

**Subgrupo de Trabalho 2 do CAPDA - Comitê das Atividades de
Pesquisa e Desenvolvimento na Amazônia.**

PROGRAMA PRIORITÁRIO

AmazonSoft

O Pólo de Software do Amazonas

Versão 1.0

Março de 2004

AMAZONSOFT
PÓLO DE SOFTWARE DA REGIÃO AMAZÔNICA

1. TÍTULO:

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE NA AMAZÔNIA (AMAZONSOFT)

2. INSTITUIÇÃO GESTORA:

A gestão do programa será de responsabilidade da Unidade de Gestão Estratégica – UGE do CT-PIM – CENTRO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO DO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS, conforme previsto nos incisos VI, VIII e XI do Parágrafo Único do art. 4º do Estatuto. Ademais, consta como uma de suas missões atuar em pesquisa e desenvolvimento, voltados às competências científicas e tecnológicas, mediante a execução e gestão estratégica de programas relevantes para a região.

2.1 Caracterização do Programa

O programa consiste em apoiar o desenvolvimento empresarial do AMAZONSOFT, sob a ótica de um processo de incubação eficaz e com capacidade de transformar as empresas de base tecnológica de software nas desenvolvedoras de sistemas voltadas para a tecnologia da informação. O fomento acontece diretamente junto as empresas, desde a busca de negócios até o desenvolvimento de seus parceiros e da tecnologia necessária.

A implementação de programas dessa natureza, depende de forte incentivo das entidades de apoio as empresas, dentre as quais o setor privado contribui através de equipamentos, patrocínio e envolvimento em projetos de desenvolvimento. Uma das principais ações para iniciar as atividades está em congregar as instituições de ensino no suporte a gestão das empresas, desde seus aspectos básicos como a contabilidade até o suporte ao desenvolvimento estratégico de seus negócios.

A iniciativa da Suframa em enquadrar o AMAZONSOFT como programa prioritário, para fins da lei de Informática, pode ser potencializada com um projeto sistêmico sob a responsabilidade da Unidade Gestora Estratégica do CT-PIM, com um impacto representativo no desenvolvimento econômico e tecnológico do PIM e da Região Amazônica, pois que, conforme o “Resumo Executivo da Fase 0” que baseou a constituição do CT-PIM, consta o “Programa de fomento às empresas do AMAZONSOFT”, visando a incubação e consolidação das Empresas de Base Tecnológica em tecnologia da informação.

3. CONTEXTUALIZAÇÃO / JUSTIFICATIVA:

3.1 A Indústria de Software

A transição do século XX para o século XXI ficará marcada pela consolidação de um fenômeno importante: a evolução de uma Sociedade Industrial para uma Sociedade da Informação ou do Conhecimento como alguns preferem. Esta Sociedade da Informação emerge, e ao mesmo tempo se baseia em uma nova economia, que se convencionou chamar de Economia Digital.

No seio desta nova economia, destaca-se uma Nova Indústria: a **INDÚSTRIA DE SOFTWARE**. Como protagonista de um conjunto de mudanças tecnológicas, o software, um bem econômico que impacta tanto diretamente na sua indústria, como indiretamente no restante dos outros setores da economia, é também um importante elemento propulsor de desenvolvimento econômico e social. Por esta razão, a Indústria do Software se transforma em um componente estratégico na definição do desenvolvimento de qualquer nação.

No início do século XXI, software está presente no cerne das tecnologias inovadoras que vêm promovendo a Revolução da Informação e o advento da nova economia. Empresários norte-americanos de software estão entre os maiores do mundo de todas as áreas. Empresas de outros setores que não embutem software em seus produtos ou que não fazem uso do melhor software para aprimorar seus processos estão perdendo competitividade. O comércio eletrônico é movido a software e as empresas de software geram empregos qualificados e bem remunerados. Sobretudo, países precisam desenvolver uma forte competência local em software e dispor de recursos humanos qualificados neste setor.

A indústria de software em geral tem como característica a predominância de pequenas empresas. Em 1997, mesmo nos EUA, 4% das empresas eram nascentes (start-ups), 23% tiveram receita anual menor que US\$ 1 milhão (média de 8 anos e 8 empregados) e 57% faturaram entre US\$ 1 e 10 milhões (média de 10 anos e 30 empregados). Dados da Business Software Alliance [BSA 97] mostram que nos EUA, em 1996, foram criados 2.065.000 empregos em outros segmentos da economia e cerca de US\$ 83.7 bilhões em salários. Em 2005, os empregos diretos e indiretos devem atingir a marca de 3.345.000 e gerar cerca de US\$ 139 bilhões em salários.

3.2 Uma Questão Relevante: Desconcentração Regional da Indústria de Software como Ferramenta de Coesão Social e Econômica

A dinâmica do investimento industrial recente foi observada por Carlos Américo Pacheco [PAC98a] como sendo caracterizada por dois fenômenos. Primeiramente, ocorreu uma certa desconcentração relativa dos investimentos no setor de bens duráveis, especialmente na indústria automobilística, bem como de setores como calçados, têxteis e vestuário. Em paralelo, mas em um sentido oposto, houve um processo de concentração regional dos investimentos em setores com grande potencial de crescimento, como telecomunicações e informática.

Este movimento concentracionista dos setores de ponta, conjugado ao fato de que 81% das matrizes das empresas de software do país se localizam nas regiões Sul e Sudeste, só tende a agravar os desequilíbrios regionais e a provocar uma fragmentação interna da Nação [PAC98b] que em nada contribuem para um crescimento sustentável deste setor.

