INCLUI GUIA DAS EMPRESAS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO CEARÁ

CONECTI

EDIÇÃO ESPECIAL SEITAC 14 ANOS- # 5 - ANO V - NOVEMBRO DE 2009

Como o setor de TI superou a crise mundial

SISTEMA

ASSESPRO CEARÁ

SISTEMA FECOMÉRCIO-CE SEITAC

As 5 estrelas que fazem a diferença

CMMI 5: QUALIDADE E INOVAÇÃO

O Atlântico tem o prazer de anunciar que conquistou o CMMI 5 (Capability Maturity Model Integration), o nível máximo da certificação internacional de desenvolvimento de software, a mais importante do mercado. Com essa conquista, o Atlântico possui ferramentas para melhorar continuamente seus processos e otimizar os resultados, trazendo soluções inovadoras para seus clientes e parceiros.

Desde a inauguração do Atlântico, em 2001, os processos foram definidos e estruturados, com o objetivo de garantir melhor desempenho da organização e qualidade no que faz. O grande diferencial que o alto nível de maturidade traz para a organização é a capacidade de realizar inovações e melhorias em produtividade e redução de defeitos de forma planejada e controlada.

CMMI 5

Atlântico

Antecipar o futuro.
Esse é o nosso negócio.

Instituto Atlântico APPRAISED BY ISD BRASIL CMMI-DEV/v1.2 - NÍVEL 5 2009

GUIA VOCÊ S/A EXAME AS MELHORES EMPRESAS PARA VOCÊ TRABALHAR 2009

ISO 9001:2000 Certified

www.atlantico.com.br

Cabeça de rato, rabo de leão...

Maurício Brito
Presidente do Sindicato das Empresas de Informática, Telecomunicações e Automação do Ceará

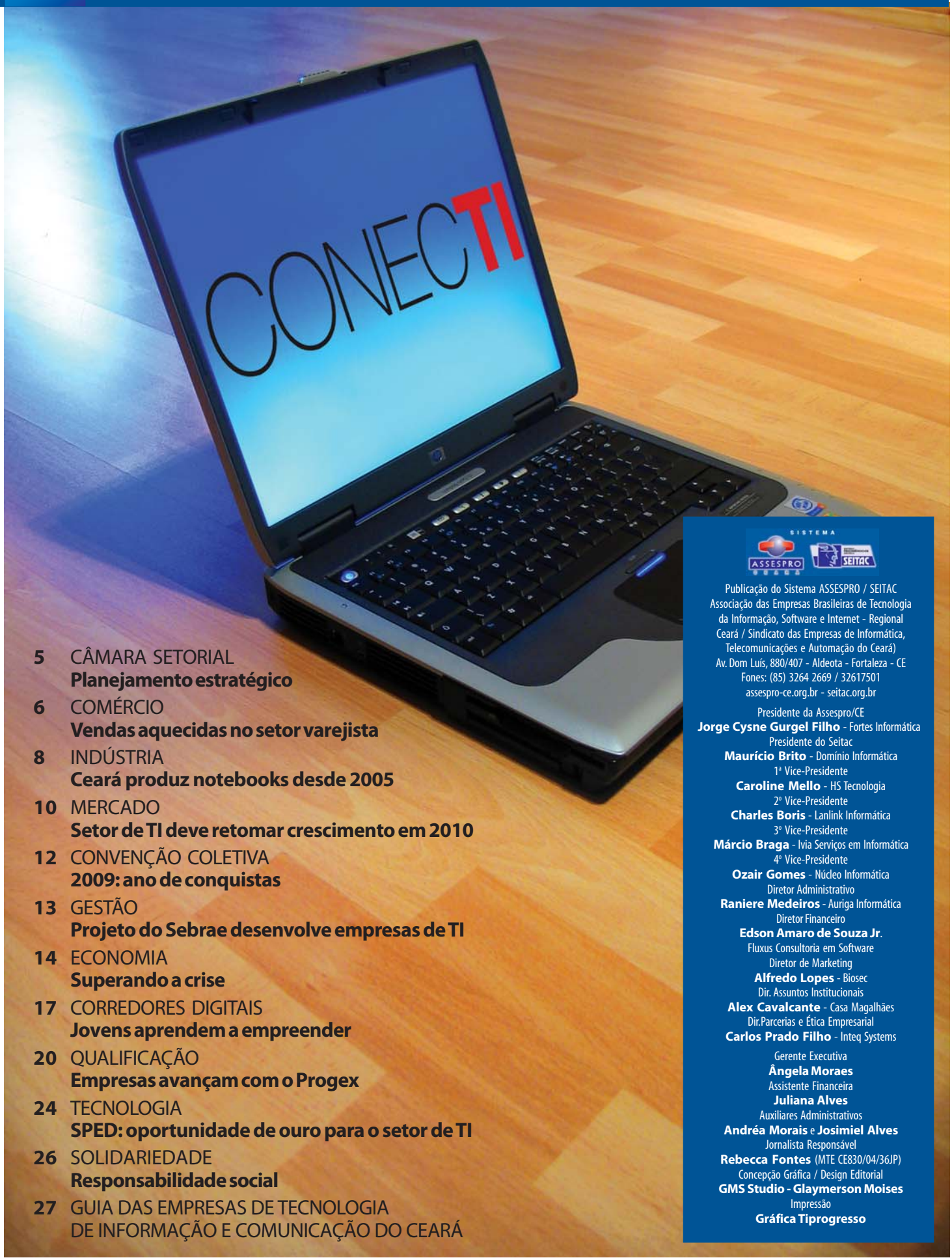
Conta-se que quando os militares designaram Ozires Silva, ex-presidente e fundador da Embraer, para gerenciar o projeto do primeiro avião brasileiro, ele não se cansava de repetir a metáfora: "É melhor ser a cabeça do rato, que o rabo do leão".

O leitor talvez esteja se perguntando: O que tem haver a história da fundação da Embraer com as empresas de TIC? A resposta é simples: Tudo! Não restam dúvidas que as empresas que investiram e investem em desenvolver suas competências, que "focaram" em estratégias de qualidade e inovação como diferenciais competitivos, são as mesmas que estão colhendo os melhores resultados no cenário de competição extrema em que nos encontramos. No mercado de TIC cearense não tem sido diferente. Podemos citar diversos casos que constatariam essa afirmação. Foi, por compreender isso, que o Sistema Assespro-Seitac empreendeu diversas ações de qualificação empresarial, no contexto de nosso APL. Destacamos a parceria com o Sebrae para a implantação do Projeto APL de TIC (Arranjo Produtivo Local de Tecnologia da Informação e Comunicações), que reuniu 16 micro e pequenas empresas para desenvolver competências em gestão administrativa, financeira, recursos humanos, vendas e realizar planos estratégicos. Muitas dessas empresas tiveram sua primeira oportunidade de trabalhar esses temas com o apoio de consultores especializados. Outros destaques foram os projetos de implantação de processos de qualidade (ISO 9001 e MPS.BR) em parceria com o Nutec e recursos da Finep que reuniu 11 empresas.
E, agora em novembro, a liberação de recursos em projeto do ITIC/SOFTEX para implantação do MPS.BR. Mais 6 empresas contempladas com recursos não-reembolsáveis para alavancar a competitividade das empresas cearenses de TIC.

O setor também comemorou a sua primeira Convenção Coletiva de Trabalho, firmada com o SINDPD, sindicato laboral da categoria de TI. Esta convenção nasceu com o propósito fundamental, de aproximar empresários e trabalhadores, bem como, regularizar a situação trabalhista de milhares de colaboradores de micro e pequenas empresas que compõem o setor de TIC. A iniciativa tem sido profícua, pois novas rodadas de negociação já estão sendo conduzidas para contemplar melhorias e realidades do mercado na nova convenção de 2010.

No âmbito das políticas públicas setoriais, o Sistema Assespro/Seitac conduz, por si só, ou apóia diversas frentes com parceiros, como a CSTIC (Câmara Setorial de TIC da Agência de Desenvolvimento do Ceará) e o Instituto Titan: ações para tornar as compras governamentais um instrumento de desenvolvimento de nossas empresas; formação e capacitação de recursos humanos especializados; criação de um parque tecnológico e política tributária que possibilite o desenvolvimento do APL de TIC cearense.

Para terminar, lembro mais um dos ensinamentos do grande Osires Silva. Na verdade, esse ensinamento, ele atribuiu a um de seus comandantes: "Somente tem sorte quem vai. Quem fica, seja qual for a razão, pode perder uma expressiva oportunidade." Então, vamos em frente, fazendo o que sabemos que precisamos fazer, pois 2010 está repleto de boas oportunidades!



5 CÂMARA SETORIAL
Planejamento estratégico

6 COMÉRCIO
Vendas aquecidas no setor varejista

8 INDÚSTRIA
Ceará produz notebooks desde 2005

10 MERCADO
Setor de TI deve retomar crescimento em 2010

12 CONVENÇÃO COLETIVA
2009: ano de conquistas

13 GESTÃO
Projeto do Sebrae desenvolve empresas de TI

14 ECONOMIA
Superando a crise

17 CORREDORES DIGITAIS
Jovens aprendem a empreender

20 QUALIFICAÇÃO
Empresas avançam com o Progex

24 TECNOLOGIA
SPED: oportunidade de ouro para o setor de TI

26 SOLIDARIEDADE
Responsabilidade social

27 GUIA DAS EMPRESAS DE TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO CEARÁ

SISTEMA ASSESPRO SEITAC

Publicação do Sistema ASSESPRO / SEITAC
Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação, Software e Internet - Regional Ceará / Sindicato das Empresas de Informática, Telecomunicações e Automação do Ceará)
Av. Dom Luís, 880/407 - Aldeota - Fortaleza - CE
Fones: (85) 3264 2669 / 32617501
assespro-ce.org.br - seitac.org.br

Presidente da Assespro/CE
Jorge Cysne Gurgel Filho - Fortes Informática
Presidente do Seitac
Maurício Brito - Domínio Informática
1ª Vice-Presidente
Caroline Mello - HS Tecnologia
2º Vice-Presidente
Charles Boris - Lanlink Informática
3º Vice-Presidente
Márcio Braga - Ivia Serviços em Informática
4º Vice-Presidente
Ozair Gomes - Núcleo Informática
Diretor Administrativo
Raniere Medeiros - Auriga Informática
Diretor Financeiro
Edson Amaro de Souza Jr.
Fluxus Consultoria em Software
Diretor de Marketing
Alfredo Lopes - Biosec
Dir. Assuntos Institucionais
Alex Cavalcante - Casa Magalhães
Dir.Parcerias e Ética Empresarial
Carlos Prado Filho - Inteq Systems

Gerente Executiva
Ângela Moraes
Assistente Financeira
Juliana Alves
Auxiliares Administrativos
Andréa Morais e **Josimiel Alves**
Jornalista Responsável
Rebecca Fontes (MTE CE830/04/36JP)
Concepção Gráfica / Design Editorial
GMS Studio - Glaymerson Moises
Impressão
Gráfica Tiprogresso

Planejamento estratégico

A criação da Câmara Setorial busca colocar toda a cadeia produtiva pensando o desenvolvimento do setor de TI no Ceará

Alexandre Mota, presidente da Câmara Setorial de TI

O setor de Tecnologia da Informação tem pouca representatividade política. A criação da Câmara Setorial de TI é considerada, pelos empresários do setor, uma ação de muita sensibilidade por parte do governo estadual. Antes, os processos abrigavam uma dicotomia: os interesses do governo colidiam com os interesses do setor de TI. Com a instalação da Câmara, o objetivo é colocar toda a cadeia produtiva pensando no desenvolvimento e no fortalecimento do setor de TIC como um todo.

O objetivo da Câmara Setorial – criada há um ano (14 de julho de 2008) - é discutir com a sociedade as políticas para o setor, e não apenas as políticas do governo, empresariado ou universidades. Alexandre Mota, presidente da Câmara, diz que em 2008 começaram a trabalhar em alguns grupos e este ano a Câmara resolveu fazer um planejamento mais estruturado, um mini planejamento estratégico de suas ações mais relevantes que foram divididas em três grupos:

1 – Pólo de Tecnologia, que contempla todos os esforços para fomentar o pólo em Fortaleza (exigência do governo estadual). Alinhado com as decisões do Governo e da Prefeitura de Fortaleza, o pólo será iniciado pela capital. Dentro da discussão do pólo, está inserida a das políticas tributárias, pois a idéia da Câmara é atrair empresas de fora com propostas atrativas, ou pelo menos iguais às do estado que estão conseguindo melhorar o desempenho do setor.

2 – Inovação e Capacitação, que procura discutir políticas e ações que busquem incrementar a inovação, sendo esta de processos, de produtos, através de uma aproximação da Academia e, também, buscando a participação dos fundos específicos existentes no Brasil, como Finep (nacional) e Funcap (local). Outro ponto é a capacitação. O mercado de TI, segundo Mota, tem algumas peculiaridades, como vagas em aberto em busca de profissionais para ocupá-las. O déficit, segundo Mota, gira em torno de 20 mil vagas de TI. "Do outro lado, temos uma quantidade enorme de jovens precisando do primeiro emprego. Como fazer essa ponte entre a necessidade da mão-de-obra qualificada e a população que procura emprego?"

