

Autoria: Softex Recife, SEBRAE-PE, NGPD

# **Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações de Software, Hardware e Serviços do Estado de Pernambuco**



Recife, novembro de 2002

## ÍNDICE

<b>1 – TÍTULO DO PROJETO.....</b>	<b>3</b>
<b>2 – PERÍODO DE EXECUÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>3 – DADOS CADASTRAIS DA ENTIDADE PROPONENTE.....</b>	<b>3</b>
<b>4 – RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DO PROJETO EM PERNAMBUCO .....</b>	<b>3</b>
<b>5 – APRESENTAÇÃO DO SETOR ENVOLVIDO .....</b>	<b>4</b>
5.1 – APRESENTAÇÃO GERAL DO SETOR.....	4
5.2 – APRESENTAÇÃO DO SETOR DE TICS – TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO NO ESTADO DE PERNAMBUCO.....	7
<b>6 – JUSTIFICATIVA .....</b>	<b>9</b>
<b>7 – OBJETIVOS DO PROJETO.....</b>	<b>11</b>
7.1 – OBJETIVO GERAL.....	11
7.2 - OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
<b>9 – IDENTIFICAÇÃO DO SEGMENTO DE PÚBLICO A SER BENEFICIADO .....</b>	<b>12</b>
<b>10 – BENEFÍCIOS QUE SE ESPERA TRANSFERIR PARA OS CLIENTES .....</b>	<b>12</b>
<b>11 – AÇÕES E ATIVIDADES A SEREM DESENVOLVIDAS PELO PROJETO .....</b>	<b>12</b>
<b>13 – DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DE EXECUÇÃO DO PROJETO.....</b>	<b>16</b>
<b>14 – RESPONSÁVEL TÉCNICO E GERENCIAMENTO.....</b>	<b>18</b>
14.1 - RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DO PROJETO.....	18
14.2 - COORDENAÇÃO E ACOMPANHAMENTO DO PROJETO SETORIAL.....	18
14.3 - CONTRAPARTIDA DO PROJETO SETORIAL.....	18
14.4 - MECANISMOS DE ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO.....	18
<b>15 – COMPROMISSOS SETORIAIS.....</b>	<b>19</b>
15.1 - AMPLIAÇÃO DA OFERTA DE EMPREGOS.....	19
15.2 - EXPANSÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS.....	19
15.3 - INCREMENTO DAS EXPORTAÇÕES.....	19
<b>16 – PARTICIPAÇÃO DO SEBRAE/PE.....</b>	<b>19</b>
<b>17 – PARTICIPAÇÃO DE OUTRAS ENTIDADES NO PROJETO .....</b>	<b>19</b>
<b>18 – CAPACIDADE DO PROJETO DE ATENDER ÀS NECESSIDADES DO SETOR .....</b>	<b>20</b>
<b>19 – RELAÇÃO CUSTO / BENEFÍCIOS DO PROJETO.....</b>	<b>20</b>
<b>20 - CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO FÍSICA - PSI SOFTWARE .....</b>	<b>21</b>
<b>21 - CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO FINANCEIRA ( TOTAL DO PSI ) .....</b>	<b>25</b>
<b>22 - PREVISÃO DE RECURSOS E FONTES DE CUSTEIO ( TOTAL DO PSI ) .....</b>	<b>26</b>
<b>23 - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO.....</b>	<b>28</b>
23A - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO - SEBRAE .....	28
23B - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO – APEX.....	29
23C – CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO – PARCEIROS.....	31
23D – PARCELAS E DATAS DE DESEMBOLSOS PARA EXECUÇÃO DO PSI - SOFTWARE.....	32
23E – CRONOGRAMA ANUAL DE DESEMBOLSO.....	34
<b>24 - DESTINAÇÃO DOS BENS E PRODUTOS ADQUIRIDOS OU PRODUZIDOS .....</b>	<b>36</b>
<b>25 – CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>36</b>

## PLANO DE TRABALHO

### 1 – TÍTULO DO PROJETO

<b>Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações de Software, Hardware e Serviços do Estado de Pernambuco</b>
--

### 2 – PERÍODO DE EXECUÇÃO

Duração:	24 meses
Previsão de início:	dezembro de 2002
Data de término:	novembro de 2004

### 3 – DADOS CADASTRAIS DA ENTIDADE PROPONENTE

<b>Órgão/Entidade Proponente:</b> SEBRAE/PE	<b>CGC:</b> 09829524 – 0001/64
--	-----------------------------------

<b>Tipo:</b> Sociedade Civil sem Fins Lucrativos
---

<b>Endereço:</b> Rua Tabaiães nº 360 Madalena	<b>CEP</b> 50750 - 230
--	---------------------------

<b>Cidade:</b> Recife	<b>UF:</b> PE	<b>DDD/Tel.</b> 081-32278400	<b>DDD/Fax:</b> 081 -33378500	<b>E-mail:</b> matheus@pe.sebrae.com.br
--------------------------	------------------	---------------------------------	----------------------------------	--

<b>Representante Legal</b> Matheus Guimarães Antunes José Osvaldo de Barros Ramos	<b>Função/Cargo:</b> Diretor Superintendente Diretor Técnico
---	--

<b>RG/Órgão Expedidor:</b> 068.671 SSP/PE 1.325.846 SSP/PE	<b>CPF:</b> 949.035.908-44 168.544.894-15
--	---

### 4 – RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DO PROJETO EM PERNAMBUCO

Núcleo de Gestão do Porto Digital - FABIO QUEDA BUENO DA SILVA

## 5 – APRESENTAÇÃO DO SETOR ENVOLVIDO

### 5.1 – Apresentação Geral do Setor

A industrialização brasileira caracterizou-se pela substituição de importações, política cuja tônica recaiu na importação de tecnologias embutidas nas plantas industriais, nos equipamentos e nos sistemas de controle de produção. Ocorreu também a importação de tecnologia não embutida, por meio dos contratos de transferência de tecnologia, que visavam a disciplinar o acesso a tecnologias, principalmente se havia alguma possibilidade para o seu desenvolvimento no Brasil. Esta estratégia era coerente com o modelo geral, pois a utilização do poder de compra das empresas estatais de certa forma estimulou a geração de capacidade de oferta interna de tecnologia.

Esse modelo prescindiu, em grande medida, da capacidade interna de geração do conhecimento. O pequeno esforço empreendido pelas empresas no sentido de absorver, dominar e aperfeiçoar as tecnologias importadas refletiu-se no fato de que o setor produtivo demandou pouco envolvimento das universidades e institutos de pesquisa na produção de novas tecnologias. Esse distanciamento perdura até hoje, embora progressivamente se acumulem casos de êxito na relação universidade – centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D) – empresas. Rompê-lo constitui, sem dúvida, um dos grandes desafios da atualidade, especialmente se levarmos em conta que, ao mesmo tempo, é necessário promover a consolidação da pesquisa básica. Trata-se de tarefa complexa, que exige a reorientação das próprias prioridades e estratégias historicamente adaptadas pela política científica e tecnológica – voltada, fundamentalmente, até muito pouco tempo, para o meio acadêmico -, para incluir as empresas, públicas e/ou privadas, como agentes e beneficiários das ações do setor público na área de ciência tecnologia e inovação (C&T&I). Requer também a reorientação da política econômica, em particular o reforço das políticas setoriais – industrial, agropecuária, de comércio exterior e tecnológico – e dos mecanismos de planejamento das ações do setor público e de coordenação interinstitucional em todos os níveis do governo e entre este e a sociedade.

Cabe observar que, em áreas críticas para o desenvolvimento científico-tecnológico – como nos campos da biologia, química fina, novos materiais, micro-eletrônica, mecânica de precisão -, as tecnologias ainda não estão disponíveis para transferência, havendo de se estimular a capacidade de desenvolvimento endógeno, mediante, inclusive, a estratégia de parcerias com centros de excelência no exterior, com o objetivo de alcançar o desenvolvimento conjunto de tecnologias selecionadas. Outro ponto a ressaltar é a importância ainda limitada dada às atividades de P&D, como fator crítico para a competitividade empresarial. Na maioria dos casos, as estratégias empresariais de ampliação da competitividade se restringem às melhorias incrementais do produto e do processo produtivo.

As empresas brasileiras apresentam elevado grau de heterogeneidade em relação ao seu desempenho inovador, embora se registre avanço importante neste campo. Para o conjunto das empresas industriais paulistas, a taxa de inovação<sup>1</sup> de 25% - ou seja, a indicação de que um quarto de todas as empresas industriais paulistas introduziram alguma inovação de produto ou processo – não se distancia das taxas dos países que apresentam estrutura produtiva com nível de desenvolvimento e complexidade tecnológica semelhantes ao do estado de São Paulo, como Espanha (29,5%) e Austrália (26%). Entretanto, quando a referida taxa é confrontada com a de países de industrialização madura e mais avançada, como França (41%) e Alemanha (53%), evidencia-se uma distância substancial entre os níveis de desempenho inovador das empresas industriais.

Apesar das TICs terem provocado grandes mudanças e evoluções em diversas regiões do mundo, a classificação dos mercados regionais continua inalterada desde 1999. Os EUA continuam na liderança com US\$ 874 bilhões de gastos em 2001. Embora essa posição não esteja ameaçada, a participação das regiões no mercado está se alterando. A América do Norte perdeu 1% do mercado mundial nos últimos três anos, enquanto Ásia e Europa Oriental tiveram crescimento. Na América Latina o Brasil é líder. No mundo ocupa o nono lugar, com 2,1% do mercado. Em 2002 os dispêndios do setor somaram US\$ 50 bilhões. Acima do Brasil estão os seguintes países: Estados Unidos, com 33,6% do mercado mundial, seguidos de Japão (17,1%), Alemanha (6,4%), Reino Unido

---

<sup>1</sup> A taxa de inovação mede a participação de empresas que realizam inovação no total das empresas.

(5,7%), França (5,0%), China (2,8%), Itália (2,7%) e Canadá (2,5%). A participação das TICs no PIB brasileiro dobrou no período 1997-2001, aumentando de 4,2% para 8,3%.

Na área de telecomunicações, a privatização, seguida do processo de desregulamentação, gerou altas taxas de crescimento no setor e continua a atraindo novos *players* para o mercado. O país inteiro foi atravessado com mais de 60.000 km de fibra ótica. A maior parte das tecnologias nessa área está presente no país, incluindo a disponibilidade de acesso à Internet usando banda larga. O número de pontos de acesso de telefonia no país se expandiu em todas as faixas: fixa, pública e móvel, como mostra a Tabela que se segue. Tais resultados podem ser creditados, em parte, à existência de políticas governamentais como a Lei Geral das Telecomunicações, que privatizou o setor, e a Política Nacional de Informática, que estimulou a construção de ambientes propícios à inserção do país como *player* mundial no setor de TICs. Esta última, compatível com as regras internacionais da OMC, estimula a inovação e o relacionamento entre universidades e empresas. Os benefícios dessa legislação, em operação a partir de 1993, em conjunto com políticas ativas do BNDES, atraíram para o país cerca de 100 novas empresas, em sua maioria grandes nomes internacionais, que hoje manufaturam bens de informática em diversas regiões do país.

<b>Evolução do número de terminais telefônicos no Brasil</b>			
<b>(em milhões)</b>			
	<b>1994</b>	<b>1998</b>	<b>2001</b>
Fixo	13,3	20,2	45,1
Público	0,3	0,5	1,3
Móvel	0,8	5,6	27,1

A Lei de Informática além de ter gerado empregos especializados na manufatura e na prestação de serviços, contribuiu decisivamente para o crescimento da infra-estrutura de comunicações e informatização no país, gerando em imposto federal o que muitos setores geram como contribuição total para o produto nacional bruto. O saldo entre impostos federais pagos e renunciados pelas empresas com incentivos no setor, no período 1993-1999, foi positivo em R\$ 3,2 bilhões. Adicionalmente, como resultado da legislação, que exige como contrapartida investimentos de 5% do faturamento das empresas em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no país, no mesmo período, de 1993 a 1999, o montante desses investimentos em P&D atingiu R\$ 2,6 bilhões, proveniente das empresas que operam nas regiões brasileiras, exceto na Zona Franca de Manaus<sup>2</sup>. No processo de privatização do setor de telecomunicações, a legislação viabilizou, economicamente, a atração para o país da fabricação local de bens e continua atraindo um conjunto significativo de fornecedores dentro da cadeia produtiva do setor, inclusive com a instalação de novos pólos. Como telecomunicações e computação são, hoje, as mais importantes infra-estruturas de modernização dos setores produtivos, a consequência da ausência dessa produção em massa no país seria uma drástica redução na oferta de serviços e empregos gerados, não somente no setor, mas também o resultante de uma alteração no quadro de crescimento dos demais setores.

Apesar do cenário mostrado anteriormente demonstrar uma boa participação do Brasil no mercado mundial de TIC (9ª colocação), quando se mergulha nos números da balança comercial do setor, eles se mostram assustadores. Em 2001, o déficit esteve superior a US\$6 bilhões. A evolução desses números é apresentada na Tabela que se segue. Tais valores, até o final da década podem chegar a US\$ 54 bilhões, o que colocaria o país em uma situação extremamente vulnerável sob este aspecto.

<sup>2</sup> MCT/SEPIN – Relatório de Gestão 2000.

