

## **PLANO DE TRABALHO 2022/2023**

Diretor-Presidente

**Aloysio Nunes Ferreira**

Chefia de Gabinete

**João Manoel Scudeler de Barros**

Diretoria de Negócios e Exportação

**Márcia Gomide**

Diretoria de Investimentos e Novos Negócios

**Michael Sotelo Cerqueira**

São Paulo, 18 de março de 2022

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	3
DIRETORIA DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÃO.....	4
- PROJETO GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER .....	6
- PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS.....	8
QUADRO RESUMO DAS AÇÕES PROPOSTAS:.....	17
DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS.....	19
1. PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR .....	20
2. AÇÕES DE MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS.....	21
3. RETENÇÃO E ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS.....	22
4. PROJETOS DE DESESTATIZAÇÃO .....	23
INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS .....	25
1. ARTICULAÇÕES PARA O FOMENTO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NA ÁREA DE INOVAÇÃO .....	27
a. SP TECH WEEK – SPTW .....	27
b. SP TECH HUB.....	28
2. INDUÇÃO SETORIAL.....	29
a. SÃO PAULO TECH CONECTA .....	29
b. SÃO PAULO TECH SUMMIT.....	30
3. AÇÕES PARA O POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO NO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO .	30
a. SÃO PAULO TECH DATA.....	31
b. SÃO PAULO TECH CONTEÚDO .....	31
4. ATIVAÇÃO NO SETOR .....	32
5. PROMOÇÃO DA IMAGEM DE SÃO PAULO COMO DESTINO DE INVESTIMENTOS.....	25

## **INTRODUÇÃO**

A São Paulo Negócios é um serviço social autônomo dotado de personalidade jurídica de direito privado de fins não econômicos, de interesse coletivo e de utilidade pública, instituído pelo Decreto nº 57.727, de 08 de junho de 2017, conforme autorização prevista no artigo 1º da Lei nº 16.665, de 23 de maio de 2017.

A instituição tem por finalidade promover a execução de políticas de desenvolvimento que contribuam para a atração de investimentos, estimulem a expansão de empresas, promovam oportunidades de negócios, potencializem a imagem da cidade como polo de realização de negócios, incentivem a criação de formas de economia solidária, em especial para proporcionar oportunidades de renda e trabalho, bem como promovam a inovação tecnológica e a exportação de produtos e serviços.

O presente Plano de Trabalho tem como objetivo apresentar um conjunto de projetos e ações prioritárias para o ano de 2022, com foco nos seguintes eixos de atuação:

1. Qualificação Empresarial, Facilitação e Promoção de Negócios de Exportações de produtos e serviços de empresas do município de São Paulo;
2. Atração e facilitação de investimentos, nacionais ou estrangeiros, na cidade de São Paulo, seja por meio da identificação e promoção de novas oportunidades junto ao setor privado, seja por meio do estímulo à expansão e reinvestimento das empresas instaladas no município;
3. Estímulo à inovação junto ao setor privado, visando o desenvolvimento da competitividade das empresas sediadas na cidade de São Paulo;
4. Atuação institucional de apoio e suporte à prospecção de empresas e investidores interessados na participação em projetos pertencentes ao Plano Municipal de Desestatização – PMD.

## **ANÁLISE DAS OPORTUNIDADES E DESAFIOS**

São Paulo é o principal e mais dinâmico centro econômico do Brasil. É destaque nacional para atividades, como tecnologia da informação, serviços técnicos e científicos, serviços de saúde, economia criativa, entre outros. A cidade também conta com mão de obra extremamente qualificada, universidades de alto nível, institutos de pesquisa reconhecidos mundialmente, além de uma vida cultural vibrante.

Principal centro financeiro da América Latina, com uma das maiores bolsas de valores do mundo por valor de mercado, São Paulo figura entre as 10 cidades mais ricas do mundo. Está estrategicamente localizada perto dos principais aeroportos, portos e das melhores estradas do país, estrutura favorável à criação e ao estabelecimento de negócios. Tudo isso contribuiu para que a cidade fosse eleita pelo Índice de Cidades Empreendedoras em 2020, como a melhor cidade para empreender no Brasil.

Com mais de 12 milhões de habitantes, de acordo com estimativa do IBGE, São Paulo é a cidade mais populosa do Brasil e está entre as 10 mais populosas do mundo. A cidade pertence a uma região metropolitana com mais de 21,5 milhões de habitantes, o que a fez ser considerada o 4º maior aglomerado do mundo pela Organização das Nações Unidas.

O produto interno bruto (PIB), a preços correntes, do município, chegou a R\$ 718 bilhões em 2018, de acordo com o IBGE, representando 32,3% do PIB do estado de São Paulo. Todavia, nas últimas décadas, São Paulo tem passado por uma nítida transformação em sua economia, com a perda de espaço da indústria para o setor terciário, fazendo da cidade um polo de serviços e negócios para o país.

Em 2018, de acordo com o IBGE e fundação Seade, o setor de serviços foi responsável por 74,08% do valor adicionado bruto. Já a agropecuária é praticamente irrelevante na economia do município, movimentando R\$ 36,4 milhões, ou seja, 0,01% do valor adicionado bruto.

