

## **Resultados da Lei de Informática - Uma Avaliação**

### **Parte 4 - Programas Prioritários em Informática**

#### **Programa para Promoção da Excelência do Software Brasileiro**

---

# SOFTEX

---

## Fomentando Negócios, Emprego e Renda em Tecnologia da Informação

O Programa SOFTEX foi criado em 1993, pelo CNPq, e em 1994 foi considerado projeto prioritário para fins da aplicação da Lei 8.248/91 pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, através da Portaria MCT nº 200, ao lado da Rede Nacional de Ensino e Pesquisa - RNP e do Programa Temático Multiinstitucional em Ciência da Computação - PROTEM-CC, compondo o Programa de Desenvolvimento Estratégico em Informática no Brasil. A história do SOFTEX pode ser dividida em três fases:

### **1ª Fase: de 1993 a 1996 – Criação do Ambiente: foco na construção da infra-estrutura**

Nesta primeira etapa, o Programa Nacional de Software para Exportação tinha como meta principal a exportação de software pelas empresas brasileiras, porém o foco do Programa foi a construção de infra-estrutura para apoiar o desenvolvimento da indústria de software no Brasil. Deu-se início à criação dos Núcleos, unidades regionais de fomento.

Em dezembro de 1996, o SOFTEX foi transformado em Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software, entidade sem fins lucrativos, designada pelo Ministério da Ciência e Tecnologia para atuar como gestora do Programa SOFTEX 2000.

Até 1996 os principais resultados obtidos foram:

- 20 Núcleos Regionais - centros de apoio técnico, gerencial e mercadológico às empresas associadas. As regras para instalação de um Núcleo: articulação entre setor privado, academia e governo local e contrapartida em recursos de 1 para 1;
- 1.010 empresas associadas;
- Editais para apoio ao desenvolvimento de produtos (1993, 1994 e 1995): bolsas RHAEC/CNPq em 14 Núcleos;
- Um Escritório Internacional em operação: Fort Lauderdale Flórida USA;
- Início da participação em feiras internacionais de informática nos EUA e na Alemanha.

### **2ª Fase: de 1997 a 2003 – Criação de linhas de financiamento, os GENESIS, as 4 operações e a queda no investimento em exportação**

Em 1997 foi concebido e iniciado o Modelo Estratégico de Planejamento da SOFTEX. Neste modelo a promoção da comercialização de software brasileira no exterior se processou pela realização sincronizada, mas não linear, de 5 grandes grupos de ações, complementares entre si:

- Geração de empresas de software – compreendia atividades de estímulo ao empreendedorismo e à geração de empresas de software.

- Capacitação das empresas de software – envolvia apoio às empresas na preparação de Planos de Negócios e diversas atividades de capacitação, desde cursos de marketing até melhoria da qualidade e produtividade.

- Funding para empresas de software – contemplava o desenvolvimento de linhas de financiamento para as empresas.

- Apoio à comercialização de software brasileiro – englobava serviços dos agentes SOFTEX no apoio às empresas para a geração de negócios no Brasil e no exterior.

- Marketing e comunicação – as ações de marketing e comunicação SOFTEX permearam todas as ações dos outros quatro grupos, além do planejamento e gestão.

Também em 1997 a SOFTEX lançou sua primeira chamada nacional de projetos, cujo objetivo foi financiar empresas produtoras de software para apoiá-las na comercialização de seus produtos/serviços no exterior. Os recursos foram fornecidos pelo CNPq (bolsas) e pela FINEP (recursos financeiros para financiamento de longo prazo). Foram realizadas 351 inscrições. Deste total, 189 apresentaram Planos de Negócios, e 30 empresas obtiveram R\$ 13,5 milhões no total.

Em 1998 constatamos que 70% das exportações brasileiras foram realizadas por empresas associadas ao SOFTEX. Planejou-se e, em alguns casos, iniciaram-se operações em Austin, TX, Boston, MA, Silicon Valley, CA (nos Estados Unidos), Buenos Aires e Bonn. Os escritórios e agentes comerciais internacionais passaram a operar sob a forma de *joint venture* entre Núcleos gestores, empresas contratadas pelos Núcleos gestores e a Sociedade SOFTEX, com a missão de prospectar oportunidades de negócios e promover a imagem do *Brazilian Software* no exterior.

