

**Núcleo de Gestão do Porto Digital**  
**Resultados Metas Físicas Contrato de Gestão Mar2004 - Mar2005**

**1. PREMISSA**

No período de Janeiro 2004 à Março 2005 confirma-se a tendência de crescimento e consolidação da iniciativa Porto Digital, tanto no que se refere ao aspecto quantitativo, quanto a elementos qualitativos. Antes de passar a comentar brevemente os indicadores de desempenho, seja talvez útil ressaltar algumas mudanças que se apresentaram no cenário de atuação e tiveram influência direta sobre os resultados.

A mudança mais relevante aconteceu no mercado de TIC, que depois de longos anos de estagnação, começou a retomar força na segunda parte do ano, projetando um aquecimento ainda maior sobre o ano de 2005.

Outra mudança se apresentou no setor de telecomunicações onde a demanda das empresas, apesar da retomada comercial, não evoluiu a ponto de justificar novos investimentos por parte das operadoras, notadamente nos setores de transmissão de dados via cabo e na disponibilização de acessos sem fio à Internet para aplicações de negócios, sendo as necessidades bem atendidas, na maioria dos casos, pelas conexões ADSL (tipo Velox) já disponíveis no mercado com preços competitivos.

Esta situação não é específica do Recife ou do Brasil, e sim do mundo inteiro, onde centenas de milhares de quilômetros de cabos de fibra ótica encontram-se apagados e sem uso, e os acessos "wireless" à rede estão limitados a aplicações não críticas, devido à baixa segurança, ainda característica deste ambiente.

Localmente, uma mudança significativa foi a viabilização, no começo do 2º semestre de 2004, da Lei Municipal de redução do ISS para as empresas do Porto Digital, que resultou numa aceleração da adesão a esta iniciativa e gerou uma forte pressão sobre a demanda de espaço qualificado para a instalação de empresas, elevando-a para cerca de 17.000 m<sup>2</sup>.

**2. ANALISE DOS RESULTADOS**

Passando para uma sintética análise dos resultados com relação às metas pactuadas vamos manter a divisão em quatro áreas (planilha anexa) para uma mais ágil interpretação dos mesmos:

- .1 Infra-estrutura e Tecnologia
- .2 Atração de Negócios e Investimentos
- .3 Gestão
- .4 Inclusão social

## 2.1 INFRA-ESTRUTURA e TECNOLOGIA

Esta área é a que apresenta resultados aparentemente menos positivos que, por outro lado representam evoluções, a ser levadas em conta, do nosso ambiente de referência:

- “Condomínio Digital”, - 48% (resultados de 21 contratos contra a meta de 40). Diz respeito à implementação da parceria com a Oi – Telemar para a comunicação de voz, via conexão fixa e celular. O limitador principal do desempenho é a existência de contratos anteriores entre as empresas e outras operadoras, sujeitos a multas em caso de cancelamento antecipado. Os expressivos resultados alcançados em termos de redução de custos, de 40% a 70%, a resolução de alguns problemas técnicos e operacionais por parte da operadora e o vencimento dos períodos geradores de penalização para os usuários, estão reacendendo o interesse para este benefício. Outro elemento positivo que vale ressaltar é o número de 223 linhas celulares ativadas para os 21 contratos assinados.
- “Cobertura Wi-Fi do Porto Digital”, meta de tipo on/off, não foi conseguida pela demanda muito morna (veja-se Premissa) que levou a Operadora a terceirizar o serviço e eliminá-lo do seu catálogo. A própria empresa terceirizadora, VEX, resolveu não oferecer o serviço no bairro. Após esta experiência e a análise junto às empresas do PD, estamos convencidos que as conexões Wi-Fi fazem sentido só nos prédios onde se encontram instaladas várias empresas ou uma empresa com muitos funcionários, uma vez garantida a segurança do ambiente e o apropriado modelo de negócio.
- “Centro de Informática” da UFPE para a área do Porto Digital. A evolução da situação na própria UFPE logo depois da definição das metas do NGPD, tornou a meta não viável no curto prazo e, portanto, não foram executadas ações nesta direção.
- “CESAR - Fase II”, a meta foi alcançada, tendo a obra sido entregue, restando apenas a liquidação do contrato em vigência que encontra-se em negociação com a empresa responsável pelas obras civis.

