




**Brasil** IT+  
Valor além das expectativas

Softex  
**MPSBR**



Mecanismos de entrada e  
manutenção de operações no  
mercado internacional, para  
empresas de tecnologia

Quem sou eu?





A Softex

Introdução Brasil IT+

Mecanismos estratégicos

Recomendações de Go to Market

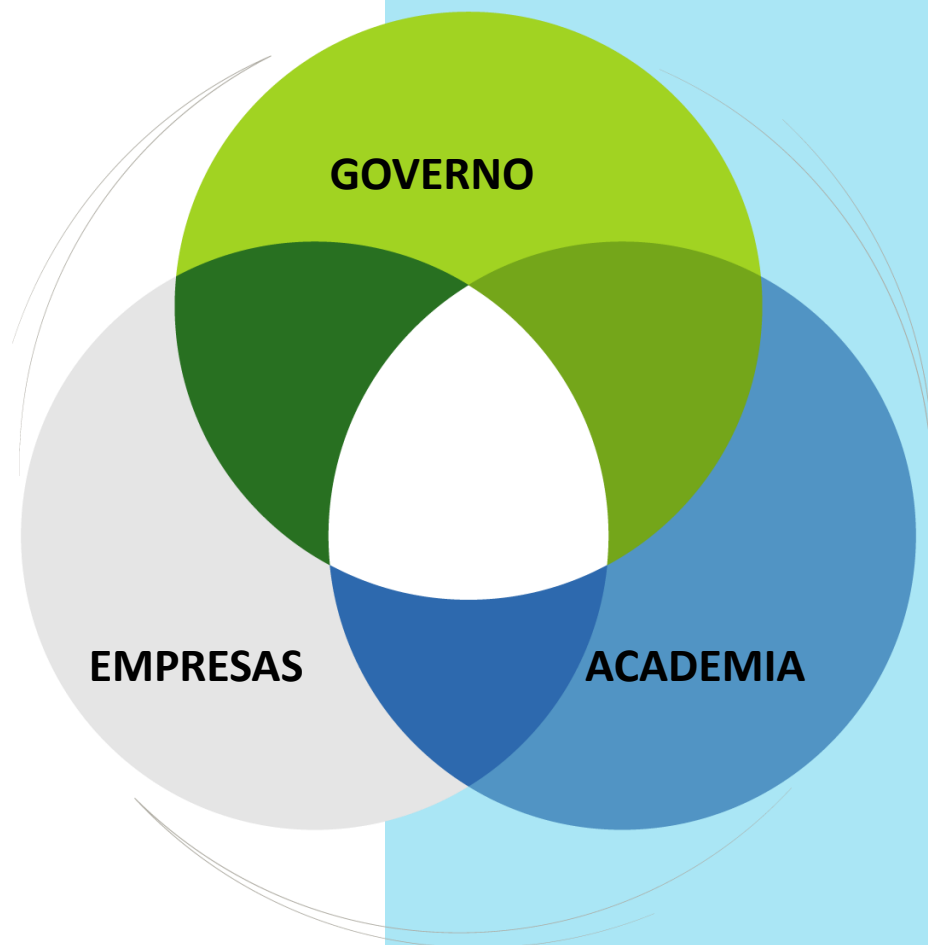
Captação de Investimentos

Footprint

# A SOFTEX

Há mais de 20 anos, a Softex trabalha em articulação com a **iniciativa privada** e com os **governos estaduais e municipais**, centros acadêmicos e instituições de fomento.

Hoje a Softex se consolida como a principal instituição brasileira que conecta atores das três esferas - Governo, Academia e Setor Privado -, em prol de um objetivo central: impulsionar o desenvolvimento do Brasil por meio da ampliação da inovação e da competitividade do setor brasileiro de Software e Serviços de Tecnologia da Informação.