Neste sentido, para que haja um crescimento mais uniforme da indústria de software nacional nas diferentes regiões brasileiras, a exemplo do que ocorre nos EUA, seria importante que fossem estabelecidos mecanismos que favorecessem a sua desconcentração, desenvolvendo nos mais diversos cantos do País uma indústria local pujante. Deste modo, e sendo esta indústria fortemente associada aos sistemas de formação de capital humano, pesquisa e desenvolvimento, é igualmente importante o estímulo ao desenvolvimento de centros tecnológicos regionais, com demonstrado potencial de alavancar sua capacitação científico–tecnológica para suportar uma indústria local de classe mundial.

3.3 Oportunidades e Desafios para a Região Amazônica

O desenvolvimento da indústria de software na Região Amazônica, além de contribuir para a diminuição do desequilíbrio regional do País, representa uma alternativa para o novo perfil industrial que deverá se formar nesta região na próxima década. Ela poderá agregar valores aos empreendimentos industriais já existentes no Pólo Industrial de Manaus (a exemplo de computadores, eletrodomésticos, equipamentos eletrônicos, telefones celulares etc.) como também a outros setores em franco desenvolvimento (como agronegócios, biodiversidade, ecoturismo, fármaco-químico, meio ambiente, etc.). Por outro lado, caso não seja a indústria local a oferecer esta agregação de valor, as indústrias de outras regiões do país e até de países vizinhos, tornar-se-ão as principais fornecedoras de produtos e serviços de software para

o mercado local, ocasionando perda de oportunidades para crescimento e para aumento de emprego e renda da região amazônica.

Com o intuito de identificar, com mais exatidão, estas oportunidades e esses desafios, a SUFRAMA e a FUCAPI (Fundação Centro de Análise e Inovações Tecnológicas), no período de maio a setembro de 2000, realizaram pesquisa no mercado de produtos e serviços de software da região amazônica brasileira e de países vizinhos, cujo resumo dos resultados é apresentado a seguir:

3.3.1 A Visão do Mercado – Demanda

Os principais resultados e subsídios da pesquisa, na visão da demanda são apresentados a seguir.

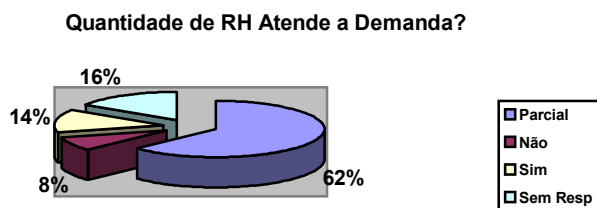


Figura 1

Do gráfico anterior, vê-se que cerca de 70% da demanda por Recursos Humanos - RH não é atendida plenamente. Há, portanto, **oportunidades de negócios para suprir esta necessidade**. Por outro lado, há a ameaça do mercado ter seu crescimento atrofiado por falta de capital humano. O gráfico a seguir informa quanto à habilitação dos profissionais formados localmente.

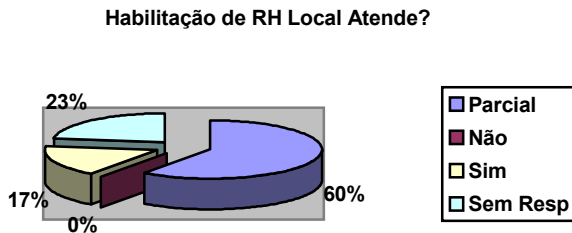


Figura 2

Na visão da demanda, pelo menos 60% dos Recursos Humanos – RH necessitam de habilitação em Redes de Computadores (26,43% das respostas), Bancos de Dados (25,71%) e Software Básico

(12,14%). Identifica-se, portanto, oportunidades para negócios na formação complementar ou de especialização do capital humano e/ou na oferta de produtos e serviços que facilitem o uso de redes e bancos de dados. Por exemplo, profissionais de nível médio ou usuários mais destros no uso de recursos desktop de informática, poderiam utilizar produtos mais “amigáveis” para serem mais produtivos em Bancos de Dados, reduzindo a demanda por técnicos mais especializados. Falhas na exploração destas oportunidades, ameaçarão o mercado regional com soluções inferiores ou, mais provavelmente, com a aquisição de soluções de fornecedores de outras localidades.

Quanto à preferência pela aquisição de produtos e serviços, a demanda local apresenta o perfil no gráfico da Figura 3.

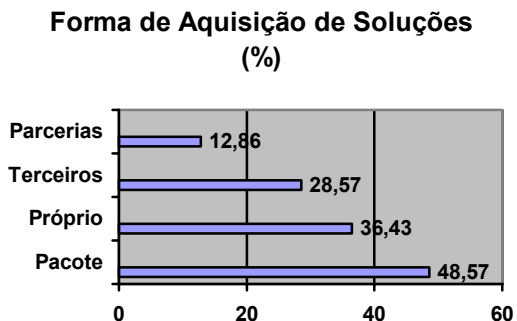


Figura 3

A soma das preferências indicadas anteriormente extrapola o valor máximo (100%) porque as empresas podem adotar mais de uma forma de aquisição. É importante observar que, excluindo-se a forma “desenvolvimento próprio”, as demais somam cerca de 65% e indicam oportunidades para empreendimentos de software e serviços relacionados. Outra observação do gráfico anterior, e que se apresenta como importante oportunidade para colocar a indústria regional de software até mesmo à frente daquelas de outros mercados, inclusive do exterior, é a de que o mercado local ainda não destaca compras pela Internet/Web (na modalidade *Application Services Provision* ou ASP). Por outro lado, a pesquisa indica que 65% das compras de software são realizadas fora da região amazônica. Há, pois, a ameaça de se perder esta importante oportunidade, por falta de uma indústria de software regional pujante, atualizada e atuante.