## 2.2 ATRAÇÃO de NEGÓCIOS e INVESTIMENTOS

Os resultados nesta área são particularmente positivos já que as metas principais foram amplamente superadas:

- Novas empresas; +30.4% (30 contra 23) com dois fatores determinantes: o benefício econômico produzido pela viabilização do incentivo sobre o ISS, e a visibilidade alcançada pelo Porto Digital.
- Geração de Recursos Próprios; +196% (R\$ 1.478.145 contra R\$ 500.000). A parte maior deste resultado é devida a parcerias com SECTMA (Agenda de Desenvolvimento Tecnológico), SDSC, CNI e CHESF entre outras.
- Apoio a Projetos via Fundo de Incentivos Fiscais; +57% (47 empresas contra 30) onde a viabilização da redução do ISS tem o papel fundamental.
- Crescimento do Faturamento das Incubadas; +940% (376% contra 40%). A contribuição mais importante é dada neste caso pelo incremento de faturamento da Jynx (+982%) e D'accord (+439%)

Também neste caso, as duas metas não atingidas sofreram o impacto negativo de fatores fora do controle do NGPD. Em particular:

- Apoio a Projetos via fundo de Aval; 1 projeto viabilizado contra a meta de 3. O agente financeiro determinado por lei, o BNB, mostrou-se inadequado para operar o Fundo devido a limitações internas, apesar da boa vontade demonstrada em várias oportunidades por seus dirigentes e funcionários. Para o único projeto viabilizado foi utilizado um “modus operandi” dificilmente generalizável.
- Instituto para Inovação em Informática – I3; fatores externos novos, como a Política Industrial para o software, uma maior interação com o MCT e a Lei de Inovação, trouxeram novos elementos que levam a uma redefinição do papel do I3, também no âmbito do Porto Digital. Portanto não foram executadas atividades relativas a esta meta, na espera que as novas definições sejam tomadas.

## 2.3 GESTÃO

Também nesta área os resultados foram bastante positivos. Duas das três metas foram amplamente superadas:

- Overhead; +900% (resultado de 3.3% contra a meta < 33%). Vale lembrar que se trata de uma meta teto cujo valor é mantido alto para garantir um mínimo de flexibilidade gerencial ao NGPD, limitada pelas próprias características da OS, e que sobre um resultado tão expressivo influi diretamente o alto desempenho no outro indicador “geração de Recursos Próprios”.
- Receitas extra Contrato de Gestão - SECTMA; +316% (resultado 125% contra a meta de 30%). Este resultado foi possível por colher oportunidades que se apresentaram na busca constante de recursos mais flexíveis, mas que de nenhuma forma pode ser considerado um resultado adquirido e recorrente. SDETE, Finep - PQTec, Porto Musical, SEBRAE, etc.

A terceira meta relativa ao custo de pessoal não foi atingida:

- Custo Pessoal do Contrato de Gestão; -6.64% (resultado 22.31% contra a meta de 20.83%) por causa os desligamentos, por motivos familiares não previsíveis, do Gerente de Marketing e do Gerente de Infra-estrutura, que trouxeram este maior custo.

## 2.4 INCLUSÃO SOCIAL

Nesta ultima área uma das metas não foi atingida enquanto a outra amplamente superada:

- Projetos de Inclusão Social; 58% da meta (190 jovens atendidos contra 300). Para atingir a meta de 300 jovens atendidos, se contava com a entrada em operação plena do Programa para o Futuro, uma vez terminada fase piloto. As avaliações muito positivas recebidas tanto dos financiadores (USAID, AED, Embaixada USA, etc.) quanto dos parceiros envolvidos nos levaram a considerar praticamente certa a fase II, mas na redefinição das atividades o principal financiador, a USAID, orientou-se para outra iniciativa. Não tendo essa oportunidade se concretizado, foi decidido concentrar as energias na ampliação quantitativa do projeto IN'FORMAR que foi estendido a jovens do bairro de Peixinhos, aprofundando ao mesmo tempo as ações de capacitação, com resultados muito positivos.
- Biblioteca e Infocentro; + 134% (resultado de 2.339 usuários atendidos contra a meta de 1.000). Um programa muito consistente de oficinas de leitura e arte como instrumentos de cidadania, além da credibilidade de quem está à frente desta atividade, permitiram alcançar um resultado tão expressivo, mesmo tendo perdido, por mudança do CDI para sede própria, o Infocentro.