Também a partir de 1998 foi criada, através de um convênio assinado entre a Sociedade SOFTEX, a ASSESPRO e o BNDES, uma linha de financiamento voltada a empresas de software – Prosoft. Cerca de 100 empresas apresentaram projetos solicitando recursos e 27 foram aprovadas, totalizando um montante investido de R\$ 56,55 milhões.

A partir de 1999 foram estabelecidos os Centros SOFTEX GENESIS, instalados junto a Departamentos de Informática de universidades brasileiras, com a missão de apoiar atividades de empreendedorismo na área de informática, estimulando o ensino da disciplina em universidades e a geração de novas empresas de software e de Internet (*start ups*).

A Sociedade SOFTEX recebeu neste ano o Prêmio Nações Unidas para o Desenvolvimento, como Projeto Inovador, experiência a ser compartilhada entre países em desenvolvimento.

O ano de 1999 foi marcado pela descontinuidade dos recursos para exportação. As atividades de apoio à comercialização no exterior de software desenvolvido no país foram bastante prejudicadas em função da determinação de que Lei 8.248/91 não podia custear gastos no exterior, necessários às atividades de exportação, e em função de dificuldades no financiamento por outras fontes. Com isso, os escritórios internacionais que tinham tido suas operações recém-iniciadas (Boston, Bonn, Buenos Aires) foram descontinuados e os demais, em fase de implantação, foram cancelados.

Em 2000 houve a mudança da denominação da entidade de Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software para Sociedade Brasileira para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro. Tal mudança visava maior coerência com a situação de então, em que havia financiamento para as operações Capacitação, Geração de Empresas e Capitalização (Funding), que foram contempladas com recursos, enquanto que o apoio à exportação não tinha apoio financeiro disponibilizado. Ou seja, a entidade tinha o apoio à exportação em sua denominação, mas não executava essa atividade por falta total de financiamento.

No dia 22 de maio de 2001 a Sociedade SOFTEX foi qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP nos termos da Lei nº 9790 de março de 1999.

Apesar das dificuldades no financiamento das operações em geral, a Sociedade SOFTEX recebeu em 2001 o Prêmio Top de Marketing de Exportação da Associação Brasileira dos Executivos de Marketing, juntamente com outras empresas que trabalham na construção da imagem do Brasil no exterior, como Embraer e Sadia.

Em fevereiro de 2002 a Resolução número 1 do CATI – Comitê da Área de Tecnologia da Informação, considera prioritário o Programa para Promoção do Software Brasileiro, em execução sob a coordenação da Sociedade SOFTEX.

Unificam-se os Núcleos SOFTEX e Centros SOFTEX Gênesis, passando a se denominar Agentes SOFTEX.

Até 2002 os principais resultados foram:

- Implantação de Sistemas de Qualidade nas empresas, introdução de Métodos de Avaliação de produtos, indução da adoção de normas internacionais de qualidade de software; mais de 100 empresas nacionais de software com sistemas de gestão da qualidade ISO 9000 implantadas;
- Promoção de treinamento de profissionais em tecnologia, qualidade, gestão e marketing;
- Difusão da cultura de Planos de Negócios nas empresas; o SOFTEX foi pioneiro, no Brasil, na difusão

da cultura da utilização do Plano de Negócios como ferramenta gerencial e de captação de recursos;

- Início da Cultura do Capital de Risco; o SOFTEX foi pioneiro, no Brasil, na discussão e na difusão do capital de risco para investimentos em empresas de software e serviços, inclusive realizando rodadas de negociação entre investidores e empresas em seus eventos;

- Realização de eventos inovadores como o HESS (How to Export Software and Services), I DO (International Software Business), e ISBM (International Software Business Meeting), este pioneiro no Brasil em atrair potenciais compradores para o software brasileiro; no exterior realizou os How to do Software Business in the US Market, e similares no Japão e na Alemanha;

- Montagem de estandes, bem como estímulo e facilitação para participação de empresários brasileiros nas principais feiras internacionais de informática: COMDEX, CEBIT, setoriais (Eurobank);