A cidade se destaca, adicionalmente, por seu potencial econômico, sendo o principal centro financeiro, corporativo de mercantil da América do Sul, e sediando grande parte dos grupos internacionais instalados no país. A internacionalização da cidade se dá não somente pelas sedes aqui instaladas, mas também por meio de sua rede de comércio internacional.

Segundo dados do Ministério da Economia, São Paulo foi o município brasileiro com o segundo maior volume de comércio exterior em 2020, ano em que suas exportações somaram US\$ 3.9 bilhões. A participação das exportações do município nas exportações

brasileiras subiu de 1,8% em 2019, para 1,9% em 2020 e correspondeu a 8,4% do total exportado pelo estado, com o registro de 3.333 empresas exportadoras.

No entanto, assim como o restante do mundo, o município de São Paulo foi fortemente abalado pela pandemia do COVID-19, forçando órgãos públicos, empresas e empresários a repensarem seus modelos de negócio e buscarem novas soluções. O ano de 2021 apresentou diversos desafios com a paralização dos principais mercados globais, causando fortes impactos econômicos, que vão desde o fechamento de estabelecimentos comerciais e fábricas, até paralização do setor de serviços, gerando desemprego e instabilidade em todo o mundo. A economia mundial sofre ainda os impactos da pandemia, e ficou clara a forte dependência, de quase todos os mercados, do fornecimento de produtos e insumos chineses, a consequente alta do dólar, a falta de mercadorias em virtude de crise logística, com atrasos e alta significativa dos preços dos fretes internacionais.

O momento ainda é de incertezas, tornando-se ainda mais relevante a execução de ações que contribuam para a capacitação e ampliação do número de empresas exportadoras e internacionalizadas sediadas no município de São Paulo, ações essas que aliadas ao aumento da competitividade das referidas empresas no cenário mundial dessa parcela do setor privado, contribuirão para que sejam obtidos ganhos de eficiência e produtividade, com impacto direto no desenvolvimento econômico local.

A SP Negócios, como fruto de análises, debates e reflexões de sua diretoria, mantém avaliações de conjuntura e perspectivas econômica, de competitividade e de desenvolvimento do mercado nacional e internacional, que geram novas estratégias e ações, aliados ao acervo histórico de sua atuação, com dados, indicadores, metas, resultados obtidos e outras informações que integram processos internos da instituição em respeito à devida aplicação de instrumentos de acompanhamento e controle interno, integridade e *compliance* e, ainda, em virtude da relação institucional mantida com órgãos da administração pública, entre eles, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo (SMDETT), O Comitê de Governança da Administração Indireta (COGEAI), Junta Orçamentário Financeira (JOF) e Tribunal de Contas do Município (TCM), entre outros.

## **DIRETORIA DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÃO**

As ações propostas pela Diretoria de Negócios e Exportação, desenvolvidas no âmbito do Programa São Paulo Exporta, foram estruturadas considerando a missão da agência e suas principais atribuições em conjunto com as diretrizes da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo – SMDT, e propõem a aplicação de uma estratégia de alinhamento e integração com o **Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico (PMDE)**, observando-se os **5 eixos estratégicos** nele contidos, notadamente o de melhoria de **competitividade** das empresas paulistanas e a **diretriz de internacionalização da economia paulistana**, atuando para **posicionar a cidade de São Paulo como polo de negócios internacionais**.

As ações contidas no presente Plano de Trabalho estão incluídas nas 3 vertentes principais que estruturam o Programa São Paulo Exporta, a saber:

- Qualificação empresarial para a atuação internacional;
- Facilitação e promoção comercial de exportações de produtos e serviços;
- Inteligência comercial e competitiva.

Serão foco para as ações realizadas pela São Paulo Negócios tanto os setores mais tradicionais, já atendidos pela agência, como aqueles setores estratégicos para o PMDE, tais como indústria, economia criativa, turismo e gastronomia, economia verde, moda entre outros.

### **1. AÇÕES DE QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL – MÓDULOS:**

#### **➤ PROJETO GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER**

Realização de ações para a qualificação empresarial, através de uma programação modular, que terá como objetivo contribuir para o aprimoramento e desenvolvimento das empresas em temas técnicos e gerenciais, bem como na construção de estratégias de marketing digital, com foco em internacionalização. Tais capacitações são particularmente importantes para as empresas e, quando bem aplicadas, podem trazer ganhos de competitividade para a atuação internacional das empresas.

Os temas serão apresentados de maneira transversal às demais ações de promoção, e estarão voltados para o suprimento de carências, identificadas através de escuta realizada com as empresas dos diferentes setores atendidos pela São Paulo Negócios.

Para o monitoramento da evolução na trilha de atendimento de acordo com a maturidade exportadora das empresas, prevê-se a realização de mentorias ao final da conclusão de cada módulo de qualificação, as quais terão como objetivo, avaliar a aplicação dos conhecimentos obtidos, reorientar processos e considerá-los para os eventos de promoção comercial, oferecidos pela São Paulo Negócios, visando a iniciação ou o

incremento das exportações. As mentorias serão realizadas pela equipe de técnicos da São Paulo Negócios. Estima-se a realização de 200 atendimentos ao longo do período de 12 meses, a partir da data de assinatura do contrato de gestão. As empresas que receberão mentoria farão parte destes atendimentos.