<i>BALANÇA COMERCIAL DO SETOR</i>					
	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>
<b>Importações</b>	<b>8.036,5</b>	<b>7.559,3</b>	<b>7.517,9</b>	<b>9.774,7</b>	<b>9.071,3</b>
Software	500,2	726,2	956,3	1.023,1	1.335,4
Informática	1.489,1	1.528,7	1.447,0	1.853,0	1.715,7
Eletrônica de consumo	1.048,4	622,7	370,4	411,4	342,7
Telecomunicações	2.664,2	2.578,7	2.540,3	3.160,0	3.468,9
Componentes	2.334,6	2.103,0	2.203,9	3.327,2	2.208,6
<b>Exportações</b>	<b>1.184,9</b>	<b>1.189,5</b>	<b>1.450,6</b>	<b>2.504,8</b>	<b>2.663,8</b>
Software	27,4	36,4	46,9	52,3	102,5
Informática	267,9	247,3	336,8	374,7	293,0
Eletrônica de consumo	411,5	371,0	353,5	433,7	384,8
Telecomunicações	288,1	329,1	484,2	1.310,3	1.547,9
Componentes	190,0	205,7	229,2	333,8	305,6
<b>Saldo</b>	<b>-6.851,6</b>	<b>-6.369,8</b>	<b>-6.067,3</b>	<b>-7.269,9</b>	<b>-6.437,5</b>

Para atacar essa situação, o Governo está discutindo mecanismos para atração de investimentos no segmento de componentes e estímulos para ampliação da produção de computadores. Para este último caso, pretende-se atuar em três frentes: combate ao contrabando<sup>3</sup>, redução da Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul para insumos e componentes e concessão de crédito tributário capaz de incentivar a produção nacional de bens de informática.

A Política de desenvolvimento de bens finais (de hardware) está apoiada em legislação específica, nova Lei de Informática, Lei No.10.176-01, de 11 de janeiro de 2001, que prioriza a pesquisa e desenvolvimento (P&D), contribui para a descentralização regional do conhecimento, para a modernização da infra-estrutura e para o desenvolvimento de produtos no país, em parceria com o setor privado, visando consolidar a geração de produtos nacionais para os mercados de países em desenvolvimento, tendo como objetivo os mercados da América Latina, China, países africanos e asiáticos, dentro do fortalecimento das relações sul-sul. Por outro lado, ao longo da existência da Política Nacional de Informática, tenta se construir um cenário propício à consolidação do país como produtor mundial de software – setor dotado de forte dinamismo inovador e que se constitui em elemento central no novo paradigma tecno-econômico, sendo instrumento central na redução dos riscos e dos custos nos processos de produção de bens e serviços.

Após crescimento médio anual de 19% na década de 1990, o mercado interno brasileiro de software em 2001 atingiu US\$ 1,86 bilhões, cerca de 1% do mercado mundial. Em conjunto com o segmento de serviços o valor alcançou US\$ 7,23 bilhões. Nesse mercado, o Brasil possuía, em 2001, cerca de 320 mil profissionais em organizações que desenvolvem serviços e produtos de software (empresas de informática ou não), dos quais 59 mil envolvidos com atividades de pesquisa e desenvolvimento. Parte desses resultados se deve ao Programa SOFTEX, criado em 1993 pelo governo brasileiro através do CNPq. O Programa deu os primeiros passos para acelerar o desenvolvimento de uma indústria de software nacional voltada para o mercado mundial. O Programa alcançou bons resultados em determinadas áreas de atuação, sensibilizando diversas cidades brasileiras (entre elas, Recife) para se tornarem pólos de desenvolvimento de software, tendo como valores a criatividade, a inovação e a qualidade. Hoje são quase 1.000 empresas associadas ao Programa.

Entre os fatores de produção, para o setor de TIC, são particularmente importantes os fatores especializados que incluem uma moderna infra-estrutura de comunicação de dados digital, capital humano altamente educada, como engenheiros e cientistas, e institutos universitários, de pesquisa e desenvolvimento, necessários em atividades complexas e protegidas pelo direito de propriedade intelectual. Isso faz deles parte integrante da inovação.

<sup>3</sup> Calcula-se que dos 3,3 milhões de computadores vendidos no mercado brasileiro anualmente, apenas 1,2 milhões são comercializados legalmente.

## 5. 2 – Apresentação do Setor de TICs – Tecnologias de Informação e Comunicação no Estado de Pernambuco

Tais fatores especializados especificados acima colocam o Estado de Pernambuco em condições competitivas favoráveis. A sua base de Ciência e Tecnologia o distingue dos demais estados Nordestinos. Em particular, no setor de TIC onde, de mais de uma forma foram criadas, nos últimos 15 anos, as precondições para dar um novo salto qualitativo e quantitativo no ambiente de negócios de TIC de Pernambuco. Ao todo, o Estado de Pernambuco possui 981 instituições de ensino médio com 353.634 alunos matriculados em 2000, e 39 escolas de nível superior com 75.157 alunos matriculados em 1999.

A principal infra-estrutura para o desenvolvimento do setor de TIC é o de telecomunicações. O Estado de Pernambuco nos últimos dois anos deu passos importantes com a implementação de sua infovia, a Rede PE-Digital. São mais de 1.100 links de acesso dedicado conectados por um *backbone* de velocidade mínima de 8 Mbps e com previsão de atingir 155 Mbps, conectando as organizações públicas, escolas, hospitais etc. Nessa infra-estrutura foram investidos cerca de R\$ 34 milhões de recursos públicos. Em particular, no Bairro do Recife, está sendo implantada uma rede de fibra ótica dedicada a oferecer conectividade de alta velocidade as entidades e empresas de TICs ali localizadas.

O segundo determinante amplo da vantagem competitiva nacional numa indústria é a demanda interna do produto ou serviço dessa indústria. Três atributos gerais da demanda interna são significativos: a composição (ou natureza das necessidades do comprador), o tamanho e padrão de crescimento, e os mecanismos pelos quais a preferência interna é transmitida aos mercados estrangeiros. No Brasil, em 2001, os valores dos dispêndios foram de mais de US\$ 50 bilhões. O país deve alcançar a marca de 165 milhões computadores em uso até o final deste ano, mais de 7,5 milhões de pessoas já acessam a Internet a partir de suas residências<sup>4</sup> e o volume do e-commerce deve triplicar<sup>5</sup>. As oportunidades surgidas com esta indústria estão revolucionando a economia de países como Israel, Irlanda, Índia, entre outros. No Brasil, tais oportunidades podem ser ainda maiores, pois as condições de atendimento à demanda são agravadas pela forte pressão do mercado interno aliada à necessidade de substituição de importação e geração de novas receitas com exportação. Tal cenário torna-se uma excelente oportunidade para investimento na cadeia produtiva do setor e dá bem a medida da oportunidade de transformação econômica para o Estado de Pernambuco, caso se saiba aproveitar, de forma inteligente, as condições de produção já estabelecidas em Recife e mencionadas anteriormente.

O terceiro determinante amplo da vantagem competitiva nacional numa indústria é a presença, na região, de indústrias correlatas. As indústrias correlatas são aquelas nas quais as empresas, ao competir, podem coordenar ou partilhar atividades na cadeia de valores, ou aquelas que envolvem produtos complementares. A participação mútua em atividades pode ocorrer no desenvolvimento de tecnologia, manufatura, distribuição, comercialização ou assistência. A base econômica de Pernambuco apresenta uma diversidade que a torna distinta da maioria dos Estados Nordestinos, a exceção da Bahia. Por exemplo, para compor 87% do PIB Estadual é necessário reunir 13 setores industriais. No Ceará, que possui um PIB comparável ao de Pernambuco, somente 3 setores completam este percentual. Além dessa diversidade quantitativa, entre os 5 setores com maior PIB encontram-se indústrias modernas como a química e a eletroeletrônica. Em TI são mais de 500 empresas em operação, em sua grande maioria instaladas na cidade do Recife, com faturamento crescendo a taxa média anual de 8 a 10% ao ano e representando 33% do faturamento do setor no Nordeste, percentual acima do registrado pelo setor de hotelaria.

O quarto determinante amplo da vantagem competitiva nacional numa indústria é o contexto no qual as firmas são criadas, organizadas e dirigidas, bem como a natureza da rivalidade interna. O padrão de rivalidade interna também tem o papel profundo a desempenhar no processo de inovação e nas perspectivas finais do sucesso internacional. Nas empresas de TIC, um dos principais aspectos que as caracterizam está ligado a forte

---

<sup>4</sup> IBOPE/e-Rating, 2002

<sup>5</sup> Fundação Getúlio Vargas, 2002

componente educacional que permeia os seus fundadores. São, em sua maioria, empreendedores com perfil tecnológico e, portanto, carentes de práticas para os desafios comerciais.

Em Pernambuco, a origem das empresas de TIC possui a característica acima mencionada. Entretanto, nos últimos anos, a exemplo do que vem acontecendo mundialmente, este quadro vem se transformando acentuadamente devido à orientação das empresas para competição global, em função de outros determinantes, como a pressão da saturação do mercado, ou a rivalidade local e a influência da demanda internacional. Hoje, as empresas de Pernambuco, isoladas ou em parceria, já têm seus negócios estendidos por todo o país e avançam rapidamente para o mercado internacional. A concentração geográfica de rivais numa mesma cidade (ou num mesmo bairro, como no Porto Digital) reflete e amplia as vantagens deste determinante.

Em Pernambuco, a indústria de TICs possui maturidade e estrutura de um sistema local de inovação, o que a distingue de forma positiva de outros pólos tecnológicos, mesmo em regiões mais desenvolvidas do país. Este sistema local de inovação é um importante diferencial competitivo para os negócios de TICs desenvolvidos no Estado. O Porto Digital foi criado para ampliar a escala deste diferencial. De fato, o Porto Digital é o ambiente de promoção da estruturação, evolução e interação de todas as componentes do sistema local de inovação de TICs de Pernambuco, a partir do Bairro do Recife, em Recife. A denominação “SLI do Porto Digital” será utilizada para se referir a este ambiente em toda a sua complexidade e diversidade.

O setor de Tecnologia da Informação em Pernambuco já desponta como uma atividade de expressão entre as que hoje compõem a economia estadual. Esse fato pode ser atestado por recente pesquisa realizada pelo CONDEPE que foi financiada pela SOFTEXRECIFE com intuito de aprofundar o conhecimento sobre essa importante atividade econômica. A pesquisa referida, importante ressaltar, excluiu as empresas estatais significando dizer que, seus resultados retratam muito bem as iniciativas privadas nessa área da economia. A segmentação original divide as empresas do setor nas seguintes áreas de atuação.

- Venda de hardware e Software
- Desenvolvimento de Sistema sob Encomenda
- Produção de Pacote de Software
- Consultoria em Tecnologia de Software
- Manutenção de Hardware e Software
- Treinamento
- Representação de Hardware e Software
- Provedor de Internet
- Distribuição de Hardware e Software

Segundo a pesquisa realizada, esse setor era formado, em 2001, por 528 empresas sendo que dessas 52 dedicam-se ao desenvolvimento de sistemas, 39 são consultorias, 78 prestam serviços de manutenção enquanto que 68 tem como atividade a revenda de hardware e software. Essas empresas, segundo a pesquisa citada, faturaram em 2001 R\$ 172,2 milhões. A importância desses números fica patente quando se sabe, através da pesquisa mencionada, que esse faturamento era de apenas R\$ 8.583.732,00 em 1998. O faturamento das empresas do setor vem no seu conjunto evoluindo a taxas superiores a 18% a.a entre 1998 e 2001. O faturamento médio, embora num ritmo menor, também evoluiu positivamente no período em análise. Para o ano de 2002 as estimativas das empresas são sobremodo otimistas. Estimam elas, no seu conjunto, que esse faturamento deverá atingir R\$ 223,6 milhões o que significa um crescimento de 30% sobre o ano anterior.

Constatou-se, também, na pesquisa mencionada, que o setor de Tecnologia da Informação em Pernambuco é composto em sua grande maioria por pequenas empresas que se localizam, sobretudo na Região Metropolitana do Recife. Essas empresas faturaram, em média, no ano de 2001, R\$ 440.545,61 o que bem denota o seu tamanho.

Os salários pagos pelo setor de certo modo comprovam a sua dinâmica como pode ser inferido a partir das informações obtidas da pesquisa realizada pelo CONDEPE. A remuneração de até cinco salários mínimos concentra 51,1% dos empregados. Todavia, na faixa entre 5,1 e 12 salários mínimos abrigam 34,7% de todo



pessoal empregado no setor, enquanto que 14,2 % dos empregados no setor de tecnologia da informação em Pernambuco ganhavam mais de 12,1 salários mínimos.

No que respeita à qualificação profissional os resultados da pesquisa realizada são ainda mais expressivos posto que atestam a qualidade das empresas localizadas em Pernambuco. Dos 3.015 profissionais empregados pelo setor, excetuando-se aqueles empregados na área de telecomunicações e no setor governamental, 34,2% possui curso superior sendo que ao nível nacional essa média se situa em 13%. A qualificação da mão-de-obra empregada no setor é também revelada pela quantidade de pessoas com títulos de mestrado e doutorado, respectivamente quatro vezes mais (3,4% contra 0,85%) e sete vezes mais (0,7% contra apenas 0,1%) que a média nacional.

No que pese já possuir uma posição que lhe confere visibilidade as empresas do setor de Tecnologia da Informação em Pernambuco ainda não apresenta, nas suas relações comerciais, uma inserção internacional mais expressiva. A pesquisa do CONDEPE constatou que o setor dirige 54,7% das suas vendas para o próprio Nordeste, 14,3% para a Região Sudeste, 7,8% para o sul, 8,6% para o norte, 9,6% para o Centro-Oeste e apenas 5% para o exterior.