- Realização de pesquisas sobre o setor, produção e exportação de software e capacitação de empresas, como o Panorama do Setor de Informática e a Pesquisa da Qualidade e Produtividade em Software, em parceria com o MCT;

- Participação no Subcomitê de Produtividade e Qualidade de Software – PBQP-SW;

- Receptivo de delegações estrangeiras;

- Apoio à geração de negócios – mercado interno;

- Apoio integrado à exportação: Grupo NEXT, Consórcio Brains, Operação German Market Operation, etc.;

- Construção da marca Brazilian Software;

- Portal SOFTEX e Catálogo das Empresas Brasileiras de Software (1.350 empresas cadastradas);

- Prêmio Top de Marketing de Exportação – ADVB;

- Prosoft (BNDES-SOFTEX) e CNS (Finep): linhas de financiamento específicas para software - mais de R\$ 74 milhões em 52 empresas;

- 99% das empresas de software satisfeitas com as ações SOFTEX (Pesquisa Satisfação SOFTEX ano 2000);

- Rede com 32 agentes materializando 23 Pólos de Desenvolvimento de Software no País;

- Implantação de rede com 19 Incubadoras ligadas às principais instituições acadêmicas do País;

- Disciplina “O Empreendedor em Informática” em mais de 200 Departamentos de Ciência da Computação e correlatos, com 4.000 alunos matriculados;

- Contribuição para crescimento na exportação de software, de US\$ 1 milhão em 1992 para US\$ 200 milhões em 2003 (*estimativa do autor*);

- Contribuição para criação de 73 mil empregos diretos qualificados;

- Criação de ambiente de desenvolvimento tecnológico competitivo internacionalmente;
- R\$ 2,8 bilhões de comercialização no mercado interno e externo;
- Realização da Pesquisa **“Slicing The Knowledge-Based Economy In Brazil, China And India: A Tale Of Three Software Industries”**;
- Apresentação no MIT em 15 de setembro de 2003.

Fotos abaixo dos pesquisadores Alice Amsden e Fernando Veloso do MIT



- Projeto SOFTEX / FINEP – Fundo Verde Amarelo  
Em 2001, conforme articulação com o MCT, a Sociedade Softex concebeu e redigiu um projeto para ser apresentado ao Fundo Verde Amarelo, gerenciado pela FINEP, no sentido de se viabilizar o custeio das operações do sistema Softex (Sociedade e agentes regionais). O valor do projeto alcançou a cifra de R\$ 10 milhões, visando aplicá-lo em 2 anos.

No final de 2002, o projeto teve a aprovação definitiva, sendo que o valor caiu para R\$ 3 milhões. As operações de apoio à exportação, incluindo reforço no exterior da marca Brazilian Software e a

- Participação em feiras e eventos (número de empresas)

Título / Ano	93-97	1998	1999	2000	2001	2002	Total
<b>EUA / Canadá</b>							
Brazilian-American Chamber of Commerce, Inc (New York)						13	13
COMDEX Las Vegas	69	10	9	4		9	101
Missão EUA - Braziltech 2002 - Washington (ITS)						20	20
Seminário "How to do Software Business in the US Market"			11				11
CONETI + Missão Canadá (Canadá - Tecsoft)				2			2
<b>Total de Empresas EUA / Canadá</b>	<b>69</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>42</b>	<b>147</b>
<b>Europa</b>							
CeBIT	29	43	13	3	3	15	106
Feira Europeia de Tecnologia Bancária (ITS)				7			7
Missão Alemanha Expo 2000				10			10
<b>Total de Empresas Europa</b>	<b>29</b>	<b>43</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>15</b>	<b>123</b>
<b>Ásia</b>							
COMDEX China / ASBM - Asia Sw Business Meeting	5	24	2	6	8		45
Missão Índia e Malásia (MCT/SEPIN)					10		10
Missão Israel (ITS)		5					5
Missão Japão / WPC Expo				3	4	8	15
<b>Total de Empresas Ásia</b>	<b>5</b>	<b>29</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>22</b>	<b>8</b>	<b>75</b>
<b>América do Sul</b>							
COMDEX Infocom Argentina	7	8	10	0	10		35
<b>Total de Empresas América do Sul</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>35</b>
<b>Total de Empresas Exterior</b>	<b>110</b>	<b>90</b>	<b>45</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>65</b>	<b>380</b>

capacitação empresarial para atuação internacional, apoio à inserção de sistemas de gestão da qualidade de software nas empresas, e a realização de pesquisas foram a tônica da versão definitiva aprovada. Atividades como apoio ao empreendedorismo e à geração de novas empresas não fizeram parte da versão final.