Finalmente, em termos de expectativas para crescimento de uma indústria regional, a pesquisa aponta excelentes oportunidades de lucros nos seguintes setores, conforme a Figura 4, (mais uma vez a soma ultrapassa 100%, pois mais de um setor pode ter sido indicado nas respostas):

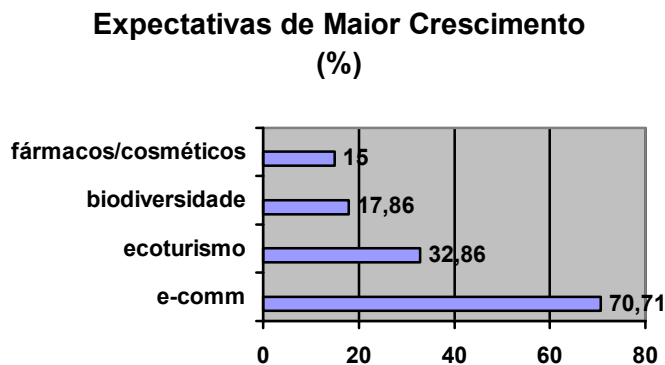


Figura 4

As empresas pesquisadas argumentaram que o comércio eletrônico está no topo de suas prioridades pelo fato de que “vai tornar as empresas mais competitivas, com potencial para expandir as suas operações e ser de interesse mundial”. Já a indicação dos três outros setores mostrados acima foi suportada por argumentos de que “refletem peculiaridades da região e serem de interesse mundial”. Caso os requisitos básicos quanto às ações em desenvolvimento tecno-mercadológico sejam atendidos, a região amazônica poderá montar uma indústria de software forte nestes segmentos. Estes requisitos passam pela formação especializada e não convencional - mesmo em mercados mais avançados - de recursos humanos (a exemplo de curso para formação de “Analistas de Negócios com ênfase em Comércio Eletrônico”) e na definição/busca de plataformas tecnológicas próprias, cooperativas para atender aos setores peculiares da Amazônia (biodiversidade, ecoturismo, etc.).

3.3.2 A Visão da Indústria – Oferta

Os principais resultados e subsídios da pesquisa, na visão da oferta seguem.

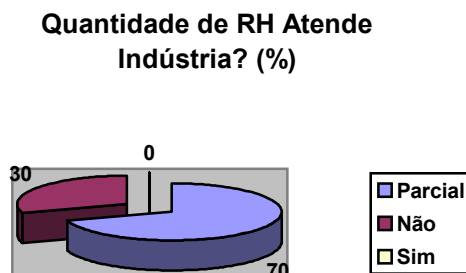


Figura 5

No entendimento da oferta e do gráfico da Figura 5, conclui-se que **100% da demanda por Recursos Humanos não é atendida plenamente**. A situação da indústria regional de software é, portanto, mais crítica que a do próprio mercado. As instituições de ensino regionais oferecem em torno de 1000 vagas/ano, sendo que no ano de 2000 serão formados cerca de 357 profissionais de nível médio e 461 de nível superior. Conforme discutido na seção anterior, talvez seja o caso de se concentrar ações para capacitação e formação de profissionais de nível médio (devido o menor investimento financeiro e de tempo) visando diminuir a atual carência detectada. Aqui se encontram, mais uma vez, oportunidades para negócios.

Quanto à habilitação dos profissionais formados localmente, novamente percebe-se um agravamento da situação no caso da indústria regional de software. Todas as respostas indicam necessidade de aperfeiçoamento da habilitação de pessoal. A ênfase, porém, é na formação de profissionais com conhecimento em Redes de Computadores (50%) e Software Básico/Web (40%). Esta ênfase reflete bem as preocupações da indústria para atender expectativas de demanda futura (tendências para Redes e Web), ao contrário do mercado (demanda) que tende a buscar soluções para problemas de curto prazo. A expectativa da indústria é de que o mercado venha demandar habilitação prioritariamente nas tecnologias indicadas na Figura 6 apresentada a seguir. Fica clara a expectativa de demanda por tecnologias de redes, o uso que se correlaciona com a indicação do uso de comércio eletrônico como segmento prioritário no futuro.

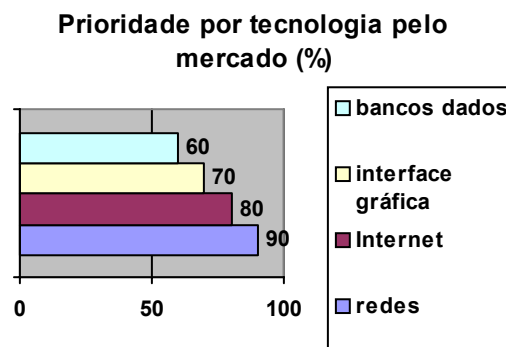


Figura 6

(Um resultado preocupante da pesquisa é o de que a indústria não se utiliza da Internet para suas ações de marketing), não faz uso de financiamentos/investimentos para incrementar suas operações, nem apresentam capacitação para elaboração de Planos de Negócios. Essencialmente, portanto, a indústria está dissociada do contexto da nova economia digital, com suas operações fora da Internet (*e-Commerce* e *e-Marketing*) e com capacidade mínima de investimento. Esta dissociação deve ser

invertida rapidamente, sob o risco de ameaçar a existência das próprias empresas regionais já existentes e inviabilizar o fomento das novas. Neste ponto, é importante comentar sobre cursos de formação de “Analistas de Negócios com ênfase em *e-Business*” (agora com foco no negócio de software) como principal receita para debelar esta séria ameaça. É importante notar que a indústria indicou seu conhecimento sobre a necessidade e a vontade de se obter estes serviços (marketing, financiamento, elaboração de Planos de Negócios) a partir de um agente **local** (90% das empresas consultadas)