Vale notar que o setor de Tecnologia da Informação, em Pernambuco, possui um forte apoio do Centro de Informática pela Universidade Federal de Pernambuco reputado entre os cinco melhores cursos do Brasil. Esse centro tem se constituído num elemento irradiador não só de tecnologia da informação, sua função primordial, mas, sobretudo tem estimulado o empreendedorismo entre os alunos. Desse modo o Centro de Informática constitui elemento dinâmico no cenário dos negócios vinculados à tecnologia de informação no Estado.

Como se pode observar os negócios vinculados à Tecnologia da Informação vêm recebendo um inestimável apoio por parte dos poderes públicos no Estado por se acreditar que Pernambuco tem um diferencial competitivo nessa área. Todavia as empresas que fazem parte desse negócio carecem, ainda, de um apoio para internacionalizarem suas operações, posto que esse processo é ainda incipiente. Espera-se que uma maior abertura para o mercado externo não só amplie o número de empregos gerados no setor bem , o faturamento das empresas, como também eleve o seu nível técnico tornando-as ainda mais competitivas.

## **6 – JUSTIFICATIVA**

De acordo com pesquisas diretas realizadas junto ao segmento, dentre as principais razões para que durante muitos anos os empresários tenham sido reticentes em trabalhar seus produtos para o mercado externo, foram apontadas: o desconhecimento desse mercado, a falta de capital de investimento, barreiras de exportação - burocracia, logística, falta de cultura exportadora e, em muitos casos, a falta de visão de futuro, prevalecendo sobremaneira o imediatismo. Pode-se citar, ainda, como outro ponto desmotivador o tamanho do mercado nacional, que absorvendo a oferta, tornou-o aparentemente mais confortável para a sua exploração do que o mercado externo, muito mais competitivo. É certo, também, que grande parte das exportações brasileiras se concentram em poucas grandes empresas, contrariamente a outros países, em que as pequenas e médias empresas são as maiores protagonistas do cenário exportador.

Por essa razão, em muitos países, boa parte da atividade empresarial é dedicada à exportação, com apoio e subvenções de diversas instituições oficiais. Nesses casos, a exportação passou a ser pré-requisito, para obtenção de subsídios, posto que se verifica que as operações de comércio externo são, em grande número, realizadas pelas pequenas e médias empresas. E essas pequenas e médias empresas são responsáveis pela geração de um grande número de empregos e, são, em geral, desenvolvedoras de tecnologias, permitindo que os produtos por elas exportados tenham agregação de valor, i.e., o que se exporta, quando se fala em tecnologia é conhecimento.

Para tanto, é necessário preparar essas pequenas e médias empresas. A preparação consiste em capacitá-las através da adoção de mecanismos de informação e formação. Os mecanismos de informação têm como finalidade subsidiar os empresários, com base em seus produtos e serviços, na decisão da escolha do país a ser

objeto da exportação, investigação mercadológica e sobre as possibilidades das empresas internacionalizarem seus produtos e serviços. Por sua vez, os mecanismos de formação buscam prepará-los com vistas à exportação que passa, necessariamente, pelo processo de aprendizado através de cursos e seminários que pretendem fortalecer a presença das empresas de Pernambuco no mercado externo. A formação passará por treinamento em negociação, participação em feiras e rodadas de negócios, conhecimento de mercado, gestão administrativa e formação de consórcios.

O pressuposto, neste caso, será a formação de projetos conjuntos que unem as pequenas e médias companhias exportadoras para comercializar e promover seus produtos e serviços em determinado mercado. A formação de grupos de empresas, respeitando as peculiaridades inerentes ao setor nele observado, tão somente, com produtos e serviços complementares, tem como objetivo ganhar vantagem competitiva entre os quais se insere os custos de localização, embalagem, marketing, entre outros.

Desta feita, a promoção de negócios terá as variáveis consideradas essenciais para que as pequenas e médias companhias possam explorar, de maneira adequada e sistêmica, o mercado externo: informação, formação e busca de capital de risco para investimento.

Segundo dados da pesquisa do *SEBRAE/MRE*<sup>6</sup>, a preocupação central das micro e pequenas empresas desenvolvedoras de software é o financiamento da atividade produtiva em condições razoáveis para as particularidades da indústria de software, que geralmente têm baixo capital imobilizado, mas contam com elevado capital humano.

Esta mesma pesquisa detectou, também, especialmente para as micros e pequenas empresas, a necessidade de canais de distribuição, marketing e comercialização, que muitas vezes parecem intransponíveis. Isto passa por uma sólida base de promoção e conhecimento de mecanismos de globalização: participação em feiras, conhecimento gerencial, finanças, parcerias e qualidade do produto.

Este segmento industrial, dado a sua peculiaridade, necessita de sistemático investimento em pesquisa e desenvolvimento, bem como em formação e capacitação de pessoal. Para reinversão de capital próprio as empresas precisam de vendas em escala sob pena de ter baixo investimento de recursos próprios e comprometer seu desempenho de crescimento e de existência. O sucesso das micro e pequenas e médias empresas desenvolvedoras de software depende da atuação em nichos de mercado altamente especializados, com margem satisfatória de lucro para viabilizar os empreendimentos.

Historicamente, a alternativa encontrada pelas empresas do setor tem sido o crescimento orgânico, que não representa um coeficiente de investimento suficientemente constante para garantir o desenvolvimento necessário às empresas em indústrias tão competitivas e de rápidas mudanças como a de Tecnologias da Informação e Comunicação. Raros são os casos, ainda pontuais e isolados no contexto nacional, que conseguiram apoio de investidores externos e capitais de risco.

Embora algumas iniciativas já estejam sendo tomadas e/ou elaboradas através de órgãos do Governo Federal (investimento da FINEP e BNDESPar, em participação acionária, debêntures ou na Receita Operacional Bruta, em condições diferenciadas para o setor) é preciso abrir outras frentes, principalmente na direção do capital de risco, que é o capital por excelência da indústria de software em todo o mundo.

No Brasil, o mercado de capital de risco dá seus primeiros passos, à margem dos setores de alta tecnologia, todavia, concentra ações no Centro-Sul e Sudeste do país. Faz-se necessário um trabalho de divulgação dos potenciais existentes na Região Nordeste, com destaque para os estados da Bahia, Ceará, Paraíba e Pernambuco que têm investido em pólos de desenvolvimento integrado, apoiando a geração e consolidação de empresas de base tecnológica.

---

<sup>6</sup> Pesquisa do SEBRAE e MRE, 1999. Por Luciano Coutinho.

Para acessar a esses mecanismos de investimento é fato, no entanto, a necessária elaboração de um Plano de Negócios. Na verdade é uma exigência, seja por parte de organismos de fomento do Governo Federal, seja por parte de investidores privados. Sem esse instrumento nenhum investidor se interessa em “ver” o negócio. É imperativo, então, que a qualificação em Plano de Negócios seja a premissa básica para o setor. Isto posto, crê-se que a internacionalização das empresas de software pelo desenvolvimento de parcerias e de capitalização dê um salto qualitativo, tornando possível um sonho brasileiro.

Deste modo o que se propõe, neste projeto, como ponto de partida, é a transformação dos empreendedores de Tecnologias da Informação e Comunicação – software, hardware e serviços de software em gestores dos negócios através da instrumentalização das empresas em ferramentas de negociação, marketing, gestão e finanças, representados em um plano de negócios, para a partir daí, terem chances de promoverem seus produtos no mercado internacional, interesse maior das empresas alvo deste PSI.

Diante do atual estágio de desenvolvimento do setor de Tecnologias da Informação e Comunicação - software e hardware, do Estado de Pernambuco, e, considerando as limitações identificadas, neste projeto, quanto ao uso de tecnologias de gestão, administração e finanças, promoção comercial, marketing e qualidade de software é que se propõe a execução de um Projeto Setorial Integrado, coordenado pelo Núcleo de Gestão do Porto Digital, que permitirá dar visibilidade e mudar a face das empresas do Sistema Local de Inovação. Assim, a principal razão para elaboração deste PSI está centrado na promoção da exportação.

## **7 – OBJETIVOS DO PROJETO**

### **7.1 – Objetivo Geral**

Estimular o processo de promoção e internacionalização das empresas de Tecnologias da Informação e Comunicação - TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital, produtoras de software, hardware e serviços, contribuindo para aumentar as exportações do setor, utilizando-se de mecanismos de gestão, marketing e distribuição.

### **7.2 - Objetivos Específicos**

1. Desenvolver processos e instrumentos capazes de criar e manter a base de conhecimento sobre os produtos e serviços desenvolvidos pelas empresas do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;
2. Identificar oportunidades para internacionalização dos produtos e serviços acima referenciados;
3. Capacitar empreendedores do setor, visando a melhorar suas habilidades na gestão, negociação e internacionalização dos produtos software, hardware e serviços desenvolvidos pelas suas empresas;
4. Apoiar os processos de ajustes necessários nos produtos e serviços visando as suas internacionalizações;
5. Apoiar a promoção das exportações, por meio de marketing e divulgação dos produtos do setor em eventos de negócios, feiras internacionais, missões comerciais e organização de projetos compradores e vendedores.

## **8 – ABRANGÊNCIA DO PROJETO**

O Projeto envolverá, na sua execução, **30 empresas** (Anexo I), cujos produtos e serviços tenham potencial para competir no mercado internacional, tais como: software para o mercado de telefonia computadorizada; fábrica de software sob especificação; produtos de hardware com software embarcado; softwares/serviços de segurança para Internet; soluções para gestão hospitalar e laboratorial; softwares educacionais; jogos eletrônicos e multimídia; tecnologia para reconhecimento de voz; dentre outros.

## **9 – IDENTIFICAÇÃO DO SEGMENTO DE PÚBLICO A SER BENEFICIADO**

O projeto voltará suas ações para o público empresarial, dirigentes e empreendedores do setor das Tecnologias da Informação e Comunicação – software, hardware e serviços do Sistema Local de Inovação do Porto Digital, cuja motivação é a promoção da exportação de seus produtos e serviços.

## **10 – BENEFÍCIOS QUE SE ESPERA TRANSFERIR PARA OS CLIENTES**

O Projeto proporcionará:

- 10.1 A melhoria da qualidade da gestão das empresas do setor;
- 10.2 A melhoria da qualidade dos produtos e serviços das empresas do setor de TICs, a partir da adoção de novas e modernas tecnologias e metodologias necessárias para a internacionalização;
- 10.3 A melhoria da visibilidade dos produtos e serviços do setor nos mercados nacionais e internacionais;
- 10.4 A ampliação do fluxo de negócios além fronteiras, de novas demandas de produtos e serviços, incrementando novos empregos qualificados e melhor remunerados.

## **11 – AÇÕES E ATIVIDADES A SEREM DESENVOLVIDAS PELO PROJETO**

### **Ação 1 – Sensibilização e Construção do Portfólio de Produtos e Serviços de Tics**

#### **Atividades**

**11.1.1** - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho;

**11.1.2** – Sensibilização e visitas às empresas para construção e manutenção do portfólio;

**11.1.3** – Diagnóstico nas empresas para elaboração do portfólio ;

**11.1.4** – Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD;

#### **Resultados Esperados**

**R.1.1** Banco de Dados do Portfólio de Produtos e Serviços das Empresas de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;

**R.1.2** Empresas motivadas e preparadas para a construção e manutenção do Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;

## **Ação 2 – Prospecção de Mercados Internacionais para os Produtos e Serviços das Empresas**

### **Atividades**

- 11.2.1** – Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacional de TICs;
- 11.2.2** – Prospecção e pesquisas de mercado;
- 11.2.3** – Construção dos perfis internacionais com base nos resultados da pesquisa;
- 11.2.4** – Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos;
- 11.2.5** – Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços para mercados potenciais
- 11.2.6** - Seminário para divulgação das estratégias para abordar os mercados potenciais;

### **Resultados Esperados**

- R.2.1** Banco de Dados de Agentes Comerciais Internacionais de TICs;
- R.2.2** Banco de Dados com perfis de Mercados Internacionais de TICs;
- R.2.3** Avaliação da aderência dos produtos e serviços do Portfólio das empresas de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital aos mercados internacionais;
- R.2.4** Identificada as necessidades de adequação do setor para exportação de seus produtos e serviços;
- R.2.5** Elaborado o Plano de Ação para promoção dos produtos e serviços das empresas de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;
- R.2.6** Definição das empresas que integrarão as próximas fases do Projeto de Exportação.

## **Ação 3 – Adequação de Produtos e Serviços das Empresas do Sistema Local de Inovação do Porto Digital**

### **Atividades**

- 11.3.1** – Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços;
- 11.3.2** – Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC;
- 11.3.3** – Capacitar / assessorar as empresas ;
- 11.3.4** – Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios .

### **Resultados Esperados**

- R.4.1** Identificação das empresas de TICs que participarão do processo de adequação de seus produtos e serviços para exportação;
- R.4.2** Plano de Trabalho para adequação dos produtos e serviços das empresas de TICs que continuarão a participar do Projeto Setorial;
- R.4.3** Banco de Dados de empresas de consultoria e consultores independentes com seus produtos e serviços de apoio para a internacionalização;

**R.4.4** Coordenação do Projeto e Empresas capacitadas sobre instrumentos, normas e exigências sobre o tema internacionalização de produtos e serviços de TICs;

**R.4.5** Produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios das empresas de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital adequados sobre as normas e exigências dos mercados internacionais;

**R.4.6** Redução na prática de mudanças em fases avançadas de projeto; redução no tempo de treinamento do usuário; aumento na produtividade do usuário; redução no número de erros do usuário; redução na demanda por suporte ao usuário e o conseqüente aumento nas vendas do produto e maior penetração no mercado consumidor.

