas da vertical de educação. Durante as apresentações do Dr. David Thornburg os folders contendo o material das empresas brasileiras foram distribuídos bem como material da P3D foi demonstrado. A visitação ao estande brasileiro foi extensiva e a reação do público muito favorável.

Dar continuidade aos contatos iniciados durante a T+L é muito importante como é importante, também, buscar maior participação das empresas em eventos no próximo ano. É preciso haver um trabalho constante, de pelo menos um ano para que haja uma maior conscientização do potencial brasileiro por parte do mercado americano. Projetos piloto tornam-se um ponto importante para o estabelecimento de referências e apresentação de experiências em eventos relacionados à área educacional. A partir do banco de dados obtido durante a conferência será possível estabelecer uma linha de ação quanto à prospecção de potenciais clientes e de como buscar uma efetiva atuação em escolas americanas.

#### **4.49. CSI – Computer Security Institute Conference & Exhibition**

Aconteceu na cidade de Orlando, FL / EUA, nos dias 6, 7 e 8 de novembro de 2006, a 33ª Feira Anual de Segurança de Computadores a CSI - Annual Computer Security Conference & Exhibition. A participação brasileira, através do PSV Segurança, proporcionou fortalecimento na estratégia de internacionalização das empresas, consolidação de uma imagem consistente com um posicionamento determinado, baseado em uma visão de excelência, confiabilidade, resistência e qualidade internacional do PSV Segurança e teve como objetivo não só gerar leads de negócios, mas também transformar o Brasil em uma referência em soluções de segurança e de gerenciamento de risco, a exemplo do que outros países têm feito em outros nichos.

Participaram do evento mais de 90 expositores, poucos de fora dos Estados Unidos, foram eles: 4 empresas canadenses, 2 britânicas, 5 coreanas e uma brasileira. O Brasil foi representado pelo PSV Segurança, que foi citado como “Produtora de soluções com alto nível de qualidade pronta para concorrer em igualdade com padrões internacionais”; com a participação presencial das empresas Módulo, True Access, Open e Qualisoft. O estande brasileiro foi um dos maiores da feira. Um dos destaques da feira foi a palestra de Jimmy Wales, o criador da Wikipedia, que tratou do assunto: Em que fatos você confia (e porque confia neles), entre outras palestras de nomes importantes do setor.

Além da participação no evento CSI, o PSV Segurança realizou duas apresentações de alto valor: uma para o Departamento de Homeland Security do Governo Norte-americano e outra para a OEA - Organização dos Estados Americanos. A apresentação para o Governo Norte-americano foi feita para Mr. Mui Erkun, chefe de gabinete a área de aquisições do Homeland Security, e teve como objetivo mostrar a excelência das soluções de segurança da informação desenvolvidas pelas empresas que compõem o consórcio Brassec, apresentando o nível de excelência, maturidade e alta confiabilidade das soluções desenvolvidas pelas empresas brasileiras de segurança da informação e gerenciamento de risco. A apresentação na OEA foi realizada com o principal objetivo de programar uma apresentação institucional do Brassec para os 34 países-membros da Organização dos Estados Americanos.

O grupo vai somar a *expertise* de cada uma das empresas participantes para uma oferta completa e de alta qualidade de produtos e serviços de segurança da informação no

mercado internacional. A expectativa de desempenho para o próximo ano é gerar negócios da ordem de US\$ 5 milhões até dezembro.

#### **4.50. Implantação de Base Operacional nos Estados Unidos**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.51. Capacitação em Atendimento a RFP**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.52. Capacitação em Novas Tecnologias**

Várias ações foram empreendidas pelas empresas participantes do PSI SW (como: Positivo Informática, DBA, Enterprise, ILOG) no sentido de capacitar sua equipe em novas tecnologias. Esta ação é importante e se traduz num melhor preparo do corpo técnico das empresas para o atendimento de demandas oriundas de clientes no exterior.

Entre as novas tecnologias nas quais houve investimento em capacitação estão: Java, Microsoft.net, ASP.