## TRILHA DE ATENDIMENTO - SÃO PAULO EXPORTA



A interação das empresas exportadoras se dá por meio de sua inscrição nas ações oferecidas pelo Programa São Paulo Exporta, levando-se em conta a avaliação inicial feita pela São Paulo Negócios, seguida da indicação de quais atividades são as mais indicadas para a empresa, de acordo com a sua maturidade exportadora, conforme a trilha estabelecida no diagrama inserido no texto acima. Conforme se observa na trilha, para cada maturidade exportadora existe um leque de atividades indicadas, e nem todas as empresas atendidas são candidatas à mentoria ou necessitam de qualificação. Alguns desses clientes já possuem maturidade exportadora mais avançada e buscam, por exemplo, ações de promoção comercial. Outros estão em vias de fechamento de um negócio e buscam uma assistência mais pontual, seja para conclusão da exportação, seja porque vem sofrendo com barreiras não tarifárias no mercado-alvo da negociação.

Como parte do eixo de qualificação empresarial e visando a convergência com ações em prol do desenvolvimento econômico estrutural, dinâmico e diverso para um crescimento inclusivo, competitivo e sustentável, a São Paulo Negócios propõe realizar, em parceria com a SMDet, um ciclo de webinars sobre o Programa TEM SAÍDA e os serviços do Cate, demonstrando os benefícios na utilização destes programas para as empresas atendidas pela São Paulo Negócios. Em contrapartida, a gestora do Programa TEM SAÍDA divulgará para sua base de empresas cadastradas as informações sobre as ações da São Paulo Negócios, especialmente para aquelas empresas que necessitam de apoio para iniciar exportação ou incrementar os negócios internacionais.

## **2. AÇÕES DE FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO COMERCIAL:**

### **➤ PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS**

Trata-se de um evento dinâmico no qual se desenvolve uma programação com uma série de ações coordenadas e voltadas para promoção de negócios, inserção de novas empresas no comércio internacional e ampliação dos canais de acesso para o incremento e consolidação das exportações.

**Na programação estão previstas a realização de:**

#### **- Rodadas de Negócios Internacionais – Multissetorial**

**Onde:** São Paulo, SP (formato híbrido)

**Quando:** previsão maio-junho de 2022

**Mercados-alvo:** foco nos países da América Latina (Argentina, Bolívia, Colômbia, Chile, México e Peru).

#### **Descrição/formato da ação:**

Organização e realização de rodadas de negócios entre empresas paulistanas capacitadas e com potencial de exportação (produtos/serviços) e compradores internacionais de segmentos previamente selecionados em formato on-line ou presencial.

A seleção dos segmentos e mercados-alvo, bem como a data de realização da rodada, levam em conta as informações e demandas das empresas que responderam à pesquisa setorial. Além destas informações previamente identificadas que indicarão os setores a serem contemplados nas rodadas, poderá também ser considerada a participação de empresas que apresentem diferenciais competitivos, ou atributos relacionados às práticas ESG, como por exemplo produtos orgânicos voltados para a saudabilidade, ou ainda produtos feitos a partir de reutilização de materiais, como plástico e alumínio, ou empresas que possuam produtos feitos em parceria com comunidades entre outros.

Para a identificação destas empresas, já está em andamento a atualização do banco de contatos desta diretoria, no qual consta a questão sobre a adoção das práticas ESG.

As rodadas de negócios poderão ocorrer de forma on-line, através da plataforma zoom, ou, se possível, presencialmente, sempre em período concomitante à realização de alguma feira importante para os setores mapeados como alvo da ação – a exemplo da Feira Natural Tech, que acontecerá na cidade de São Paulo, entre os dias 08 a 11 junho, sendo o evento voltado para o tipo de produto com atributos de saudabilidade como diferencial (vide <https://naturaltech.com.br/>).

Na edição presencial, além da reunião de negócios, há previsão de visita guiada ao evento de referência, bem como a realização de visitas técnicas aos *showrooms* e fábricas das empresas participantes.

**Justificativa:**

As rodadas de negócios constituem-se em grandes eventos de geração de negócios onde as empresas vendedoras apresentam as suas ofertas para as empresas compradoras selecionadas. As rodadas propiciam a troca de informações técnicas e comerciais, e atuam como um início de negociação, que poderá ter seus desdobramentos imediatos ou em curto e médio prazo.

Outro ponto importante é que as rodadas enriquecem o banco de dados da São Paulo Negócios e das empresas atendidas – além do contato atualizado do comprador, as empresas podem obter informações qualificadas sobre o perfil deste cliente e, principalmente, sobre as características do mercado em questão – além de análise sobre a aceitabilidade do produto ofertado, níveis de preço, certificações e questões de distribuição.

As rodadas realizadas de forma presencial oferecem, ainda, uma programação paralela aos visitantes compradores estrangeiros, que incluirão além de reuniões de negócios, e outras atividades voltadas para a difusão de informações relevantes sobre a economia e demais atrativos da cidade, tais como atrações turísticas, arte, cultura e gastronomia, com o objetivo de construir uma imagem positiva da cidade e posicioná-la como polo de negócios internacionais, em convergência ao Objetivo III: Promoção internacional da imagem do município de São Paulo como cidade global.

Todas as ações de promoção realizadas pela Diretoria de Negócios e Exportações da São Paulo Negócios impactarão no indicador de resultados relacionado ao fomento do comércio internacional através da geração de negócios com expectativa de realização nos próximos 12 meses subsequentes a realização de cada ação para atração, retenção e expansão dos negócios para a cidade.