# Softex - Organização Social Civil de Interesse Público

OSCIP

**23** ANOS

**6** ÁREAS



**21** AGENTES  
REGIONAIS

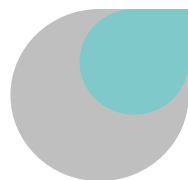


**34**

INSTITUIÇÕES DE  
CIÊNCIA E  
TECNOLOGIA



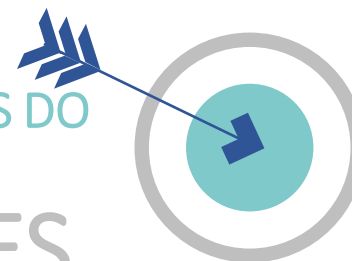
BENEFICIA  
MAIS DE **5mil**  
STARTUPS



E MAIS DE **6mil**  
EMPRESAS

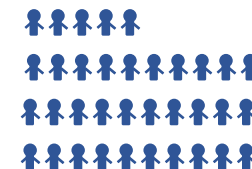
**19** Aceleradoras  
NO PORTFÓLIO

Atua em  
TODOS OS ESTADOS DO  
BRASIL  
E 20 PAÍSES



Na Indústria, Agronegócio, Comércio e Serviços e Logística nas verticais gás e óleo, telecomunicações, saúde, aeroespacial, automotivo, segurança.

MAIS DE  
**400 mil**  
ALUNOS CAPACITADOS



**32%**  
das exportações do  
Setor de TI

# Brasil **IT+**

Valor além das expectativas



Softex gestora **DESDE 2005**

**191** empresas participantes

**USD 2,1 Bilhões** em exportações de SW e Serviços de TI - Todo Setor

**USD 681** em exportações de SW e Serviços de TI Brasil IT+ (32% share)

# Brasil **IT+**

Valor além das expectativas



- **8** webinars com **+ de 200** participantes online
- **6** workshops com **140** empresas participantes
- **+ de 60** planos estratégicos de Go to Market internacional
- **06** treinamentos consultivos customizados  
(42 empresas atendidas)
- **40** Relatórios Market Analysis

**R\$ 18 MILHÕES**

em investimento público e privado  
(para 2020/21)

**+ 780 análises**

de potencial coletadas desde 2014





## PROJETO SETORIAL 2019-2021

Foco na preparação e fomento de Startups para o mercado internacionais

Treinamentos exclusivos de captação e gestão de recursos internacionais

Novas feiras setoriais, foco em Fintech, Health, Cyber Security

Treinamento em temas estratégicos (LGPD)