#### **4.53. Implantação de Sistemas da Qualidade**

É imprescindível para as empresas do setor, como as que integram o PSI-SW, desenvolverem programas de implantação ou atualização de sistemas de gestão da qualidade. Tais sistemas melhoram a qualidade gerencial – base: normas ISO 9000 ou e-SCM, a qualidade do produto de software – base: norma ISO 12207 -, ou a qualidade do processo de desenvolvimento – base: normas CMM, CMMI ou ISO 15504, características essenciais para alcançar o mercado externo.

Neste contexto as empresas e a SOFTEX realizaram investimentos significativos visando qualidade e certificações. Dentre as empresas que realizaram estes investimentos, temos: BRQ Soluções em Informática Ltda, Politec, Fundação Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecom - CpqD, Intellectual Capital, Positivo Informática Ltda, Softplan, UB Sistemas, Zanthus Comércio e Serviços Técnicos S.A., entre outras.

#### **4.54. Capacitação em Gestão de Negócios de Software**

Visando capacitarem seus profissionais na gestão de negócios de software, as empresas do PSI-SW realizaram treinamentos como: Curso de especialização em Gestão de Empresas de Tecnologia, MBA em Gestão, Process and Product Quality Assurance, certificação PMP. Estes investimentos foram realizados pelas seguintes empresas:

Bankware, DBA, Astrein, IT-Integration, NITRIX, Gesplan, Osemg, Softium, ACS Algar Call Center Services S.A.

#### **4.55. Melhoria de Processo do Software Brasileiro**

Esta ação tem como proposta a elaboração de um Modelo de Referência de Processos, baseado nos conceitos de maturidade e capacidade de processo, para a avaliação e melhoria da qualidade e produtividade de produtos e serviços de software, visando: por um lado, uma maior utilização pela indústria nacional e, por outro lado, uma capacitação para definição de ajustes e adaptações dos modelos internacionais para alinhamento com a realidade decisões da política de software brasileira.

O Projeto MPS.Br - Melhoria de Processo do Software Brasileiro - uma iniciativa envolvendo universidades, grupos de pesquisa e empresas, sob a coordenação da Sociedade SOFTEX - Sociedade para Promoção da Excelência do Software Brasileiro, realizou, no período a que se refere este relatório, diversos investimentos resultando na disseminação do modelo, tendo como resultados cerca de 8 empresas certificadas até o momento, sendo várias delas empresas integrantes do PSI SW: como a DBA, a UB Sistemas e My Sky.

#### **4.56. Qualificação de Profissionais - Modelo SEI/CMMI**

Atingir padrões internacionais de qualidade e produtividade no setor de software, no Brasil é condição essencial na busca da competitividade mundial das indústrias. Dessa forma, esta atividade está direcionada para a execução de atividades, notadamente no que se refere à expansão de uma base de conhecimento no método SCAMPI/CMMI que possa acelerar o processo de qualificação das empresas.

Com este objetivo foram realizadas contratações de consultorias e estudos, sob a coordenação da Sociedade SOFTEX (Sociedade para Promoção da Excelência do Software Brasileiro), para Implantação de um Curso de Especialização Latu Sensu a Distancia em Melhoria de Processo com CMMI e formação de especialistas em varias partes do país.

#### **4.57. Internacionalização e Localização**

Para ser competitivo no mercado mundial, o software precisa se comunicar com o usuário final na sua língua nativa e precisa estar baseado nas suas convenções locais. Neste âmbito, muitas empresas do PSI como: SPPS, Directtalk, DBA, Astrein Engenharia de Manutenção, OSEMG, Gesplan, Positivo Informática Ltda, Bankware, Inatel, Softplan, Malisoft, My Sky, Softium, Fundação CPqD - Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações, ACS Algar Call Center Services S.A., UB Sistemas, Vetta Technologies Ltda., etc, estão desenvolvendo atividades de internacionalização e localização de software, que exige a utilização de diversos novos profissionais, além de treinamento adequado dos tradicionais profissionais de desenvolvimento de software.