3 – Compras Governamentais, cujas discussões notadamente têm se concentrado na contratação dos serviços de informática. "O nosso entendimento é que estamos num modelo perde-perde, onde todos perdem: O governo, contratante do serviço, as empresas que não são de TI e as pessoas que trabalham para elas", diz Mota. No modelo de locação de mão-de-obra, o governo não tem resultados objetivos pelo que está pagando. "Não tem controle de produtividade", diz.

Quem é quem

A Câmara Setorial é composta por representantes de diversos secretários do governo estadual – Secitece, Seplag, Sefaz e Etice -, Fecomércio, FIEC, Prefeitura de Fortaleza, representantes das universidades – UFC, UECE e Unifor -, representantes do setor de informática – Assespro-Seitac e Titan.

Ganha-ganha

As empresas de TI, segundo Alexandre Mota, não participam dessa disputa que se baseia em custos, feita por pregão – na maior parte eletrônico ou presencial. No modelo atual, é estabelecida uma rentabilidade máxima de 7% e mínima de 1% para a empresa. "Então, todas colocam o mínimo para levar a escolha para sorteio. Mas para isso, a empresa é obrigada a mexer nos custos, como encargos sociais e salários, que não podem ser alterados. Com isso, há um estímulo à sonegação. É a única alternativa de ganho de produtividade das empresas".

A Seplag construiu e levou para validação da Câmara Setorial um modelo de contratação que quebra com o ciclo e onde todos ganham (ganha-ganha) que não é mais locar mão-de-obra, mas, um serviço, um sistema, um suporte específico, onde ela vai cobrar não a permanência física, mas que o serviço seja realizado nos prazos definidos e na qualidade estabelecida no processo. Em 2008, na Câmara, foi criado um decreto-lei, uma instrução normativa, orientando o novo modelo que deverá entrar em vigor até o final deste ano.

O ano de 2010 será de transição. A expectativa é que, à medida que os antigos contratos vençam, eles sejam orientados para não renovar e buscar a contratação pelo novo modelo. O resultado dessa medida é a abertura de um mercado de contratações que pode ofertar cerca de mil postos novos de trabalho. "É um mercado novo para as empresas, principalmente as melhores qualificadas e preparadas, o que geralmente inclui as empresas de médio porte não só do Ceará, mas de todo o Brasil", conclui Alexandre Mota.

Vendas aquecidas no setor varejista

Expectativa é de retomada total do crescimento no último trimestre de 2009

As empresas existentes no mercado cearense e que trabalham com a venda de produtos de tecnologia amargaram um final de trimestre magro, em 2008. O que não quer dizer que essas empresas recuaram em suas ambições para 2009. A crise econômica, que ameaçava paralisar o mercado mundial, também foi sentida no Brasil, mas suas conseqüências nefastas não foram, nem de longe, o que registraram países como Estados Unidos e Alemanha.

A redução feita pelo Governo Federal sobre o PIS/COFINS - em 9,65% para computadores (desktops) e notebooks de valores até R$ 4 mil - foi providencial para o setor. A reação, ainda que tímida, começou em dezembro e tranquilizou o setor já em janeiro. A obsolescência foi a grande fomentadora da virada, segundo empresários. Com a redução do imposto, muito mais pessoas puderam entrar nesse mercado e outras, que já possuíam aparelhos defasados, puderam atualizar ou incrementar seus equipamentos.

O empresário Luciano Nogueira, diretor da Cecomil, garante que a crise, para eles, já foi superada. No primeiro trimestre de 2009, janeiro e fevereiro foram ruins de vendas, mas março compensou o fraco desempenho dos dois meses e a empresa registrou um crescimento de 9% em comparação ao mesmo período de 2008. Em abril, maio e junho houve uma desaceleração, mesmo assim o crescimento nas vendas foi 7% maior que no ano anterior. A retomada veio, no entanto, entre julho, agosto e setembro, atingindo 19% nas vendas, grande parte impulsionada pela abertura de sua Mega Store na avenida Dom Luís. Para o último trimestre de 2009, Nogueira aposta num crescimento da ordem de 25% sobre as vendas de igual período em 2008.

"A nossa percepção da retração do mercado começou entre setembro e outubro de 2008, sendo que em novembro foi o auge para o nosso setor. Nossa expectativa era de que em dezembro ocorresse a recuperação, o que não aconteceu. Mesmo assim as vendas superaram em 10% os resultados obtidos em 2007", afirma Luciano Nogueira. No acumulado do ano de 2008 a Cecomil conseguiu fechar com um crescimento de 28% sobre 2007. Um crescimento muito bom, mas, segundo o empresário, se não tivesse estourado a crise, esses índices teriam fechado em 36%.

Pós-vendas

Na avaliação de Nogueira, o brasileiro tem focado a atenção mais para preços e condições de pagamento, o que leva as empresas especializadas a desenvolver estratégias de conquista do cliente, já que enfrentam dura concorrência de lojas não especializadas, como supermercados, lojas on-line e de varejo. A saída tem sido o diferencial no trabalho de pós-venda, que se especializou.

Como a obsolescência tem sido um fator preponderante nesse setor, e como 80% dos problemas que a Cecomil Service recebe é decorrente do uso de programas piratas, Luciano Nogueira diz que o trabalho tem sido convencer os clientes a utilizar softwares originais. "Essa é a visão que o comprador não possui. Procuramos mostrar que o computador não é o mais importante, mas sim os programas utilizados. Tentamos fazer com que ele busque uma compra mais consultiva, só possível em empresas especializadas. Tecnologia é serviço".

Precavidos

Com a chegada da crise, no final de setembro e começo de outubro de 2008, quem tinha fluxo de caixa conseguiu se sair bem. Mas para as empresas que estavam com dívidas em dólar, a sensação foi mais fortemente sentida. O natal do ano passado, que seria o natal dos notebooks, acabou sendo o dos periféricos e acessórios de informática mais simples e baratos. Segundo Pedro Ivo Mendes Frota, diretor comercial da Ibyte , os equipamentos mais caros, como desktops, laptops e projetores de imagens sofreram retração nas vendas. No caso dos computadores de mesa (desktops), os clientes passaram a optar por modelos mais simples e baratos ou, simplesmente, não compraram. "Isso foi sentido não só no cliente pessoa física, mas, também, nas empresas, sendo a retração mais forte nesta última", afirma.

Julho, agosto e setembro de 2008, na avaliação de Pedro Ivo, conseguiram ser um pouco melhores que o quarto trimestre de 2007, com um crescimento de 4% a 5%, em virtude de uma popularização dos equipamentos de informática e com inserção no mercado de mais pessoas que passaram a sentir a necessidade de estar conectadas. A redução dos impostos ajudou e vem ajudando muito o setor, mas com a chegada da crise não ocorreram outros incentivos. Pedro Ivo ressalta a falta de combate ao mercado cinza (contrabando). Então chegou novembro, o pior mês de 2008. "Ninguém sabia o que fazer". Resultado: um crescimento pífio de 5% em dezembro numa comparação a dezembro de 2007, com um janeiro de 2008, ainda fraco.

A reação do setor, segundo Pedro Ivo, veio em abril deste ano, num crescente, com a volta das contratações, aumento nas vendas, mas sem produtos com grande diferencial. O destaque volta a ser novamente os notebooks, mais baratos e bonitos, adquiridos desta vez por estudantes e donas de casa, criando assim um novo nicho de consumidores.

A Ibyte já sentiu a retomada, tendo registrado um crescimento de 20% neste segundo semestre sobre igual período em 2008. No último trimestre (outubro, novembro e dezembro), Pedro Ivo acredita que concluirão o ano com crescimento de 30% sobre o último trimestre de 2008. No acumulado do ano, a aposta é fechar 2009 com crescimento de 20% sobre o ano anterior, sepultando definitivamente a crise e seus pesadelos.

Ceará produz notebooks desde 2005

Ingresso das classes C e D no mercado de TI abriu novo nicho

A popularização dos equipamentos de informática está permitindo que cada vez mais pessoas, de classes sociais menos favorecidas, ingressem na rede mundial e se beneficiem da tecnologia em seu dia a dia. Dentre esses equipamentos, os notebooks se revelaram o carro-chefe desse novo perfil de usuário, das classes C e D. De olho nesse segmento da população ou, seria melhor dizer, de mercado, uma empresa do Ceará começou, em 2005, a produzir notebooks, expandindo sua visão de mercado e deixando de ser meramente revendedora de artigos de TI.

Instalada no bairro Barroso, em uma área de 3 mil m², a fábrica da Ibyte possui capacidade para produzir 10 mil desktops. Mas porque produzir computadores de uso pessoal quando já há tantas empresas que o fazem? Pedro Ivo, diretor comercial da Ibyte, explica que, ao pensarem em construir uma fábrica, analisaram todos os mercados, mas as classes C e D foram as que demonstraram maior potencial de crescimento. "O aumento da procura fez com que a Ibyte apostasse no mercado do Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Por sermos fabricantes e estarmos localizados na região, ganhávamos vantagem competitiva com a logística e assistência técnica dos nossos produtos, sem falar que estes são bem mais acessíveis", diz.

As marcas dos produtos da indústria cearense são a Ibyte e a Goldentec, essa última criada para não disputar mercado com as lojas Ibyte. A produção atual Pedro Ivo não revela (informação estratégica), mas afirma que a fábrica tem capacidade para produzir 15 mil máquinas, entre desktops, notebooks e netbooks. "Se trabalhássemos também com o turno da noite, com a mesma capacidade instalada, poderíamos dobrar a produção, chegando a 30 mil equipamentos, o que deverá ocorrer provavelmente a partir do segundo semestre de 2010 ou primeiro de 2011", garante o empresário.

A demanda pelos dois produtos da marca vem crescendo 40% ao ano. A exceção foi 2008, quando a crise deu uma freada brusca na escalada de crescimento. A expectativa de 2010 é que a retomada volte aos mesmos patamares de antes da crise. Pedro Ivo acredita que 2009 deverá se encerrar com crescimento de 25% sobre 2008.

Fábrica da Ibyte, em Fortaleza

▼ concorrentes externos chegaram.

e agora?

SEBRAE agora. **www.sebrae.com.br**

Se o seu negócio está passando por novos desafios, procure o Sebrae e participe do Programa Sebrae para Empresas Avançadas. Você vai aperfeiçoar seus métodos de trabalho, aprimorar a gestão e produzir com maior qualidade. Ligue 0800 570 0800, acesse **www.sebrae.com.br** ou vá ao Sebrae mais próximo.

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Sebrae. Quem tem conhecimento vai pra frente.

▲ vou para o mercado externo.

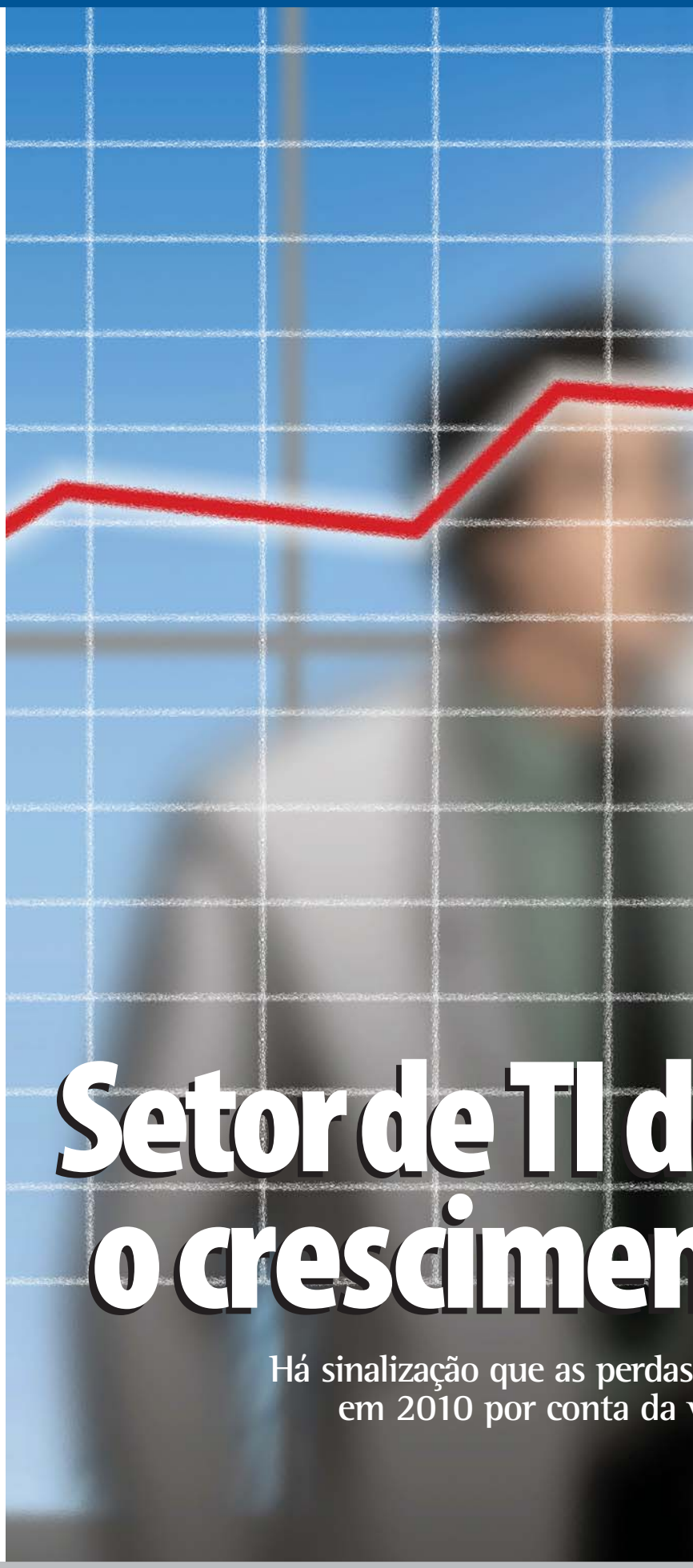
e agora?

