

Recife - Quarta 11/06/2003



VENDAS NO EXTERIOR

## **Pernambuco de olho na exportação de software**

11/Jun/2003

*Pólo local lança o PSI em Software, de promoção das exportações. Meta é que 30 empresas pernambucanas façam parte do projeto, que tem R\$ 1,3 milhão de investimento da Apex*

*MONA LISA DOURADO  
mldourado@jc.com.br*

Depois de ganhar visibilidade no mercado local, as empresas pernambucanas de Tecnologia da Informação agora querem conquistar o mercado internacional. Mais precisamente o norte-americano e o europeu.

Para viabilizar a idéia, foi lançado na semana passada o Projeto Setorial Integrado (PSI) de Promoção das Exportações de Software, Hardware e Serviços do Estado de Pernambuco. O programa é resultado de um convênio entre o Porto Digital, Sebrae/PE, Agência para Promoção das Exportações do Brasil (Apex) e Softex/Recife e vem se somar a outras iniciativas que visam qualificar as softwarehouses locais para competirem em âmbito mundial, como o CMM 10.

Por enquanto, 19 empresas já aderiram ao PSI - entre elas Bisa, Connet, Iteci, Informa, Inteligência, Quali e WIT -, mas o objetivo é chegar a pelo menos 30. O investimento de R\$ 3,5 milhão é da Apex (R\$ 1,3 milhão), do Sebrae (R\$ 900 mil) e das próprias empresas e parceiros. "Estamos mais fortes e mais maduros que há 10 anos, ganhamos consistência, qualidade e quantidade, mas nos faltava falar inglês nos negócios. Chegou a hora disso acontecer", diz o secretário de Ciência e Tecnologia, Cláudio Marinho.

Incorporando a máxima de que 'a propaganda é a alma do negócio', o Porto Digital contratou a multinacional BlueFin, especializada em marketing estratégico, para coordenar o projeto no Recife.

Segundo a gerente de exportação do PSI, Juliana Lima, o foco das atividades será em offshore development, ou seja, desenvolvimento a distância de produtos e serviços de alto valor agregado. Na próxima sexta-feira, a executiva se reúne com as empresas para fazer uma revisão do plano de trabalho e traçar um perfil dos pontos fortes e necessidades de cada empreendimento. "Isso vai nos permitir elaborar melhor o programa de capacitação, identificar oportunidades e montar um portfólio para prospecção de negócios."

Uma das ações propostas pela BlueFin para facilitar o trabalho no exterior é a criação de um ambiente de colaboração efetiva entre as empresas, através da formação de pequenos consórcios. "A exportação exige atuação conjunta. Isoladamente, você perde a força de entrar no mercado mundial", avalia o consultor internacional e professor da Universidade de Phoenix, Luciano Brito.

Segundo o diretor-executivo do Softex/Recife, José Cláudio Oliveira, a expectativa é que o setor pernambucano de TI fature R\$ 3 milhões com exportações nos próximos 24 meses. "Para isso, também vamos atrair para o Estado missões de executivos estrangeiros que sejam potenciais compradores dos nossos softwares e serviços", adianta.