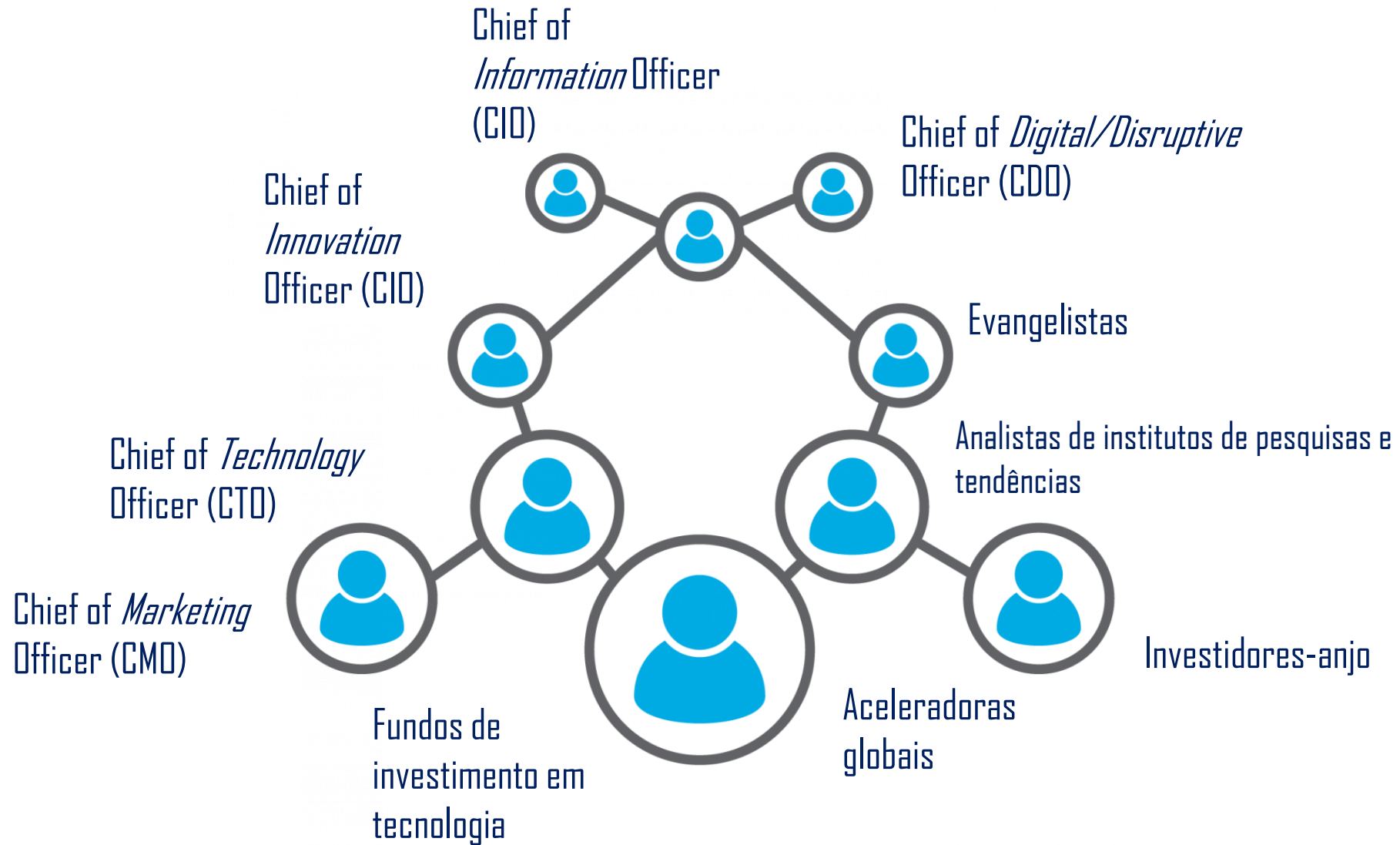
Engajamento de stakeholders internacionais em programas de Corporate Venture

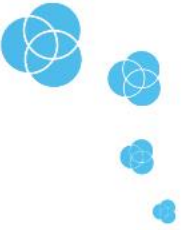
Capilaridade regional

Melhor interação com as empresas do PS (site +App)

Atendimento consultivo, observar o ROI da aderida ao Projeto Setorial







SEGURANÇA COM AI

TECNOLOGIAS CONVERSACIONAIS

REALIDADE AUMENTADA

HYPER AUTOMAÇÃO (M2M ELEVADO)

COISAS AUTÔNOMAS

BLOCKCHAIN

DEMOCRATIZAÇÃO (IMPLEMENTAÇÃO PLUG AND PLAY, BAIXO NÍVEL DE TREINAMENTO)

TRANSPARÊNCIA E "TRACEABILIDADE" (GOVERNANÇA, BEST PRACTICES)

## GARTNER TOP TRENDS



NOME	FOCO	EMPRESAS	ENTREGAS
<b>MOBILE WORLD CONGRESS</b>	<b>Soluções em mobilidade</b>	<b>22</b>	Matchmaking pré e durante evento, desenvolvimento de relacionamento com stakeholders governamentais.
<b>MIDSIZE SUMMIT SPRING</b>	<b>Middle Market, CIO's</b>	<b>12</b>	Preparação prévia das empresas, alinhamento de pitch único, painéis de interação com compradores (boardrooms).
<b>CIO SUMMIT</b>	<b>CIO's e CDO's</b>	<b>7</b>	Preparação prévia das empresas, matchmaking e eventos de relacionamentos.
<b>XCHANGE AMERICAS</b>	<b>Canais de distribuição</b>	<b>12</b>	Preparação das empresas, pitch único, painéis de interação com canais de distribuição (boardrooms).
<b>MIDSIZE SUMMIT FALL</b>	<b>Middle Market, CIO's</b>	<b>12</b>	Preparação prévia das empresas, alinhamento de pitch único, painéis de interação com compradores (boardrooms).
<b>GARTNER ITXPO</b>	<b>Analistas e CIO's</b>	<b>27</b>	Preparação prévia das empresas com acompanhamento individual, keynote sessions, estande de exposição, relacionamento com analistas.
<b>TGI GARTNER</b>	<b>Analistas e CIO's</b>	<b>10</b>	Conteúdos para Vendor e não CIO com recomendações dos analistas para os provedores de tecnologia.
<b>WEBSUMMIT</b>	<b>Inovação e networking</b>	<b>10</b>	Participação no evento com matchmaking e agenda extra de visitas.