Quantidade prevista: 02 eventos

**- Reuniões Estratégicas para a Facilitação de Negócios**

**Onde:** Plataforma on-line

**Quando:** ao longo de 2022

**Quantidade prevista:** 10 eventos

**Estimativa de Negócios:** US\$ 1,5 milhão em expectativa de geração de negócios para os 12 meses subsequentes

**Descrição/formato da ação:**

Realização de reuniões estratégicas para facilitação de comércio entre setores produtivos e embaixadas brasileiras no exterior, no período em questão.

**Justificativa:**

A efetividade dos resultados obtidos com a realização desta ação denominada, *BIZ DEVELOPMENT*, em edições anteriores reitera a importância de sua continuidade, não apenas em função das expectativas de realização de negócios no médio prazo, mas também pelo estabelecimento de sólidas parcerias e redes de apoio ao exportador paulistano no Brasil.

Em suas edições anteriores realizadas nos anos de 2020 e 2021, foram concretizadas 10 reuniões de facilitação de comércio com embaixadores de 07 países, contando com a participação de 59 empresas brasileiras, sendo 27 destas paulistanas, eventos que geraram expectativas de US\$ 10.440.000,00 em negócios para as empresas do município nos 12 meses subsequentes às datas de realização dos eventos.

A abertura de diálogo nos mercados internacionais através de associações setoriais congêneres, Embaixadas Brasileiras e outros órgãos de fomento, têm o objetivo de reduzir barreiras e fornecer informações de suma importância para a facilitação de comércio, resultando tanto em melhoria da competitividade, quanto no incremento da participação das empresas paulistanas e brasileiras no comércio internacional.

**Rodadas de Inteligência e Atendimento**

**Onde:** Plataforma on-line

**Quando:** previsão maio-junho 2022

**Descrição/formato da ação:**

Rodadas de atendimento a empresas com câmaras de comércio, consulados e outras instituições, denominada *BIZ INTELLIGENCE*, e tem como principais objetivos aportar informações e divulgar dados de inteligência de mercado, oportunidades de negócios e formas de acesso para estimular a geração de negócios e ampliar a rede de relacionamento das empresas.

**Justificativa:**

Os resultados obtidos nas edições anteriores confirmam a efetividade da ação na entrega de informações de inteligência de mercado, qualificadas para as empresas.

Em suas edições de 2020 e 2021, foram concretizados **02 ciclos de** Rodadas de Inteligência de Mercado com a realização de **378 reuniões**, que conectaram 21 Câmaras de Comércio/Consulados de diversos países e continentes e 60 empresas brasileiras, sendo 31 paulistanas e alcançando a somatória de expectativas de geração de negócios para os próximos 12 meses subsequentes, na ordem de US\$ 12.698.520,00.

### **Missões Empresariais**

**Número previsto:** 3 em mercados a definir – Prováveis: Canadá, Chile e Paraguai

**Quando:** ao longo de 2022

**Número de Empresas:** 45

**Estimativa de Negócios:** US\$ 3 milhões em expectativa de geração de negócios para os 12 meses subsequentes

### **Descrição/formato da ação:**

As missões empresariais permitem divulgar setores e empresas, além de observar a realidade do mercado visitado, fornecendo informações técnico-comerciais e permitindo a visita a centros tecnológicos e empresas de ponta do setor, bem como facilitar o contato com entidades que promovam o comércio exterior. Elas são de extrema importância para inserção da empresa no mercado internacional, pois permitem que a empresa faça análises comparativas sobre seus produtos e identifique vantagens competitivas e pontos de melhoria, conectando-as com a cultura do país visitado e incrementando o conhecimento sobre o modo de realizar negócios. Quando comparadas a uma iniciativa de prospecção individual, as missões organizadas por entes governamentais permitem que as empresas participem de uma agenda positiva sob a chancela de autoridades brasileiras, ampliem seu leque de relacionamento com entidades locais e obtenham informações chave para facilitação do comércio.

### **Justificativa:**

As missões empresariais, em geral servem para:

- Fomentar as exportações;
- Analisar a estrutura política, econômica e social do mercado-alvo e coletar informações;
- Observar a concorrência e legislação comercial do país (patentes, barreiras técnicas, entre outras);

- Identificar e estabelecer contato com importadores ou com seus representantes comerciais;
- Mapear os potenciais importadores para realização de rodadas de negócios;

**Proposta para o período:**

Para o período desta proposta estão programadas a realização de 3 missões empresariais para 3 diferentes mercados. A confirmação das missões e dos mercados, levará em conta não apenas o interesse das empresas paulistanas nestes mercados, manifestados através da pesquisa setorial, em processo de conclusão, mas também a amenização do cenário pandêmico, mediante a confirmação de realização dos eventos e liberação de viagens internacionais para os países selecionados.

Além dessas condicionantes, existe a necessidade de realização de um mapeamento das oportunidades para negócios para os setores selecionados nos referidos mercados-alvo, analisando ainda a programação de eventos oferecida para cada um destes setores nos mercados selecionados. Tendo em vista que esses eventos, principalmente as feiras internacionais, são importantes impulsionadores para a realização de mais ações, tais como encontros de negócios, avaliação da concorrência, visitas a pontos de venda e *benchmarking* que devem ocorrer durante as missões. Em princípio foram definidos os mercados: Canadá, Chile e Paraguai.