#### **4.58. Capacitação dos Agentes SOFTEX**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.59. Capacitação à Distância em Melhoria da Qualidade de Software**

A SOFTEX está investindo também em projetos de capacitação à distância objetivando empresas de software que busquem conhecimentos para melhorar a qualidade de seus processos. Neste contexto em 2005 foi desenvolvido Projeto "Capacitação a Distância em Melhoria de Qualidade de Software" da SOFTEX, com o apoio do agente SOFTEX – Salvador, realizado em convênio com a Universidade Federal de Lavras e conta com investimentos desta, da SOFTEX e do Programa Prioritário de Informática Softex do Ministério da Ciência e Tecnologia.

#### **4.60. Elaboração de 03 Planos de Negócios de Empresa Comercial Exportadora de Software e Serviços Correlatos - IT Traders**

Nos setores tradicionais da economia, é comum a existência de empresas especializadas, como as traders e as comerciais exportadoras. Entretanto, no setor de software e serviços, muito mais complexo sob diversos aspectos (tais como ciclo de venda mais longo, necessidade de se discutir propriedade intelectual e suporte técnico), não existem ainda tais estruturas dedicadas. Desta forma, é fundamental a criação das 'IT Traders', de propriedade conjunta das companhias brasileiras de tecnologia e de investidores, privados ou públicos. Com isso, as empresas poderiam se dedicar exclusivamente ao competitivo mercado interno, delegando às IT Traders as operações internacionais. As IT Traders ficariam responsáveis pela organização da oferta de serviços e soluções das empresas brasileiras, o que representaria agilidade e custos menores no atendimento às oportunidades surgidas além das fronteiras nacionais.

Após a seleção das propostas apresentadas em resposta ao edital colocado na praça, o Centro de Tecnologia de Software de Brasília – TECSOFT, a Exart Consultoria e Representações Ltda e o ITS – Instituto de Tecnologia de Software foram contratados para prestar consultoria para elaboração de Planos de Negócios, voltados a constituição de empresas dedicadas exclusivamente ao mercado internacional, a partir do interesse das empresas integrantes das PSV's, propondo a criação de IT Traders para a PSVs Telecom, Saúde e Finanças.

##### **Telecom:**

As três sócias da IT Trader são a POLICENTRO ,a TECNOLÓGICA e a VISENT, todas Empresas de médio porte atuantes no mercado de TI / Software Brasileiro, com histórias sucedidas, no fornecimento de soluções e serviços para Operadoras e Prestadoras de Serviços de Telecomunicações.

Considerando uma sensível redução em suas perspectivas de crescimento no mercado brasileiro, e tendo em vista a necessidade de aumentar o volume de negócios e, por

consequência sua sustentabilidade a médio e longo prazos, as sócias passaram a acompanhar nos últimos dois anos o cenário internacional, e particularmente os mercados sulamericano e norte-americano. Os Mercados Argentino, Chileno e Venezuelano serão priorizados, estabelecendo um escritório em um desses Países. Em uma segunda fase, realizarão ações prospectivas e de vendas nos mercados do México, Caribe e, nos EUA, particularmente na Flórida.

### **Saúde:**

As empresas APPI, ASTREIN, MICRODATA, NEXO CS, SHIFT, SYSPEC e TEKNISA, envolvidas no referido estudo, são todas participantes do projeto PSI SW e integrantes da PSV Saúde.

A área de atuação proposta para a IT Trader foi focada em alguns mercados americanos, México, Colômbia e Chile, com forte concentração de ação no México. A proposta envolve também, a partir do primeiro ano, estudo e promoção de ações promocionais exploratórias no mercado do Texas, devendo evoluir para ações sistemáticas, a partir do terceiro ano de funcionamento naquele estado americano. A partir do segundo ano, iniciação de ações exploratórias com relação à Espanha, visando estabelecer, a partir do 4<sup>a</sup> ano, uma ampliação do foco para este país. Para longo prazo, espera-se montar uma plataforma na EU.

