



***Sociedade Brasileira para Promoção da  
Exportação de Software - SOFTEX***

***Relatório Anual da Sociedade  
SOFTEX - 1999***

***Fevereiro de 2000***

# **SOCIEDADE BRASILEIRA PARA PROMOÇÃO DA EXPORTAÇÃO DE SOFTWARE - SOFTEX**

## **RELATÓRIO ANUAL DA SOCIEDADE SOFTEX - 1999**

(Aprovado na XI Reunião Ordinária do Conselho de Administração em 21 de fevereiro de 2000)

### **INTRODUÇÃO**

Em 02 de fevereiro de 1993, o CNPq criou o Programa Nacional de Software para Exportação – Softex 2000 como “uma contribuição decisiva para a mudança de foco da indústria de informática brasileira: de hardware para software; do mercado doméstico para o mercado internacional; da produção em pequena escala para grande escala”.

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

Em 1999, as ações da Sociedade SOFTEX basearam-se no Plano Plurianual 1999-2002, que tem como meta principal alcançar o valor de US\$ 250 milhões em 2002 na comercialização no exterior de produtos e serviços de software brasileiros.

Para isto, as ações da Sociedade SOFTEX foram estruturadas em quatro operações básicas: geração de novas empresas; capacitação para exportação; recursos para investimento em exportação (funding); e apoio à comercialização no exterior. Além destas, há duas outras operações complementares: marketing e comunicação e planejamento e gestão.

A seguir, serão apresentados dados relativos a resultados relevantes no âmbito da Sociedade SOFTEX em 1999, por tópicos, nestas seis operações.

### **GERAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS**

- Com a criação do Centro SOFTEX GENESIS de Joinville / SC em 1999, existem 21 agentes SOFTEX deste tipo no país, instalados basicamente em Departamentos de Informática de universidades brasileiras, para geração de novas empresas de software e da Internet.
- Ampliação dos investimentos do CNPq nesta operação: de R\$ 1 milhão em 1998 para R\$ 1,8 milhões em 1999.
- Em 1997 foram graduadas 10 empresas; em 1998, 39 empresas e em 1999 estima-se que foram graduadas 69 novas empresas de software e da Internet.
- A MHW Informática, graduada em 1998 no Infogene (Centro SOFTEX GENESIS da PUC-Rio), ganhou em 1999 o prêmio anual da ANPROTEC como o empreendimento de maior destaque de todas as áreas no país.

- Merece ser citado o seguinte depoimento do Presidente da empresa carioca MHW, Flanklin Madruga Luzes Júnior: “Foi com o apoio da SOFTEX ... que conseguimos prospectar um projeto para o BID em Washington, DC. Estamos certos de que estes tipos de projetos são de extrema importância para o desenvolvimento do software nacional e do Brasil.”

### **CAPACITAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO**

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

### **RECURSOS PARA INVESTIMENTO (FUNDING)**

- Em 1999, um levantamento preliminar mostrou que as 30 empresas apoiadas pela FINEP e CNPq, no âmbito da CNS’97 — Chamada Nacional SOFTEX, estão gerando novos empregos e começando a apresentar resultados de exportação (ver BRAZILIAN SOFTWARE NEWS n.º 3 – Nov 99/Jan 00).
- Merece destaque o seguinte depoimento do Presidente da empresa catarinense DATASUL, Miguel Abuhab: “Temos recebido apoio da SOFTEX, que auxiliou em

parte nossa operação internacional ... Se tivéssemos iniciado esse processo após a fundação da SOFTEX, teríamos talvez evitado alguns gastos desnecessários e poderíamos hoje estar numa posição mais confortável. Os apoios recebidos da FINEP e do CNPq têm auxiliado nossa busca para a internacionalização da DATASUL”.

- O BNDES prorrogou até 2001 e ampliou o PROSOFT — um programa de financiamento às exportações de software. Foram aprovados R\$ 50 milhões de novos recursos para aplicação em empresas de software. Em 1999 o PROSOFT contemplou projetos das empresas cariocas MODULO e MEDUSA e da empresa paulista BANKWARE em um total de R\$ 5,7 milhões contratados
- Em 1999, empresas brasileiras de software e da Internet entram na mira dos investidores de risco (ver ISTOÉ DINHEIRO/115, de 10.11.99, pg. 64-65).

#### **APOIO À COMERCIALIZAÇÃO NO EXTERIOR**

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

#### **MARKETING E COMUNICAÇÃO**

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

#### **PLANEJAMENTO E GESTÃO**

- Em 1999, houve enorme dificuldade no processo de prestação de contas dos recursos aportados pela APEX para a Sociedade SOFTEX em 1998.

- Em 1999, foram assinados ou mantidos Convênios da Sociedade SOFTEX com os 19 Núcleos Regionais SOFTEX e o Centro de Tecnologia de Software de Vitória/ES foi descredenciado pelo Conselho de Administração da Sociedade SOFTEX.
- Em 1999, foram assinados Convênios da Sociedade SOFTEX com 12 Centros SOFTEX GENESIS dos 21 existentes.

## CONCLUSÃO

As dificuldades enfrentadas pelo país com a crise financeira e cambial em 1999, a partir de janeiro, impactaram principalmente duas operações SOFTEX: apoio à comercialização no exterior e marketing e comunicação.

Por sua vez, em 1999, a operação SOFTEX de financiamento às exportações (funding) começou a ganhar grande expressão no país e as operações SOFTEX voltadas para a geração de novas empresas e de capacitação para exportação operaram normalmente, com bons resultados.

Merece destaque o depoimento do Diretor da EVERSYSTEMS, Marco Aurélio Garib (ver “O Super-Homem da Internet” em ISTO É DINHEIRO / 116, de 17.11.99): “A Sociedade SOFTEX tem muitos meios de estimular a exportação pelas empresas, mas infelizmente nunca pode garantir que as metas serão de fato atingidas, porque não tem controle sobre um fator essencial: a obstinação dos empresários.” (ver BRAZILIAN SOFTWARE NEWS n.º 3 – Nov 1999 / Jan 2000);

Entretanto, cabe observar que até agora as metas vêm sendo alcançadas e que, a par de resultados quantitativos, qualitativamente as operações SOFTEX vêm contribuindo para “transformar o Brasil em um centro de excelência na produção e exportação de software”.

É bom lembrar que o Programa Softex 2000 foi escolhido pela UNDP/TWNSO, dentre 130 experiências de 32 países, como uma das 40 experiências mundiais inovadoras a serem compartilhadas entre países em desenvolvimento (ver “S&T in Development: Sharing Innovative Experiences Among Developing Countries”).

Campinas / SP, 08 de fevereiro de 2000.



**Kizil Chaves Weber**  
*Director Presidente*  
**Sociedade SOFTEX**