#### **Ação 4 – Promoção Comercial das Empresas do Sistema Local de Inovação do Porto Digital**

##### **Atividades**

**11.4.1** - Confeccionar material para veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TICs;

**11.4.2** – Projeto Imagem e compradores;

**11.4.3** – Participação feiras internacionais com missão comercial

##### **a) Missões comerciais e feiras no exterior**

1 – COMDEX (FALL) – Las Vegas: maior feira internacional do setor, onde são lançados novos produtos, e mostradas as tendências da área (novembro 2003).

2 - CEBIT – Alemanha: maior feira de Automação Empresarial, Tecnologia da Informação e Telecomunicações realizada em continente europeu (março/2004).

##### **b) Feiras com Rodadas de Negócio no Brasil**

3 – COMDEX – SP, Brasil - maior feira de negócios em informática da América Latina (agosto/2003/2004).

##### **Resultados Esperados**

**R.4.1** Material para veiculação de informações sobre produtos e serviços do setor de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;

**R.4.2** Realização de 04 “Projetos Comprador” e 04 “Projetos Vendedor”;

**R.4.3** Divulgação dos produtos e serviços do setor de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital nos eventos de negócio acima referenciados;

**R.4.4** Realização de uma rodada de negócios de TICs com investidores nacionais;

**R.4.5** Abertura de novos mercados, capacitação empresarial na área de negócios internacional e conseqüente aumento das exportações.

## 12. AÇÕES / ATIVIDADES - CUSTO TOTAL DO PSI EM PERNAMBUCO

<b>GESTÃO DO PSI</b>				
<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE/NA</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	120.000	0	0	120.000
2 - Consultorias especialistas	24.000	0	0	24.000
3 - Transporte /coordenação	33.600	0	0	33.600
4 - Diárias/ajuda de custo	14.400	0	0	14.400
5 - Comunicação	24.000	0	0	24.000
6 - Material de expediente	7.200	0	0	7.200
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>223.200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>223.200</b>

<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>				
<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	17.000	0	17.000	34.000
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	46.100	0	4.800	50.900
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	38.900	38.900	0	77.800
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	66.130	66.130	0	132.260
<b>Total da Ação 1</b>	<b>168.130</b>	<b>105.030</b>	<b>21.800</b>	<b>294.960</b>

<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>				
<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs	29.200	0	29.200	58.400
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	0	345.920	0	345.920
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	99.150	181.350	82.200	362.700
2.4 - Elaboraração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	69.580	0	69.580
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	14.250	14.250	0	28.500
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	1.560	0	1.560	3.120
<b>Total da Ação 2</b>	<b>144.160</b>	<b>611.100</b>	<b>112.960</b>	<b>868.220</b>

**AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	64.670	0	0	64.670
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	124.500	0	0	124.500
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	81.840	0	0	81.840
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	52.500	105.000	52.500	210.000
<b>Total da Ação 3</b>	<b>323.510</b>	<b>105.000</b>	<b>52.500</b>	<b>481.010</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	135.000	50.000	185.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	13.600	273.800	508.000	795.400
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	27.406	130.416	331.335	489.157
<b>Total da Ação 4</b>	<b>41.006</b>	<b>539.216</b>	<b>889.335</b>	<b>1.469.557</b>
<b>Total do PSI - SOFTWARE</b>	<b>900.006</b>	<b>1.360.346</b>	<b>1.076.595</b>	<b>3.336.947</b>

**13 – DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DE EXECUÇÃO DO PROJETO**

Na execução das ações serão ajustadas as demandas e negociações realizadas com as empresas através do Núcleo de Gestão do Porto Digital, devendo, em princípio obedecer a seguinte ordem:

**Etapa 1**

- Realização de um seminário de inserção metodológica com as empresas participantes
- Realização de um plano de trabalho para construção do Portfólio de produtos e serviços de TIC do sistema local de inovação do Porto Digital
- Realização de seminário e visitas as empresas negociar a participação no processo de construção e manutenção do Portfólio
- Realização de diagnóstico nas empresas para construção do Portfólio
- Desenvolvimento de um Banco de Dados de agentes comerciais internacionais de TIC
- Início da definição, instrumentalização e alimentação dos dados, com os perfis dos mercados internacionais de TIC relativos aos países: EUA, Japão, China, Inglaterra, Espanha e Alemanha.



## **Etapa 2**

- Iniciar a construção e manutenção do Portfólio de produtos e serviços de TIC
- Treinar as equipes de implantação e manutenção do Portfólio
- Conclusão da definição, instrumentalização e alimentação dos dados, com os perfis dos mercados internacionais de TIC
- Elaboração do plano de ação para promoção comercial dos produtos e serviços de TIC nos mercados externos
- Início da identificação das adequações necessárias nos produtos para atender aos mercados potenciais
- Início do plano de trabalho para adequar produtos e serviços de TIC
- Início do desenvolvimento de um Banco de Dados com informações das empresas e consultores especialistas em capacitação na área de mercado internacional de TIC
- Início da capacitação e assessoria da coordenação e das empresas na adequação dos produtos, serviços e processos para internacionalização

## **Etapa 3**

- Continuação da construção e manutenção do portfólio de produtos e serviços de TIC
- Conclusão da identificação das adequações necessárias nos produtos para atender aos mercados potenciais
- Realização de seminário para divulgação das estratégias para abordagem dos mercados potenciais identificados
- Conclusão do plano de trabalho para adequar produtos e serviços de TIC
- Conclusão do desenvolvimento de um Banco de Dados com informações das empresas e consultores especialistas em capacitação na área de mercado internacional de TIC
- Continuação da capacitação e assessoria da coordenação e das empresas na adequação dos produtos, serviços e processos para internacionalização
- Início da adequação dos produtos, serviços, processos e instrumentos de negócios para suas exportações.
- Início da confecção do material para veiculação de informações e para promoção comercial dos produtos e serviços de TIC
- Planejamento, organização e realização de 2 projetos compradores e vendedores.
- Manutenção de representações no exterior em apoio às exportações
- Planejamento, organização e participação em 1 feira, missão e rodada de negócios no exterior
- Planejamento, organização e participação em 1 feira internacional no Brasil.

## **Etapa 4**

- Manutenção do Portfólio de produtos e serviços de TIC
- Conclusão da capacitação e assessoria da coordenação e das empresas na adequação dos produtos, serviços e processos para internacionalização
- Conclusão da adequação dos produtos, serviços, processos e instrumentos de negócios para suas exportações.

- Conclusão da confecção do material para veiculação de informações e para promoção comercial dos produtos e serviços de TIC
- Planejamento, organização e realização de 2 projetos compradores e vendedores.
- Manutenção de representações no exterior em apoio às exportações
- Planejamento, organização e participação em 1 feira, missão e rodada de negócios no exterior
- Planejamento, organização e participação em 1 feira internacional no Brasil.

## **14 – RESPONSÁVEL TÉCNICO E GERENCIAMENTO**

### **14.1 - Responsável pela Execução do Projeto**

Núcleo de Gestão do Porto Digital - FABIO QUEDA BUENO DA SILVA

### **14.2 - Coordenação e Acompanhamento do Projeto Setorial**

O Projeto Setorial será implementado pelo Núcleo de Gestão do Porto Digital e empresas de TICs do Sistema Local de Inovação do Porto Digital, com apoio do SEBRAE-PE e parceiros, perfeitamente integrado a outros projetos de TICs similares em andamento.

Para assegurar a execução das atividades e obtenção dos resultados nos prazos estabelecidos, o Núcleo de Gestão do Porto Digital designará uma equipe de Coordenação Executiva do Projeto que terá como atribuições:

- (a) Elaborar as propostas dos programas de ação (Plano de Trabalho), com base nos objetivos de exportação, metas, ações e resultados detalhados no Projeto Setorial, para ser analisado e pactuado com os parceiros locais, regionais e nacionais, de acordo com a capacidade de implementação dos mesmos. O Plano de Trabalho e seus Indicadores de Avaliação serão pactuados com as empresas do setor e demais parceiros privados e institucionais, visando a implementação das Ações e Atividades do Projeto Setorial;
- (b) Ajustar os instrumentos de monitoramento e avaliação do Projeto Setorial, no decorrer dos dois primeiros meses de sua implementação. Os instrumentos de gerenciamento serão definidos de acordo com as instruções normativas do SEBRAE Nacional;
- (c) Organizar e assegurar a execução das ações e atividades descritas no Projeto, no âmbito do território estadual;
- (d) Monitorar a execução das atividades, avaliar os resultados do setor, a partir dos Indicadores definidos e pactuados com as empresas participantes do Projeto Setorial. Elaborar, também, relatórios de avaliação quantitativa e qualitativa por ação/atividade, oferecendo os subsídios para eventuais correções de rumo que se façam necessárias.

### **14.3 - Contrapartida do Projeto Setorial**

Ficará sob a responsabilidade do Núcleo de Gestão do Porto Digital, a mobilização e efetivação, por parte das parcerias, dos recursos financeiros e econômicos necessários à execução das atividades do Projeto, nelas previstas.

### **14.4 - Mecanismos de Acompanhamento e Avaliação**

Conforme assinalado nos seus cronogramas de execução física, o Projeto Setorial Integrado será avaliado semestralmente, por meio de instrumentos elaborados pelo SEBRAE/PE, a partir de processos e indicadores adotados na Estrutura Programática para o Sistema SEBRAE e pactuados entre as empresas do PSI, cujos relatórios serão de conhecimento de todas as partes envolvidas.

## **15 – COMPROMISSOS SETORIAIS**

A implementação do Projeto Setorial Integrado, em Pernambuco, deverá produzir os seguintes principais impactos mobilizadores, visando ampliar a inserção dos produtos do setor no comércio externo:

- a. atendimento direto a 30 empresas integrantes do PSI;
- b. participação de 30 empresas em 04 feiras, 02 no Brasil e 02 no exterior e nas respectivas rodadas de negócio, quando ocorrerem;
- c. reestruturação produtiva de 30 empresas;
- d. realização de 12 cursos com 240 participantes;
- e. organização de 4 projetos imagem e compradores, mobilizando 28 parceiros internacionais;
- f. realização de 6 estudos de mercados.

### **15.1 - Ampliação da oferta de empregos**

Ampliação da oferta de empregos na indústria de software em 10%, o que totaliza a criação de 275 empregos diretos.

### **15.2 - Expansão do número de empresas exportadoras**

Expansão para 30 empresas exportadoras, considerando que atualmente somente 10 das empresas de software de Pernambuco exportam.

### **15.3 - Incremento das exportações**

Incremento de US\$ 3.000.000,00 (três milhões de dólares) no valor global das exportações do setor de Tecnologia da Informação de Pernambuco, ao final da implementação desse Projeto.

ANO I - USD 1,200.000.00

ANO II - USD 1,800.000.00

## **16 – PARTICIPAÇÃO DO SEBRAE/PE**

O SEBRAE/PE, na implementação do Projeto Setorial Integrado estará interagindo diretamente e indiretamente com outros SEBRAE regionais e SEBRAE/NA, que estejam desenvolvendo atividades para promover ou apoiar a internacionalização do setor de TICs.

## **17 – PARTICIPAÇÃO DE OUTRAS ENTIDADES NO PROJETO**

O Coordenador Executivo do PSI estará, permanentemente, interagindo com as diversas instituições que atuam no âmbito internacional, nacional, estadual ou regional que podem apoiar ou dar suporte técnico e/ou financeiro à implementação dos Projetos Setorial Integrado, quais sejam:

- Empresas do setor de TICs - software, hardware e serviços do Sistema Local de Inovação do Porto Digital;
- Agência de Promoção de Exportações – SEBRAE/APEX;
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC;
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE/NA;
- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE/PE;

- Governo Estadual através do Programa Especial de Exportação - PEE;
- Secretaria Estadual de Ciência e Tecnologia e Meio-Ambiente - SECTMA;
- Agência de Desenvolvimento do Nordeste – ADENE/SUDENE;
- Núcleo Softex Recife (PE);
- Núcleos Softex Regionais e Nacional;
- Banco do Nordeste do Brasil S/A;
- Escritório de Promoção de Investimento e Tecnologia da UNIDO, ITPO-Recife;
- Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife – CESAR;
- Incubadoras Tecnológicas;
- Instituições de Ensino Técnico e Superior de Pernambuco;
- Prefeitura Municipal do Recife;
- Assespro – Associação das Empresas de Software e Processamento de Dados;
- FACEPE - Fundação de Amparo à Pesquisa de Pernambuco.

## **18 – CAPACIDADE DO PROJETO DE ATENDER ÀS NECESSIDADES DO SETOR**

O Projeto apresenta plenas condições de execução tendo em vista as seguintes condições:

Grande potencial de mercado nacional e internacional para os produtos estabelecidos no Projeto;  
 Cenário favorável ao crescimento da produção e busca do mercado externo por parte do setor produtivo;  
 Avanço significativo na articulação institucional entre as entidades diretamente envolvidas na execução do Projeto;  
 Corpo técnico capaz de executar as ações estabelecidas no Projeto;  
 Vocação estadual para a exploração das atividades no setor de Tecnologias da Informação e Comunicação comprovada pelos resultados do Porto Digital;  
 Crescimento da demanda mundial por produtos de Tecnologias da Informação e Comunicação;  
 Ampla articulação institucional focada para desenvolvimento da atividade.

## **19 – RELAÇÃO CUSTO / BENEFÍCIOS DO PROJETO**

No âmbito do Projeto Setorial Integrado de Software, este indicador está diretamente relacionado aos resultados que serão obtidos ao ser desenvolvida uma ação coordenada e articulada de promoção das exportações do setor gerando os seguintes benefícios:

O Projeto Setorial Integrado de Exportação de Software, Hardware e Serviços, considerando apenas o número de empresas diretamente atendidas, apresenta a seguinte relação custo/benefício: **R\$ 110.000,00** ( cento e dez mil reais ) por empresa atendida no período de 24 meses de sua execução .