### **Finanças:**

A área de atuação proposta para a IT Trader está focada no México e Estados Unidos. As empresas BANKWARE S/A, BRQ SOLUÇÕES EM INFORMÁTICA LTDA., CAPITAL INTELLECTUAL LTDA., e SENIOR SOLUTIONS S/A manifestaram interesse e apoio para a elaboração do Plano de Negócio. Elas são participantes do projeto PSI SW e integrantes da PSV Finanças.

## **3.61. Gestão PSI**

Durante o período do convênio, esteve trabalhando junto com a equipe SOFTEX o consultor de negócios contratado com recursos APEX. Durante o ano de 2005 o consultor contratado foi José Carlos Cusnir. Em 2006, com a saída deste consultor por motivos de ordem particular, procedemos a uma seleção de substituto. Após a seleção e entrevista com os três finalistas foi escolhido Charles Schramm para substituir o Cusnir. A atuação de ambos foi de suma importância para a condução do projeto.

Além disso, recursos APEX e contrapartida foram utilizados para a realização de reuniões de gestão, da equipe interna, da equipe com a APEX e da equipe com as empresas participantes. Foram realizadas ações de divulgação, esclarecimentos para empresas participantes e interessadas além de reuniões junto aos projetos regionais de exportação que estão terminando e cujas empresas estão migrando para o PSI SW nacional.

Durante o convênio a composição da equipe executora do projeto PSI SW foi a seguinte:

1. Coordenador Geral da SOFTEX
2. Coordenador da Área de Desenvolvimento de Negócios SOFTEX
3. Gerente do Projeto PSI SW

4. Gerente de Negócios Internacionais PSI SW
5. Gerente de Eventos PSI SW
6. 03 Assistentes para Apoio das Gerências
7. Estrutura de apoio SOFTEX

#### **4.62. Contratação e Desenvolvimento de Modelo de Governança para as PSV's, com realização de Workshop PMI**

A empresa Ictus Tecnologia da Informação e Gerenciamento de Projetos foi a contratada para a realização de um Estudo e Desenvolvimento de Modelo de Governança para o PSI SW e Gestão dos Portifólio de Soluções Verticais – PSVs.

Com a alta competitividade nos diversos mercados internacionais de atuação das empresas de TI, torna-se imprescindível, para projetos com a complexidade do PSI SW, a implantação de ferramentas de Governança, proporcionando a melhoria de sua gestão e conseqüente modernização dos processos e incremento de produtividade e qualidade na prestação de serviços. O modelo de Governança é um conjunto de ações necessárias para o diagnóstico, planejamento e organização, aquisição e implementação, entrega e suporte, finalizando pela monitoração dos processos que visam a excelência dos produtos e serviços das empresas.

O trabalho da consultoria teve como objetivo propor um modelo de gestão estratégica para a estrutura dos PSV's que possam contribuir para o alinhamento dos projetos às estratégias de negócios desses PSV's. O trabalho também visou preencher uma lacuna encontrada na ausência de práticas formais de Gerenciamento de Projetos nos PSV's.

O trabalho contou com a realização de dois workshops ministrados pelo consultor Rodrigo Loureiro. O primeiro contou com a participação dos Coordenadores dos PSV's, empresários e equipe SOFTEX, e foi dividido em duas partes: 1) Introdução ao gerenciamento de Projetos; Apresentação do PMO e implementação, reflexão sobre as práticas de gestão atuais dos PSV's e passos para a definição de um modelo de gestão para os PSV's; 2) discussão das diretrizes do modelo de PMO estratégico do PSI-SW.