Outro dado importante, refere-se ao fato de que 100% das empresas consultadas buscam parcerias preferivelmente com outras empresas do setor (90%) e Universidades (50%). À semelhança do que já existe em outras partes do Brasil, há necessidade de um agente que atue em benefício das empresas regionais, identificando e negociando tais parcerias de forma sistemática e permanente. Tais identificação e negociação seriam, pois, serviços relevantes. Preocupa também, o objetivo principal declarado para tais parcerias: Pesquisa & Desenvolvimento. Não se ventilaram maiores preocupações com Marketing & Vendas (M&V). O agente local poderá fazer, também, trabalho de conscientização da importância de M&V para o sucesso de um empreendimento de software.

A visão de futuro da indústria coincide com aquela do mercado, em termos de expectativas para crescimento de uma indústria regional, uma vez que exatamente os mesmos setores foram identificados, alterando-se apenas os valores relativos entre eles, como mostra o gráfico da Figura 7 (a soma ultrapassa 100% pois mais de um setor pode ter sido indicado nas respostas):

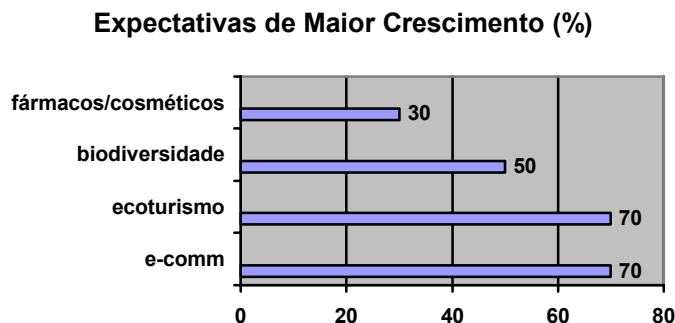
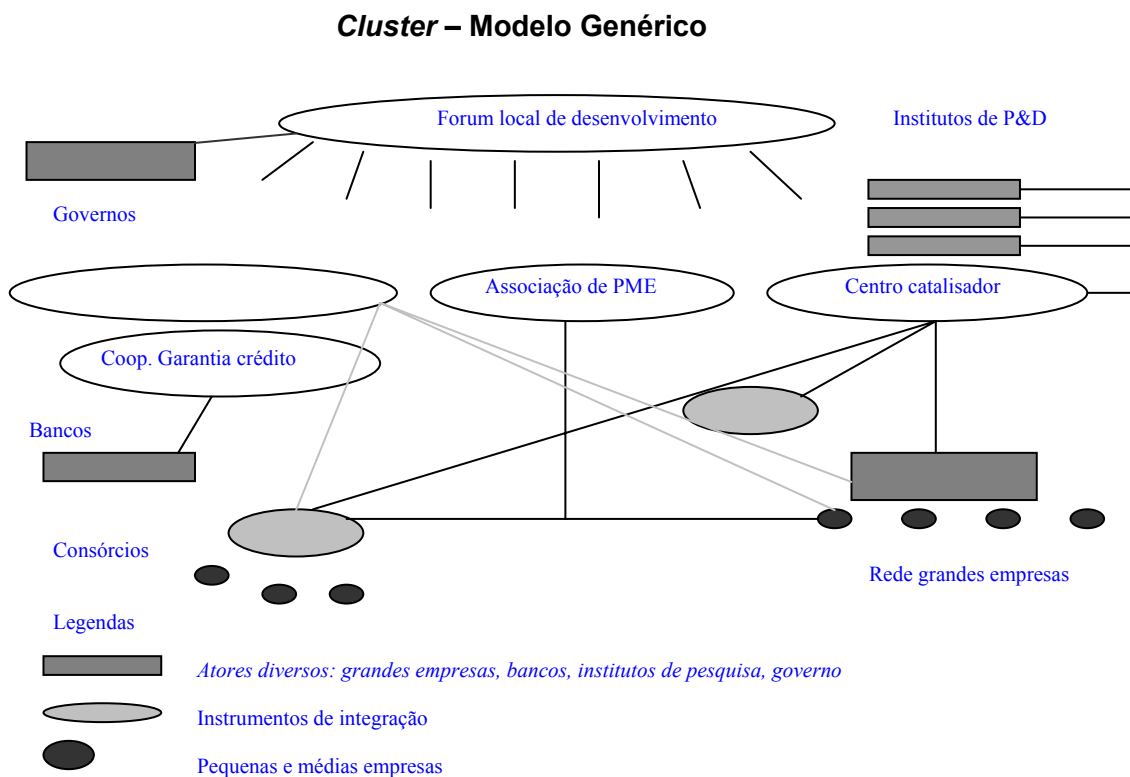


Figura 7

4. OBJETIVO

O **AmazonSoft** deve atuar como um **agente catalisador** de um *cluster* de software na Região Amazônica. Tal conceito deve prevalecer para que as empresas possam interagir entre si, tanto competindo quanto ao mesmo tempo colaborando e se complementando. Dessa forma o **AmazonSoft**,

em conjunto com entidades públicas e privadas poderá potencializar este *cluster*, cujo modelo genérico é apresentado na Figura 8, evidenciando aspectos como:



- Configuração geral mais adequada para o setor e rumos para seu crescimento e consolidação;
- Identificação de lacunas e oportunidades existentes em termos das empresas da cadeia produtiva de software, constituída pelas empresas do setor, fornecedores, distribuidores, clientes e mercados;
- Oportunidades e/ou necessidades de associações, parcerias e alianças;
- Bases para a ampliar a competitividade, rentabilidade e o valor das empresas do setor.