## 20 - CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO FÍSICA - PSI SOFTWARE

Período	Parcela 1					Parcela 2						Parcela 3						Parcela 4						
Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<b>GESTÃO DO PSI</b>																								
Período	Parcela 1					Parcela 2						Parcela 3						Parcela 4						
Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>																								
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho																								
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.																								
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio																								
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD																								

Período	Parcela 1					Parcela 2						Parcela 3						Parcela 4							
Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>																									
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs																									
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado																									
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa																									
2.4 - Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos																									
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais																									
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais																									

Período	Parcela 1					Parcela 2						Parcela 3						Parcela 4								
Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
<b>AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL</b>																										
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços																										
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC																										
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização																										
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações																										

Período	Parcela 1					Parcela 2						Parcela 3						Parcela 4								
Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
<b>AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL</b>																										
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC																										
4.2. Projeto Imagem e compradores																										
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial																										





## 21 - CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO FINANCEIRA ( TOTAL DO PSI )

<b>GESTÃO DO PSI</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	30.000	30.000	30.000	30.000	120.000
2 - Consultorias especialistas	6.000	6.000	6.000	6.000	24.000
3 - Transporte /coordenação	8.400	8.400	8.400	8.400	33.600
4 - Diárias/ajuda de custo	3.600	3.600	3.600	3.600	14.400
5 - Comunicação	6.000	6.000	6.000	6.000	24.000
6 - Material de expediente	1.800	1.800	1.800	1.800	7.200
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>223.200</b>

<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	34.000	0	0	0	34.000
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	50.900	0	0	0	50.900
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	77.800	0	0	0	77.800
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	0	39.678	39.678	52.904	132.260
<b>Total da Ação 1</b>	<b>162.700</b>	<b>39.678</b>	<b>39.678</b>	<b>52.904</b>	<b>294.960</b>

<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs	58.400	0	0	0	58.400
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	213.020	132.900	0	0	345.920
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	0	181.350	181.350	0	362.700
2.4 - Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	69.580	0	0	69.580
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	0	14.250	14.250	0	28.500
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	0	0	3.120	0	3.120
<b>Total da Ação 2</b>	<b>271.420</b>	<b>398.080</b>	<b>198.720</b>	<b>0</b>	<b>868.220</b>

**AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	0	32.335	32.335	0	64.670
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	0	37.350	87.150	0	124.500
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	0	28.644	28.644	24.552	81.840
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	0	0	42.000	168.000	210.000
<b>Total da Ação 3</b>	<b>0</b>	<b>98.329</b>	<b>190.129</b>	<b>192.552</b>	<b>481.010</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	0	92.500	92.500	185.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	0	397.700	0	397.700	795.400
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	0	218.105	145.990	125.062	489.157
<b>Total da Ação 4</b>	<b>0</b>	<b>615.805</b>	<b>238.490</b>	<b>615.262</b>	<b>1.469.557</b>
<b>Total do PSI - SOFTWARE</b>	<b>489.920</b>	<b>1.207.692</b>	<b>722.817</b>	<b>916.518</b>	<b>3.336.947</b>

**22 - PREVISÃO DE RECURSOS E FONTES DE CUSTEIO ( TOTAL DO PSI )**

<b>GESTÃO DO PSI</b>				
<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE/NA</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	120.000	0	0	120.000
2 - Consultorias especialistas	24.000	0	0	24.000
3 - Transporte /coordenação	33.600	0	0	33.600
4 - Diárias/ajuda de custo	14.400	0	0	14.400
5 - Comunicação	24.000	0	0	24.000
6 - Material de expediente	7.200	0	0	7.200
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>223.200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>223.200</b>

**AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	17.000	0	17.000	34.000
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	46.100	0	4.800	50.900
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	38.900	38.900	0	77.800
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	66.130	66.130	0	132.260
<b>Total da Ação 1</b>	<b>168.130</b>	<b>105.030</b>	<b>21.800</b>	<b>294.960</b>

**AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs	29.200	0	29.200	58.400
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	0	345.920	0	345.920
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	99.150	181.350	82.200	362.700
2.4 - Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	69.580	0	69.580
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	14.250	14.250	0	28.500
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	1.560	0	1.560	3.120
<b>Total da Ação 2</b>	<b>144.160</b>	<b>611.100</b>	<b>112.960</b>	<b>868.220</b>

**AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	64.670	0	0	64.670
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	124.500	0	0	124.500
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	81.840	0	0	81.840
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	52.500	105.000	52.500	210.000
<b>Total da Ação 3</b>	<b>323.510</b>	<b>105.000</b>	<b>52.500</b>	<b>481.010</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Total</b>
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	135.000	50.000	185.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	13.600	273.800	508.000	795.400
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	27.406	130.416	331.335	489.157
<b>Total da Ação 4</b>	<b>41.006</b>	<b>539.216</b>	<b>889.335</b>	<b>1.469.557</b>
<b>Total do PSI - SOFTWARE</b>	<b>900.006</b>	<b>1.360.346</b>	<b>1.076.595</b>	<b>3.336.947</b>

## 23 - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO

### 23a - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO - SEBRAE

<b>GESTÃO DO PSI</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	30.000	30.000	30.000	30.000	120.000
2 - Consultorias especialistas	6.000	6.000	6.000	6.000	24.000
3 - Transporte /coordenação	8.400	8.400	8.400	8.400	33.600
4 - Diárias/ajuda de custo	3.600	3.600	3.600	3.600	14.400
5 - Comunicação	6.000	6.000	6.000	6.000	24.000
6 - Material de expediente	1.800	1.800	1.800	1.800	7.200
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>55.800</b>	<b>223.200</b>
<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	17.000	0	0	0	17.000
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	46.100	0	0	0	46.100
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	38.900	0	0	0	38.900
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	0	19.839	19.839	26.452	66.130
<b>Total da Ação 1</b>	<b>102.000</b>	<b>19.839</b>	<b>19.839</b>	<b>26.452</b>	<b>168.130</b>
<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs	29.200	0	0	0	29.200
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	0	0	0	0	0
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	0	49.575	49.575	0	99.150
2.4 - Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	0	0	0	0
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	0	7.125	7.125	0	14.250
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	0	0	1.560	0	1.560
<b>Total da Ação 2</b>	<b>29.200</b>	<b>56.700</b>	<b>58.260</b>	<b>0</b>	<b>144.160</b>

**AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	0	32.335	32.335	0	64.670
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	0	37.350	87.150	0	124.500
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	0	28.644	28.644	24.552	81.840
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	0	0	10.500	42.000	52.500
<b>Total da Ação 3</b>	<b>0</b>	<b>98.329</b>	<b>158.629</b>	<b>66.552</b>	<b>323.510</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	0	0	0	0
4.2. Projeto Imagem e compradores	0	6.800	0	6.800	13.600
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	0	11.876	12.845	2.685	27.406
<b>Total da Ação 4</b>	<b>0</b>	<b>18.676</b>	<b>12.845</b>	<b>9.485</b>	<b>41.006</b>
<b>Total do PSI - SOFTWARE</b>	<b>187.000</b>	<b>249.344</b>	<b>305.373</b>	<b>158.289</b>	<b>900.006</b>

**23b - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO - APEX**

<b>GESTÃO DO PSI</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	0	0	0	0	0
2 - Consultorias especialistas	0	0	0	0	0
3 - Transporte /coordenação	0	0	0	0	0
4 - Diárias/ajuda de custo	0	0	0	0	0
5 - Comunicação	0	0	0	0	0
6 - Material de expediente	0	0	0	0	0
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	0	0	0	0	0
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	0	0	0	0	0
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	38.900	0	0	0	38.900
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	0	19.839	19.839	26.452	66.130
<b>Total da Ação 1</b>	<b>38.900</b>	<b>19.839</b>	<b>19.839</b>	<b>26.452</b>	<b>105.030</b>
<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs	0	0	0	0	0
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	213.020	132.900	0	0	345.920
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	0	90.675	90.675	0	181.350
2.4 - Elaboração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	69.580	0	0	69.580
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	0	7.125	7.125	0	14.250
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	0	0	0	0	0
<b>Total da Ação 2</b>	<b>213.020</b>	<b>300.280</b>	<b>97.800</b>	<b>0</b>	<b>611.100</b>
<b>AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL</b>					
<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	0	0	0	0	0
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	0	0	0	0	0
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	0	0	0	0	0
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	0	0	21.000	84.000	105.000
<b>Total da Ação 3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>21.000</b>	<b>84.000</b>	<b>105.000</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	0	67.500	67.500	135.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	0	136.900	0	136.900	273.800
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	0	23.396	107.020	0	130.416
<b>Total da Ação 4</b>	<b>0</b>	<b>160.296</b>	<b>174.520</b>	<b>204.400</b>	<b>539.216</b>
<b>Total do PSI - SOFTWARE</b>	<b>251.920</b>	<b>480.415</b>	<b>313.159</b>	<b>314.852</b>	<b>1.360.346</b>

**23c – CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO – PARCEIROS**

**GESTÃO DO PSI**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1- Coordenação – Consultoria – 24 meses c/ encargos	0	0	0	0	0
2 – Consultorias especialistas	0	0	0	0	0
3 – Transporte /coordenação	0	0	0	0	0
4 - Diárias/ajuda de custo	0	0	0	0	0
5 – Comunicação	0	0	0	0	0
6 – Material de expediente	0	0	0	0	0
<b>Total da Coordenação Executiva</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
1.1 – Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	17.000	0	0	0	17.000
1.2 – Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	4.800	0	0	0	4.800
1.3 – Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	0	0	0	0	0
1.4 – Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	0	0	0	0	0
<b>Total da Ação 1</b>	<b>21.800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>21.800</b>

**AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
2.1 – Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacín. De TICs	29.200	0	0	0	29.200
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	0	0	0	0	0
2.3 – Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	0	41.100	41.100	0	82.200
2.4 – Elaboraração da estratégia de entrada nos mercados externos	0	0	0	0	0

2.5 – Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	0	0	0	0	0
2.6 – Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	0	0	1.560	0	1.560
<b>Total da Ação 2</b>	<b>29.200</b>	<b>41.100</b>	<b>42.660</b>	<b>0</b>	<b>112.960</b>

**AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
3.1 – Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	0	0	0	0	0
3.2 – Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	0	0	0	0	0
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	0	0	0	0	0
3.4 – Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	0	0	10.500	42.000	52.500
<b>Total da Ação 3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10.500</b>	<b>42.000</b>	<b>52.500</b>

**AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações / Atividades</b>	<b>Parcela 1</b>	<b>Parcela 2</b>	<b>Parcela 3</b>	<b>Parcela 4</b>	<b>Total</b>
4.1 – Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	0	25.000	25.000	50.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	0	254.000	0	254.000	508.000
4.3 –Participação feiras internacionais c/ missão comercial	0	182.833	26.125	122.377	331.335
<b>Total da Ação 4</b>	<b>0</b>	<b>436.833</b>	<b>51.125</b>	<b>401.377</b>	<b>889.335</b>
<b>Total do PSI – SOFTWARE</b>	<b>51.000</b>	<b>477.933</b>	<b>104.285</b>	<b>443.377</b>	<b>1.076.595</b>

**23d – PARCELAS E DATAS DE DESEMBOLSOS PARA EXECUÇÃO DO PSI - SOFTWARE**

<b>Parcelas</b>	<b>Total</b>	<b>Data da Liberação</b>
Parcela 1	187.000,00	Na assinatura do Convênio
Parcela 2	249.344,00	No início do 7º mês após assinatura do Convênio
Parcela 3	305.373,00	No início do 13º mês após assinatura do Convênio
Parcela 4	158.289,00	No início do 19º mês após assinatura do Convênio
<b>Total SEBRAE / NA</b>	<b>900.006,00</b>	



<b>PARCELAS E DATAS DE DESEMBOLSO DA APEX</b>		
<b>Parcelas</b>	<b>Total</b>	<b>Data de Desembolso</b>
Parcela 1	251.920,00	Na assinatura do Convênio
Parcela 2	480.415,00	No início do 7º mês após assinatura do Convênio
Parcela 3	313.159,00	No início do 13º mês após assinatura do Convênio
Parcela 4	314.852,00	No início do 19º mês após assinatura do Convênio
<b>Total APEX</b>	<b>1.360.346,00</b>	

<b>PARCELAS E DATAS DE DESEMBOLSO DOS PARCEIROS</b>		
<b>Parcelas</b>	<b>Total</b>	<b>Data de Desembolso</b>
Parcela 1	51.000,00	No decorrer dos 6 primeiros meses
Parcela 2	477.933,00	No decorrer do período entre o 7º e o 12º mês
Parcela 3	104.285,00	No decorrer do período entre o 13º e o 18º mês
Parcela 4	443.377,00	No decorrer do período entre o 19º e o 24º mês
<b>Total Parceiros</b>	<b>1.076.595,00</b>	

<b>PARCELAS E DATAS DE DESEMBOLSO - TOTAL DO PSI SOFTWARE</b>		
<b>Parcelas</b>	<b>Total</b>	<b>Data de Desembolso</b>
Parcela 1	489.920,00	
Parcela 2	1.207.692,00	
Parcela 3	722.817,00	
Parcela 4	916.518,00	
<b>Total PSI</b>	<b>3.336.947,00</b>	