A consultoria realizou Survey para levantamento das práticas de cada PSV estruturado e ativo, levantamento dos modelos de governança e abordou os pontos relacionados abaixo:

- Levantamento das práticas de gestão em curso nos PSV's: PSV Aviação, PSV e-Business, PSV Educação, PSV Energia, PSV Finanças, PSV Gestão Empresarial, PSV Governo, PSV Saúde, PSV Segurança e PSV Telecom. Os levantamentos se deram por meio de análise documental e entrevistas com os gestores do SOFTEX e dos PSV's.
- Seleção das melhores práticas dentre as levantadas. Estas melhores práticas serão um dos subsídios para a proposição dos modelos de gestão. Dentre estas melhores práticas estarão contemplados métodos e processos gerenciais, instrumentos gerenciais, ferramentas e técnicas, estruturação organizacional,

agentes e stakeholders envolvidos. As melhores práticas selecionadas foram pelos gestores do SOFTEX e dos PSV's.

- Proposição de modelos de gestão. Além das melhores práticas selecionadas dentre as atualmente utilizadas nos PSV's, os modelos terão como referência práticas correntes de gestão por resultados, com ênfase em gestão por projetos, gestão de programas e gestão de portfólios. Os modelos propostos contemplarão desenhos, descritivos, instrumentos, técnicas e ferramentas. Os modelos propostos deverão ser validados pelos gestores do SOFTEX e dos PSV's.

O modelo proposto a partir dos conceitos do PMI e dos resultados da pesquisa realizada foi referendado pelos Coordenadores dos PSV's, empresários e equipe SOFTEX no segundo workshop realizado. Nesta ocasião também foram apresentados e discutidos os conceitos de gerenciamento de programas e portfólios.

As diretrizes do modelo propostas neste trabalho podem ser aplicadas por qualquer PSV, porém que possuam planejamento estratégico. Na sua definição, tomou-se cuidado em definir funções, ferramentas, objetivos estratégicos e indicadores que fossem possíveis de serem aplicados em qualquer PSV. Contudo, podem ser necessárias algumas adaptações para o mapeamento das diretrizes em PSV's que possuam peculiaridades quanto ao gerenciamento do planejamento estratégico e gerenciamento de projetos. Caberá ao PSV quando da aplicação identificar essas adaptações.

#### **4.63. Estudos dos Impostos Incidentes sobre o Setor de Software e Serviços**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

#### **4.64. Programa de Bolsas IEL / APEX**

Esta ação foi cancelada por ocasião do aditivo.

### **5. Outras Ações Realizadas**

#### **5.1. Feira AID & TRADE**

O PSI SW, através do seu gerente, participou do estande organizado na feira AID&TRADE em Genebra, em janeiro de 2006, pela ABIMO. À feira seguiu-se uma visita à escritórios da ONU em Genebra e Copenhagem. A realização desta atividade não estava prevista, mas foi sugerida pela APEX como forma de abrir um canal para a indústria de software junto às agências da ONU. Aproveitou-se a oportunidade para realizar contatos preparatórios para o Projeto Comprador Governo, realizado por ocasião da 31ª Reunião do Grupo de Trabalho de Licitação Inter-Agência das Nações Unidas (IAPWG) no Brasil, que reúne os chefes de licitação e compras das agências do Sistema das Nações Unidas.

A feira AID & TRADE é uma feira de fornecedores da ONU e a participação de funcionários ligados diretamente à ONU foi proibida, diminuindo muito a importância e o movimento na feira.

## **5.2. Missão Presidencial ao Reino Unido**

A realização desta atividade não estava prevista, mas frente a sua relevância para formação da Imagem do Software Brasileiro, foi aprovada pela APEX. O Consultor da SOFTEX, José Carlos Cusnir, ministrou uma palestra sobre o Software Brasileiro para instituições inglesas, durante a Missão Presidencial ao Reino Unido.

## **5.3. Missão à América Central**

A atividade foi organizada pela APEX e teve participação das seguintes empresas integrantes do PSI SW: Intellectual Capital, Malisoft e Politec.