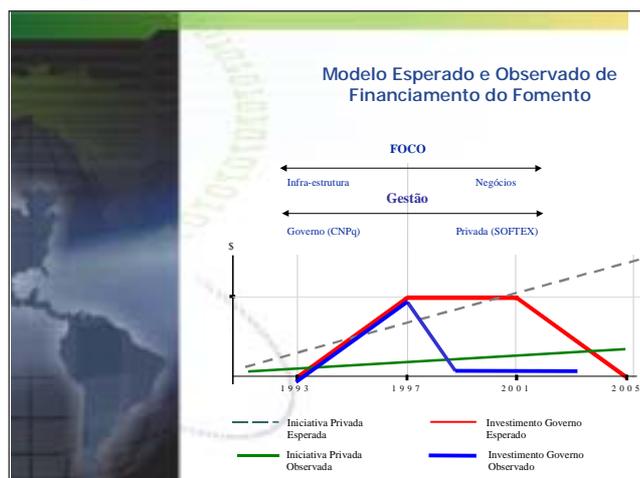
A Sociedade Softex optou por realizar um edital entre seus agentes, visando escolher os melhores projetos para a realização das atividades mencionadas. O quadro abaixo resume os projetos contemplados, após o processo de seleção. Foi inaugurado o conceito de Projeto Estruturante.

Projetos Estruturantes (PT 2003)	Ações Recomendadas	Agentes
Certificação em Qualidade	Avaliação da qualidade de produtos de software/ Empresas de Software rumo à Qualidade Padrão Classe Mundial	INSOFT
	Implantação de Gestão da Qualidade na Gerência de Projetos de Software/ Empresas de Software rumo à Qualidade Padrão Classe Mundial	INSOFT
	Capacitação em melhoria de processos de desenvolvimento de software/ Empresas de Software rumo à Qualidade Padrão Classe Mundial	INSOFT
	QUALIDADE-BUSCA DA EXCELENCIA CAMPINAS/BRASIL	CAMPINAS
	Apoio à exportação de Produtos e Serviços de software brasileiros.Cooperativa CMM/CMMI	ITS
	Centro de Excelência em Qualidade (CEQUAL)/ Software Tipo Exportação / Gene-Blumenau/ Geness/Softpolis	GENE BLUMENAU
	LAPS: Laboratório de Avaliação de Produtos de Software	RECIFE BEAT
Mercado Interno (Capacitação Empresarial)	CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL-BUSCA DA EXCELENCIA CAMPINAS-BRASIL	CAMPINAS
	Capacitação em Negócios - SW Gaúcho: Capacitação Tecnológica, Negócios e Criação de Identidade	GENE CEI
	MCP - TecOut (Marketing, Comunicação e Prêmios)	CGSOFT
	EduSoft Center – TecOut (Centro de Capacitação Empresarial para Negócios de Software)	CGSOFT
	Em busca da Excelência Empresarial;Competitividade Empresarial	G.Juiz de Fora
	Centro de Excelência em Educação Corporativa à Distância / Software Tipo Exportação / Gene-Blumenau / Geness/Softpolis	SOFTPOLIS
APOIO À EXPORTAÇÃO/CENTROS DE LOCALIZAÇÃO	Portal IT Trading Brazil	SOFTSUL
	Ciclo de Palestras (Road Show) sobre Oportunidades no Mercado Alemão para as Empresas Brasileiras de TI	SOFTSUL
	Consultoria às empresas brasileiras de TI candidatas ao mercado alemão	SOFTSUL
	Projeto Comprador ISBM 2004 – International Software Business Meeting	TECSOFT
	APOIO À EXPORTAÇÃO-BUSCA DA EXCELENCIA CAMPINAS-BRASIL	CAMPINAS
	TecOut Center - TecOut (Centro Sino-Brasileiro de Negócios de Base Tecnológica)	CGSOFT
	I18N e L10N – CEGIL / Software Tipo Exportação / Gene Blumenau + GeNESS + Softpolis	GENESS
Software Livre	Agrupando para conquistar: associativismo e software livre - Software tipo exportação	GENESS
Observatório Econômico	Pesquisa de Nichos do Mercado Alemão de Tecnologia da Informação	SOFTSUL
APOIO À EXPORTAÇÃO/CENTROS DE LOCALIZAÇÃO	MISSÕES INTERNACIONAIS-BUSCA DA EXCELENCIA CAMPINAS/BRASIL	CAMPINAS
	Participação brasileira na CeBit	SOFTSUL
	Participação brasileira na Eurobank	SOFTSUL
	Missão Internacional Agrosoft 2004	AGROSOFT