### 3. CONSIDERAÇÕES

Frente esses resultados cabem algumas considerações que por comodidade de quem lê manterão a mesma divisão por área das metas.

#### 3.1 INFRA-ESTRUTURA e TECNOLOGIA

O ano de 2004 mostrou como a demanda por serviços tecnológicos de Tlc das empresas do Porto Digital é relativamente modesta e, em geral, bem atendida pelas ofertas padrão de mercado. O espaço mais relevante, o da comunicação de voz, foi em boa parte preenchido com o acordo tarifário negociado com a Telemar e não apresenta em curto prazo oportunidades significativas a não ser os serviços VoIP; quanto a transmissão de dados está sendo acompanhada pelo NGPD uma oferta de mobilidade, via GSM/GPRS, que será cuidadosamente avaliada junto às empresas.

Por outro lado o problema mais urgente desta área, que se não resolvido pode comprometer a consolidação do Porto Digital é a falta de espaço qualificado para a instalação das empresas. As respostas até hoje identificadas, mesmo que criativas e inteligentes ainda não solucionam o problema no médio prazo, que requer uma abordagem de políticas públicas mais sistemáticas e consistentes, além do estreitamento de parcerias com operadores privados (em teste).

#### 3.2 ATRAÇÃO de NEGÓCIOS e INVESTIMENTOS

Os sólidos resultados conseguidos em algumas das metas não devem esconder alguns problemas que persistem:

- A geração de recursos próprios, tão superior à meta em 2004, não é recorrente e em condições de gerar a auto-sustentação no tempo do NGPD, dependendo até agora de conjunturas favoráveis.
- Mesmo tendo viabilizado um projeto via Fundo de Aval, a forma como este resultado foi conseguido, mostrou definitivamente que o BNB não tem condições de administrar os recursos deste Fundo. É necessário, portanto, encaminhar com urgência para a Assembleia Legislativa do Estado uma proposta de alteração da lei que permita a livre escolha, com base critérios de competitividade, de um novo agente financeiro para a operação destes recursos tão importantes para o desenvolvimento das empresas do PD.
- A viabilização do incentivo fiscal do ISS foi conseguida junto a Prefeitura aproveitando um momento favorável. Pelo enfoque pragmático do NGPD se aceitou um mecanismo de funcionamento que não transmite segurança as empresas e gera incerteza sobre o recebimento dos valores relativos, além de gerar uma carga de trabalho muito desgastante. Ao mesmo tempo se deixou clara a intenção de retomar as discussões sobre uma forma mais prática do incentivo com a nova administração da PCR: o que foi feito pontualmente, reapresentando, em 01/02/05, para a Secretaria de Desenvolvimento Econômico da Prefeitura a nossa proposta. No dia 31 de Março está prevista uma reunião do Comitê de apoio ao Porto Digital, na PCR, onde esperamos poder avançar nesta direção.
- Incubação de novas empresas. Mesmo tendo alcançado o 100% da meta e tendo contribuído para o aumento do faturamento das mesmas, o processo de incubação está longe de estar satisfatório. A participação dos funcionários do NGPD neste processo é na base do voluntarismo, não estruturada e não gerenciada, por falta total de estrutura e recursos que a viabilizem. Com respeito a este assunto precisa decidir uma vez por todas se e como este processo cabe no NGPD ou devemos atentar para outras soluções, que de qualquer forma vão envolver recursos financeiros.

#### 3.3 GESTÃO

Nesta área a preocupação principal reside na capacidade do NGPD de gerar, de forma recorrente, previsível e sistemática, recursos próprios necessários e suficientes para garantir a auto-sustentação e o desenvolvimento, de acordo as necessidades que venham se apresentando. Isto não significa que não devam mais existir recursos procedentes do Contrato de Gestão, já que o NGPD tem se tornado um eficaz e eficiente executor de políticas públicas, mas que tais recursos não devem ser a condição da sobrevivência. A forma mais imediata de conseguir este resultado é a criação de um consistente patrimônio de imóveis gerenciado diretamente pelo NGPD.