## **5.4. IT Channel Vision**

A realização desta atividade não estava prevista, mas houve interesse das empresas no estande Brazil IT. A IT Channel Vision foi realizado em Orlando e contou com a participação das seguintes empresas integrantes do PSI SW: Stefanini, Pix, BRQ e DBA. A empresa Politec, na época integrante do PSI SW, participou com estande próprio.

## **5.5. Feira PYMES**

A atividade não estava prevista. A feira PYMES foi realizada no México e contou com a participação de dois representantes da SOFTEX.

## **5.6. Reunião com o Banco Credit Suisse**

A realização desta atividade não estava prevista. A Sociedade SOFTEX promoveu um encontro entre o Sr Eric Sledgister, CFA, Vice Presidente de Equity Research do Credit Suisse, em Chicago, e as empresas prestadoras de serviços de Outsourcing, atuantes no setor de TI para Finanças. O encontro foi realizado no dia 19 de setembro de 2006, em São Paulo / SP, nas dependências do ITS – Instituto de Tecnologia de Software, e contou com a presença de representantes da Sociedade SOFTEX e de representantes das empresas: BRQ, Prokwork, B2BR e Unitech, que realizaram uma apresentação sobre seus negócios e atividades. Não houve informação de resultados práticos, mas existe a chance de que alguma das empresas que se apresentaram ser convidada para uma conferência internacional do Credit Suisse em 2007 e mostrar seus trabalhos.

## 5.7. Reunião com Delegação Portuguesa

A realização desta atividade não estava prevista. O Consulado de Portugal convidou a Sociedade SOFTEX, no âmbito do Projeto PSI SW, a ministrar palestra para a Delegação Portuguesa em missão oficial ao Brasil, composta de onze empresas. A palestra foi ministrada pelo Gerente de Eventos do PSI SW, Austregésilo Gonçalves, realizada no dia 19 de outubro de 2006, no Consulado de Portugal, em São Paulo, sobre o tema: O mercado brasileiro de software, os principais destaques do país no âmbito da alta tecnologia, principais realizações e tendências. A palestra foi seguida de debate sobre as principais oportunidades de parceria com empresas portuguesas.

## 6. Resultados

### 6.1 Resultados Qualitativos

Em 2005, o destaque do PSI-SW foi a estruturação dos PSV's Portfólios de Soluções Verticais. Esta iniciativa, inédita no Brasil, configura-se como extremamente promissora, como meio de alavancar as exportações de software e serviços brasileiros. É sabido que (i) as empresas brasileiras, embora bastante competentes em seus segmentos e nichos de atuação, não dispõem de "musculatura" para o jogo no mercado internacional de TI e (ii) não tem cultura e prática de atuarem cooperadamente. Neste sentido, os PSV's sinalizam para uma nova realidade, onde as empresas atuando em conjunto, podem praticar o associativismo empresarial e, assim, se apresentam com um pouco mais de robustez no mercado internacional. Esperam-se os seguintes benefícios com a atuação cooperada e focada das empresas:

- a. Ganho de escala na abordagem comercial: a oferta deixa de ser unitária para ser de um conjunto de soluções ou serviços.
- b. Diminuição de custos na promoção comercial.
- c. Diminuição de custos para resolução de problemas comuns (legais, tributários, etc)
- d. Troca constante de informações entre as empresas
- e. Surgimento de novas ofertas de valor combinadas

O primeiro semestre de 2006 constituiu-se numa fase definitiva para o bom encaminhamento do PSI-SW. Após a estruturação dos Portfólios de Soluções Verticais – PSV's, ocorrida no segundo semestre de 2005, os grupos de empresas começaram a atuar em conjunto com foco no mercado internacional.

Os estágios de desenvolvimento e a forma de trabalho interna varia de grupo para grupo, razão pela qual será implantado um modelo de gestão de PSV's, baseado nas premissas do PMI – Project Management Institute.