NOME	FOCO	EMPRESAS	ENTREGAS
<b>ISRAEL 2020</b>	<b>Conhecer o ambiente de tecnologia</b>	<b>8</b>	Realização de matchmaking para conhecimento do ecossistema local (compradores, empresas de tecnologia, investidores e linhas especiais de Governo para fomento internacional das empresas do Brasil).
<b>FRANÇA 2020</b>	<b>Aproximar startups de grandes empresas</b>	<b>8</b>	O programa prevê preparação prévia e seleção de vendedores brasileiros, mediante escolha e seleção de demanda de corporate francesa.
<b>CANADÁ 2020</b>	<b>CIO's e CDO's</b>	<b>8</b>	Realização de matchmaking para conhecimento do ecossistema local (compradores, empresas de tecnologia, investidores e linhas especiais de Governo para fomento internacional das empresas do Brasil).
<b>ARGENTINA 2021</b>	<b>Canais de distribuição</b>	<b>8</b>	Evento de matchmaking para agenda focada no desenvolvimento de canais de distribuição.
<b>ESPAÑA 2021</b>	<b>Aproximar startups de grandes empresas</b>	<b>8</b>	O programa prevê preparação prévia e seleção de vendedores brasileiros, mediante escolha e seleção de demanda de corporate espanhola.
<b>CHILE 2021</b>	<b>Canais de distribuição</b>	<b>8</b>	Evento de matchmaking para agenda focada no desenvolvimento de canais de distribuição.



NOME	FOCO	EMPRESAS	ENTREGAS
<b>Assessoria Gartner</b>	<b>Calibrar o Go to Market</b>	<b>4</b>	Interação entre analistas Gartner e as empresas do Brasil IT+ para recomendações estratégicas
<b>Go to Market Paraná 2020</b>	<b>Calibrar o Go to Market</b>	<b>25</b>	Programa de assessoria deep dive para construção e remodelagem de plano internacional de mkt, vendas e apoio em eventos
<b>Corporate Venture Internacional</b>	<b>Integrar provedores early stage a programas internacionais de Open Innovation</b>	<b>12</b>	Alcançar lead generation por meio da imersão em programas de inovação no exterior
<b>Soft Landing</b>	<b>Landing USA</b>	<b>10</b>	Capacitar e realizar o match, in loco, de provedores e stakeholders norte-americanos
<b>Investimento e Valuation</b>	<b>Tese de captação para internacionalizar</b>	<b>10</b>	Boas práticas e valuation para captação de investimento para o mercado internacional, e no mercado internacional
<b>Webinars Gartner</b>	<b>Informação</b>	<b>50</b>	Disseminação de conteúdo Gartner por meio de Webinars mensais



## INDICADORES DE PERFORMANCE

Empresas Apoiadas

Empresas Internacionalizadas (exportações regulares)

Valor das operações internacionais (em USD)