**Legenda:**

- 1ª fase
- 2ª fase

O quadro a seguir, resume o esquema de financiamento proposto para as duas primeiras fases do Programa SOFTEX.



O modelo de financiamento esperado previa uma participação de capital governamental até 2001, crescente até 97 e estável até 2001. Paralelamente, a iniciativa privada iria gradativamente aumentar sua participação no estímulo à indústria de software até que, em 2001, o governo reduziria sua participação e o programa seria mantido pelo capital privado.

Na realidade o que aconteceu foi que em 97 o governo reduziu drasticamente o aporte de recursos no programa, mantendo este patamar reduzido até os dias atuais e o investimento privado também cresceu numa taxa muito menor que a esperada.

Desta forma o capital injetado no programa como um todo ficou aquém do planejado.

Em relação aos investimentos feitos dentro do escopo da Lei 8.248/91, o quadro abaixo resume as cifras alocadas em R\$ mil.

Fonte / Ano	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
8248/UNIEMP	5	276	301	1.029	733	350						2.694
8248/Equipamentos				3.621	870	2.917	1.950	451	1.733	463	2.609	14.615
8248/ Empresas						270	154	200		90		714
8248/ Sepin-Eventos Internacionais								319	294			613
8248/Sepin-Software/Publicações									34	143		177
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>276</b>	<b>301</b>	<b>4.650</b>	<b>1.603</b>	<b>3.537</b>	<b>2.104</b>	<b>970</b>	<b>2.062</b>	<b>697</b>	<b>2.609</b>	<b>18.813</b>

A título de exemplo dos resultados obtidos pelo Programa Softex em suas duas fases iniciais, o quadro sintetiza algumas informações:

Ano	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Horas-homem treinados		40.436	57.792	27.855	36.523	40.507
Captação de recursos Agentes SOFTEX ( R\$ milhões )	26,7	28,2	31	19,5	58,8	58,6

A seguir o Realizado 2002, ou seja, aquilo que passou pelo caixa da Softex, em R\$ mil.

	FINEP	LEI DE INFO	PROSOFT	SOFTEX	TOTAL
INOVAÇÃO & EMPREENDEDORISMO	53,60				53,60
CAPACITAÇÃO					
APOIO AO DESENV. DE NEGÓCIOS	122,20			21,90	144,10
FUNDING			492,10		492,10
DIVULGAÇÃO DO SW BRASILEIRO		102,60		20,00	122,60
PLANEJAMENTO E GESTÃO		121,20		68,80	190,00
CUSTEIO (RH, Infra, Eventos especiais)				272,20	272,20
<b>TOTAL</b>	<b>175,80</b>	<b>223,80</b>	<b>492,10</b>	<b>382,90</b>	<b>1.274,60</b>

Pode ser verificado o valor risível aplicado em 2002 para apoio ao desenvolvimento de negócios, rubrica que inclui fomento à exportação, confirmando o que foi afirmado em relação à questão do foco e da denominação da entidade.

### 3ª Fase: A partir de 2003 – Projetos Estruturantes

Inicialmente, o SOFTEX direcionou suas atividades a partir de uma visão dos desafios para o crescimento da Indústria de Software no Brasil. Foi construída uma árvore desses desafios (PES) que deu origem, conforme mencionado, ao Projeto Genesis, Prosoft e várias ações para acesso ao mercado internacional.