Percebemos um crescimento do envolvimento das empresas nas ações conjuntas e muitas negociações iniciadas que deverão gerar resultados efetivos num futuro próximo. Vários eventos realizados foram focados especificamente na vertical (PSV), tais como,

Infosecurity – PSV Segurança, Blue Sky – PSV Aviação, Games Convention - Games, NECC – PSV Educação, Compradores Saúde – PSV Saúde e Comprador Finanças - PSV Finanças, gerando contatos e conhecimento na área. Os mercados alvo estão se tornando mais claros, visto que na estruturação e definição estratégica as empresas apresentaram uma quantidade de mercados alvo bastante grande.

## **6.2. Resultados Quantitativos**

Em 2005, 100 empresas estavam integradas ao projeto PSI SW, envolvendo 26.642 funcionários. Os resultados de exportação informados montaram US\$ 11,9 milhões, o que corresponde a geração de 240 empregos.

Em 2006, conseguimos manter ao longo do ano uma quantidade similar de empresas integradas ao PSI SW. Os resultados de exportação informados foram de US\$ 36,4 milhões, o que corresponde a geração de 730 empregos.

## **6.3. Conclusões**

A SOFTEX, na gestão do PSI-SW se deparou com importantes desafios para atingir os objetivos pretendidos. Entre os principais desafios, destacam-se:

1. Projeto envolveu de um grande número de empresas
2. Grande quantidade (70%) das empresas iniciantes no mercado exterior
3. Localização das empresas distribuída pelo país
4. Restrições de tamanho da equipe SOFTEX para o porte do projeto
5. Necessidade de organização da oferta e preparo das empresas.

Apesar disto, consideramos muito bons os resultados obtidos. Em 2005, dez eventos foram realizados, obtivemos maior conscientização e preparo das empresas e resultados de 21.106.365,37 milhões de dólares de faturamento com exportações.

Porém, o principal resultado obtido em 2005 não foi quantitativo e sem qualitativo. A constituição dos Portfólios de Soluções Verticais (PSV's), com a devida aceitação do conceito pelas empresas participantes.

Em 2006, considerando os desafios encontrados e em sua maioria superados pela Coordenação do PSI-SW, foram obtidos os seguintes resultados:

1. Estudos de Mercado (Finanças, Saúde e Gestão) e Atividades de Inteligência Comercial (Novos Mercados) realizadas, visando atender e facilitar o progresso na capacidade de exportação das empresas do PSI-SW segundo sua vertical,
2. 24 eventos destinados a gerar oportunidades de negócios para as empresas participantes.

3. 20 ações em geral realizadas, destinadas também a gerar oportunidades de negócios.
4. 81% de realização financeira
5. 87% de realização física

Apenas três ações foram canceladas. Os eventos Comprador Segurança, Comprador Educação, T&D, China, New Route foram substituídos. Houveram dois remanejamentos financeiros que possibilitaram a realização dos eventos Infosecurity e África do Sul.

Podemos considerar os resultados obtidos como muito bons. Vinte e quatro eventos e mais de 20 ações realizadas, maior conscientização e preparo das empresas e resultados de US\$ 36,4 milhões de faturamento com exportações.

No total, para um investimento por parte da Apex de aproximadamente R\$ 4 milhões em 2 anos, foi obtido um resultado de US\$ 57,5 milhões em exportações.

A constituição e efetiva entrada em operação dos PSV's foi o grande marco do projeto em seus dois anos de existência. A organização em PSV's é iniciativa inédita e pioneira da Softex. Pela primeira vez foram definidas estratégias de internacionalização por verticais de atuação das empresas e que considera seus modelos de negócios.

O alto número de ações realizadas demonstra a grande capacidade de execução da Softex. A entidade, que tem que seguir um regulamento de aquisições rígido, em função de sua condição de OSCIP, teve que realizar significativo esforço para a execução das atividades, com envolvimento efetivo de todas as suas áreas, em especial a área de administração e finanças.

Sabemos que trata-se de um processo que deve ser contínuo e permanente e somente a persistência garantirá os resultados esperados. Qualquer interrupção do projeto causará danos irremediáveis, além de macular a imagem dos organizadores frente às empresas participantes e a comunidade em geral.