### **3.4 INCLUSÃO SOCIAL**

O tamanho, a complexidade e a qualidade das atividades executadas nesta área, a carga de trabalho administrativo gerada para o NGPD e a crescente demanda de vários órgãos públicos para que o NGPD execute projetos de inclusão social, põem com força o problema da ativação do Instituto Porto Digital, para ter uma estrutura dedicada por inteiro a uma atividade tão relevante e complexa. Por outro lado ativar o Instituto significa também reduzir a carga administrativa do NGPD e não aumentá-la: em outras palavras o IPD deve ser autônomo em termo de pessoal e recurso financeiros, para poder conduzir sua própria gestão.

## **4. CONCLUSÕES**

Como colocado na premissa, o período Janeiro 2004 à Março 2005 confirmou e acelerou o processo de crescimento e consolidação já iniciado em 2003.

Alem dos resultados numéricos, vale ressaltar alguns fatos que contribuíram para consolidar o Porto Digital tanto localmente, para o ecossistema de TIC de Pernambuco como parceiro de negócios e para os governos como parceiros na implantação de políticas públicas, quanto nacionalmente no que se refere ao debate sobre parques tecnológicos e Arranjos Produtivos Locais, quanto internacionalmente como um dos lugares a serem considerados, quando se pensar em localizar iniciativas de TIC baseadas em tecnologias de ponta.

Resultados como, por exemplo, a melhor proposta para o Programa Juro Zero da Finep, a identificação do PD por parte do BNDES e do BID, como referencia nacional em termos de APL, a estruturação do Portos de Encontros, a organização da festa dos 10 anos de 10 empresas, a parceria com o IDG para o Developers Forum, as freqüentes visitas de grupos internacionais com encontros com as empresas, têm consolidado o papel articulador do NGPD e fortalecido a relação de confiança entre os parceiros.

O sucesso de eventos que ao mesmo tempo juntam tecnologia, história, cultura e negócios como a missão a New York e o Porto Musical, que congregou mais de 300 participantes, 60 dos quais estrangeiros, ao mesmo tempo em que divulgaram e consolidaram a imagem e o conteúdo do projeto Porto Digital, abriram novas oportunidades comerciais.

A gestão interna e rigorosa, às vezes no limite da frustração, a dedicação e o compromisso da equipe inteira, sem restrições e muitas vezes no limite da resistência, têm permitido levar adiante um volume de iniciativas, de qualidade e em geral bem sucedidas, impensável em outros ambientes.

Uma menção também para a área social que em todas as oportunidades, desde os projetos complexos como o Programa para o Futuro e o In'formar as atividades cotidianas da Biblioteca, tem conseguido juntar o profissionalismo com a solidariedade, recebendo apreciação e elogios de todos os parceiros envolvidos.

Para finalizar, algumas palavras e números relativos à atividade de comunicação, que teve um peso relevante na geração de “mind share” em volta do Porto Digital.

Todas as áreas desde a econômica passando pela urbanística para chegar à inclusão social foram trabalhadas com foco e competência, gerando os resultados resumidos na tabela abaixo:

<b>Comunicação Institucional – Porto Digital</b>						
JULHO A DEZEMBRO / 2004 (*)						
Positivo			Negativo			
Citações	Cm/Col	Valor R\$	Inserções	Cm/Col	Valor R\$	Efetivo
110	2380	719.561,00	-	-	-	719.561,00
JANEIRO A JULHO / 2004 (*)						
Positivo			Negativo			
Citações	Cm/Col	Valor R\$	Inserções	Cm/Col	Valor R\$	Efetivo
76	1727	317.036,00	-	-	-	317.036,00
Total	Total					<b>Total</b>
186	4107					<b>1.036.597,00</b>
<b>Evento IDG – NOVEMBRO / 2004</b>						
Investimento – NGPD e empresas			Retorno (*)			
R\$ 5.000,00			R\$ 350.000,00			

(\*) Em termos de mídia espontânea (centímetro/coluna)