As missões serão confirmadas mediante a disponibilidade orçamentária e o apoio técnico de parceiros, tais como: Câmaras de Comércio, INVESTE SP, SEBRAE/SP, Setores Comerciais – SECOMs das Embaixadas Brasileiras e de outros agentes setoriais como as Associações, levando em conta o planejamento de suas próprias ações e calendário de realização destas.

A programação de cada missão contemplará as seguintes iniciativas:

- a. Capacitação preparatória para participação na ação;
- b. Evento de abertura, no local da missão, com participação de autoridades locais e brasileiras;
- c. Prospecção de mercado: levantamento de dados sobre o mercado no país de destino, como aspectos legais e regulatórios, preços, *markups*, custos logísticos e de distribuição, concorrentes, posicionamento dos concorrentes, hábitos de consumo, entidades importantes;
- d. Visitas técnicas aos principais polos de revenda de produtos – varejo local ou canal de venda pertinente e a realização de *Retail Tour* – previamente organizado e localmente guiados pela equipe da São Paulo Negócios;
- e. Exposição e/ou evento para degustação de produtos e networking;

- f. Agendamento de reuniões e rodada de negócios com importadores do país;
- g. Visitas técnicas a importadores decorrentes dos contatos feitos na rodada de negócios;
- h. Acompanhamento pós-evento, realizado pela equipe da São Paulo Negócios.

Vale ressaltar que a efetivação e conclusão de negócios normalmente não se dá durante as rodadas e, sim, nos meses subsequentes. A participação das empresas em ações como esta permitem um contato mais próximo com o potencial comprador, assim como a prospecção de novos clientes. Contudo, trata-se de um primeiro contato comercial: os resultados destes contatos poderão aparecer na forma de negócios fechados após algum tempo, quando o relacionamento com o comprador se estreitar.

### **Projeto SP FOOD EXPERIENCE**

**Onde:** China (Pequim, Shangai, Guangzhou e Shenzhen)

**Quando:** ao longo do período

#### **Descrição/formato da ação:**

O projeto **SP FOOD EXPERIENCE** propõe o desenvolvimento e o envio de uma caixa, com design personalizado, contendo amostras de produtos de associadas da ABIMAPI, ABEMEL e de outras empresas selecionadas por processo curatorial, originários do município de São Paulo, para degustação de seletos grupo de compradores qualificados e formadores de opinião chineses.

Os objetivos são a construção de imagem do setor e o incremento do interesse de compra de produtos brasileiros nos mercados selecionados.

O projeto tem prevista a duração de 12 meses, tendo em vista que se trata de uma ação inédita envolvendo muitas etapas para sua realização, que vão desde a identificação e avaliação de potenciais compradores e formadores de opinião até a pesquisa para entendimento de regulatórios, arregimentação dos candidatos selecionados para receberem a caixa, projeto gráfico das caixas e envio dos produtos que as integram, bem como a produção e montagem das caixas e envio das mesmas para o público-alvo, além do feedback pós-recebimento e, por fim, a organização e realização de reuniões de negócios entre as empresas participantes do projeto e os referidos compradores. Serão confeccionadas de 30 a 35 caixas, com estimativa de 15 produtos em cada uma.

O projeto **SP FOOD EXPERIENCE** propõe:

- Desenvolvimento de uma caixa especial, com *design* personalizado, contendo amostras para degustação de produtos dos segmentos participantes;

- Envio da caixa para um seleto grupo de formadores de opinião e potenciais compradores chineses pré-qualificados;
- Material de promoção no interior da caixa: *booklet* com breve apresentação das empresas e *QR Code* para Catálogo Virtual; lista dos itens da Caixa com descritivo e *tags* nos produtos com informações sobre os seus diferenciais e minilivro de receitas;
- Pré-seleção de 15 empresas paulistanas, com produtos não concorrentes entre si, com maturidade exportadora para responder às demandas do projeto/mercado, e que possuam alguns dos atributos a seguir:
  - Brasilidade;
  - Sustentabilidade (possui algum ativo ligado à sustentabilidade ambiental ou social);
  - Saudabilidade (*orgânicos, free from, fermentação natural etc.*);
  - Gourmet.

#### **Justificativa:**

Estudos comprovam que existe a percepção da falta de disponibilidade de informações no mercado chinês sobre os produtos alimentícios brasileiros com alto valor agregado. O recebimento da caixa permitirá ao comprador conhecer melhor os produtos originários do município de São Paulo, avaliar o sabor através de degustação, analisar a embalagem e verificar o perfil das empresas para, posteriormente, participar de rodadas de negócios, online ou presenciais, com as empresas participantes deste projeto.

A China tem se mostrado um dos primeiros países do mundo a criar mecanismos de recuperação econômica frente ao cenário pandêmico, aumentando, inclusive, suas importações de produtos alimentícios.

Nestes segmentos, a questão da degustação é crucial para o fechamento do negócio, porém, com o advento da pandemia de COVID-19 e a consequente impossibilidade de participação de feiras e eventos presenciais internacionais, percebeu-se que ações customizadas e criativas junto ao potencial cliente foram e continuarão a ser as mais efetivas na atualidade. Trata-se de uma ação de custo relativamente baixo, se comparada a outras atividades de promoção comercial internacional, e que permitirá desdobramentos interessantes relacionados à geração de negócios.