Novas empresas aderidas no PS

Quantidade de contratos assinados com parceiros internacionais

Abertura de escritórios no exterior



ORGÂNICO

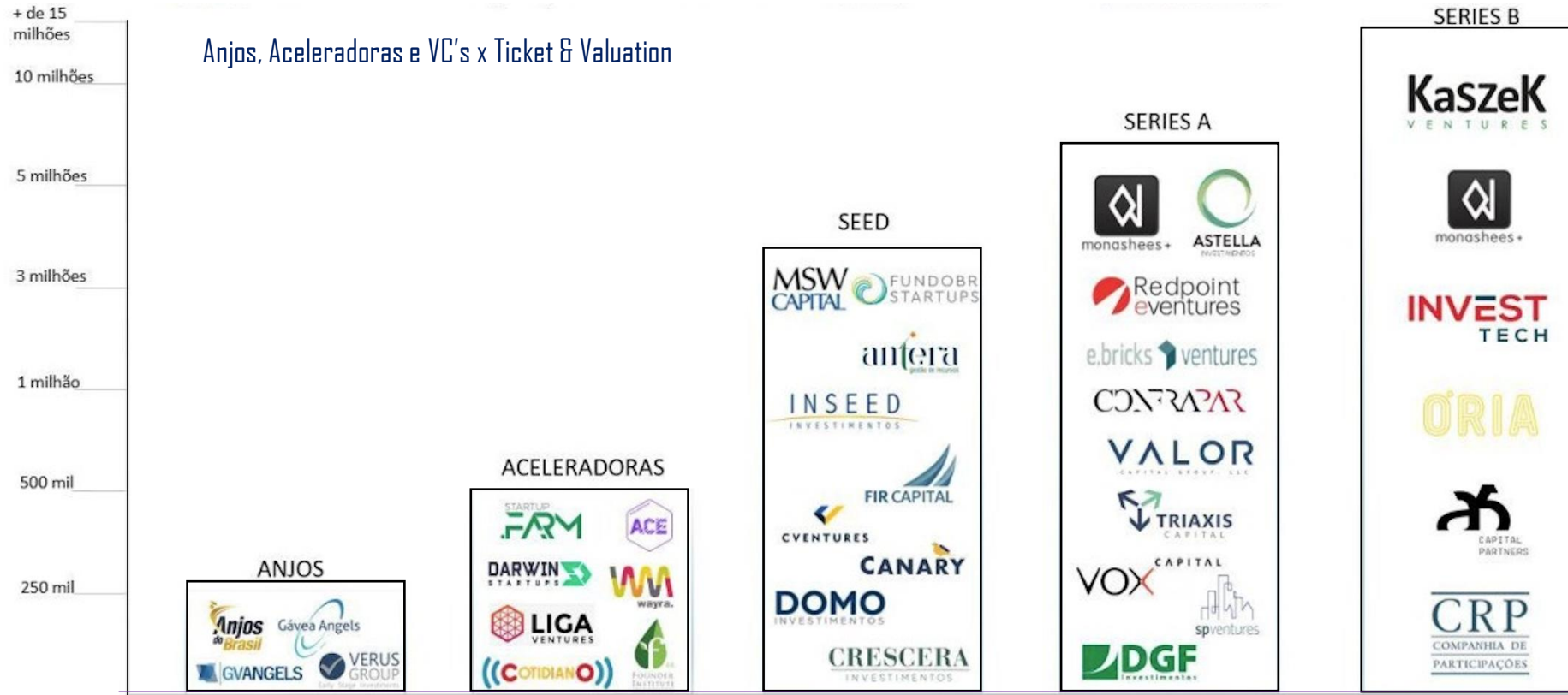
INORGÂNICO

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

FOLLOW THE CLIENT

SOFT LANDING





MindSet  
Paraty Capital  
Garin  
TreeCorp  
Iporanga Ventures

Ticket médio	R\$ 10 a R\$ 500 mil	R\$ 50 a R\$ 500 mil	R\$ 500 mil a R\$ 5 milhões	R\$ 5 a 20 milhões	+ de R\$ 15 milhões
<i>Valuation médio</i>	R\$ 500 mil a R\$ 4 milhões	R\$ 2 a 6 milhões	R\$ 5 a 20 milhões	R\$ 18 a 60 milhões	+ de R\$ 60 milhões