O **AmazonSoft** deve favorecer a formação de alianças estratégicas e parcerias entre suas empresas associadas e outras empresas e entidades no país e no exterior. Deve, também, promover a formação de parcerias entre empresas e institutos de pesquisa, universidades e instituições públicas e privadas, contribuindo para o processo de difusão, transferência e desenvolvimento tecnológico de forma prática e eficiente e como diferencial competitivo das empresas atuantes no mercado globalizado.

As empresas clientes do ambiente podem ter portes variados podendo, inclusive, estar instaladas em incubadoras de empresas de base tecnológica. O AmazonSoft deve apoiar, também, empresas em

início de operação, em fase de estudos preliminares de viabilidade, a partir de spin offs universitários ou, simplesmente, pessoas com boas idéias que necessitem da organização de um plano de negócios ou da alavancagem financeira e empresarial. O AmazonSoft poderá participar da composição acionária das empresas associadas e/ou dos resultados dos negócios por elas gerados.

5. METAS

5.1 Indicadores de Desempenho

De modo a balizar o acompanhamento e possíveis ajustes na operação do **AmazonSoft**, sugere-se um conjunto básico de sete indicadores para avaliação dos seus resultados anuais, os quais por sua vez servem como base para acompanhar as ações realizadas. Assim, a necessidade de um conjunto de indicadores – ao contrário de apenas um único indicador – advém do fato de que uma avaliação mais precisa requer correlações entre eles. Os indicadores inicialmente propostos são:

a) Satisfação do mercado e da indústria quanto à quantidade de RH – (*RHqt*)

Como o **AmazonSoft** tem menor impacto no mercado e deve ter maior influência na indústria, atribui-se os pesos de 30% e 70% nos índices para o mercado e indústria respectivamente. A obtenção deste indicador pressupõe a realização de uma pesquisa anual. Propõe-se que este indicador seja calculado como:

- $RHqt = 0,3 \times (0,6 \times \text{fração respostas "Sim" pelo mercado} + 0,4 \times \text{fração respostas "Parcial" pelo mercado}) + 0,7 \times (0,6 \times \text{fração respostas "Sim" pela indústria} + 0,4 \times \text{fração respostas "Parcial" pela indústria})$

O atendimento pleno (respostas “Sim”) à demanda por quantidade de RH deve ter maior peso na avaliação (aqui atribuído 60%), mas devido ao surgimento contínuo de novas tecnologias e aplicações, é natural que haja atrasos no acompanhamento pelos profissionais (daí o peso 40% para as respostas “Parcial”).

b) Satisfação do mercado e da indústria quanto à qualidade de RH – (*RHql*)

Como o **AmazonSoft** tem menor impacto no mercado e deve ter maior influência na indústria, atribui-se os pesos de 30% e 70% aos índices para o mercado e indústria respectivamente. A obtenção deste indicador pressupõe a realização de pesquisa anual. Propõe-se que este indicador seja calculado como:

- $RHqI = 0,3 \times (0,6 \times \text{fração respostas "Sim" pelo mercado} + 0,4 \times \text{fração respostas "Parcial" pelo mercado}) + 0,7 \times (0,6 \times \text{fração respostas "Sim" pela indústria} + 0,4 \times \text{fração respostas "Parcial" pela indústria})$

c) Número de empresas associadas (*Nemp*)

O Pólo de Software da Amazônia deve promover o fortalecimento da indústria regional. Este fortalecimento exige aumento do número de empresas estabelecidas ou com operações (diretas ou através de parceiros locais), de modo a gerar riqueza e crescimento da região.

e) Volume de negócios pelas empresas associadas (*Vneg*, em milhões de reais)

No fundo é o que interessa. Empresas locais vendendo, com vendas crescentes. Este indicador servirá para definir e/ou corrigir ações do **AmazonSoft** de forma objetiva. Um simples aumento em *Vneg* apesar de desejável, pode não significar “democratização” da atuação do **AmazonSoft** (o acréscimo pode ser devido exclusivamente ao aumento de faturamento de uma só empresa, por exemplo). Idealmente, *Vneg* cresce junto com *Nemp*.

f) Volume de negócios realizados pelas empresas associadas como percentual do orçamento anual do **AmazonSoft** – (*ROI*)

Este indicador mede basicamente o “retorno do investimento” no **AmazonSoft**, sinalizando a sua eficiência. Quanto maior, melhor. Por outro lado, para alargar a abrangência de suas ações e benefícios para as empresas associadas e, desta forma, contribuir para o crescimento do volume de negócios (incrementando as operações de empresas existentes ou promovendo o surgimento de novas), é razoável supor que o orçamento do **AmazonSoft** terá também, que aumentar. Um *ROI* estagnado não é, necessariamente, um sinal negativo, exigindo análise mais aprofundada dos indicadores *Nemp* e *Vneg*.

g) Percentual do orçamento do **AmazonSoft** derivado de receita própria (*Orec*)

Este é um indicador “interno”, isto é, de interesse das instituições e empresas investidoras e do próprio **AmazonSoft**, uma vez que a meta de 100% deve ser buscada no menor espaço de tempo.

h) Posicionamento relativo do **AmazonSoft** em face dos outros núcleos SOFTEX (*Rank*)

Este é um indicador “externo” e serve como *benchmark* ou referencial para os resultados do **AmazonSoft**. O posicionamento deve ser verificado em termos do número de empresas

associadas/apoiadas e do volume total de vendas destas empresas. Quanto menor a posição, melhor o indicador (a melhor posição sendo o primeiro lugar).