SEBRAE agora. **www.sebrae.com.br**

Se o seu negócio está crescendo, procure o Sebrae e participe do Programa Sebrae para Empresas Avançadas. Você vai aprender a montar estratégias para novos mercados, inovar e ser competitivo. Ligue 0800 570 0800, acesse **www.sebrae.com.br** ou vá ao Sebrae mais próximo.

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Sebrae. Quem tem conhecimento vai pra frente.



Setor de TI d o crescimen

Há sinalização que as perdas em 2010 por conta da

O crescimento contínuo do mercado cearense nos últimos 5 anos animou muitos empresários a investir em seu setor. Esse crescimento teve, como motor, vários fatores, sendo um dos principais, o aumento real da renda das famílias, em parte provocada pelos ganhos do salário mínimo, em parte pelas redes de proteção social do Governo Federal.

O aumento real da renda familiar foi complementado pelo aumento do crédito, que ampliou a sua capacidade de compra. Com isso, todos os segmentos tiveram seu crescimento, da alimentação, aos materiais de construção, vestuário e, por fim, eletroeletrônicos. Mas a crise veio, em setembro de 2008. Com ela, uma grande interrogação: "o que irá acontecer com esse crescimento?".

O primeiro grande estrago foi feito pela mídia. A crise era manchete em 10 entre 10 jornais. "Desta forma, mesmo quem não estava sendo afetado, parou de consumir", afirma Alex Araújo, superintendente da Federação do Comércio do Estado do Ceará (Fecomércio-CE). Esse "recuo por precaução" fez com que outubro e novembro registrassem os piores resultados. Para Araújo, a decisão tomada pelo governo federal, em março de 2009, reduzindo o IPI para alguns segmentos da cadeia produtiva e a queda do dólar, trouxe um barateamento de diversos produtos, dentre eles os equipamentos de TI. "Foi onde percebemos a retomada das vendas, mas grande parte (70% aproximadamente), ligada às vendas impulsionadas pelas demandas das famílias". Ou seja, grandes lojas começaram a abrir filiais voltadas para o atendimento ao público pessoa física.

A Fecomércio-CE realiza, periodicamente, uma pesquisa denominada IPDC (Índice de Expectativa de Compra do Consumidor), que ajuda o mercado a acompanhar a evolução das vendas e a expectativa de compra do consumidor para os próximos meses no setor varejista de Fortaleza. Essa pesquisa registrou a chegada da crise financeira mundial e suas conseqüências sobre o mercado interno local e a retomada das vendas, em abril de 2009. Segundo Alex Araújo, abril e maio registraram um incremento nas vendas de todos os segmentos por contas desses incentivos. "As empresas reagiram de forma diferente. Geralmente os investimentos são feitos na área de automação ou de melhoria das informações gerenciais. E esses planos estão atrelados a outros, mais amplos. Em 2008, eles foram paralisados e não temos sinalização se retornaram. O que vemos, hoje, é uma aten-

eve retomar
nto em 2010

de 2009 serão recuperadas
volta dos investimentos

Alex Araújo, superintendente da Fecomércio-CE

ção das empresas mais concentrada na gestão dos estoques e na administração do capital de giro", diz.

Com o comportamento dos três primeiros meses do segundo semestre de 2009, a expectativa do comércio é que em outubro/novembro os planos de investimento das empresas retornem. Essa retomada do investimento privado no setor de TI é que vai ser o melhor sinalizador da volta do crescimento nesse segmento. "O indicador que mais sinaliza isso para nós é a demanda por financiamentos nos bancos, principalmente no BNB, onde tem recursos mais baratos para esse tipo de investimento", diz Araújo.

Perspectivas

Para a Fecomércio-CE, o pior da crise já ficou para trás. O consumidor pessoa física da capital não foi afetado. Das empresas, somente aquelas que dependiam muito de financiamento sentiram a má fase. A perspectiva do comércio em geral, segundo a Fecomércio-CE, é de um crescimento no segundo semestre da ordem de 6% a 8% sobre igual período de 2008, que já havia crescido 6% sobre 2007. "Ainda é baixo porque nos anos anteriores o crescimento no segundo semestre era da ordem de 10%. A cadeia de TI talvez não tenha um crescimento tão vigoroso por conta dessa questão dos planos de investimento, mas na parte de varejo deverá ficar acima de 10%. Acredito que o setor de serviços em TI foi mais prejudicado por conta das decisões de investimento", analisa o superintendente da Fecomércio-CE.

Para o primeiro semestre de 2010 há sinalizações de que os investimentos das empresas serão retomados. Os governos, avalia Alex Araújo, prometem investimentos expressivos para os próximos anos. E, na parte de serviços de TI, o governo estadual é o cliente mais importante. "Nesse ritmo, as perdas do primeiro semestre de 2009 poderão ser totalmente recuperadas em 2010. O setor de TI terá forte papel nessa recuperação. TI virou um insumo fundamental na vida das famílias, das empresas e do governo", conclui.

2009: ano de conquistas

A atual CCT ainda é exclusiva às empresas privadas, mas em 2010 isso deve mudar

O ano de 2009 registrou uma importante vitória para os trabalhadores da área de Tecnologia da Informação e Comunicações do Ceará, mais especificamente para os de Fortaleza. Em maio, foi firmada a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) entre o Sindicato dos Trabalhadores em Processamento de Dados e Informática do Estado do Ceará (Sindpd) e o Sindicato das Empresas de Informática, Telecomunicações e Automação do Ceará (Seitac). Não é o acordo ideal, mas foi um importante passo rumo ao reconhecimento profissional da categoria que, há 21 anos, vem buscando assegurar pisos salariais e benefícios aos trabalhadores da área de TI.

A princípio, quando ainda não havia um sindicato das empresas de TI, as negociações do Sindpd ocorriam diretamente com os empresários. Mas, há pelo menos quatro anos, os dois sindicatos – Seitac (patronal) e Sindpd (trabalhadores) – passaram a negociar e a manter um diálogo formal, buscando estabelecer uma convenção. Entretanto, faltava uma proposta que refletisse os interesses de ambas as partes.

O presidente do Sindpd, José Valmir Braz, afirma que para o sindicato, que representa os trabalhadores das empresas privadas, essa primeira convenção vem normatizar o piso salarial para cinco segmentos de TI, mas que ainda não contempla a grande maioria de trabalhadores na área. Essa é uma luta para 2010. O presidente do Seitac, Maurício Brito, explica: "Por ser um setor muito dinâmico e inovador, não podíamos fazer uma convenção pormenorizada. Então, optamos por estabelecer apenas cinco categorias profissionais e, com isso, facilitar a adequação das diversas funções da área de TIC nestas categorias".

Terceirizados

A CCT é exclusiva para os trabalhadores de empresas privadas, ainda não incluindo os locados em empresas prestadoras de serviços terceirizados para os governos municipais, estadual e federal. "Ainda não é a convenção ideal e, por isso, conclamamos os trabalhadores do setor para a campanha 2010, para que compareçam ao sindicato na data da abertura da campanha, que acontecerá em março, até a assinatura da convenção", afirma Valmir Braz.

O objetivo do Sindpd é fechar com o Seitac uma única CCT que venha contemplar todos os trabalhadores do segmento de TI (privados e terceirizados). Em Fortaleza e na Região Metropolitana trabalham, em média, 10 mil profissionais na base. Nas empresas privadas, somente na RMF, esse universo gira em torno de 4 mil trabalhadores. Isso significa que a grande maioria é formada mesmo por terceirizados, alocados nas esferas governamentais.

O Ceará, hoje, possui 90% do quadro de trabalhadores em TI terceirizado. Hoje, esse pessoal está coberto pela convenção homologada pelo Sindpd com o Seacec (Sindicato das Empresas de Asseio e Conservação do Estado do Ceará), "sob o risco constante de alguma empresa tentar burlar a convenção homologada", afirma Braz.

Próximo ano

A grande batalha, em 2010, será fazer com que a CCT garanta aos profissionais do setor um plano de saúde que venha atender às necessidades da categoria, uma organização por local de trabalho (OLT) que cuidará dos problemas momentâneos dentro de cada empresa e, finalmente, melhoria significante dos pisos salariais da CCT homologada em 2009 com o Seitac.

Projeto do Sebrae desenvolve empresas de TI

A meta é ampliar o faturamento médio das empresas e postos de trabalho em Fortaleza

Com a meta de aumentar em 45% o faturamento médio das empresas e ampliar os postos de trabalho em 10%, o projeto "Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local (APL) de Tecnologia da Informação de Fortaleza", que segue uma metodologia do Sebrae em gestão de projetos (Gestão Estratégica Orientada para Resultados), pressupõe uma atuação focada para minimizar os gargalos das empresas beneficiárias, visando aumentar sua competitividade no mercado.

O objetivo do projeto - construído conjuntamente com as empresas e os parceiros envolvidos no mesmo - é fortalecer o setor de TIC, através do aprimoramento da gestão empresarial, do aumento do faturamento e da redução de custos operacionais, ampliando, assim, a competitividade de micro e pequenas empresas e a integração dos elos componentes do APL deste setor.

A meta é que o projeto garanta, também, um crescimento médio de 15% no número de novos contratos das empresas participantes até julho de 2010 e assegure que, pelo menos, 70% das empresas cearenses deste setor passem a atuar por meio do associativismo empresarial competitivo.

Alci Porto, diretor técnico do Sebrae-CE

Aproximadamente 30 empresas na Capital são beneficiadas pelo projeto. Um diagnóstico empresarial já foi realizado. Nele, o Sebrae buscou identificar as necessidades dessas empresas nas áreas de capacitação em gestão de recursos humanos, processos, finanças, planejamento estratégico e qualidade na gestão do negócio. Além disso, o projeto de Desenvolvimento do APL de TIC contempla ações de promoção e acessos aos mercados e de qualificação de pessoal para prestação de serviços.

O diretor técnico Sebrae-CE, Alci Porto, declara: "Ao planejar e colaborar com o projeto 'Desenvolvimento do APL de Tecnologia da Informação de Fortaleza', o Sebrae-CE cumpre o seu papel histórico de incentivar, capacitar, municiar e encaminhar as pequenas empresas cearenses. Está apostando e investindo na maturidade do Estado como pólo tecnológico. Este projeto é, portanto, uma oportunidade única do setor de TI de Fortaleza desafiar limites e possibilidades e surpreender o país com o seu desempenho, criatividade e capacidade de ir além".

O projeto tem um Comitê Gestor que conta com as entidades Sebrae-CE, Assespro-Seitac, Instituto Atlântico, ITIC, Titan, IEL e Banco do Brasil, além das empresas beneficiadas. Nesse comitê são discutidas estratégias de atuação e apresentada a evolução empresarial através de um monitoramento eficaz das atividades realizadas e seus resultados.

Como destaques do projeto – que tem o horizonte de atuação entre janeiro de 2009 e dezembro de 2011 - ressalta-se a introdução de novas técnicas gerenciais implantadas nas empresas, através das consultorias e o apoio a eventos temáticos, como a Infobrasil, através de palestras, seminários e exposição sobre as mais recentes tecnologias.

Superando a crise

No Brasil, o setor de TIC conseguiu superar a pior fase da crise financeira e, praticamente, a maior parte das empresas não foi afetada

Corte de orçamentos, redução do número de pedidos e serviços, cautela na hora de investir. Todas essas ações fazem gelar qualquer empreendedor ou empresário, pois todas apontam para retração de mercado. E foram essas as perspectivas alardeadas com a chegada da crise financeira mundial. Num cenário como este, em que Bolsas despencam, grandes bancos acumulam perdas, onde o crédito se estagna e as dívidas aumentam, é natural pensar que nenhum setor atravessou ou está atravessando incólume essa borrasca. Enganam-se.

No Brasil, o setor de Tecnologia da Informação e Comunicações conseguiu superar a pior fase da crise financeira e, praticamente, a maior parte das empresas não foi afetada. Agora, às vésperas do ano de 2010, o país - oitavo maior mercado mundial de TI - comemora a recuperação, que veio com o aumento da oferta de serviços, tornando cada vez mais eficientes os processos de gestão interna das empresas. O setor fecha 2009 cada vez mais fortalecido.

Segundo a Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação), o setor deve gerar 100 mil vagas até 2011 e fechar 2009 com outras 40 mil criadas. Mas ainda é pouco. Somente no Brasil, estima-se que mais de 30 mil vagas estejam em aberto. No entanto, empresários acreditam que poderão aumentar mais as contratações. A Lei de Incentivo, aprovada em 2008, mas que aguarda regulamentação, pode ajudar nessa expectativa.