A partir de 2003, a Sociedade SOFTEX realizou uma revisão no seu modelo de atuação, tendo em vista a quantidade de novas informações a que se teve acesso (Pesquisa MIT-SOFTEX, Indicadores Setoriais, etc).

Por outro lado, a Sociedade SOFTEX realiza, há alguns anos, apoio a ações individualizadas e em geral específicas, sem que tais ações pudessem ser vistas no contexto de atuação mais abrangente, trazendo dificuldades, inclusive para os investidores, para se verificar qual o impacto dessas ações nos resultados das empresas associadas. Por exemplo, a realização de cursos de capacitação ou missões no exterior muitas vezes não estiveram acopladas a uma estratégia de atuação mais ampla do Agente SOFTEX para a exportação de software, ou para ampliar a fatia de mercado de suas empresas associadas.

Por isto, estamos dando os primeiros passos no sentido de reorientar as ações de investimento no Sistema SOFTEX, procurando tornar explícito o contexto em que se darão os investimentos em ações específicas de projetos mais abrangentes, que inclua, sempre que possível, o espectro de ações do Agente SOFTEX coerentemente encadeadas.

Essa estrutura de projeto, denominada de estruturante, permite mostrar o principal eixo de atuação do SOFTEX, por meio de uma visão mais abrangente de ações efetivamente articuladas.

Esta abordagem tem os seguintes efeitos benéficos imediatos:

- Estimula a pensar em estratégias de mais longo prazo;
- Provoca uma reflexão sobre capacidades, competências e articulação;
- Otimiza os investimentos do SOFTEX;
- Torna os projetos mais atraentes aos investidores;

• Possibilita enxergar melhor o resultado almejado. Os esforços do SOFTEX serão aplicados em ações de apoio ao desenvolvimento de negócios, inseridas em projetos abrangentes. São os seguintes os Projetos Estruturantes:

#### • Qualidade em Software

A qualidade é mundialmente reconhecida como um fator de competitividade. A adoção de padrões e técnicas formais para produção de software e respectiva documentação são fundamentais para a melhoria da qualidade final do produto, a redução do tempo de desenvolvimento do projeto e dos índices de falhas e irregularidades do produto, bem como a diminuição dos custos de produção.

A base para o reconhecimento da qualidade do software brasileiro para alcançar crescentes níveis de competitividade, encontra-se na adoção, pelas empresas, de modelos como ISO 9000, CMMI, SPICE, para a melhoria da qualidade dos processos de software e das normas internacionais ISO 9126, 14598 e 12119 para avaliação da qualidade dos produtos de software.

A Sociedade SOFTEX, através de seus Agentes, está desenvolvendo um conjunto de atividades que incluem o estímulo à formação de grupos de empresas para implantação de gestão da qualidade, e o estímulo às empresas para submeterem seus produtos de software para avaliação em laboratórios qualificados.

Concomitantemente, formou-se um grupo de especialistas para elaborar 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 adequados ao perfil e cultura das empresas de software brasileiras, que sejam compatíveis com os padrões de qualidade aceitos internacionalmente pela comunidade de software e que tenha como pressuposto o aproveitamento de toda a competência existente nos padrões de melhoria de processo. Trata-se da Instância Brasileira das Normas Internacionais.

Tal posicionamento tornou-se a Estratégia Softex para Qualidade de Software e Serviços, conforme quadro abaixo:

	<b>Empresa Potencialmente Exportadora</b>	<b>Empresa com foco principal no mercado interno</b>
Caracterização	Empresa com potencial e interesse no mercado internacional a curto prazo ou médio prazo, em especial as de serviços de TI ou software semi-customizado	Empresa com potencial e interesse no mercado interno apenas, a curto prazo ou médio prazo
Número	Menos que 500	Em torno de 5.000
Porte	Médias e grandes	Pequenas e médias
Estratégia Básica	Fomentar a adoção em curto prazo das normas internacionais CMM ou CMMI no maior número possível de empresas	Desenvolver alternativa de padrão de qualidade nacional, completamente aderente aos padrões internacionais, e com custo compatível
Ações	Aumento dos profissionais capacitados na norma internacional CMM e CMMI Credenciamento de uma Transient Partner do CMMI no Brasil Aumento dos profissionais credenciados a fazer avaliações CMM e CMMI Fomento à formação de grupos de empresas para projetos cooperados do tipo ' Rumo ao CMM'	Estudo e implementação do correspondente brasileiro das normas internacionais CMM, CMMI e ISO Formação de recursos humanos na nova norma brasileira. Credenciamento de um meta-certificador na nova norma brasileira Assunção, pela Softex, do CB-21 (comitê de TI da ABNT). Implantação da nova norma em grupos de empresas nacionais
Financiamento das Ações	Fundo Verde Amarelo, em convênio já assinado com a FINEP para ações Softex e Plano de Utilização (PU) dos PPI (Programas Prioritários em Informática) da Lei 8.248	Fundo Verde Amarelo, em novo convênio.
Participantes	Agentes Softex e empresas beneficiadas	Oito instituições com competência em qualidade de software e empresas beneficiadas