23e – CRONOGRAMA ANUAL DE DESENBOLSO

ATIVIDADES E AÇÕES	ANO I	ANO II	ANO I e II	SEBRAE/ PE	SEBRAE NA	APEX	Parceiros
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	Financeiro	Financeiro	Financeiro	Financeiro
<b>GESTÃO DO PSI</b>							
1- Coordenação - Consultoria - 24 meses c/ encargos	60.000	60.000	120.000	0	120.000	0	0
2 - Consultorias especialistas	12.000	12.000	24.000	0	24.000	0	0
3 - Transporte /coordenação	16.800	16.800	33.600	0	33.600	0	0
4 - Diárias/ajuda de custo	7.200	7.200	14.400	0	14.400	0	0
5 – Comunicação	12.000	12.000	24.000	0	24.000	0	0
6 - Material de expediente	3.600	3.600	7.200	0	7.200	0	0
<b>TOTAL ITEM GESTÃO</b>	<b>111.600</b>	<b>111.600</b>	<b>223.200</b>	<b>0</b>	<b>223.200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>							
1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho	34.000	0	34.000	17.000	0	0	17.000
1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.	50.900	0	50.900	46.100	0	0	4.800
1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio	77.800	0	77.800	38.900	0	38.900	0
1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD	39.678	92.582	132.260	66.130	0	66.130	0
<b>TOTAL AÇÃO 01</b>	<b>202.378</b>	<b>92.582</b>	<b>294.960</b>	<b>168.130</b>	<b>0</b>	<b>105.030</b>	<b>21.800</b>
<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>							
2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacina. de TICs	58.400	0	58.400	29.200	0	0	29.200
2.2- Prospecção e pesquisas de mercado	345.920	0	345.920	0	0	345.920	0
2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa	181.350	181.350	362.700	99.150	0	181.350	82.200
2.4 - Elaboraração da estratégia de entrada nos mercados externos	69.580	0	69.580	0	0	69.580	0
2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais	14.250	14.250	28.500	14.250	0	14.250	0
2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais	0	3.120	3.120	1.560	0	0	1.560

<b>TOTAL AÇÃO 02</b>	<b>669.500</b>	<b>198.720</b>	<b>868.220</b>	<b>144.160</b>	<b>0</b>	<b>611.100</b>	<b>112.960</b>
<b>AÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL</b>							
3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços	32.335	32.335	64.670	64.670	0	0	0
3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC	37.350	87.150	124.500	124.500	0	0	0
3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização	28.644	53.196	81.840	81.840	0	0	0
3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações	0	210.000	210.000	52.500	0	105.000	52.500
<b>TOTAL AÇÃO 03</b>	<b>98.329</b>	<b>382.681</b>	<b>481.010</b>	<b>323.510</b>	<b>0</b>	<b>105.000</b>	<b>52.500</b>
<b>AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL</b>							
4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC	0	185.000	185.000	0	0	135.000	50.000
4.2. Projeto Imagem e compradores	397.700	397.700	795.400	13.600	0	273.800	508.000
4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial	218.105	271.052	489.157	27.406	0	130.416	331.335
<b>TOTAL AÇÃO 04</b>	<b>615.805</b>	<b>853.752</b>	<b>1.469.557</b>	<b>41.006</b>	<b>0</b>	<b>539.216</b>	<b>889.335</b>
<b>TOTAL PSI - SOFTWARE</b>	<b>1.697.612</b>	<b>1.639.335</b>	<b>3.336.947</b>	<b>676.806</b>	<b>223.200</b>	<b>1.360.346</b>	<b>1.076.595</b>

## **24 - DESTINAÇÃO DOS BENS E PRODUTOS ADQUIRIDOS OU PRODUZIDOS**

A propriedade dos bens ou produtos a serem adquiridos no âmbito do Projeto Setorial Integrado deverá ser objeto de negociação e de decisão dos parceiros envolvidos, no decorrer da execução das atividades.

## **25 – CONSIDERAÇÕES FINAIS**

- (a) Os custos de passagens aéreas foram estimados com base no custo médio em dólares (classe econômica , com tarifa reduzida, fornecidas pela VARIG no mês de novembro de 2002.
- (b) Valor de conversão adotado foi R\$ 3,5 por dólar.
- (c) As diárias dos consultores especialistas internacionais e dos projetos compradores foram consideradas no valor estabelecido pela APEX de U\$ 175,00 ( cento e setenta e cinco dólares).

26 – MEMÓRIA DE CÁLCULO

<b>GESTÃO DO PSI</b>						
<b>Ações/Atividades</b>	<b>Valor Unit</b>	<b>Qt</b>	<b>Total</b>	<b>SEBRAE/NA</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>
<b>Estrutura Operacional / Coordenação</b>						
<b>1- Coordenação – Consultoria - 24 meses c/ encargos</b>	5.000,00	24	<b>120.000,00</b>	<b>120.000,00</b>		
<b>2 - Consultorias especialistas</b>	80,00	300	<b>24.000,00</b>	<b>24.000,00</b>		
<b>3 - Transporte /coordenação</b>						
Parcela 1	1.400,00	6	8.400,00			
Parcela 2	1.400,00	6	8.400,00			
Parcela 3	1.400,00	6	8.400,00			
Parcela 4	1.400,00	6	8.400,00			
<b>Sub total</b>			<b>33.600,00</b>	<b>33.600,00</b>		
<b>4 - Diárias/ajuda de custo</b>						
Parcela 1	200,00	18	3.600,00			
Parcela 2	200,00	18	3.600,00			
Parcela 3	200,00	18	3.600,00			
Parcela 4	200,00	18	3.600,00			
<b>Sub total</b>			<b>14.400,00</b>	<b>14.400,00</b>		
<b>5 - Comunicação</b>	1.000,00	24	<b>24.000,00</b>	<b>24.000,00</b>		
<b>6 - Material de expediente</b>	300,00	24	<b>7.200,00</b>	<b>7.200,00</b>		
<b>Total da Gestão</b>			<b>223.200,00</b>	<b>223.200,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1			55.800,00	55.800,00	0,00	0,00
Parcela 2			55.800,00	55.800,00	0,00	0,00
Parcela 3			55.800,00	55.800,00	0,00	0,00
Parcela 4			55.800,00	55.800,00	0,00	0,00
<b>AÇÃO 1 – SENSIBILIZAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE TICs</b>						
<b>Ações/Atividades</b>	<b>Valor Unit</b>	<b>Qt</b>	<b>Total</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>
<b>1.1 - Seminário de inserção metodológica e elaboração do plano de trabalho</b>			<b>34.000,00</b>	<b>17.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>17.000,00</b>
Parcela 1			34.000,00	17.000,00	0,00	17.000,00
Parcela 2						
Parcela 3						
Parcela 4						
<b>a - Seminário</b>			<b>6.000,00</b>	<b>3.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>3.000,00</b>
Horas de consultoria p/ preparação, seminário e relatório	100,00	40	4.000,00	2.000,00		2.000,00
Aluguel de espaço	600,00	1	600,00	300,00		300,00
Aluguel de equipamento	600,00	1	600,00	300,00		300,00

Material de apresentação	300,00	1	300,00	150,00		150,00
Coffee break	5,00	100	500,00	250,00		250,00
<b>b - Plano de Trabalho</b>			<b>28.000,00</b>	<b>14.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>14.000,00</b>
Horas consultoria especializada internac.	350,00	50	17.500,00	8.750,00		8.750,00
Transporte e locomoção	4.025,00	2	8.050,00	4.025,00		4.025,00
Diária / ajuda de custo	612,50	4	2.450,00	1.225,00		1.225,00
<b>1.2 - Sensibilização e visitas às empresas p/ construção e manutenção do portfólio.</b>			<b>50.900,00</b>	<b>46.100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>4.800,00</b>
Parcela 1			50.900,00	46.100,00	0,00	4.800,00
Parcela 2						
Parcela 3						
Parcela 4						
Horas de consultoria especializada nacional; preparação, visitas, seminário e relatório	100,00	150	15.000,00	15.000,00		
Horas de consultoria especializada internacional	360,00	40	14.400,00	9.600,00		4.800,00
Transporte e locomoção internacional	4.025,00	2	8.050,00	8.050,00		
Diária / ajuda de custo	595,00	10	5.950,00	5.950,00		
Transporte e locomoção nacional	200,00	30	6.000,00	6.000,00		
Aluguel de sala e apoio logístico	1.000,00	1	1.000,00	1.000,00		
Aluguel de equipamentos	500,00	1	500,00	500,00		
<b>1.3 - Diagnóstico nas empresas p/ elaboração do portfólio</b>			<b>77.800,00</b>	<b>38.900,00</b>	<b>38.900,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1			77.800,00	38.900,00	38.900,00	0,00
Parcela 2						
Parcela 3						
Parcela 4						
Hora Consultoria internacional	350,00	100	35.000,00	17.500,00	17.500,00	
Transporte aéreo internacional	4.025,00	2	8.050,00	4.025,00	4.025,00	
Diárias / ajuda de custo	595,00	10	5.950,00	2.975,00	2.975,00	
Horas de consultoria nacional p/a apropriação de metodologia e acompanhamento do processo	100,00	150	15.000,00	7.500,00	7.500,00	
Seleção e treinamento de pesquisadores	80,00	25	2.000,00	1.000,00	1.000,00	
Preparação / elaboração questionários	80,00	10	800,00	400,00	400,00	
Aplicação dos questionários	80,00	100	8.000,00	4.000,00	4.000,00	
Transporte e locomoção	100,00	30	3.000,00	1.500,00	1.500,00	

<b>1.4 - Portfólio de produtos e serviços de TICs do Sistema Local de Inovação do PD</b>			<b>132.260,00</b>	<b>66.130,00</b>	<b>66.130,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			39.678,00	19.839,00	19.839,00	0,00
Parcela 3			39.678,00	19.839,00	19.839,00	0,00
Parcela 4			52.904,00	26.452,00	26.452,00	0,00
<b>a - Construção e Manutenção Portifólio</b>			<b>66.260,00</b>	<b>33.130,00</b>	<b>33.130,00</b>	
Horas de consultoria internacional p/ desenvolvimento do processo	350,00	100	35.000,00			
Transporte e locomoção internacional	3.910,00	1	3.910,00			
Diárias / ajuda de custo	612,50	12	7.350,00			
Horas de consultoria nacional p/ desenvolvimento do processo	100,00	200	20.000,00			
<b>b - Treinamento de equipes de implantação / manutenção</b>			<b>66.000,00</b>	<b>33.000,00</b>	<b>33.000,00</b>	
Horas de instrutoria e consultoria	100,00	400	40.000,00			
Transporte e locomoção ( 2 instrut )	1.500,00	4	6.000,00			
Diárias ( 2 instrut ) - 2dias p/ empresa	200,00	100	20.000,00			
<b>TOTAL DA AÇÃO 1</b>			<b>294.960,00</b>	<b>168.130,00</b>	<b>105.030,00</b>	<b>21.800,00</b>
<b>Parcela 1</b>			<b>162.700,00</b>	<b>102.000,00</b>	<b>38.900,00</b>	<b>21.800,00</b>
<b>Parcela 2</b>			<b>39.678,00</b>	<b>19.839,00</b>	<b>19.839,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Parcela 3</b>			<b>39.678,00</b>	<b>19.839,00</b>	<b>19.839,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Parcela 4</b>			<b>52.904,00</b>	<b>26.452,00</b>	<b>26.452,00</b>	<b>0,00</b>
<b>AÇÃO 2 – PROSPECÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS PARA OS PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS</b>						
<b>Ações/Atividades</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Qt</b>	<b>Total</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>
<b>2.1 - Inteligência empresarial sobre Agentes Comerciais Internacin. de TICs</b>			<b>58.400,00</b>	<b>29.200,00</b>	<b>0,00</b>	<b>29.200,00</b>
Parcela 1			58.400,00	29.200,00	0,00	29.200,00
Parcela 2						
Parcela 3						
Parcela 4						
Horas de consultoria nacional; modelos, processos, treinamento	100,00	150	15.000,00	7.500,00		7.500,00
Horas de consultoria especializada internacional	350,00	80	28.000,00	14.000,00		14.000,00
Transporte e locomoção internacional	4.025,00	2	8.050,00	4.025,00		4.025,00
Diárias / ajuda de custo internacional	612,50	12	7.350,00	3.675,00		3.675,00

<b>2.2- Prospecção e pesquisas de mercado</b>			<b>345.920,00</b>	<b>0,00</b>	<b>345.920,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1			213.020,00	0,00	213.020,00	0,00
Parcela 2			132.900,00	0,00	132.900,00	0,00
Parcela 3						
Parcela 4						
<b>Parcela 1</b>						
a - Prospecção e Pesquisas de mercado nos USA, GB, Esp e Alem	53.255,00	4	213.020,00		213.020,00	
Horas de consultoria	300,00	105	31.500,00			
Transporte aéreo (US\$1.150,00)	4.025,00	1	4.025,00			
Diárias / ajuda de custo	1.102,50	12	13.230,00			
Transporte / locomoção	4.500,00		4.500,00			
Total p/ 1 pesquisa			53.255,00			
<b>Parcela 2</b>						
b -Prospecção e Pesquisas de mercado Japão e China	66.450,00	2	132.900,00		132.900,00	
Horas de consultoria	300,00	105	31.500,00			
Transporte aéreo (US\$ 2.400,00)	8.400,00	1	8.400,00			
Diárias / ajuda de custo	1.102,50	20	22.050,00			
Transporte / locomoção	4.500,00		4.500,00			
Total p/ 1 pesquisa			66.450,00			
<b>2.3 - Construção dos perfis com base nos resultados da pesquisa</b>			<b>362.700,00</b>	<b>99.150,00</b>	<b>181.350,00</b>	<b>82.200,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			181.350,00	49.575,00	90.675,00	41.100,00
Parcela 3			181.350,00	49.575,00	90.675,00	41.100,00
Parcela 4						
Horas de consultoria especializada nacional	100,00	750	75.000,00	75.000,00		
Horas de consultoria de mercado internacional (125 horas p/ país)	350,00	600	210.000,00		181.350,00	28.650,00
Transporte e locomoção internacional	4.025,00	6	24.150,00	24.150,00		
Diárias/ajuda de custo (US\$ 175,00)	595,00	90	53.550,00			53.550,00
<b>2.4 - Elaboraração da estratégia de entrada nos mercados externos</b>			<b>69.580,00</b>	<b>0,00</b>	<b>69.580,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			69.580,00	0,00	69.580,00	0,00
Parcela 3						
Parcela 4						
<b>a - Realizar workshops</b>			<b>4.860,00</b>		<b>4.860,00</b>	
Honorários do facilitador ( 8h x 3 workshops)	100,00	24	2.400,00			
Material didático	500,00	3	1.500,00			
Coffee break ( 40 pes manhã e tarde = 80 )	4,00	240	960,00			