No alvo

O Brasil foi o último país a entrar na crise (no último trimestre de 2008) e o primeiro a sair dela (no primeiro trimestre de 2009). Pelo menos na América Latina ele foi o primeiro a sair, segundo levantamento da agência de classificação de risco Moody's. O Brasil é o país com o melhor Índice de Clima Econômico (ICE), na comparação entre 11 países da América Latina. Em outubro deste ano, o ICE do País atingiu 7,4 pontos, numa escala que vai de 1 a 9. Em julho, o índice registrado estava em 5,5 pontos. A informação consta da Sondagem Econômica da América Latina, uma pesquisa realizada pelo Institute for Economic Research at the University of Munich (IFO) e a Fundação Getulio Vargas (FGV). O crescimento da economia brasileira, de 1,9% no 2º trimestre deste ano, representou um dos melhores resultados entre os países que estavam em recessão, segundo a Moody's e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). "O Brasil não apenas ficou pouco tempo em recessão, como também apresentou um dos maiores crescimentos no trimestre", afirmou o diretor para América Latina da Moody's, Alfredo Coutinho.

O mercado interno brasileiro forte, aliado ao fato do Brasil não se sustentar prioritariamente em exportações, foi o fator decisivo para essa rápida recuperação. O brasileiro não parou de consumir. Pode ter ocorrido uma retração num setor ou outro, mas foi temporário. Logo, o poder de consumo do mercado interno fez a indústria reagir e, com ela, os demais setores.

Empresas de Fortaleza sofreram menos

A maioria confirma que percebeu a crise, mas ela não alterou planos

Os efeitos da crise também foram sentidos pelas empresas de TIC do Ceará, mas não com a intensidade com que era esperada. Empresários do setor relatam que o que houve aqui foi mais uma reação de cautela por parte do mercado como um todo.

O Diretor da Domínio Informática, Maurício Brito, afirma que, no Ceará, o que se pôde perceber na área de TIC é que vários projetos importantes, como o S2GPR (Sistema de Gestão Governamental Por Resultados) e o Cinturão Digital, ainda não foram licitados. "A execução desses importantes projetos, poderia ter ajudado muitas empresas a superar a crise". A Domínio tem uma atuação focada no mercado público (municipal, estadual e federal). Como os governos foram os que mais investiram para tirar o país da crise, a empresa não percebeu a real intensidade desse período difícil no setor. "E, mesmo não tendo sido um ano de bom crescimento, podemos colher alguns frutos dos investimentos feitos na qualificação da unidade de fábrica de software, investimentos em processo de desenvolvimento de software - MPS.BR e recursos humanos", analisa Brito.

O presidente da Lanlink, Charles Boris, diz que sua empresa não "percebeu" a crise, apesar de alguns negócios terem sido suspensos. "Como 2008 vinha com um bom ritmo de atividades, no final o resultado do ano foi satisfatório, mas poderia ter sido melhor", reconhece. Segundo Boris, no 1º semestre do ano passado, a taxa de crescimento estava girando em torno de 15%. Este ano, ele acredita que esse mesmo percentual irá se manter, o que é muito bom. A Lanlink manteve seus investimentos e chegou até mesmo a ampliar o seu quadro de funcionários. O foco passou a ser o atendimento aos clientes, com a customização das soluções de acordo com as necessidades dos clientes. "Fomos mais agressivos na busca de novos negócios, encontrando soluções que não fosse a suspensão dos negócios". Um desses produtos foi o financiamento das novas aquisições, oferta de produtos como serviços, repassando o custo e o risco à empresa contratada, ficando o cliente apenas com o resultado do serviço prestado.

Na Núcleo Informática os investimentos feitos em 2009 ainda não se pagaram. A expectativa é que, com a chegada do final do ano, os grandes projetos governamentais apareçam. Ozair Gomes, diretor-presidente da empresa, diz que em tempos de crise não dá para suspender abruptamente os planos. Sua empresa fez justamente o contrário, se preparando para o pós-crise. "Quando a crise chegou, nós aumentamos o nosso pessoal e os investimentos. A perspectiva para o próximo ano é favorável e, nessas horas, é preciso pensar positivo, acreditar". Segundo ele, foi essa a recomendação que fizeram aos clientes.

Pedro Jorge Silveira, diretor comercial da Tener

A Tener, empresa criada a partir da fusão da Darte e Tergus, no final de 2007, não foi afetada pela crise. No momento em que o mundo digeria o colapso financeiro, a nova companhia estava dando continuidade às suas operações, totalmente envolvida no processo de transição. O diretor comercial da Tener, Pedro Jorge Pinheiro Silveira, explica que entre outubro de 2008 e março de 2009 (período agudo da crise mundial) a empresa sentiu uma redução do crescimento, mas que isso estava mais relacionado a fatores internos do que externos. "A percepção inicial foi o de que a crise não nos abalou. Sequer sentimos a escassez de recursos no mercado. Alguns clientes passaram a reclamar, mas, ao mesmo tempo, viram que precisavam otimizar seus processos, pois se sentiram pressionados pelo desaquecimento do mercado", analisa. Os clientes da empresa no setor de serviços continuaram nos seus processos de melhoria e investimentos. Já os do setor de comércio ficaram mais cautelosos, mas não foram afetados a ponto de atrapalhar os negócios com a Tener.

Raniere Medeiros, diretor da Auriga Tecnologia & Negócios, afirma que no período de recrudescimento da crise (entre outubro de 2008 e março de 2009), a empresa conseguiu atingir as metas de faturamento, liquidez e outros indicadores colocados pelos acionistas, encerrando positivamente o 1º semestre de 2009. No 2º semestre, no entanto, houve dificuldades para atingir as metas, mas o horizonte para 2010, segundo ele, está bastante otimista, com expectativas de negócios bem promissoras. "A crise nos afetou, mas tomamos ações

para que não ocorresse algo pior, pois temos acompanhamento de indicadores semanais e mensais". A principal delas foi a redução de custos e renegociação com os acionistas de novas metas a serem cumpridas até o final de 2009, seguida pela redução de custos. "Esta redução foi (e está sendo) realizada de forma que não afete os negócios nem a qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes". A Auriga também buscou apoiar seus clientes oferecendo tecnologia para otimização de processos. Como exemplo, Medeiros cita a solução WASS da Cisco que a Auriga implementou para o Grupo Bueno Netto em seus canteiros de obra para agilizar a comunicação entre as obras e o ERP da empresa, o SAP. A experiência foi disponibilizada pela empresa na internet (http://www.informationweek.com.br/ edição 220 – outubro de 2009 pagina 64).

Raniere Medeiros, diretor da Auriga

O diretor comercial do Grupo Fortes, Jorge Cysne, lembra que o ano foi de reestruturação, avanço territorial e planejamento. "Começamos o ano sem saber de que forma a crise econômica nos atingiria. Havia vários rumores sobre o impacto que a crise traria, mas nenhuma evidência de como isto aconteceria". Diante disso, a Fortes aproveitou para reestruturar os negócios, rever processos, custos e investimentos. "Por este motivo valeu a pena termos nos preocupado. Algumas coisas que poderíamos ter feito e não fazíamos, dada a flexibilidade que tínhamos, acabamos por implementar e isto foi extremamente saudável para a empresa e os negócios. Aproveitamos, também, para rever nossos planos de investimentos". Na Fortes, a percepção também foi a de que a crise econômica atingiu mais quem trabalhava com o mercado exterior. "Ficou claro, ao longo do ano, que a economia brasileira está muito voltada para dentro (mercado interno) e, no nosso caso, não é diferente. O único impacto que percebemos foi que em alguns segmentos específicos que atendemos houve, no 1° semestre de 2009, uma diminuição dos investimentos, mais por receio dos empresários. Mas logo no início do segundo semestre os investimentos foram liberados - nestes segmentos específicos - e conseguimos recuperar a nossa expectativa, retomando o cumprimento de nossas metas.

Soluções Integradas para Gestão Pública

Fundada em 1993, a ASPEC Informática atua no desenvolvimento e comercialização de sistemas de informática para o setor público. Com sede em Fortaleza, é uma das maiores empresas do Norte e Nordeste e está presente em sete estados: Ceará, Maranhão, Pará, Paraíba, Piauí, Rio Grande do Norte e Roraima.

Os sistemas ASPEC foram desenvolvidos para oferecer ao usuário solução operacional, dispensando maiores conhecimentos de informática, em consonância com a legislação pertinente a entidades públicas. As soluções integradas ASPEC são: **Contabilidade, Licitação, Patrimônio, Almoxarifado, Doações, Orçamento e Plano Plurianual.**

FILIADA:

• FORTALEZA - CE (85) 3878.2999 • CAMPINA GRANDE - PB (83) 3321.9625
• BELÉM - PA (91) 3249.2620 • BOA VISTA -RR (95) 3224.9490
• NATAL - RN (84) 9979.3617 • TERESINA -PI (86) 3215.0015 • SÃO LUÍS - MA (98) 3235.9758

Aspec® INFORMÁTICA

www.aspec.com.br

Jovens aprendem a empreender

A ação, desenvolvida pela Secitece e Sebrae, visa a criação de empresas de TI em várias regiões do CE

Ação Corredores Digitais, da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Educação Superior do Ceará (Secitece) e Sebrae-CE, tendo como parceiros prefeituras cearenses e instituições de ensino, pretende capacitar jovens da área de Tecnologia da Informação em empreendedorismo e dar oportunidade para empreenderem. Descentralização é uma das características do programa, que estimulará a criação de empresas da área de TI em diversas regiões do estado. Para isso, a participação de instituições de ensino, com o apoio do Estado e de prefeituras, objetiva estimular esses jovens a iniciar uma empresa em uma incubadora tecnológica.

No Ceará, dez projetos-piloto terão sido implantados até o final de 2009, num investimento de R$ 3,5 milhões, recursos investidos pelo Governo do Estado, Sebrae-CE e os parceiros no projeto. Os primeiros municípios a participar

do projeto, iniciado em 1º de setembro de 2009, são Fortaleza, Maracanaú, Aracoiaba e Aracati. Outros seis municípios iniciaram o processo neste segundo semestre - Jaguaribe, Juazeiro do Norte, Iguatu, Tauá, Quixadá e Sobral. Segundo o coordenador de Inclusão Digital da Secitece e coordenador do projeto de Corredores Digitais, Raimir Holanda, o processo teve início com o lançamento de um edital público para selecionar, inicialmente, 60 jovens em cada uma das regiões envolvidas no projeto.

Os jovens, que concluíram ou que estão em vias de concluir cursos na área de Tecnologia da Informação (TI), fizeram uma prova técnica sobre conhecimentos específicos. Os 60 melhores classificados foram selecionados e iniciaram a fase de pré-incubação. Essa fase dura dois meses. Nesse período, os jovens receberam capacitação do Sebrae na área de empreendedorismo. "O projeto Corredores Digitais não é de formação em TI, mas de empreendedorismo com vistas à criação de empresas nessa área. O foco está em capacitá-los em como criar, como gerir, como desenvolver um plano de negócio, etc. Ao final dessa capacitação, os jovens vão desenvolver um plano de negócios para criação de uma empresa de TI. Ao final do período de pré-incubação, cada jovem apresenta seu plano e os consultores do Sebrae vão selecionar os 20 melhores. Esses 20 passam, então, para a fase de incubação", afirma Raimir.

Raimir Holanda, coordenador de Inclusão Digital da Secitece

Nesse processo de incubação, os 20 melhores permanecem por 12 meses. Os jovens selecionados nos quatro primeiros municípios a participar do projeto - Fortaleza, Maracanaú, Aracoiaba e Aracati – receberão, a partir de novembro de 2009, suporte para montar a empresa. Esse apoio se constitui em infraestrutura física e, por parte da Secitece, pela cessão de 22 microcomputadores e dois servidores, para que possam montar já um ambiente computacional. Cada um dos 20 participantes receberá, também, uma bolsa mensal da Secitece de R$ 225,00, além do apoio de dois agentes (um de articulação e negócios e outro monitor) que, durante esses 12 meses (novembro 2009 a outubro de 2010), orientarão as ações para constituição e fortalecimento dessas novas empresas. Algumas das funções do agente de articulação é fazer a constituição jurídica da empresa e buscar negócios no mercado para as incubadas.

Em andamento

Em Maracanaú, o parceiro da Secitece e Sebrae nesse projeto é a prefeitura daquele município. A instituição de ensino nesse caso é o IFCE (ex-Cefet). Em Aracoiaba, o projeto funciona no prédio da prefeitura municipal porque lá ocorreu o projeto de capacitação denominado E-Jovem. Em Fortaleza, o pólo escolhido foi o do Conjunto Palmeiras, uma das regiões da cidade onde acontece o Programa de Inclusão Digital de Fortaleza (Proinfor), da Prefeitura de Fortaleza. Em Aracati, o projeto está sendo desenvolvido no Centro Vocacional de Tecnologia (CVTec) daquele município.

Próximo ano

Os seis municípios que completarão os dez a participarem do projeto Corredores Digitais iniciaram, em novembro, a pré-incubação, que deverá se estender até dezembro de 2009, ficando de janeiro a dezembro de 2010, a fase de incubação.

O Governo do Estado pretende, em 2011, expandir este projeto para mais municípios. O objetivo é capacitar jovens para fundar empresas de TI nas cidades inseridas no Cinturão Digital, projeto do Governo do Estado que interligará os municípios por uma rede de fibra óptica. O Sebrae-CE deverá realizar um estudo em vários desses municípios para saber quais as demandas locais. "Temos que ter pessoal qualificado e empresas nessas localidades para que possam vir a utilizar essa infraestrutura que será oferecida", diz Raimir Holanda.

Auriga Tecnologia e Serviços Ltda

Há 15 anos a Auriga já acreditava na proposta de total convergência de soluções baseado no protocolo IP, e como empresa visionária, iniciou investimentos em certificações tecnológicas CISCO, IBM, DELL, Motorola e Oracle.