### • **Observatório Econômico do Software**

A proposta do Observatório Econômico é formar um repositório de informações sobre o mercado de software, visando aprofundar o conhecimento dos setores prioritários e direcionar a política de software no Brasil.

Serão desenvolvidas pesquisas envolvendo grupos de pesquisadores especializados e grupos de entidades que já tenham experiência no levantamento de informações sobre o Setor de Software. Realizaremos o levantamento de indicadores, através das Pesquisas Qualidade e Produtividade no Setor de Software e Panorama do Setor de Software, em conjunto com a SEITEC.

Buscaremos aprofundar e aprimorar os indicadores que identifiquem o impacto do programa sobre as empresas e a construção de séries históricas confiáveis que permitam a construção de cenários consistentes para o setor.

Já foram iniciados, no âmbito do Observatório Econômico, dois estudos sobre Software Livre no Brasil, aprofundando o entendimento das características e do entorno ligado à produção e consumo desta modalidade de software no país, buscando identificar e caracterizar as competências regionais e os principais setores demandantes desta tecnologia. Será realizada uma pesquisa focando o Software livre em Prefeituras além de uma segunda, envolvendo uma análise mais geral e abrangente.

#### • **Incubação e Pré-incubação**

A Sociedade SOFTEX dará continuidade ao programa de empreendedorismo e geração de empresas, através do estímulo às incubadoras Gênesis.

#### • **Exportação**

A Sociedade SOFTEX tem como objetivo estimular a criação de unidades de competência no âmbito dos Agentes SOFTEX para apoio à exportação de software, produtos e serviços.

O que se espera do Agente SOFTEX é que este possa atuar como um escritório de apoio à comercialização

de software e serviços para um ou mais mercados escolhidos. Para isto, deverá reunir competências para prover, direta ou indiretamente, às empresas nacionais de software e serviços, uma ampla gama de serviços especializados relativos à exportação, tais como:

- Consultoria para apoio à geração de negócios;
- Inteligência comercial, através da montagem de banco de dados sobre oportunidades comerciais em software e serviços;
- Apoio à produção de material de marketing;
- Apoio à internacionalização e à localização de produtos e serviços;
- Elaboração de pesquisas de mercado e posicionamento de produtos.

O Agente SOFTEX, com o suporte dessa unidade, deverá ser um ator pró-ativo na condução de ações de comercialização para o exterior, podendo inclusive propor e liderar iniciativas de grupo de empresas para ação comercial naquele mercado.

Atenção especial deve ser dada à excepcional janela de mercado para serviços de Offshore e Outsourcing existente hoje no mundo para as empresas brasileiras.

#### • **Capacitação de Recursos Humanos**

Outro foco das ações deve ser a **capacitação específica e sistemática** das empresas. Prevê-se, por um lado, a ampliação da competência dos Agentes SOFTEX para criar e/ou mobilizar unidades de conhecimento e capacitação e, por outro lado, a formação de consórcios de empresas visando à obtenção de qualificação, **orientada e permanente**, que as tornem competitivas no mercado. Um segundo resultado deste processo, deverá ser a construção de um **elo permanente** entre as empresas e os Agentes SOFTEX. Este processo significa realizar uma completa revisão na forma de disponibilizar e disseminar o conhecimento, com novas formas de planejamento e desenvolvimento do capital intelectual das empresas, visando prepará-las para a competição no mercado global.