Alterações no conjunto dos indicadores apresentados acima (inclusão de novos ou descarte de outros) poderão acontecer eventualmente, em função do foco, de novas ações e de tendências de mercado (por exemplo, pode-se vir a necessitar de um indicador de vendas pela Web, para avaliar especificamente este canal de comercialização). O conjunto proposto é inicial, não definitivo.

Uma métrica-resumo, que engloba todos os indicadores do conjunto e que pode ser utilizada para indicar progresso (ano-a-ano) do **AmazonSoft**, é proposta a seguir:

- $Score = [RHqt \times RHql \times Nemp \times Vneg \times ROI \times Orec] / Rank$

Idealmente, o **AmazonSoft** deve apresentar *Score* crescente ano-a-ano. Deve ser notado que, inicialmente, $Score = 0$ (uma vez que $Orec = 0$, isto é, há ausência de receita).

5.2 Metas para os Indicadores de Desempenho

Buscando nortear os esforços do **AmazonSoft**, sugerem-se as seguintes metas para cada um dos indicadores de desempenho na seção anterior.

- a) $RHqt > 0,5$.
- b) $RHql > 0,5$.
- c) $Nemp = 15$ (final do Ano 1), 20 (Ano 2), 30 (Ano 3).
- d) $Vneg > 8$ vezes o total de projetos captados pelo AmazonSoft $ROI > 1500\%$.
- e) $Orec = 10\%$ (Ano 2), 20% (Ano 3), 30% (Ano 4).
- f) $Rank = 10$ (Ano 2), 6 (Ano 3).

As metas apresentadas são alcançáveis com planejamento e esforços adequados. A título de ilustração do direcionamento deste planejamento, vê-se, a partir da pesquisa aplicada, que o $RHqt$ atual é $[0,3 \times (0,6 \times 0,1357 + 0,4 \times 0,6286) + 0,7 \times (0,6 \times 0 + 0,4 \times 0,7)] = 0,2959$; e, o $RHql$ atual, $[0,3 \times (0,6 \times 0,1714 + 0,4 \times 0,6) + 0,7 \times (0,6 \times 0 + 0,4 \times 1,0)] = 0,3829$. Atingir ambas as metas para $RHqt$ e $RHql$ demandará esforço apreciável. Por outro lado, os indicadores sugerem maior crítica na quantidade, uma vez que $RHql$ (atual) está mais próximo da meta.

Supondo atendimento dos limites inferiores para as metas aqui definidas, tem-se *Score* (Ano 1) = 0 (pois *Orec* = 0); *Score* (Ano 2) = 12; e, *Score* (Ano 3) = 80. Vale lembrar que a atribuição das metas acima é tentativa e inicial, devendo ser revista face à realidade da operação do AmazonSoft e de possíveis eventos aqui não antecipados.

6. PLANO DE TRABALHO

De modo a organizar os esforços para o desenvolvimento e fortalecimento do AmazonSoft, um Plano de Trabalho foi traçado com ações que vão desde a disseminação do empreendedorismo até o planejamento e gestão do Programa. Entretanto, há que se destacar que tais ações só poderão ser executadas se houver a conjunção de esforços políticos e a alocação de recursos financeiros para o referido Programa, dentre outros fatores.

Assim sendo, um conjunto de cinco operações, subdivididas em duas atividades cada uma, gerou o seguinte Plano:

Operação 1: Empreendedorismo e Geração Empresas:

ATIVIDADE 1.1: Disseminação do empreendedorismo

ATIVIDADE 1.2: Geração de Empresas

Operação 2: Capacitação Empresarial:

ATIVIDADE 2.1: Capacitação das Empresas em Gestão de Negócios

ATIVIDADE 2.2: Capacitação em Tecnologias Inovadoras

Operação 3: Promoção de Negócios:

ATIVIDADE 3.1: Prospecção de Oportunidades de Negócios

ATIVIDADE 3.2: Presença de Empresas na Internet

Operação 4: Marketing e Comunicação:

ATIVIDADE 4.1: Marketing

ATIVIDADE 4.2: Comunicação

Operação 5: Planejamento, Gestão e Relações Institucionais:

ATIVIDADE 5.1: Planejamento e Gestão

ATIVIDADE 5.2: Relações Institucionais

Operação 1: Empreendedorismo e Geração Empresas

Descrição: Fortalecer o empreendedorismo regional através do estímulo ao ensino do empreendedorismo e à criação de novas empresas, bem como o fortalecimento de empresas já existentes.

Meta: 10 novas empresas em operação

Indicador: Número de novas empresas

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Atividades:

- 1.1 Disseminação do empreendedorismo
- 1.2 Geração de novas empresas

ATIVIDADE 1.1: Disseminação do empreendedorismo

Descrição: Estimular o ensino do empreendedorismo através de parcerias com as instituições de ensino locais.

Meta: 5 disciplinas sobre “empreendedorismo” em operação nas instituições parceiras.

Indicador: Número de cursos em operação.

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Estabelecer parcerias com as instituições locais para a implantação da disciplina “empreendedorismo”
- Promover evento *Training the Trainers* para capacitação de professores para o ensino do empreendedorismo (Montar um curso com o SEBRAE e/ou outros parceiros e contatos externos).

Produtos:

- 5 disciplinas “empreendedorismo” em operação nas instituições parceiras.
- 1 evento *Training the Trainers* realizado.