Continuamos a inovar e apresentamos às principais operadoras de telecomunicações do Brasil soluções de kits tecnológicos e serviços gerenciados, que servem de base para qualquer projeto de acesso à rede de dados, voz e imagem. Assim, entregamos mais de 10.000 projetos de convergência nos últimos três anos.

Soluções Auriga - TIC Outsourcing

Para clientes onde a despesa dedutível é uma vantagem econômica e financeira, apresentamos nosso modelo baseado em Outsourcing (locação de produtos e serviços).

Recursos Humanos
Ponto Digital de Trabalho (Desk Tops, Ramal Ip, Wifi, Wimax, Wimesh, Licenças de Software)
Data Center Outsourcing (Servidores, Storage, SAN, NAS e Fitotecas, Switches e Firewall, Cidades Digitais e Campus Digitais).

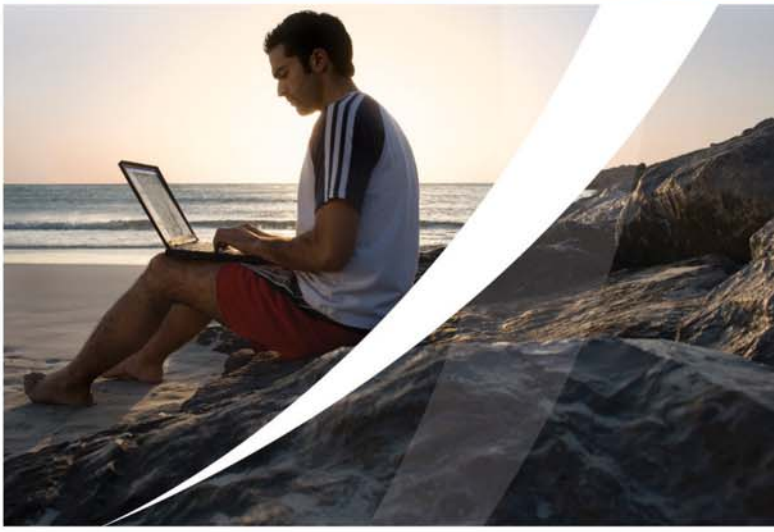
Contratos de 12|24|36 Meses.
SLA de 24x2|4|6|8 horas em mais de 60 cidades.
Back-ups exclusivos por projeto.

A pesquisa CISCO de satisfação dos clientes destaca a **Auriga** como « Costumer Satisfaction Exellence ».

★ **Costumer Satisfaction Exellence**

| CISCO | IBM | DELL | HP | IRONPORT
| RAD | MOTOROLA |
|TREND MICRO | ORACLE

Salvador: IP Phone |Tel.|71| 3270-7100
Fortaleza: IP Phone |85| 3133-7910
Recife: IP Phone |81|3467-4874
Rio de Janeiro IP Phone |21| 2551-5672
São Paulo IP Phone |11| 3073-0136



AURIGA®
www.auriga.com.br

O programa

O Progex tem como objetivo central gerar novas empresas exportadoras ou ampliar a capacidade das que já atuam no mercado internacional, por meio da adequação tecnológica dos seus produtos às exigências de mercados específicos. O programa permite às micro, pequenas e médias empresas um aporte tecnológico por meio de consultorias e serviços dirigidos, visando alavancar as exportações.

Empresas avançam com o Progex

O Programa de Apoio Tecnológico à Exportação alavancou empresas locais de TI, mas quer mais

Por um período de, aproximadamente, dois ou três anos empresas de TIC do Ceará tiveram à sua disposição R$ 400 mil para investir em certificação. Os recursos provinham do Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (Progex) que, no Ceará, eram administrados pelo Nutec, vinculado à Secretaria da Ciência, Tecnologia e Educação Superior do Estado do Ceará (Secitece). Como a certificação é cada vez mais pré-requisito para a exportação, o Sistema Assespro/Seitac e a empresa de consultoria Planner, firmaram convênio para buscar esses recursos e, assim, ajudar as empresas locais que já haviam iniciado essa empreitada por sua própria conta e àquelas que ainda não haviam tomado essa decisão.

Hugo Figueirêdo, da Planner Consultoria, explica que seis empresas cearenses aceitaram o desafio de buscar a certificação tecnológica. "O objetivo era captar esses recursos para aplicar em processos de certificação e desenvolvimento de softwares para as empresas associadas ao Sistema Assespro-Seitac", explica. Conhecendo as necessidades das empresas, a Planner montou, juntamente com o Seitac um pool de empresas para desenvolver projetos para captação dessa verba. Os recursos captados foram aplicados na primeira fase da certificação que correspondeu ao diagnóstico dos processos das empresas. As demais fases são: adequação dos processos/escolha do projeto-piloto (2ª fase) e preparação para a certificação (3ª fase).

Existem vários níveis de certificação. O primeiro é o G, até chegar ao A (maior nível). Figueirêdo explica que, no Brasil, existe uma norma de certificação chamada MPS.BR que, a partir do nível E, passa a ter compatibilidade com a certificação internacional CMMI (que possui cinco diferentes níveis). "No Ceará, o Instituto Atlântico possui CMMI nível 5 (máximo). A Ivia já está em busca do nível 3", afirma. Outras empresas que não tinham começado o processo de certificação então começaram pelo G, as que já tinham obtido o G passaram a trabalhar no F, e a Ivia, que já possuía esse nível, pulou para o E", explica.

O empenho do Sistema Assespro/ Seitac

Mercado

Com essas certificações, abre-se um mercado de bilhões de dólares para as empresas cearenses de tecnologia, algo em torno de US$ 31 bilhões, segundo a consultoria internacional A.T. Kearney. Esse montante é o que deverá ser movimentado no mercado de Offshore Outsourcing no mundo, até 2010. O tamanho deste mercado vem apresentando crescimento em torno de 20% ao ano, mesmo com a crise mundial. No Brasil, São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal e Pernambuco são os que se encontram mais avançados no número de empresas de TI com certificações.

O Ceará tem que correr atrás. O programa Progex, no entanto, já se encerrou. A batalha, agora, é conseguir outras fontes de recursos para dar continuidade ao processo de certificação tanto das empresas cearenses que já iniciaram o processo e desejam níveis mais avançados, quanto para as que querem ingressar nesse processo, almejando a exportação.

para que mais empresas participassem do Progex se deve ao fato de ser, esta, uma oportunidade de se captar recursos públicos não reembolsáveis. O Progex financia 80% e as empresas os 20% restantes. Com esse dinheiro, estas podem contratar consultorias para ajudá-las na tarefa. "Quando as demais empresas do Seitac viram o exemplo, a Planner procurou novamente o Nutec no sentido de obter mais recursos do Progex. Entraram mais seis empresas (ou uma empresa usou mais de uma vez os recursos). Somando os quadros das empresas participantes, mais de mil pessoas/colaboradores participaram do processo de certificação. Dentro de cada empresa, cada pessoa capacitada replicou o processo internamente ou até mesmo depois de sair da empresa. "Elas estão aptas a desenvolver softwares nos padrões para atender às necessidades de exportação", afirma.

O Governo do Estado está batalhando para reabrir a fonte de recursos ou buscar outros agentes financiadores. A pessoa engajada nesta tarefa é Teresa Lenice Mota, secretária Adjunta da Ciência, Tecnologia e Educação Superior do Ceará. Demanda existe, pelo menos das empresas que já iniciaram o processo, pois o nível mais alto atingido foi o F, que corresponde ao CMMI 3.

Hugo Figueirêdo acredita que a limitação foi mais por falta de recursos do que por número de empresas interessadas em participar do programa. Com o depoimento dessas empresas é possível, ao Arranjo Produtivo Local (APL) de Software e à Câmara Setorial, convencer o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e a Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), a reabrir linhas de financiamento. "Demanda há, assim como há espaço para certificar, pelo menos, 12 novas empresas cearenses que tentarão sempre mudar de nível. E outras empresa sempre estarão chegando", diz.

Empresas de TI compartilham experiências

A Revista ConecTI ouviu quatro das seis empresas que participaram do processo de certificação pelo Progex – Ivia, Usix, .Enovar e Inteq. Os motivos pelos quais essas empresas optaram por participar do programa são, basicamente, a preocupação pela busca contínua da qualidade dos serviços prestados aos clientes e dos seus processos. Eis as respostas das empresas:

Por que a direção da empresa decidiu-se pela certificação? E por qual nível começou?

IVIA (Edgy Paiva - Diretor de Operações)
A IVIA sempre investiu continuamente em qualidade e melhoria de processos. Na época do Progex a IVIA já tinha sido avaliada no nível G do MPS.BR e nível 2 do CMMI. Decidimos melhorar de nível no MPS.BR, indo do nível G para o nível E sem passar pelo nível F, pois o nível 2 do CMMI possui uma equivalência com o nível F do MPS.BR.

USIX (Kleisom Sabino - Diretor Administrativo-Financeiro)
A certificação é uma evidência de que a Empresa investe na qualidade de seus processos para garantir a qualidade de seus produtos finais. Uma metodologia que facilita a adoção de processos padronizados gera maior produtividade e facilita os processos de gestão, o que hoje é fato de exigência mínima no mercado em que atuamos. Convêm ressaltar que no Progex o escopo do trabalho com a USIX consistiu na definição do processo para atender o nível de Certificação, porém não incluiu a certificação em si, que deverá ser um resultado natural a ser atingido em 2010. Iniciamos pelo nível G da Certificação MPS.BR, que é o caminho natural, com foco em Gestão de Requisitos e Gestão de Projetos. Contudo já fomos trabalhando em pontos que são exigidos em outros níveis de certificação, pela necessidade urgente da empresa em aumentar sua qualidade, diminuindo os problemas causados pela ausência dela à época.

ENOVAR (Roberto Costa Lima Jr. - Diretor Administrativo)
As certificações são parte da estratégia de crescimento da empresa. Nosso objetivo é dar aos clientes um atestado reconhecido pelo mercado de que os produtos e serviços adquiridos na empresa são de qualidade. Começamos pelo nível G do MPS.BR, sem deixar de olhar para os níveis mais altos, tanto que o nosso processo já contempla diversas exigências dos níveis F, E e D.

INTEQ (Christine Medeiros - Gerente de Qualidade)
A princípio, nosso foco não era a obtenção de um nível de maturidade e, sim, a compreensão das boas práticas sugeridas pelo MPS.BR, e na forma que poderíamos usufruir da experiência do modelo e aprimorar nosso método de trabalho, que se baseia em metodologias ágeis (SCRUM). Entretanto, durante o período de implementação, já eram perceptíveis os resultados e o nível de aderência era bastante alto. Assim, iniciamos pelo nível G.

A empresa planeja ingressar na próxima fase? Quando? E onde pretendem buscar recursos para isso?

IVIA – Nossos próximos objetivos são atingir o nível C do MPS.BR e sermos avaliados nível 3 do CMMI em 2010. Já iniciaremos esta fase, após sermos bem sucedidos no nível E do MPS.BR. A previsão é que a IVIA seja avaliada até o fim do ano. Além do uso de recursos próprios, iniciamos a busca de recursos para este desafio e estamos em processo de aprovação de um projeto Finep junto ao Softex e ITIC.

USIX - Continuaremos a buscar as certificações que exigem maior grau de maturidade no processo de desenvolvimento de software e isso será iniciado no primeiro semestre de 2010. Os recursos ainda estão sendo levantados. Procuramos linhas de financiamento oficiais que auxiliam às empresas a atingirem tais níveis de qualidade em seus processos, como o Progex.

ENOVAR – Nós já demos início aos trabalhos para a próxima fase. Estamos inscritos em um grupo de empresas para a implantação e avaliação no nível E. Esse processo deve durar 15 meses, mas antes disso deveremos tirar outras certificações, como a ISO 9000 e o CMMI nível 2. Os recursos para estes projetos são provenientes de fundos de incentivo do governo e recursos próprios.

INTEQ – Sim. Ainda no ano de 2009. Pretendemos obter recursos do Softex.

Qual o montante de recursos necessários para passar à próxima fase?

IVIA - Estimamos um investimento direto de R$ 100 mil em consultoria e avaliação, mais um investimento indireto de pessoal e estrutura de R$ 200 mil.

USIX – Incluindo pesquisadores, consultoria e certificação, estimamos aproximadamente R$ 60 mil para as próximas ações.

ENOVAR – Estamos estimando em R$ 100 mil o valor gasto até a avaliação no nível E. Isso incluindo os gastos diretos com as consultorias, viagens, avaliações e profissionais da empresa envolvidos.

INTEQ – Cerca de R$ 70 mil.

Quantos colaboradores da empresa participaram do processo?

IVIA - Atualmente, temos cerca de quinze colaboradores trabalhando efetivamente no processo, mas, na prática, todos os 180 profissionais da IVIA acabam por contribuir de uma forma ou outra no processo.

USIX - Dez colaboradores participaram do processo. A empresa possui hoje quase 100 funcionários nas filiais do Rio de Janeiro e Fortaleza.

ENOVAR – Do processo de certificação nível G participaram 6 pessoas e o nosso time de profissionais hoje conta com 21 pessoas, entre desenvolvedores, analistas, arquitetos, gerentes de projetos, web designers e administradores.

INTEQ – Participam diretamente do processo, 3 profissionais com dedicação exclusiva. A empresa possui cerca de 65 associados.

Fale dos produtos que a empresa desenvolve, os mercados em que atua e o perfil dos principais clientes.