Os resultados esperados com a realização dessa ação serão:

1. Gerar impacto positivo na percepção dos potenciais compradores e formadores de opinião selecionados para o recebimento da caixa, melhorando a imagem dos produtos brasileiros;

2. Possibilitar a geração de negócios no pós-degustação, onde todos os destinatários poderão avaliar os produtos e perfil das empresas;
3. Despertar o interesse em participar de rodadas de negócios online, ou presenciais, com as empresas participantes deste projeto;
4. Otimizar custos, já que poucas empresas têm capacidade de promover ações promoção individualmente no mercado chinês.
5. Avaliar o mercado, a competitividade e a aceitabilidade do produto brasileiro, estimulando que as empresas implementem adaptações e melhorias através do *feedback* do potencial comprador.

## **INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA**

### **Relatórios Customizados de Inteligência de Mercado**

#### **Descrição/formato da ação:**

Produção de relatórios mensais de inteligência, em formato digital, com informações comerciais, técnicas e de acesso aos mercados-alvo, com indicação de oportunidades de negócios para empresas com maior nível de maturidade exportadora, com o objetivo de auxiliar a tomada de decisões estratégicas dos empresários.

#### **Justificativa:**

O levantamento de dados estratégicos sobre os mercados para as empresas atendidas é uma demanda antiga das empresas atendidas pelo programa São Paulo Exporta.

Auxiliará no planejamento das ações de promoção comercial organizadas pela São Paulo Negócios.

Quantidade prevista: doze relatórios mensais

## **MANUAL DO EXPORTADOR**

#### **Onde: Impresso e online**

**Quando:** ao longo do período

#### **Descrição/formato da ação:**

Desenvolvimento de manual com o passo-a-passo de como as empresas paulistanas podem iniciar o processo de exportação, apresentando as legislações, licenças e exemplos

de sucesso de empresas que começaram a exportar e aumentaram sua produção e seus dividendos.

**Planejamento/Esopo da ação:**

Por meio da expertise da Diretoria de Negócios e Exportações, será elaborado um manual impresso e on-line, onde empresas de todos os portes poderão entender facilmente a jornada exportadora e se estão em estágio de maturação suficiente para iniciar suas exportações.

**Justificativa:**

A exportação muitas vezes é encarada pelos empreendedores como um passo complexo que exige grande investimento e presença física no mercado internacional. O manual será um ponto de partida para centenas de empresas que têm potencial exportador e não enxergam nesse setor uma forma de crescimento. Por meio desse material, os serviços da SP Negócios voltados ao exportador passarão a ser fortemente conhecidos e divulgados de forma atrelada ao manual do exportador.

**MANUAL DE COMPETITIVIDADE**

**Onde:** Material customizado

**Quando:** ao longo do período

**Descrição/formato da ação:**

Desenvolvimento de Manual orientativo personalizado para as empresas paulistas participantes dos programas de capacitação da São Paulo Negócios, com sugestão de uma trilha de capacitação para o aumento da competitividade internacional.

**Planejamento/Esopo da ação:**

Após a avaliação e enquadramento na matriz de maturidade exportadora e conclusão do processo de qualificação nos módulos dos programas de capacitação organizados pela agência, a empresa será acompanhada por período previamente acordado através de uma mentoria específica da equipe da São Paulo Negócios e receberá um manual de competitividade internacional personalizado com informações sobre a estruturação necessária para o avanço na matriz de maturidade exportadora, mercados-potenciais para priorização e sugestões de ações de promoção.

**Justificativa:**

Trata-se de importante ferramenta para auxiliar a empresa a dar continuidade ao processo de internacionalização, de maneira personalizada e adequada à sua realidade, identificando o potencial de seu produto e as oportunidades comerciais. Proporcionará, ainda, o vínculo da empresa com a São Paulo Negócios, desenvolvendo o conceito de *work-in-progress* que recomenda trilhas a serem percorridas, permite a realização de tarefas concomitantemente e possibilita a aferição contínua dos resultados, permitindo a correção de rumos com o acompanhamento da São Paulo Negócios.

**QUADRO RESUMO DAS AÇÕES PROPOSTAS:**

ÁREA	AÇÕES	QUANTIDADE EVENTOS
DIRETORIA DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÕES	<b>Qualificação Empresarial: Projeto <i>Get Together – Together We are Stronger</i></b>	
	• <i>Biz Talks – vídeos</i>	05
	• Capacitação empresarial – Módulos temas técnicos e gerenciais	06
	<b>Facilitação e Promoção de Negócios: Projeto <i>SP International Business</i></b>	
	• <i>Biz Buyers (Rodadas de Negócios Internacional)</i>	02 (on-line + presencial)
	• <i>Biz Development (Reuniões de facilitação de negócios)</i>	10
	• <i>Biz Intelligence</i>	
	○ Reuniões de Atendimento	200
	○ Missões Empresariais Internacionais	03
	• Produtos de <i>Inteligência Comercial</i>	
	○ Relatórios Customizados	12
	○ Manual do Exportador	1
	○ Manual de Competitividade	1
• <i>SP Food Experience</i>	1	

**Resultados esperados:**

Com a realização das ações propostas neste plano de trabalho, para o ano de 2022, no âmbito do Programa São Paulo Exporta, da São Paulo Negócios, estima-se os seguintes resultados:

- 200 atendimentos às empresas do município;

- US\$ 12 milhões em realização de negócios nos doze meses subsequentes.