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Estabelecer parcerias com as instituições locais para a implantação da disciplina de “empreendedorismo”	x	x	X	x
Promover evento <i>Training the Trainers</i> para capacitação de professores para o ensino do empreendedorismo			X	

ATIVIDADE 1.2: Geração de Empresas

Descrição: Estimular a criação de novas empresas, especialmente apoiando o desenvolvimento de negócios a partir de empresas já existentes (*spin-offs*) ou oriundas dos centros (universidades) de formação de jovens empreendedores (*start-ups*).

Meta: 5 empresas

Indicador: Número de empresas

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Seleção de projetos para pré incubação a partir da disciplina “empreendedorismo”
- Terceirização de projetos/ações AmazonSoft para empresas nascentes
- Assistir as empresas incubadas e aos projetos pré incubados.

Produtos:

- 5 projetos pré incubados
- 3 empresas incubadas

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Seleção de projetos para pré incubação a partir da disciplina “empreendedorismo”		x	x	x
Terceirização de projetos/ações AmazonSoft para empresas nascentes			x	x
Assistir as empresas incubadas e aos projetos pré incubados			x	x

Operação 2: Capacitação Empresarial

Descrição: Promover a capacitação das empresas em gestão do negócio, melhoria da qualidade e produtividade, captação de recursos financeiros pelas empresas e em tecnologias inovadoras.

Meta: 3 cursos

Indicador: Número de cursos

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Atividades:

- 2.1 Capacitação das empresas em gestão de negócios
- 2.2 Capacitação em tecnologias inovadoras

ATIVIDADE 2.1: Capacitação das empresas em gestão de negócios

Descrição: É necessário aumentar a capacidade das empresas para realizar negócios baseados em tecnologia. Isto irá requerer pessoas que não tenham somente o domínio da tecnologia, mas que

tenham sobretudo a capacidade de realizar negócios baseados em tecnologia. Plano de negócios, gestão empresarial, gestão financeira, gestão de marketing e vendas são algumas das áreas em que se deve investir no aprendizado, em todos os níveis.

Meta: 3 cursos

Indicador: Número de cursos

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Aplicar o curso “EMPRETEC” do SEBRAE/Am.
- Aplicar os cursos de “Plano de Negócios”; Gestão de Projetos e Propriedade Intelectual.
- Desenvolver e aplicar palestras, seminários e outros cursos.

Produtos:

- Curso “EMPRETEC”
- Curso “Plano de Negócios”; Gestão de Projetos e Propriedade Intelectual
- Palestras, seminários e outros cursos

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Aplicar o curso “EMPRETEC”		x	X	x
Aplicar o curso “Plano de Negócios”		x		x
Desenvolver e aplicar palestras, seminários e outros cursos			X	x

ATIVIDADE 2.2: Capacitação em tecnologias inovadoras

Descrição: Montagem e aplicação de cursos de curta duração - em parceria com instituições ou empresas que possam fornecer o certificado. Nesta atividade se antecipam cursos - a serem devidamente formatados pelo **Amazonsoft** e que contribuirão diretamente para atualização tecnológica das empresas.

Meta: 1 curso

Indicador: Número de cursos

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Montar e aplicar curso de curta duração (extensão) em redes de computadores e/ou metodologia de desenvolvimento

Produtos:

- Curso de extensão em redes de computadores e/ou metodologia de desenvolvimento

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Montar e aplicar curso de extensão em redes de computadores e/ou metodologia de desenvolvimento			x	x

Operação 3: Promoção de Negócios

Descrição: Esta operação tem o objetivo de apoiar o desenvolvimento de negócios nas empresas, decorrentes das atividades de Prospecção de Oportunidades de Negócios e Presença de Empresas na Internet.

Meta: 3 projetos

Indicador: Número de projetos

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Atividades:

- 3.1 Prospecção de Oportunidades de Negócios
- 3.2 Presença de Empresas na Internet

ATIVIDADE 3.1: Prospecção de oportunidades de negócios

Descrição: Apoiar o desenvolvimento de negócios pelas empresas associadas ao AmazonSoft, decorrentes da captação de projetos através da articulação do AmazonSoft com outras entidades, empresas e universidades.

Meta: 3 projetos

Indicador: Número de projetos

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Captar projetos sob encomenda e repassar para empresas associadas (CT-PIM e CBA)

- Buscar e contratar projetos de cooperação entre empresa-empresa e empresa-universidade (P&D, M&V)

Produtos:

- 2 projetos para repasse as empresas associadas
- 1 projeto cooperativo

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Captar projetos sob encomenda e repasse para empresas associadas			x	x
Buscar e contratar projetos de cooperação entre empresa-empresa e empresa-universidade (P&D, M&V)			x	x

ATIVIDADE 3.2: Presença de empresas na Internet

Descrição: Apoiar o desenvolvimento de negócios através da presença de empresas na Internet.

Meta: Site implantado

Indicador: Site

Fonte de verificação: Relatório Anual 2004

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Montar, divulgar e operar um site para promoção e vendas de produtos e serviços de software de empresas associadas
- Divulgação do site

Produtos:

- Site para promoção e vendas de produtos e serviços de software

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Montar, divulgar e operar um site para promoção e vendas de produtos e serviços de software de empresas associadas			x	x

Operação 4: Marketing & Comunicação

Descrição: Promover ações para o marketing e comunicação do AmazonSoft que possam resultar em bons resultados de divulgação e de apoio ao projeto; serem desencadeadas no curto prazo, com um mínimo de esforço; e implicar em custo financeiro baixo ou inexistente.