IVIA – A IVIA é especializada em tecnologia de software e serviços, com o objetivo de facilitar e ampliar os negócios de seus clientes. Atua em todo Brasil (com sedes em Fortaleza-CE, Recife-PE, Natal-RN) e Europa (Lisboa-Portugal) e oferece serviços de Outsourcing - profissionais treinados para atuar dentro da empresa; Fábrica de Software - desenvolvedores capacitados e certificados pelos mais reconhecidos institutos do mundo; Inovação - área de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias; Educação - equipe de treinamento metodológico para empresas que utilizam novas tecnologias. A empresa atua também com exportação desde 2003 e é reconhecida e auditada nas certificações CMMI, MPS.BR e ISO 9001.

USIX – Somos uma empresa de TI focada no segmento segurador brasileiro. Atuamos sob linhas de pesquisas e desenvolvimento de soluções inovadoras, sob tecnologia atualizada, que agrega valor ao negócio do cliente, proporcionando agilidade, redução de custo e eficiência. Temos como clientes as maiores seguradoras do país e temos como meta ser líder no mercado de soluções de gestão de vendas na Web para o segmento.

ENOVAR – Somos uma fábrica de soluções. Desenvolvemos projetos sob encomenda e de alto valor agregado. Trabalhamos com as tecnologias Java e Net, com soluções implantadas em clientes de todos os portes e diversos segmentos, como instituições financeiras, governamentais, grupos comerciais, incorporadoras, grupos educacionais, entre outros. Dentre os nossos produtos destacam-se o framework de desenvolvimento, a solução de convergência digital, o e-commerce e o sistema de troca de mensagens (E-Mail e SMS). Além disso, também fazemos Pesquisa e Desenvolvimento nas áreas de VoIP, Computação em Nuvem e RFiD. Em 2009 tivemos um projeto aprovado na seleção preliminar do Finep de Subvenção Econômica à Inovação 01/2009.

INTEQ – Consultoria e desenvolvimento de tecnologia/software do Sistema Inteq, voltado para gestão empresarial ERP com todos os módulos integrados on-line e real-time, funcionando na WEB, LINUX, WAP e que atendem diversos segmentos: indústrias, comércio, atacado, serviços e vários outros. O Sistema Inteq é direcionado para médias e grandes empresas.

Conhecimento Técnico

Presença **Nacional**

Pioneirismo e **Experiência** Comprovada

Parcerias Tecnológicas e Estratégicas

Esses são alguns dos difereciais das soluções que oferecemos. Através do nosso experiente corpo técnico, podemos desenvolver soluções de redes de voz, dados e vídeo, unificados ou não. Temos sólida capacidade e competência comprovada para analisar diversos ambientes de comunicação, além de fornecer, implantar e gerenciar a melhor solução possível. Esse é o nosso compromisso com o Cliente, independentemente da tecnologia utilizada.

DAMOVO

Damovo - Líder em fornecimento de soluções e serviços para a área de Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC) empresarial.

www.damovoonline.com.br

SET® TELEINFORMÁTICA

SET Teleinformática - Distribuidora Regional Damovo, focada na venda, implantação e suporte técnico de soluções convergentes de voz, dados e imagens.

www.setnet.com.br
Tel: (85) 4008-7700

SPED: oportunidade de ouro para o setor de TI

Os Speds não são só obrigações fiscais, mas oportunidades para que as empresas de TI mudem os procedimentos de seus clientes

O primeiro Sistema Publico de Escrituração Digital (Sped) nasceu formalmente em 2005, com a Nota Fiscal Eletrônica. Em 2006 ocorreu a normatização da Escrituração Contábil Digital. A partir do final de 2007 começou a ser pensada a obrigatoriedade para as empresas entrarem no sistema em todo o país. Cada estado possui seu padrão para transmissão de dados para a Receita Federal, mas a idéia do Governo Federal é que todos venham a ter o mesmo padrão. O objetivo é reduzir o trabalho das empresas e os custos para que elas não precisem mais de rotinas diferentes para a divulgação de seus dados.

A cada subsistema foi criada uma legislação própria e um padrão próprio. Mas a padronização das informações para o Fisco é o que interessa às empresas do setor de Tecnologia da Informação.

Esse é o momento das empresas de TI adaptarem seus produtos para atender aos novos padrões. As normas desses padrões já foram todas publicadas. A da nota fiscal está disponível desde 2005, a da escrituração fiscal digital e a da escrituração contábil desde 2007. "São normas que o Fisco estabelece para que as empresas divulguem resultados através deles", afirma Hélder da Silva Andrade, coordenador de Administração Tributária da Secretaria da Fazenda do Estado (Sefaz).

Existem prazos estabelecidos ou por atividade econômica ou pelo regime fiscal da empresa. A NFE passou a ser obrigatória em 2008, tendo sido os segmentos de combustível e bebidas os primeiros a adotá-la. Até setembro de 2009, aproximadamente 94 setores econômicos já estariam obrigados a emitir a NFE. Este ano, a ECD já é obrigatória para as empresas que declaram Imposto de Renda com base no lucro real, o que atinge aproximadamente 30% das empresas (de grande porte) do país. A obrigatoriedade da EFD foi estabelecida conjuntamente entre Receita Federal e os estados para ocorrer já a partir deste ano.

2010

O ano de 2010 já sinaliza para o uso da NFE com mais intensidade em abril, julho e outubro, meses que a Receita estabeleceu para as novas atividades econômicas.

Desde 2008 as empresas de TI estão trabalhando para atender essas demandas, principalmente os sistemas que cuidam do faturamento das empresas. O setor de TI está adaptando seus produtos para esses novos sistemas fiscais e contábeis para seus clientes. "No Ceará, as empresas de TI devem ser mais pró-ativas e adaptar seus produtos a

SPED: O que é?

O Sped é um sistema composto por três subsistemas. Fazem parte dele a Nota Fiscal Eletrônica (NFE), a Escrituração Fiscal Digital (EFD ou Sped Fiscal) e a Escrituração Contábil Digital (ECD ou Sped Contábil). O Sped foi implantado na Receita Federal, nos 27 estados (unidades) e em algumas prefeituras de capitais e em órgãos como Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Banco Central, Denatran e Conselho Federal de Contabilidade. De 2005 a 2007, as empresas participaram de projetos- piloto como voluntárias.

Hélder da Silva Andrade, coordenador de Administração Tributária da Sefaz

esses novos padrões fiscais ou criando novos sistemas para aproveitar esse mercado", diz. Segundo ele, a tendência é que o papel seja totalmente eliminado dessas obrigações ou sistemas fiscais tributários. "Isso são oportunidades de mercado para as empresas de TI", provoca.

Hélder Andrade diz que, a Sefaz, recebe muitas ligações de empresários que são contribuintes do ICMS em busca de empresas desenvolvedoras de softwares que tenham soluções que atendam o Sped. "E tem empresas de TI de fora que estão atendendo às empresas locais. Nesse ponto, as empresas desenvolvedoras locais deveriam correr para se posicionar no mercado local", avisa. "Os Speds não são só obrigações fiscais, mas oportunidades para que as empresas de TI cearenses mudem os procedimentos de seus clientes".

Segundo Andrade, com os novos padrões, as empresas estão tendo que reaprender novos procedimentos. "Falta tempo. O sistema já está entrando em operação. Não é mais possível prorrogar prazos porque as obrigações não foram estabelecidas apenas para um estado, mas para todo o Brasil, inclusive na Receita Federal". No caso da NFE, nenhum prazo foi prorrogado, só o da EFD que era para ter sido até maio de 2009 e foi esticado até setembro. Os livros fiscais já deveriam estar convertidos para o livro fiscal digital (ou EFD).

Em 2010, com a entrada do conhecimento de transporte eletrônico, que é o documento utilizado pelas transportadoras para registrar seu faturamento, um outro mercado será aberto às empresas de TI. Serão umas 500 empresas que deverão se juntar às empresas que emitem a NFE. Até o final deste ano mais quatro mil empresas deverão aderir à nota eletrônica. No ano que vem esse número deverá dobrar. "São quase nove mil empresas. No final de 2010 teremos algo em torno de 15 mil empresas dentro do Sped (só as maiores), entre indústria e atacado. As empresas de varejo serão incluídas numa segunda etapa". Esses 15 mil clientes no sistema respondem por 80% da arrecadação de ICMS do Estado.

"A arrecadação da Sefaz, este ano, ficará acima de R$ 4 bilhões. Ao final de 2010 a idéia é aumentar a arrecadação cercando, o máximo possível, o controle fiscal no Ceará, onde nosso principal tributo é o ICMS," finaliza.

Sonegação Fiscal

A Receita Federal estima que a sonegação fiscal no Brasil, hoje, esteja acima de 30% dos impostos devidos, o que é considerado uma visão otimista. A idéia do Governo Federal é que essa sonegação seja reduzida entre 80% e 90% quando o sistema Sped estiver totalmente implementado, o que poderá ocorrer tanto em 2010 como em 2011. Em 2011 espera-se que todas as empresas do país - que emitem nota fiscal - já estejam utilizando a NFE.

Dicas para o setor de TI

- Que as soluções sejam de qualidade.
- Manutenção e constante atualização de softwares.
- Cuidar do atendimento ao cliente, dando ajuda e fornecendo soluções.
- Procurar ajuda da Sefaz no sentido de obter informações e documentação dos novos sistemas. E a melhor forma de contato com as equipes é por e-mail: nf-e@sefaz.ce.gov.br (NFE) e sped@sefaz.ce.gov.br (Sped Contábil e Fiscal).

Responsabilidade social

Iniciativa da Núcleo Informática ajuda comunidades carentes do interior do Ceará

Movido pelo espírito de solidariedade, a Núcleo Informática, na pessoa de seu diretor Ozair Gomes, ampliou as ações de responsabilidade social em parceria com a Ubic (União Brasileira de Empresas Instaladoras de Cabeamento) na localidade de Targinos e circunvinhança (ao todo, doze comunidades), no município de Canindé (CE). Na região, foi implementado o Projeto de Construção de Cisternas e doação de cestas básicas para famílias da região.

A localidade foi escolhida por ser considerada uma região em processo de desertificação, constituindo-se em um grande desafio à sustentabilidade das famílias locais.

O Projeto foi desenvolvido em 2007 e, desde então, já foram construídas 27 cisternas e distribuídas 620 cestas básicas, além de realizada comemoração natalina para as crianças da região.

As comunidades tiveram suas vidas impactadas, pois além de fixar o sertanejo em sua terra natal, a cada Real investido poupou-se R$ 4,00 com problemas de saúde da população. Pelos resultados, o projeto foi premiado com uma Moção de Congratulação da ONU, onde é ressaltada a importância das ações para as comunidades esquecidas no sertão do estado, acrescentando-se ainda sua relevância junto aos 8 Objetivos do Milênio.

Em consonância com esses objetivos, a Núcleo Informática e a Ubic estão ampliando suas ações nas comunidades e avançando sua atuação para a área da educação. Será organizada uma Biblioteca Solidária Informatizada que contribuirá com a formação de crianças, jovens e adultos da região. Segundo Ozair Gomes, "é dever nosso, como cidadãos, preparar um mundo melhor para as novas gerações, e cabe a cada um usar seus dons para exercer este papel", finaliza.

Ozair Gomes, diretor da Núcleo Informática

tecnologia de alta performance para sua empresa

A Núcleo oferece soluções de comunicação, projetos e implementação de redes corporativas, outsourcing, servidores, data centers, e suporte técnico. Tudo para que você possa focar somente em sua operação. São soluções de marcas mundialmente conhecidas, personalizadas para o seu negócio.

NÚCLEO
INOVAÇÃO EM TECNOLOGIA

Fortaleza
85. 3455 2700

Natal
84. 3209 1400

nucleoinfo.com.br

alvarion · AXIS COMMUNICATIONS · AVAYA · D-Link · extreme networks · FURUKAWA · hp · MICROCITY · Microsoft · SYSTIMAX SOLUTIONS

• ACTIVE BRASIL - SOFTWARE MOBILE E TREINAMENTO
www.activebrasil.com.br
omar@activebrasil.com.br
Av. Santos Dumont, 5335
Salas 812 e 813 - Aldeota
Fone: (85) 3265 4950 / Fax: (85) 3265 4950
Principais Atividades:
Desenvolvimento de softwares para celulares, palmtops e pocket pc; desenvolvimento de softwares educacionais; desenvolvimento de software para a web.

• ALLTEC INDÚSTRIA DE SISTEMAS DE CONTROLE
www.alltec.com.br / contato@alltec.com.br
Av. Sen. Virgílio Távora, 1701 - Sala 1105
Aldeota - Fone: (85) 3261 4111
Fax: (85) 3261 4111
Principais Atividades: Controle de ponto, controle de acesso, controle de ronda, automação predial, sistema de detecção, alarme e combate a incêndio e CFTV Digital.

• ASPEC CONTABILIDADE
www.aspec.com.br / aspec@aspec.com.br
Rua Lauro Maia, 1120 - Fátima
Fone: (85) 3464 2900 - 3878 2999
Fax: (85) 3464 2900 - 3878 2900
Principais Atividades:
Serviços técnicos e contabilidade a entidades públicas ou privadas, serviços de consultoria e assessoria na elaboração de orçamentos públicos, demais atividades inerentes ás ciências contábeis .