<b>b - Plano de Promoção de exportações</b>			<b>64.720,00</b>		<b>64.720,00</b>	
Horas de consultoria nacional	100,00	100	10.000,00			
Horas de consultoria internacional	350,00	100	35.000,00			
Transporte e locomoção internacional	3.910,00	2	7.820,00			
Diárias/ ajuda custo	595,00	20	11.900,00			
<b>2.5 - Identificação das adequações necessárias nos produtos e serviços p/mercados potenciais</b>			<b>28.500,00</b>	<b>14.250,00</b>	<b>14.250,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			14.250,00	7.125,00	7.125,00	0,00
Parcela 3			14.250,00	7.125,00	7.125,00	0,00
Parcela 4						
Horas de consultoria nacional	100,00	105	10.500,00	5.250,00	5.250,00	
Horas de consultoria internacional	300,00	40	12.000,00	6.000,00	6.000,00	
Transporte e locomoção internacional	3.000,00	1	3.000,00	1.500,00	1.500,00	
Diárias/ ajuda custo	300,00	10	3.000,00	1.500,00	1.500,00	
Levantamento individual junto às empresas						
<b>2.6 - Seminário p/ divulgação das estratégias p/ abordar os mercados potenciais</b>			<b>3.120,00</b>	<b>1.560,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.560,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2						
Parcela 3			3.120,00	1.560,00	0,00	1.560,00
Parcela 4						
Honorários do facilitador ( 8h seminário )	100,00	8	800,00	400,00		400,00
Diária	220,00	4	880,00	440,00		440,00
Aluguel do espaço	500,00	1	500,00	250,00		250,00
Material didático	500,00	1	500,00	250,00		250,00
Coffee break	4,40	100	440,00	220,00		220,00
<b>TOTAL DA AÇÃO 2</b>			<b>868.220,00</b>	<b>144.160,00</b>	<b>611.100,00</b>	<b>112.960,00</b>
Parcela 1			<b>271.420,00</b>	<b>29.200,00</b>	<b>213.020,00</b>	<b>29.200,00</b>
Parcela 2			<b>398.080,00</b>	<b>56.700,00</b>	<b>300.280,00</b>	<b>41.100,00</b>
Parcela 3			<b>198.720,00</b>	<b>58.260,00</b>	<b>97.800,00</b>	<b>42.660,00</b>
Parcela 4			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**ACÇÃO 3 – ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações/Atividades</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Qt</b>	<b>Total</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>
<b>3.1 - Elaborar Plano de Trabalho p/ adequação dos produtos e serviços</b>			<b>64.670,00</b>	<b>64.670,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			32.335,00	32.335,00	0,00	0,00
Parcela 3			32.335,00	32.335,00	0,00	0,00
Parcela 4						
Horas de consultoria nacional especializada	100,00	120	12.000,00	12.000,00		
Horas de consultoria de mercados internacionais	350,00	75	26.250,00	26.250,00		
Transporte e locomoção nacional	400,00	2	800,00	800,00		
Diárias / ajuda de custo nacional	200,00	40	8.000,00	8.000,00		
Transporte e locomoção internacional	3.910,00	2	7.820,00	7.820,00		
Diárias / ajuda de custo internacional	612,50	16	9.800,00	9.800,00		
<b>3.2 - Inteligência empresarial de empresas na área de mercado internacional de TIC</b>			<b>124.500,00</b>	<b>124.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			37.350,00	37.350,00	0,00	0,00
Parcela 3			87.150,00	87.150,00	0,00	0,00
Parcela 4						
Horas de consultoria nacional especializada	100,00	140	14.000,00	14.000,00		
Horas de consultoria internacional	300,00	50	15.000,00	15.000,00		
Horas de consultoria p/ desenvolv. De modelos, processos e procedimentos de Banco de Dados	100,00	680	68.000,00	68.000,00		
Transporte e locomoção nacional	400,00	3	1.200,00	1.200,00		
Diárias / ajuda de custo nacional	200,00	30	6.000,00	6.000,00		
Transporte e locomoção internacional	4.025,00	2	8.050,00	8.050,00		
Diárias / ajuda de custo internacional	612,50	20	12.250,00	12.250,00		
<b>3.3 - Capacitar / assessorar as empresas na adequação dos prod/serv e processos p/ internacionalização</b>			<b>81.840,00</b>	<b>81.840,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			28.644,00	28.644,00	0,00	0,00
Parcela 3			28.644,00	28.644,00	0,00	0,00
Parcela 4			24.552,00	24.552,00	0,00	0,00
<b>a - 6 Cursos preparação p/ processo ISO/outros ( 40h e 20 participantes )</b>	<b>6.820,00</b>	<b>6</b>	<b>40.920,00</b>	<b>40.920,00</b>		
Horas do palestrante; 40h - 6 turmas	100,00	40	4.000,00			
Aluguel do espaço	300,00	1	300,00			

Material didático	1.320,00	1	1.320,00			
Coffee Break	4,00	300	1.200,00			
Total de 1 curso			6.820,00			
<b>b - 6 Cursos preparação para CMM e SPICE/outros ( 40 h e 20 participantes )</b>	<b>6.820,00</b>	<b>6</b>	<b>40.920,00</b>	<b>40.920,00</b>		
Horas do palestrante; 40h - 6 turmas	100,00	40	4.000,00			
Aluguel do espaço	300,00	1	300,00			
Material didático	1.320,00	1	1.320,00			
Coffee Break	4,00	300	1.200,00			
Total de 1 curso			6.820,00			
<b>3.4 - Adequar produtos, processos, serviços e instrumentos de negócios p/ suas exportações</b>			<b>210.000,00</b>	<b>52.500,00</b>	<b>105.000,00</b>	<b>52.500,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2						
Parcela 3			42.000,00	10.500,00	21.000,00	10.500,00
Parcela 4			168.000,00	42.000,00	84.000,00	42.000,00
Horas de consultoria p/ adequação dos processos (aplicação do CMM e SPICE ); 20 empresas; 55 horas p/empresa	100,00	1.100	110.000,00	27.500,00	55.000,00	27.500,00
Horas de consultoria p/ certificação de usabilidade (teste de laboratório ); 20 empresas, 50 horas p/ empresa	100,00	1.000	100.000,00	25.000,00	50.000,00	25.000,00
<b>TOTAL DA AÇÃO 3</b>			<b>481.010,00</b>	<b>323.510,00</b>	<b>105.000,00</b>	<b>52.500,00</b>
Parcela 1			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 2			<b>98.329,00</b>	<b>98.329,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 3			<b>190.129,00</b>	<b>158.629,00</b>	<b>21.000,00</b>	<b>10.500,00</b>
Parcela 4			<b>192.552,00</b>	<b>66.552,00</b>	<b>84.000,00</b>	<b>42.000,00</b>

#### **AÇÃO 4 – PROMOÇÃO COMERCIAL DAS EMPRESAS DO SISTEMA LOCAL DE INOVAÇÃO DO PORTO DIGITAL**

<b>Ações/Atividades</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Qt</b>	<b>Total</b>	<b>SEBRAE</b>	<b>APEX</b>	<b>Parceiros</b>
<b>4.1 - Confeccionar material p/ veiculação de informações e promoção comercial dos produtos e serviços do setor de TIC</b>			<b>185.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>135.000,00</b>	<b>50.000,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2						
Parcela 3			92.500,00	0,00	67.500,00	25.000,00
Parcela 4			92.500,00	0,00	67.500,00	25.000,00
Folders, mídia, em 3 idiomas	5,00	6.000	30.000,00		30.000,00	
catálogos	25,00	2.000	50.000,00		50.000,00	
Cd-roms ( inclui todas as fases e reprodução de cópias )	30.000,00	1	30.000,00		30.000,00	
Portal ( desenvolvimento e implantação )	75.000,00	1	75.000,00		25.000,00	50.000,00

<b>4.2. Projeto Imagem e compradores</b>			<b>795.400,00</b>	<b>13.600,00</b>	<b>273.800,00</b>	<b>508.000,00</b>
Parcela 1						
Parcela 2			397.700,00	6.800,00	136.900,00	254.000,00
Parcela 3						
Parcela 4			397.700,00	6.800,00	136.900,00	254.000,00
<b>Parcela 2</b>						
<b>1 - Porto Digital (Agosto 2003)</b>			<b>64.300,00</b>	<b>3.400,00</b>	<b>56.900,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>Detalhamento</b>						
Consultorias comerciais especializadas/horas	100,00	30	3.000,00			
Transporte aéreo internacional (U\$ 1.150,00)x3,5	4.025,00	7	28.175,00			
Ajuda de custo internacional (U\$ 175,00/dia/base APEX)	612,50	42	25.725,00			
<b>Custos Apex</b>			<b>56.900,00</b>		<b>56.900,00</b>	
<b>Logística do evento</b>			4.000,00			
<b>Custos empresas</b>			<b>4.000,00</b>			<b>4.000,00</b>
Seminário/palestrante	1.500,00	1	1.500,00			
Transporte aéreo nacional palestrante	1.500,00	1	1.500,00			
Diárias/ajuda de custo palestrante	200,00	2	400,00			
<b>Custo Sebrae Pe</b>			<b>3.400,00</b>	<b>3.400,00</b>		
<b>2 - Durante a INFONORDESTE (Nov.2003)</b>			<b>333.400,00</b>	<b>3.400,00</b>	<b>80.000,00</b>	<b>250.000,00</b>
<b>Detalhamento</b>						
Consultorias comerciais especializadas/horas	100,00	30	3.000,00			
Transporte aéreo (U\$ 1.150,00)x3,5	4.025,00	10	40.250,00			
Ajuda de custo (U\$ 175,00/dia/base APEX)	612,50	60	36.750,00			
<b>Custos Apex</b>			<b>80.000,00</b>		<b>80.000,00</b>	
<b>Logística do evento</b>						
Logística	250.000,00	1	250.000,00			
<b>Custos empresas</b>			<b>250.000,00</b>			<b>250.000,00</b>
Seminário/palestrante	1.500,00	1	1.500,00			
Transporte aéreo nacional palestrante	1.500,00	1	1.500,00			
Diárias/ajuda de custo palestrante	200,00	2	400,00			
<b>Custo Sebrae Pe</b>			<b>3.400,00</b>	<b>3.400,00</b>		
<b>Parcela 4</b>						
<b>1- Porto Digital ( agosto.2004)</b>			<b>64.300,00</b>	<b>3.400,00</b>	<b>56.900,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>2 - INFONORDESTE ( Nov.2004)</b>			<b>333.400,00</b>	<b>3.400,00</b>	<b>80.000,00</b>	<b>250.000,00</b>
<b>4.3 -Participação feiras internacionais c/ missão comercial</b>			<b>489.157,00</b>	<b>27.406,00</b>	<b>130.416,00</b>	<b>331.335,00</b>

Parcela 1						
Parcela 2			218.105,00	11.876,00	23.396,00	182.833,00
Parcela 3			145.990,00	12.845,00	107.020,00	26.125,00
Parcela 4			125.062,00	2.685,00	0,00	122.377,00
<b>ANO 1 - Parcela 2</b>						
<b>4.3.1 - COMDEX S. Paulo ( agosto 2003)</b>			<b>148.638,00</b>	<b>2.685,00</b>	<b>0,00</b>	<b>145.953,00</b>
<b>a - Custos Empresas</b>						
Locação espaço (100m) compartilhado entre 15 empresas	425,00	100	42.500,00			
Consultorias comerciais	120,00	100	12.000,00			
Acompanhamento durante a feira, pós-feira confecção, relatórios e apoio às empresas nas suas negociações imediatas	120,00	168	20.160,00			
Tranporte aéreo consultor ( U\$ 172,00)	602,00	1	602,00			
Deslocamento local	715,00	1	715,00			
Diárias / Ajuda de custo Consultor especialista	200,00	7	1.400,00			
Montagem estande/locação equipamentos	23.000,00	1	23.000,00			
Participação dos empresários						
Tranporte aéreo (U\$ 172,00)	602,00	12	7.224,00			
Hospedagem e alimentação	1.598,00	24	38.352,00			
<b>Total custos empresas</b>			<b>145.953,00</b>			<b>145.953,00</b>
<b>b - Custos Sebrae Pe</b>						
Transporte e locomoção	1.085,00	1	1.085,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais	200,00	8	1.600,00			
<b>Total Sebrae Pe</b>			<b>2.685,00</b>	<b>2.685,00</b>		
<b>4.3.2 - COMDEX USA missão cultura exportadora e contatos comerciais(novembro 2003)</b>			<b>69.467,00</b>	<b>9.191,00</b>	<b>23.396,00</b>	<b>36.880,00</b>
<b>a - Custos APEX</b>						
Consultorias comerciais	220,00	40	8.800,00			
Transporte aéreo (U\$ 736)	2.576,00	1	2.576,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais	1.102,50	8	8.820,00			
Apoio intérpretes ( 4 diárias)	800,00	4	3.200,00			
<b>Total Apex</b>			<b>23.396,00</b>		<b>23.396,00</b>	