### RESUMO DOS OBJETIVOS E INDICADORES PARA O PERÍODO

OBJETIVO	Nº INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO	COMPROVAÇÃO
<b>Objetivo III: Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo</b>	VI	Geração de negócios de exportação	US\$ 12 milhões	Valor em dólares americanos (USD)	Somatória dos valores declarados pelos representantes das empresas participantes em Formulário de Expectativa de Negócios	Formulário de Expectativa de Negócios assinado
	VII	Realização de missões internacionais empresariais para a promoção da imagem institucional da cidade de São Paulo e para geração de negócios	3	Nº absoluto	Somatória do número total de missões internacionais	Foto/print, material de divulgação do evento e lista de participantes
	VIII	Acompanhamento das empresas no ciclo de atendimento e fomento de internacionalização	10%	Porcentagem (%)	Porcentagem (%) do total de empresas atendidas nas ações de facilitação e promoção de negócios	Formulário de atendimento e de Expectativa de Negócios assinado
	IX	Acompanha o número de empresas participantes de ações de negócios internacionais	200	Nº absoluto	Somatória do número de empresas participantes em ações de negócios internacionais	Formulário de Atendimento

## **DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS**

A São Paulo Negócios busca contribuir com o desenvolvimento econômico do município, alinhado com o Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico (PMDE). Desta forma, a Diretoria de Investimentos e Novos Negócios busca promover, reter e atrair investimentos para o município através do atendimento ao investidor de forma customizada e gratuita para garantir sucesso e celeridade na resposta das demandas do investidor. Tendo em vista o novo olhar da administração municipal para a questão da melhoria do ambiente de negócios, a agência também atuará para facilitar o aporte de novos negócios em São Paulo, propondo ações de melhoria constante aos processos e procedimentos burocráticos que incidam na jornada do investidor.

O perfil econômico da cidade é altamente concentrado no setor de serviços – 89,3% serviços; 10,7% indústria; agricultura 0,1% (IBGE, 2018) – dispersos em ramos e atividades específicas, conforme dados de faturamento da SEFAZ, 2020. E possui um potencial de consumo de R\$ 311,940 bi, representando cerca de 30% do potencial do estado. Mesmo com os impactos econômicos negativos, a cidade permanece como o principal mercado brasileiro – ranqueada como 1ª no IPC Maps, 2020.

Em 2020, os serviços jurídicos, econômicos e técnico-administrativos responderam por 32% do faturamento. Seguido dos serviços de saúde (18%), agenciamento, corretagem e intermediação (11%), construção civil (7%), serviços bancários, financeiros e securitários (6%), mercadologia e comunicação (5%) e educação (5%). No período de 2017 a 2020, observa-se que essas cinco categorias apresentaram crescimento. Enquanto as áreas de “Turismo, Hospedagem, Eventos e assemelhados” e de “Diversões públicas” sofreram o maior impacto pela pandemia.

Devido à natureza das atividades, é possível correlacionar esse crescimento com o novo cenário trazido pela pandemia da Covid-19, em que estes serviços se tornaram mais demandados. Os atendimentos do Programa de Atendimento ao Investidor da São Paulo Negócios têm acompanhado um crescimento expressivo no atendimento de empresas do ramo da construção civil, imobiliário e de empresas buscando expandir os pontos comerciais.

Vale notar que a maior parte dos atendimentos da agência são oriundos de indicações de clientes satisfeitos com o nosso atendimento, contudo, a maior parte dos atendimentos são focados em questões de alvarás e licenças e na grande dificuldade que o setor privado detém em compreender o processo devido e dialogar com as representações públicas. Desta forma, entendemos que a retenção deve ser a grande prioridade, principalmente para garantir que investimentos não sejam perdidos e que aqueles altamente impactados pela pandemia sejam atendidos da melhor forma e encontrar possibilidades de melhorias no ambiente de negócios para então termos um ambiente atrativo para divulgar.

Para o próximo período de 12 meses, pretende-se focar na atração de novos investimentos e na retenção dos empreendimentos já estabelecidos na capital, principalmente àqueles impactados pela pandemia do Covid-19 atentando às 10 áreas e regiões identificadas no PMDE como estratégicas, que somam mais de 70% dos empregos da cidade. São eles: (i) comércio e varejo; (ii) economia verde e sustentabilidade; (iii) economia criativa; (iv) educação e qualificação; (v) infraestrutura e construção; (vi) indústria; (vii) saúde, esporte e qualidade de vida; (viii) serviços financeiros e profissionais; (ix) tecnologia e inovação; (x) turismo e gastronomia, bem como na promoção de projetos de concessão e parcerias.

## **1. PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR**

O Programa de Atendimento ao Investidor facilita a interlocução entre investidores e a Prefeitura e demais órgãos públicos. Apoia no acompanhamento dos processos de licenciamento e demais aprovações, principalmente para que a burocracia seja compreendida da maneira correta desde o início por parte dos atores privados e que os prazos não sejam alongados, garantindo agilidade aos projetos.