• ASPEC INFORMÁTICA
www.aspec.com.br / aspec@aspec.com.br
Rua Lauro Maia, 1120 - Fátima
Fone: (85) 3464 2900 / Fax: (85) 3254 4779
Principais Atividades: Desenvolvimento de sistemas e de serviços de informática pública.

• ATTALUS TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
www.sijaf.net / diretoria@sijaf.net
Rua Des. Antônio Soares , 1278 - Tirol - Natal-RN
Fone: (84) 9601 9203 - (84) 9601 9413
Principais atividades: Desenvolvimento de software, representação comercial na área de informática, consultoria e serviços em TI.

• AURIGA
www.auriga.com.br / raniere@auriga.com.br
Av. Santos Dumont, 3060
Salas 101 a 104 e 106 - Aldeota
Fone: (85) 3133 7910 / Fax: (85) 3133 7910
Principais Atividades: Serviços de assessoria, assistência técnica e instalação de equipamentos; treinamento e formação de pessoal na área de informática; e representação, locação de equipamentos e suprimentos de informática.

• BIOSEC-IT
www.biosec.com.br / biosec@biosec.com.br
Av. Padre Antônio Tomás, 850 - Lj 34 - Aldeota
Fone: (85) 3264 8521 / Fax: (85) 3264 8521
Principais atividades: Especializada em sistemas e equipamentos biométricos para controle de acesso, de ponto e ronda; venda e manutenção em relógios de ponto e catracas; soluções em biometria (impressão digital e palma da mão - HandReaders), contactless (proximidade), smartcards e código de barras; sistemas de controle de acesso para estacionamentos, empresas, escolas, refeitórios, clubes e academias; soluções em CFTV.

• BUREAU TECNOLOGIA
porto@bureautecnologia.com.br
Rua João Brígido, 1230 - Joaquim Távora
Fone: (85) 3246 3094 / Fax: (85) 3246 3094
Principais Atividades: Consultoria em TI; desenvolvimento de software aplicativo sob medida; implementação de sistema integrado de gestão - ERP (Enterprise Resource Planning); Outsourcing - terceirização de mão-de-obra especializada em TI; GED - Gerenciamento Eletrônico de Documentos; Biometria - AFIS (Automated Fingerprint Identification System); Capacitação em TI.

• BW CONSULTORIA
www.bwconsultor.com.br
bw@bwconsultor.com.br
Rua Carlos Vasconcelos, 350 - Lj 401 - Meireles
Fortaleza-CE - Fone/Fax: (85) 9987 9531
Principais Atividades:
Consultoria no planejamento do uso dos recursos da tecnologia da informação.

• CASA MAGALHÃES
www.casamagalhaes.com.br
cm@casamagalhaes.com.br
Av. Washington Soares, 450
Lj. 21 a 27 - Edson Queiroz
Fone: (85) 4011 3700 / Fax: (85) 4011 3723
Principais Atividades:
Fundada em 1966, realiza desenvolvimento de softwares para automação do varejo e comercialização e prestação de serviços de assistência técnica em equipamentos para automação comercial.

• CECOMIL
www.cecomil.com.br / olavo@cecomil.com.br
Rua Costa Barros, 1301 - Meireles
Fone: (85) 3252 4133 / Fax: (85) 3485 1750
Principais Atividades: Comércio de produtos para escritório e informática.

• CHIP TELECOMUNICAÇÕES
dennis.bentes@digitro.com.br
Rua Pereira Filgueiras, 2020 - 3º Andar
Salas 306/307/308 - Aldeota
Fone: (85) 3216 6777 / Fax: (85) 3216 6777
Principais Atividades: Comércio representação e prestação de serviços.

• DOMÍNIO INFORMÁTICA
www.dominioinfo.com.br
dominio@dominioinfo.com.br
Rua Juvenal de Carvalho, 1180 - Fátima
Fone: (85) 3218 3868 / Fax: 3218 3868
Principais Atividades: Oferece ao mercado os serviços de desenvolvimento de sistemas através de sua Fábrica de Software com certificação MPS.BR Nível "F" e ISO 9001:2000; serviços de outsourcing de TI; suporte a infraestrutura de TI; treinamento e consultoria em TI; e gerenciamento de projeto - Escritório de Projeto (PMO). 5

• DOISTEMPOS.COM
www.doistempos.com
atendimento@doistempos.com
Av. Dom Luis, 300 - Lj 228- Aldeota
Fone: (85) 3392 8942 /•(85) 9981 8864
Principais Atividades: Comércio eletrônico de suprimentos e consumíveis.

• E-NOVAR
www.enovar.com.br - roberto@enovar.com.br
Rua Costa Barros, 915 - Sala 103 - Aldeota
Fone: (85) 4009 5860 / Fax: (85) 4009 5860
Principais Atividades:
Desenvolvimento de sistemas customizáveis, soluções em telefonia Voip (Centrais telefônicas digitais IP), terceirização de mão-de-obra especializada, principalmente projetistas e desenvolvedores de sistemas, consultoria técnica em desenvolvimento de sistemas e treinamento (formação de desenvolvedores).

• FATENE
www.fatene.edu.br / secretaria@fatene.edu.br
Rua Matos Vasconcelos,1626 - Damas
Fone: (85) 3299 2800 / Fax: (85) 3299 2822
Principais Atividades: De cunho educacional, intelectual,tecnológico e de natureza científica; desenvolve programas, projetos e pesquisas; administrar projetos e empreendimentos de organizações públicas e privadas.

• FECET EVOLUÇÃO
www.evolucao.com.br
evolucao@evolucao.com.br
Av. Antônio Sales, 1885
1º e 2º andares - Dionisio Torres
Fone: (85) 3261 5599 / Fax: (85) 3261 5599
Principais Atividades: Educação superior - graduação e pós-graduação; pesquisa e desenvolvimento das ciências físicas e naturais e das ciências sociais e humanas; desenvolvimento de software e consultorias em software; desenvolvimento e edição de software pronto para atividades de banco de dados e distribuição on line de conteúdo.

• FORTES INFORMÁTICA
www.fortesinformatica.com.br
informatica@grupofortes.com.br
Rua Antonio Fortes, 330
Luciano Cavalcante
Fone: (85) 4005 1111 / Fax: 4005 1155
Principais Atividades:
Desenvolvimento de soluções em TI: softwares contábeis, de gestão financeira, corporativos e para gestão de pessoas.

• FLUXUS
www.fluxus.com.br
administracao@fluxus.com.br
Rua Antonio Fortes ,330- Luciano Cavalcante
Fone: (85) 4005 1177 / Fax : (85) 4005 1172
Principais Atividades:
Parceiro SAP autorizado a comercializar e implementar o ERP SAP Business One; consultoria, suporte e manutenção em TI.

• GERA SERVICE
www.gerasoftware.com
gerasoft@secrel.com.br
Rua Solon Pinheiro , 1661B - Fátima
Fone: (85) 3253 7173
Principais Atividades: Serviços de balanço e digitação; manutenção em bancos de dados; treinamentos especializados.

• GESTÃO INTEGRADA
www.gestaointegrada.com.br
comercial@gestaointegrada.com.br
Av. Santos Dumont, 1740 - Lj. 02 - Aldeota
Fone: (85) 3307 6565 / Fax: (85) 3307 6565
Principais atividades:
Sistema para gestão de pessoas, gestão de acesso e segurança, ERP para gestão empresarial (comercial, contábil, financeiro, industrial, custos); gestão educacional.

• HS TECNOLOGIA
www.maximaging.com.br
contato@maximaging.com.br
Av. Antonio Sales, 1740 A - 1º Andar - Aldeota
Fone: (85) 4011 3000 / Fax: (85) 4011 3026
Principais Atividades:
Digitalização, identificação e trânsito.

• IBYTE COMPUTADORES
www.ibyte.com.br - fmarinho@ibyte.com.br
Av. Dom Luís, 100 - Meireles
Fone: (85) 4011 5000 / Fax: (85) 4011 5061
Principais Atividades: Fabricação de equipamentos de informática .

• IFACTORY SERVIÇOS EM INFORMÁTICA
www.ifactory.com.br
informacao@ifactory.com.br
Av. Santos Dumont, 1687 - Salas 908/909 e 910
Aldeota - Fone/Fax: (85) 3457 3900
Principais Atividades:
Conserto e manutenção de computadores, processamento de dados e digitação.

• IFACTORY SOLUTIONS INFORMÁTICA
Site: www.ifactory.com.br
informacao@ifactory.com.br
Av. Santos Dumont, 1687 - Salas 1101/1102
Aldeota - Fone/Fax: (85) 3457 3900
Principais Atividades: Fábrica de software, consultoria, desenvolvimento e suporte em soluções usando plataformas e tecnologias diversas, como Microsoft, Vignette, Open Text, Oracle, Linux, Symantec, LAMP, .NET e J2EE.

• INSTITUTO ATLÂNTICO
www.atlantico.com.br / jose@atlantico.com.br
Rua Chico Lemos, 946 - Cid. dos Funcionários
Fone: (85) 3216 7800 / Fax: (85) 3216 7864
Principais Atividades:
Desenvolvimento de soluções científicas e tecnológicas - áreas de telecomunicações e TI.

• INSTITUTO TITAN
www.institutotitan.org.br
titan@institutotitan.org.br
Av. Oliveira Paiva , 941
Cid. dos Funcionários - Fone: (85) 3279 2188
Principais Atividades:
Desenvolve os setores de TI, telecomunicações e eletrônica através de parcerias com associados, empresas, universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e fomento ou isoladamente, fornecendo soluções que contribuem para o desenvolvimento social, econômico e tecnológico.

• INTEQ
www.inteq.com.br
comercial@inteq.com.br
Av. Santos Dumont, 2828 - Sala 408 - Aldeota
Fone: (85) 3089 1100 / Fax: (85) 3089 1101
Principais Atividades:
Consultoria em sistemas de informática; desenvolvimento de tecnologias e softwares (sistemas/programas) para gestão empresarial ERP com todos os módulos integrados on-line e real-time, funcionando na WEB, LINUX, WAP que atendem indústrias, comércio, serviços e outros segmentos; customiza sistemas para atender às necessidades de seus clientes (BI, EIS, SCM, CRM, gerador de relatórios HTML, utilização de baixa largura de banda da web, filosofia ASP application service provider de funcionamento, client-server, múltiplas-camadas, multiplataforma, forma de comercialização e implantação inovadoras).

• INTERSYSTEM
intersistem@terra.com.br
Av. Antonio Sales, 645 - Joaquim Távora
Fone: (85) 3052 6222 / Fax: (85) 3253 7383
Principais Atividades: Comércio e serviços de equipamentos de informática.

• IVIA
www.ivia.com.br / negocios@ivia.com.br
Av. Washington Soares, 909 - Lj 97
Edson Queiroz (Shopping Salinas)
Fone: (85) 3264 4747 / Fax: (85) 3264 2115
Principais Atividades:
Outsourcing (profissionais treinados para atuar dentro da empresa); fábrica de software (desenvolvedores capacitados e certificados pelos mais reconhecidos institutos do mundo); Inovação (área de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias); educação (equipe de treinamento metodológico para empresas que se utilizam de novas tecnologias).

• LANLINK INFORMÁTICA
www.lanlink.com.br / lanlink@lanlink.com.br
Rua Boris, 90 - Centro
Fone: (85) 3466 8000 / Fax: (85) 3466 8068
Principais Atividades: Fornece soluções em Infra-estrutura de TI, incluindo hardware, software e serviços. Para tanto, possui parcerias estratégicas como o maior e melhor parceiro da Microsoft do Norte e Nordeste; parceiro premier da IBM; parceiro da Cisco e Avaya.

• M INFORMÁTICA
www.minformatica.com.br
minformatica@minformatica.com.br
Av. Dom Manuel, 548 - Centro
Fone: (85) 3252 5122 / Fax: (85) 3252 5225
Principais Atividades: Desenvolvimento de softwares corporativos; representação e comercialização de equipamentos em geral.

• MCF TECNOLOGIA
www.grupomcf.com.br/mcftecnologia
mcf.tecnologia@grupomcf.com.br
Rua Pedro Borges, 135 - Salas 1902/1903
Centro - Fone: (85) 3312 3950
Fax: (85) 3312 3954
Principais Atividades:
Administração de atividades de telemarketing, call center, CRM e help desk; execução de planos de informática e telecomunicações, bem como prestação de consultoria no desenvolvimento de programas; administração de serviços de processamento de dados, gerenciamento de cartões e serviços de cobrança extra-judicial.

• MORPHUS TECNOLOGIA
www.morphus.com.br
rawlison@morphus.com.br
Rua Osvaldo Cruz, 1761 - Meireles
Fone: (85) 3535 5700 / Fax: (85) 3535 5720
Principais Atividades: Fornecimento de controles, consultorias, treinamentos, análises , auditorias de segurança da informação e riscos estratégicos.

• MRH GESTÃO DE PESSOAS
www.mrhgestao.com.br
melo@mrhgestao.com.br
Av. Pontes Vieira, 1079 - Dionísio Torres
Fone: (85) 3452 2900 / Fax: (85) 3452 2901
Principais Atividades: Consultoria em Recursos Humano e Treinamento.

• MV INFORMÁTICA NORDESTE
www.mv.com.br / mvfor@mv.com.br
Rua Nogueira Acioly, 1141 - Centro
Fone: (85) 3253 1279 / Fax: (85) 3253 1279
Principais Atividades: Desenvolvimento e comércio de programas e aplicavitos de informática (software); faturamento e refaturamento hospitalar; "bureau"de processamento de dados; assessoria e gerenciamento hospitalar.