Fonte: MSW Capital

○ Dinheiro

○ Equipe

○ Ecosistema único

○ Sales Model & Distribution

○ Competição

○ Inteligência de mercado

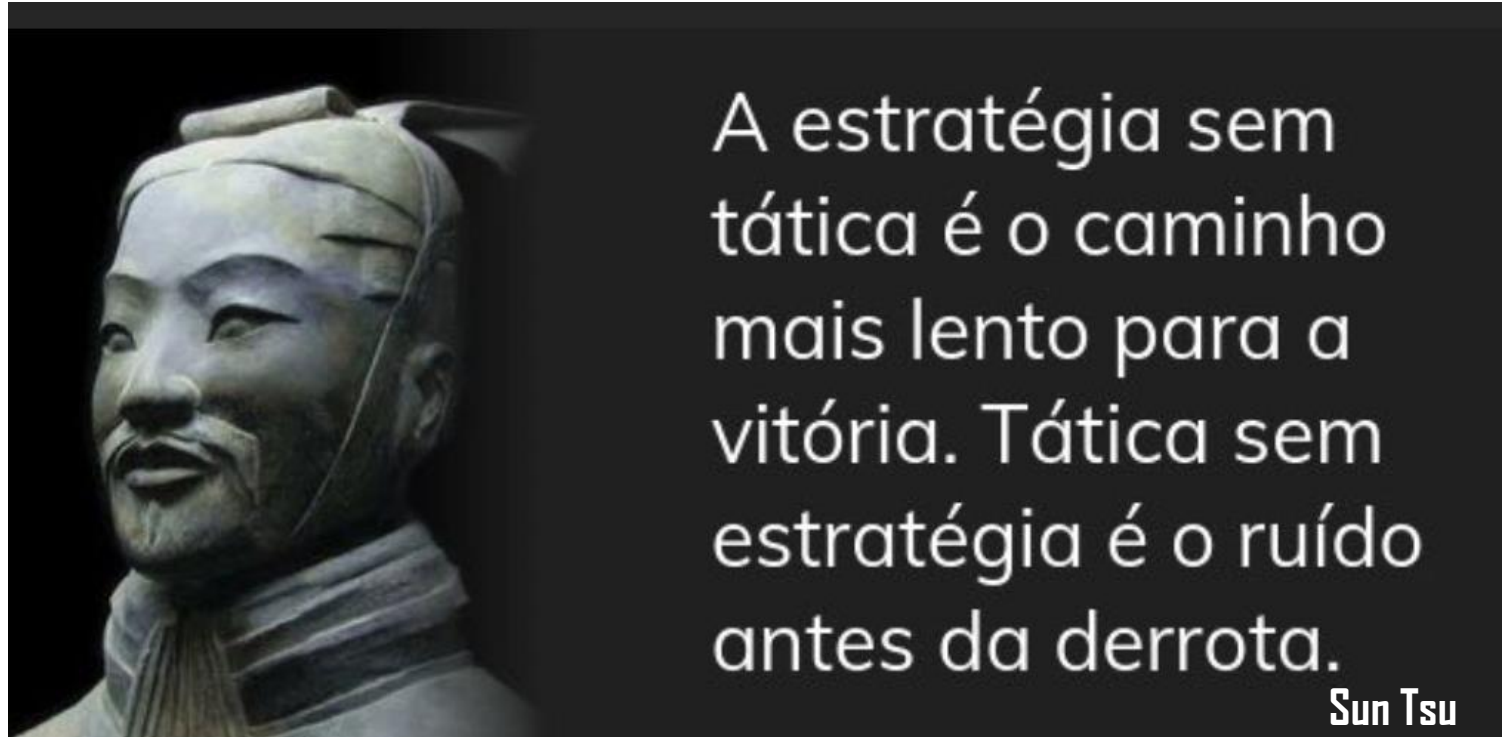
○ Ter foco na oferta

**FootPrint:** Qual sua tese?

**Se prepare. Seja estratégico, não tático**

**O mais importante é a  
recorrência em vendas**

**\$\$\$ para reinvestir no projeto**





Guilherme Amorim

[guilherme.amorim@softex.br](mailto:guilherme.amorim@softex.br)