<b>b - Custos Sebrae Pe</b>						
Transporte e locomoção	2.576,00	1	2.576,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais)	1.102,50	6	6.615,00			
<b>Total Sebrae Pe</b>			<b>9.191,00</b>	<b>9.191,00</b>		
<b>c - Custos empresas</b>						
Transporte e locomoção base U\$ 736,00 (mais locomoções internas) x3,5	2.576,00	5	12.880,00			
Hospedagem e alimentação	3.000,00	8	24.000,00			
<b>Total empresas</b>			<b>36.880,00</b>			<b>36.880,00</b>
<b>ANO 2 - Parcela 3</b>						
<b>4.3.3 - CEBIT - Expositores - Alemanha (março 2004 )</b>			<b>145.990,00</b>	<b>12.845,00</b>	<b>107.020,00</b>	<b>26.125,00</b>
<b>a- Custos APEX</b>						
Consultoria comercial especializada / hora	220,00	40	8.800,00			
Transporte aéreo (U\$ 1150)	4.025,00	1	4.025,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais)	1.102,50	8	8.820,00			
Montagem estande/locação equipamentos - USD 300x3,5x35m	36.750,00	1	36.750,00			
Locação espaço (35m) compartilhado USD 375X 3,5X70	44.625,00	1	44.625,00			
Apoio intérpretes ( diárias)	800,00	5	4.000,00			
<b>Total Apex</b>			<b>107.020,00</b>		<b>107.020,00</b>	
<b>b - Custos Sebrae PE</b>						
Participação consultor do Sebrae Pe						
Transporte aéreo	4.025,00	1	4.025,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais)	1.102,50	8	8.820,00			
<b>Total Sebrae Pe</b>			<b>12.845,00</b>	<b>12.845,00</b>		
<b>c - Participação empresários</b>						
Transporte aéreo	4.025,00	5	20.125,00		-	
Hospedagem e alimentação	700,00	5	3.500,00			
Excesso de bagagem (material impresso)	500,00	5	2.500,00			
<b>Total empresas</b>			<b>26.125,00</b>			<b>26.125,00</b>

ANO 2 - Parcela 4						
<b>4.3.4 - COMDEX S. Paulo ( agosto 2004)</b>			<b>125.062,00</b>	<b>2.685,00</b>	<b>0,00</b>	<b>122.377,00</b>
<b>a - Custos empresas</b>						
Locação espaço (100m) compartilhado entre 15 empresas	425,00	100	42.500,00			
Preparação, arrigementação empresarial (horas)	120,00	100	12.000,00			
Acompanhamento durante a feira, pós-feira confecção, relatórios e apoio às empresas nas suas negociações imediatas	120,00	168	20.160,00			
Tranporte aéreo consultor (tarifa não promocional = U\$ 172,00)	602,00	1	602,00			
Deslocamento local	715,00	1	715,00			
Diárias / Ajuda de custo Consultor especialista	200,00	7	1.400,00			
Montagem estande/locação equipamentos	23.000,00	1	23.000,00			
<b>Participação dos empresários (15 empresas X 2 participantes)</b>						
Tranporte aéreo (U\$ 172,00)	602,00	10	6.020,00			
Hospedagem e alimentação	1.598,00	10	15.980,00			
<b>Total custos empresas</b>			<b>122.377,00</b>			<b>122.377,00</b>
<b>b - Custos Sebrae Pe</b>						
Transporte e locomoção	1.085,00	1	1.085,00			
Diárias / Ajuda de custo consultor técnico(inclui feira + missões comerciais	200,00	8	1.600,00			
<b>Total Sebrae Pe</b>			<b>2.685,00</b>	<b>2.685,00</b>		
<b>TOTAL DA AÇÃO 4</b>			<b>1.469.557,00</b>	<b>41.006,00</b>	<b>539.216,00</b>	<b>889.335,00</b>
Parcela 1			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Parcela 2			<b>615.805,00</b>	<b>18.676,00</b>	<b>160.296,00</b>	<b>436.833,00</b>
Parcela 3			<b>238.490,00</b>	<b>12.845,00</b>	<b>174.520,00</b>	<b>51.125,00</b>
Parcela 4			<b>615.262,00</b>	<b>9.485,00</b>	<b>204.400,00</b>	<b>401.377,00</b>
<b>TOTAL do PSI SOFTWARE</b>			<b>3.336.947,00</b>	<b>900.006,00</b>	<b>1.360.346,00</b>	<b>1.076.595,00</b>
Parcela 1			<b>489.920,00</b>	<b>187.000,00</b>	<b>251.920,00</b>	<b>51.000,00</b>
Parcela 2			<b>1.207.692,00</b>	<b>249.344,00</b>	<b>480.415,00</b>	<b>477.933,00</b>
Parcela 3			<b>722.817,00</b>	<b>305.373,00</b>	<b>313.159,00</b>	<b>104.285,00</b>
Parcela 4			<b>916.518,00</b>	<b>158.289,00</b>	<b>314.852,00</b>	<b>443.377,00</b>
<b>Percentual de Desembolso</b>				<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
SEBRAE				<b>27,0</b>		
APEX					<b>40,8</b>	
PARCEIROS						<b>32,3</b>

---

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Pernambuco - SEBRAE/PE**

---

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Pernambuco - SEBRAE/PE**

**PARECER TÉCNICO CONCLUSIVO (Preenchimento pela APEX)**

**LOCAL, DATA E ASSINATURA DO ANALISTA (Preenchimento pela APEX)**

**DE ACORDO (Preenchimento pela APEX)**





## **Empresas que Aderiram ao PSI**

**EMPRESA**  
DIRETOR ADMINISTRATIVO  
**ENDEREÇO**  
**FONE / FAX**  
**E-MAIL**

**APPLY SOLUTIONS**  
Guy Bruere  
Rua do Paissandu, 567, sl.103, Derby, Recife-PE CEP: 52010-000  
Fone:3222-5977 Fax:3222-5977  
luciana@applysolutions.com.br

**ARS CONSULT**  
Francisco Eduardo Alves Sefer  
Rua Real da Torre, 788 Madalena Recife - PE CEP 50610-000  
Fone: 3445 2460 Fax: 3445 2460  
sefer@ars.com.br

**BISA INFORMÁTICA**  
Fábio Moraes  
Rua João Suassuna, 51 Boa Vista Recife - PE CEP 50050-350  
Fone: 3423 7374 Fax: 3423 4573  
bisa@bisa.com.br

**CYBERLAND**  
José Araquém Martins Acioly  
Rua Madre de Deus, 27 4º andar - Recife Antigo Recife - PE CEP 52030-906  
Fone: 3424 3155 Fax: 3424 3436  
ada@cyb.com.br

**DEDALUS SISTEMAS**  
Alexandre de Barros Cavalcanti  
Av. Gal. Mac. Arthur, 418, sl 203/507, Boa Viagem, Recife - PE, CEP: 51160-280  
Fone: 3471 8600 Fax: 3471 4709  
alexandre.barros@dedalus.com.br

**DEVELOPTEC**  
Jorge Correia  
Rua Rio Grande do Sul, 93, Tamarineira, Recife - PE. CEP 52050-140  
Fone: 3441 4184 Fax: 3441 4184  
jorge@developtec.com.br

**EDUCANDUS**  
João Valberto  
Av. 17 de Agosto, 1936 Casa Forte Recife - PE CEP 52061-540  
Fone: 3268 5457 Fone: 3441 5244 Fax: 3269 0019  
educandus@educandus.com.br

**FACILIT**  
Manoel Amorim  
Rua Sport Clube do Recife, 280, Sl. 816, 8º andar, Ed. Albert Ainsten - Ilha do Leite Recife - PE  
CEP: 50070 -450  
Fone: 3421 1443 Fax: 3421 1443  
manoel@facilit.com.br lenildo@facilit.com.br juliano@facilit.com.br

#### INFORMA

Ismar Neumann Kaufman  
Av. Barbosa Lima, 149, Sl. 408, Edf. Alfredo Fernandes, Recife Antigo, Recife - PE  
CEP: 50030 - 330  
Fone: 3224 1004 Fax: 3224 0307  
ikaufman@informa.com.br admin@informa.com.br

#### INTELIGÊNCIA

Joaquim Costa  
Rua Fernandes Vieira, 190,3º andar, Blc.B, Boa Vista, Recife - PE. Edf.Celpos CEP: 50050 - 200  
Fone: 3216 0600 Fax: 3216 0601  
jcosta@intelig.com.br

#### MIDIAVOX

Alcides Nicea Pires  
Rua Francisco Alves, 590 sl 103 - Ilha do Leite Recife - PE CEP 50070-490  
Fone: 3423 3021 Fax: 3221 9573  
alcides@mediavox.com.br

#### MV SISTEMAS

Luciano Regus  
Rua Antônio Vicente, 27 Boa Viagem Recife - PE CEP 51030-480  
Fone: 3462 4222 Fax: 3462 4222  
luciano@mv.com.br

#### PARTEC PARTICIPAÇÕES

Geraldo Vanderlei de Andrade  
Av. Rui Barbosa, 472, Graças, Recife-PE CEP: 52011-040  
Fone/fax: 34236466  
partec@cyb.com.br

#### PROVIDER

José Mauricio Figueiredo da Silva(adm)  
Edgar A Franco Belo  
Av. Visconde de Suassuna, 923, Sl.801, Boa Vista Recife - PE. CEP 50050-540  
fone: 3216 6700 Fax: 3216 6717  
mauricio@providerst.com.br edgar@providerst.com.br

#### PLUG

Luís Fernando Veloso da Paz  
Rua Madre de Deus, 27, 2ºandar Recife Antigo Recife - PE CEP 52030-906  
Fone: 3224 5638 Fax: 3224 1348  
plug@truenet.com.br

#### PROGRAPH

Eduardo Azevedo Rodrigues  
Rua Profº Luís Freire, 700 sl 119 Incub. Cidade Un iversitária Recife - PE CEP 50740-540  
Fone: 3454 4090 Fax: 3454 4090  
eduardo@prograph.com.br

#### PORTAIS BRASIL TECNOLOGIA S/A

Núncio Fernando de Andrade Lima  
Rua Profº Júlio Ferreira de Melo, 131, Sl. 407 Empr esarial Wecon 2 , Boa Viagem , Recife - PE  
CEP 51020-211  
Fone: 3465 3211 Fax: 3465 8799  
nuncio@portaisbrasil.com.br

PROCENGE

José Cláudio de Oliveira  
Estrada do Arraial, 3108, Casa Amerela Recife - PE. CEP 52051-380  
Fone: 3441 2877  
pcgdir@procenge.com.br

STAFF

Carlos Neves  
Rua Madre de Deus, 27, 2ª andar Recife Antigo Recife - PE CEP 52030-906  
Fone: 3225 0944 Fax: 3224 5078  
staff@staff.com.br

TAL TECNOLOGIAS

João Alberto C. da Fonseca  
Rua Químico Antônio Victor, 820, Candeias - Jaboatão dos Guararapes, Recife - PE  
Fone: 3478-1124 Fax: 3478-1124  
fonseca@cashnet.com.br

TRIFORSEC

Marcelo Vieira Rodrigo Ramos Alejandro Flores Afonso Bione  
Rua José Luis da Silveira Barros, 122, Espinheiro, Recife - PE CEPP:52020-016  
Fone: 3427 8500 Fax: 3427 8500  
mvieira@ipad.com.br ramos@ipad.com.br aflores@ipad.com.br afonso@ipad.com.br

TRUENET/HABILIS

Herman Diogo Braga  
Av. Visconde de Suassuna, 923, Sl.707, Boa Vista Recife - PE. CEP 50050-540  
Fone: 3423 2272 Fax: 3423 0102  
herman@truenet.com.br truenet@truenet.com.br

VALENÇA E ASSOCIADOS

Antônio Carlos Valença  
Rua Marcelino Lisboa, 55 Parnamirim Recife - PE CEP 52060-040  
Fone: 3268 4403 Fax: 3268 4403  
cva@valencaeassociados.com.br

WIT

Waldemir Farias da Silva Jr.  
Estrada das Ubaias, 388, Casa Forte Recife -PE CEP: 52061 - 080  
Fone: 3441 4931 Fone: 3441 3985 Fax: 3267 9955  
saboya@wit.com.br wit@wit.com.br

WHF

Av. João de Barros ,1527 sl.605 Espinheiro Recife/PE 562021-180  
Fone 34271155

WPD

Estrada do Arraial, 2273 Tamarineira Recife/PE CEP 52051-001  
Fone 32698420

MOBILE

Av. Caxangá, 5775 Várzea Recife - PE CEP 50740-000  
Fone 32716200

VANGUARD

Rua do Bom Jesus 183 sala 101 Bairro do Recife Recife/PE

STIVE

Av Rio Brando 155 sala 06 2 andar Ed. Antonio Silva Oliveira Recife/PE

MUNDI WEB

Rua Sport Club do Recife 280 sl. 804 Ed. Albert Eistein Ilha do Leite Recife/PE