• NETTION INFORMATION SECURITY
www.nettion.com.br
comercial@nettion.com.br
Rua Antonio Fortes, 330 - Água Fria
Fone: (85) 3878 1900 / Fax: (85) 3878 1920
Principais Atividades: Empresa que atua no setor de segurança da informação, como fábrica de software e prestadora de serviços especializados com profissionais certificados (CISSP, LPI II, PMBOK, PMP).

• NOIX INFORMÁTICA
www.noix.com.br / noix@noix.com.br
Rua Alfredo Ladislau, 1430 - Varjota
Fone: (85) 3267 7700 / Fax: (85) 3267 7700
Principais Atividades: Desenvolvimento de software e portais e consultoria em TI.

• NÚCLEO INFORMÁTICA
www.nucleoinfo.com.br
ozair@nucleoinfo.com.br e
humberto@nucleoinfo.com.br
Rua Barão de Aratanha, 1300 - Fátima
Fone: (85) 3455 2700 / Fax: 3455 2734
Principais Atividades:
Tecnologia de redes convergentes (voz, dados e imagens), projetos e implementação de redes corporativas, outsourcing, servidores blades, storage, data centers, suporte técnico. Soluções personalizadas para seu negócio.

• NUNES & NUNES
nunesenunes@terra.com.br
Rua Solon Pinheiro, 349 - Centro
Fone: (85) 3251 1652 / Fax: (85) 3254 6968
Principais Atividades: Comércio atacadista de relógios de ponto, instalação, manutenção e assistência técnica em relógios de ponto, redes, centrais telefônicas, telefones públicos e privados, antenas de tv a cabo.

• PROJETUB
projetub@projetub.com.br
Rua Clube Iracema, 86 - Ap. 02 - Aldeota
Fone: (85) 3086 7714 / Fax: (85) 3253 4688
Principais Atividades:
Comércio e manutenção de PABX.

• PROVIDER LTDA.
www.provider.com.br
wilson.matias@provider.com.br
Av. Desembargador Moreira, 2001
Salas 401/403 - Dionisio Torres
Fone: (85) 3268 4116 / Fax: (85) 3461 1655
Principais Atividades: Prestação de serviços na sua generalidade, abrangendo o fornecimento de mão-de-obra especializada de profissões não regulamentadas; terceirização de serviços, serviços de auxiliar de portaria, recepcionistas e atendentes, telemarketing, teleatendimento, coleta de dados, digitação, telefonia, telecomunicação, consultoria organizacional, treinamento de pessoal e locação de equipamentos e serviços de informática (desenvolvimento, manutenção e suporte de sistemas).

• R2 CONNECT
www.r2connect.com.br
administracao@r2connect.com.br
Rua Osvaldo Cruz , 2453 - Dionísio Torres
Fone: (85) 3388 4222 / Fax: (85) 3388 4223
Principais Atividades: Comércio varejista de equipamentos de informática, serviços de instalação física e lógica de redes e elaboração de projetos, serviços de assistência técnica em equipamentos de informática e serviços de suporte e instalação de softwares.

• RCN&BS SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA
www.rcnnet.com.br / comercial@rcnnet.com.br
Rua Franklin Távora, 88 - Centro
Fone: 85 3304 4000 / Fax: 85 3304 4009
Principais Atividades: Empresa de TI especializada no desenvolvimento, implantação e suporte do ERP TopManager.

• RW SERVIÇOS LTDA.
raz@rwserviços.com.br
Rua Visconde de Mauá, 2047 - Aldeota
Fone: (85) 3433 6130 / Fax: (85) 3433 6141
Principais Atividades: Manutenção, assistência técnica e suprimentos de equipamentos de informática (computadores, impressoras Epson e HP térmicas e fiscais, coletores de dados, leitores de código de barra); automoção comercial e industrial; e rede de wirelles.

• SB CONSULTORES
www.sbconsultores.com.br
sb@sbconsultores.com.br
Av. Barão Studart, 2360 - Sala 1708 - Aldeota
Fone: (85) 3246 2722 / Fax: (85) 3246 2722
Principais Atividades: Consultoria em gestão dos recursos de TI; consultoria em gestão empresarial com o uso do Balanced Scorecards.

• SECRELNET
www.secrel.com.br / messias@secrel.com.br

Av Dom Luis, 500 - 20º Andar
Shopping Aldeota - Aldeota
Fone: (85) 3288 2028 / Fax: (85) 3288 2040
Principais Atividades: Provedor de internet.

• SET TELEINFORMÁTICA
www.setnet.com.br
fabio.campos@setnet.com.br
Rua Soriano Albuquerque, 1007
Dionísio Torres
Fone: (85) 4008 7700 / Fax: 4008 7744
Principais Atividades: Telefonia IP, unified communication; contactcenter; videoconferência; redes wireless (wifi e wimax); redes LAN e WAN (switches e roteadores); segurança e gerenciamento de redes; cabeamento estruturado; CFTV e monitoramente urbano.

SOFTIUM

• SOFTIUM
www.softium.com.br
softium@softium.com.br
Rua Dona Leopoldina, 1242 - Centro
Fone: (85) 4005 0500 / Fax: (85) 4005 0500 Ramal -7022
Principais Atividades: Produto na área de CRM e callcenter, desenvolvimento de sistemas por encomenda.

• SOLUÇÃO MAX IMAGING
www.maximaging.com.br
contato@maximaging.com.br
Av Antonio Sales, 1740 A - Aldeota
Fone: (85) 4011 3000 / Fax: (85) 4011 3026
Principais Atividades:
Processamento, gerenciamento eletrônico e desenvolvimento de softwares.

• SST
www.secrel.com.br / sst@secrel.com.br
Av. Dom Luís, 500 - 20º andar - Aldeota
Fone: (85) 3466 7000 / Fax: (85) 3458 1536
Principais Atividades: Prestação de Serviços Terceirizados e Administração.

• STL
www.stl.com.br / stl@stl.com.br
Rua João Lobo Filho, 392 - Fátima
Fone: (85) 3257 6600 / Fax: (85) 3257 7567
Principais Atividades: Impressão a laser e desenvolvimento de software.

• TENER
www.tener.com.br
comercial@tener.com.br
Av. Dom Luís, 300 - Lj 238 - Aldeota
Fone: (85) 3133 1353 / Fax: (85) 3133 1353
Principais Atividades: Desenvolvimento de software e infra-estrutura em TI.

• TENER
www.tener.com.br
comercial@tener.com.br
Av. Dom Luis, 300, loja 238 A - Meireles
Fone: (85) 3133 1353 / Fax: (85) 3133 1353
Principais Atividades: Sistema ERP para área médica-hospitalar; sistema ERP para área de atacado/distribuição; desenvolvimento de software; suporte a infraestrutura de TI (redes e servidores); treinamentos e consultoria em TI.

• TINVEST
www.tinvest.com.br / contato@tinvest.com.br
Av.Dom Luis ,500 - Sala 1607 - Meireles
Fone: (85) 3242 1836 / Fax: (850 3242 8553
Principais Atividades: Prestação de serviços de elaboraçào e execução de projetos.

• TOP DOWN CONSULTORIA LTDA.
topdown@topdownconsultoria.com.br
Av. Miguel Alcides de Araújo, 1933
Sala 201 - Mirassol - Natal/RN
Fone: (84) 3207 1622 / Fax: (84) 3207 1622
Principais Atividades:
Elaboração de software, consultoria nas áreas de informática e administração pública, cessão de direito de uso de sistemas.

• TOTVS
www.totvs.com.br / icolares@totvs.com.br
Av. Coronel Miguel Dias, 100 - Cocó
Fone: (85) 3304 9000
Principais Atividades: Prestação de serviços de consultoria, assessoria e treinamento de sistemas informatizados (software); exploração de direitos de uso de sistemas informatizados próprios ou de terceiros, customizado ou não, sub-licenciamento das marcas de propriedade da TOTVS S.A.

• TSN
mpcosta@secrel.com.br
Av. Ministro José Américo, 275 - Messejana
Fone: (85) 3276 1897 / Fax: (85) 3274 4063
Principais Atividades:
Automações, telemetria e aferição de vazões.

• ULTIMATUM
www.ultimatum.com.br/ce
faustor@secrel.com.br
Av. Barão de Studart, 2441 - Sala 801 a 803
Fone: (85) 3246 0881 / Fax: (85) 3246 0981
Principais Atividades:
Banco de dados na área jurídica, das publicações expedidas pelos órgãos oficiais.

• ULTRASYST
www.ultrasyst.com.br
adm@ultrasyst.com.br
Av. Santos Dumont, 3131 - Sala 808 - Aldeota
Fone: (85) 3264 0049 / Fax: (85) 3264 0425
Principais Atividades: Consultoria e desenvolvimento de soluções em TI, desenvolvimento de softwares para gestão empresarial ERP, módulos totalmente integrados com PDV e TEF (Transferência Eletrônica de Fundos). Atuando desde 1991 no Ceará, Piauí, Rio Grande do Norte e Pará.

• USIX TECHNOLOGY
www.usix.com.br /
kleisom.sabino@usix.com.br
Rua do Rosário, 77 - Ed. Vital Rolim
8º andar - Centro
Fone: (85) 3231 4720 / Fax: (85) 3231 4720
Principais Atividades:
Desenvolvimento de softwares para seguradoras, corretoras de seguros e canais bancários.

• VTI SOLUÇÕES
www.vti.com.br
Rua Tibúrcio Cavalcante, 1573 - Meireles
Fone: (85) 4009 5290 / Fax: (85) 4009 5290
Principais Atividades: Projeto de integração de soluções em TI e gestão do conhecimento, com disponibilização sob demanda, envolvendo infraestrutura de hardware (servidores, storage, micros, impressoras, energia, imagem, networking), infraestrutura de softwares (e-business, information management, business inteligence, banco de dados, GED, Content Management, segurança, gerência, backup/restore, ERP, CRM, gestão de trânsito, portal, colaboração e desenvolvimento de aplicações) e infraestrutura de serviços (consultoria, contratos de outsoursing, contratos de manutenção, desenvolvimento de sistemas específicos, terceirização de pessoal, digitalização de documentos, suporte em ambientes críticos, elaboração de projetos de TI específicos e treinamentos), incluindo atendimento balcão.

• WDS NETWORK
www.wdsnetwork.com.br
wdsnetwork@wdsnetwork.com.br
Av. Santos Dumont, 1343 - Sala 1103 - Aldeota
Fone: (85) 3877 0325 / Fax: (85) 3877 0327
Principais Atividades:
Utilizando-se dos conceitos de Wi-Fi e Wi-MAX, realiza assessoria, consultoria, projetos e implantações para a integração total de regiões pré-determinadas, como condomínios, parques tecnológicos, distritos industriais e até mesmo cidades, oferecendo soluções para áreas comerciais, educacionais, saúde, segurança, transmissão de voz e imagem.

• WJ INFORMÁTICA
www.siabi.com.br / janeide@siabi.com.br
Av. Senador Salgado Filho, 2190 - Sala 235
Centro Empresarial Portugal Center
Lagoa Nova - Natal-RN
Fone: (84) 3091 2105 / Fax: (84) 3236 2196
Principais Atividades: Sistema completo com padrão MARC /AACR2 /ISO2709
maiores informações em www.siabi.com.br

• XSEED SOFTWARE
www.xseed.com.br / adm@xseed.com.br
Rua Dr José Lourenço, 2800 - Aldeota
Fone: (85) 3272 3322 - Fax: (85) 3227 4305
Principais Atividades: Migração de sistemas legados, geradores de código Java, consultoria em integração de sistemas e treinamento.

Estratégia e Determinação

Virtudes que se adquirem com a experiência

Grupo Fortes, há mais de 20 anos criando soluções em software.

Conheça as empresas de Tecnologia do Grupo Fortes:

- **Fortes Informática**
  Softwares Contábeis e Administrativos - Financeiros
  Softwares de Gestão para Transporte e Frota
- **Fluxus Consultoria**
  SAP Channel Partner para o Software de Gestão Empresarial SAP Business One
- **FCM Sistemas**
  Software ERP para Automação Comercial
- **Fortes Fluxus**
  Solução para Gestão de Pessoas
- **Nettion**
  Softwares e Serviços para Segurança da Informação

Maiores Informações:
0800.7241110
comercial@grupofortes.com.br

FORTES Informática
FLUXUS SAP Partner
FCM
FORTES FLUXUS
Nettion® Information Security

Conheça outras empresas do Grupo Fortes: **www.grupofortes.com.br**

Há 10 anos realizando o encontro de profissionais e empresas.

O Fastjob se orgulha destes 10 anos em que vem construindo pontes, facilitando o acesso a oportunidades e contribuindo para o sucesso profissional das pessoas e empresas. Esta é a nossa missão, o nosso compromisso diário.

Para conseguir os melhores resultados tanto para as empresas contratantes, quanto para os profissionais candidatos, criamos e ofertamos serviços de recrutamento e seleção, orientação profissional, desenvolvimento de potencial, cursos de capacitação, além de ferramentas de gestão dos processos seletivos. Tudo para atender os anseios e necessidades de nossos clientes, com qualidade e eficiência.

Faça como mais de 160 mil profissionais e mais de 9 mil empresas, venha para o Fastjob, o seu portal para o sucesso profissional.

Aldeota (85) 3264.7515 Televendas (85) 3270.3870 Benfica (85) 3433.6664