Meta: Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas

Indicador: Grau de satisfação das empresas associadas com a operação

Fonte de verificação: Pesquisa de satisfação

Responsável pela medição: AmazonSoft

Atividades:

4.1 Marketing

4.2 Comunicação

ATIVIDADE 4.1: Marketing

Descrição: Promover ações para o marketing do AmazonSoft que possam resultar em bons resultados de divulgação e de apoio ao projeto; serem desencadeadas no curto prazo, com um mínimo de esforço; e implicar em custo financeiro baixo ou inexistente.

Meta: Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas

Indicador: Grau de satisfação das empresas associadas com a atividade

Fonte de verificação: Pesquisa de satisfação

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Elaborar Plano Anual de Marketing do AmazonSoft
- Palestras informativas e motivacionais
- Merchandising com a marca AmazonSoft
- Construção do Site do AmazonSoft
- Realizar Pesquisa de Mercado sobre a evolução da indústria de software no Amazonas – Versão 2004

Produtos:

- Plano Anual de Marketing
- Site AmazonSoft
- Pesquisa de Mercado

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Elaborar Plano Anual de Marketing do AmazonSoft			x	
Palestras informativas e motivacionais	x	x	x	x
Merchandising com a marca AmazonSoft		x		x
Construção do site do AmazonSoft			x	x
Realizar Pesquisa de Mercado sobre a evolução da indústria de software no			x	x

ATIVIDADE 4.2: Comunicação

Descrição: Realizar ações de comunicação dos principais resultados e ativos construídos pelo AmazonSoft.

Meta: Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas

Indicador: Grau de satisfação das empresas associadas com a atividade

Fonte de verificação: Pesquisa de satisfação

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Confeção e distribuição de material impresso
- Participação em programas de televisão
- Elaboração e distribuição de *press releases*

Produtos:

- Material impresso
- *Press releases*

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Confeção e distribuição de material impresso		X	X	X
Participação em programas de televisão		X	X	X
Elaboração e distribuição de <i>press releases</i>		X	X	X

Operação 5: Planejamento, Gestão e Relações Institucionais

Descrição: Planejar, gerenciar e acompanhar as operações do AmazonSoft de modo a alcançar maior eficiência e eficácia das ações para o desenvolvimento de uma indústria de software no Estado do Amazonas.

Meta: Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft

Indicador: Grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft

Fonte de verificação: Pesquisa de satisfação

Responsável pela medição: AmazonSoft

Atividades:

5.1 Planejamento e Gestão

5.2 Relações Institucionais

ATIVIDADE 5.1: Planejamento e Gestão**Descrição:** Desenvolver ações de planejamento e gestão do AmazonSoft para o crescimento da indústria de software no Amazonas.**Meta:** Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft**Indicador:** Grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft**Fonte de verificação:** Pesquisa de satisfação**Responsável pela medição:** AmazonSoft**Ações:**

- Operar adequadamente o AmazonSoft
- Melhorar a infra-estrutura tecnológica da incubadora
- Instalar laboratório compartilhado
- Valorar os indicadores de desempenho com base nos resultados da Pesquisa 2004
- Acompanhar as ações do Plano de Trabalho 2004 e elaborar Relatório Anual 2004
- Elaborar Plano Anual de Trabalho 2005

Produtos:

- AmazonSoft adequadamente em operação
- Incubadora com infra-estrutura tecnológica instalada
- Indicadores de desempenho 2004
- Plano Anual de Trabalho 2005

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Operar adequadamente o AmazonSoft	x	x	x	x
Operar adequadamente o AmazonSoft	x			
Instalar laboratório compartilhado (hardware e software)			x	
Valorar os indicadores de desempenho com base nos resultados da Pesquisa 2004				x
Acompanhar as ações do Plano de Trabalho 2004 e elaborar Relatório Anual 2004	x	x	x	x
Elaborar Plano Anual de Trabalho 2005			x	x

ATIVIDADE 5.2: Relações Institucionais

Descrição: Realizar ações articuladas para conquistar o apoio dos poderes públicos e entidades, em todos os níveis, que possam cooperar e fortalecer o AmazonSoft e suas empresas associadas.

Meta: Aumentar o grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft

Indicador: Grau de satisfação das empresas associadas e dos apoiadores do AmazonSoft

Fonte de verificação: Pesquisa de satisfação

Responsável pela medição: AmazonSoft

Ações:

- Institucionalizar o Fórum Local de Desenvolvimento do AmazonSoft
- Estabelecer parcerias para obter o apoio dos poderes públicos e privados
- Estabelecer parcerias para transferência de tecnologia, P&D, M&V em outros estados e nos países andinos
- Solicitar à Sociedade SOFTEX o credenciamento do AmazonSoft como um Núcleo Regional SOFTEX.

Produtos:

- Fórum Local de Desenvolvimento do AmazonSoft
- AmazonSoft credenciado como um Núcleo SOFTEX.

Cronograma:

Ação	Trimestre			
	1	2	3	4
Institucionalizar o Fórum Local de Desenvolvimento do AmazonSoft			x	
Estabelecer parcerias para obter o apoio dos poderes públicos e privados	x	x	x	x
Solicitar à Sociedade SOFTEX o credenciamento do AmazonSoft como um Núcleo SOFTEX.		x		

7. FORMA DE ACOMPANHAMENTO

O acompanhamento e avaliação das ações e projetos relacionados ao AmazonSoft, executados com os recursos destinados a esse Programa Prioritário, será efetuado por uma comissão de profissionais da área de tecnologia da informação, nomeada pelo CAPDA, com suporte da Coordenação-Geral de Gestão Tecnológica – CGTEC / SUFRAMA. O acompanhamento será feito por análise de relatórios e visitas *in loco*.