O objetivo é prestar apoio institucional às empresas interessadas em investir em São Paulo, facilitando a interlocução com os órgãos competentes, apresentando oportunidades de negócios do município e providenciando os mais diferentes tipos de informações sobre a cidade. Os atendimentos são gratuitos e customizados de acordo com a necessidade das empresas, sendo efetuados com abrangência multissetorial e de porte, em 100% das etapas. Para cada atendido são desenhados fluxos e ações necessárias, de forma exemplificativa temos as seguintes etapas:

1. Reunião de diagnóstico: reunião inicial com a empresa para a compreensão das complexidades e necessidades do projeto;
2. Formalização do atendimento via FAI: oficializar o atendimento da empresa através de preenchimento de formulário;
3. Alinhamento com as partes da PMSP envolvidas: realização de reunião, consulta ou solicitação referente aos pleitos identificados na reunião de diagnóstico;
4. Protocolo dos processos: acompanhamento do protocolo dos processos junto aos órgãos competentes da PMSP;
5. Monitoramento do processo: após a publicação no DO, ficam estabelecidos os pontos que a empresa precisa corrigir para dar seguimento;
6. Comunique-se: atendimento da empresa dos pontos estabelecidos pelo órgão da PMSP;
7. Atendimento do Comunique-se: resposta do órgão da PMSP;
8. Despacho: confirmação da realização do investimento;

9. Consolidação do investimento: reunião entre a empresa investidora, a SP Negócios, a SMDET e, quando se fizer necessário o gabinete do prefeito, para anúncio formal do investimento na capital;
10. Divulgação do investimento: release validado em conjunto com a empresa divulgando para a imprensa o novo investimento ou a decisão de permanecer na cidade de São Paulo, bem como a publicação nas redes sociais.

#### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Continuidade do Programa de Atendimento ao Investidor; ou seja, atendimento institucional e facilitação da interlocução com os órgãos municipais às empresas que possuem intenção de realizar investimento na cidade de São Paulo e/ou já apresentam projetos junto ao município.

A SP Negócios realizará o atendimento personalizado a todas as empresas, podendo o contato ocorrer por vários canais, preferencialmente através do Portal da Economia Paulistana via formulário, seja para abrir ou expandir o seu negócio na capital, com dúvidas ou pendências burocráticas, dentre outros.

#### **Resultados esperados:**

Em consonância com o Plano de Metas da Prefeitura de São Paulo, a facilitação de 10 projetos de investimento (somatória do número de projetos facilitados no período através do Formulário de Atendimento ao Investidor – FAI) com a expectativa de investimento de R\$ 600 milhões (somatória dos valores declarados no FAI como expectativa de investimentos no período e medição do volume de investimento esperado dos projetos de investimentos que utilizaram os serviços de facilitação da São Paulo Negócios).

## **2. AÇÕES DE MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS**

A São Paulo Negócios busca tornar o ambiente de negócios municipal mais atrativo e eficiente, além de propor melhorias para a gestão e trazer maior segurança do investidor. Vale notar que se entende como ambiente de negócios as condições que permeiam, em um determinado país ou em uma determinada região, o ciclo de vida das empresas. São, por exemplo, os níveis de complexidade associados aos procedimentos de abertura e fechamento de empresas, recolhimento de tributos, solicitações de alvarás, dentre outras. A melhoria do ambiente de negócios então está relacionada com ações de simplificação e desburocratização desses processos.

O ambiente de negócios nacional é altamente burocrático e de difícil navegação tanto para empresários locais como estrangeiros. No nível municipal, falta clareza na apresentação das informações sobre as etapas que devem ser seguidas pelo empresário em diversas temáticas e processos. Assim, buscamos interagir com os principais players dos setores e atividades econômicas presentes na Cidade, através de reuniões de consulta direcionada, visando facilitar a troca de informações e celeridade de processos e encontrando possibilidades de melhoria. Por exemplo, tentando antecipar possíveis gargalos de novas regulamentações que entram em vigor, como é o exemplo da Lei 17.577/2021 – “Requalifica Centro”.

A São Paulo Negócios organizou uma escuta direcionada à atividade do retrofit devido a recente aprovação da legislação que concede incentivos fiscais para projetos de retrofit na região do Centro Histórico de São Paulo. A ação busca ouvir atores da iniciativa privada de diferentes segmentos vinculados ao tema para obter o maior número de insumos possíveis em relação aos desafios, melhorias e gargalos a serem superados junto à Prefeitura do Município de São Paulo no que diz respeito a regulamentação da atividade através de decreto. Desta forma, foi produzido um Relatório com o resultado buscando melhorar o ambiente de negócios da cidade.

#### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Continuidade das consultas dirigidas, ou seja, interação com os principais players dos setores e atividades econômicas presentes na cidade, através de reuniões, visando facilitar a troca de informações e celeridade de processos e encontrando possibilidades de melhoria.

#### **Resultados esperados:**

Realização de dois relatórios direcionados baseados em setores e atividades identificados previamente, visando identificar potenciais gargalos, foco de novas regulamentações ou novos negócios, digitalização de processos, diminuição no tempo de obtenção de licenças e diminuição no custo de taxas.

### **3. RETENÇÃO E ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS**

Principalmente devido ao impacto econômico causado pela pandemia da Covid-19, a retenção de investimentos se torna mais relevante do que atração de investimentos propriamente. Devido a estagnação econômica é necessário focar em manter os investimentos que já estão na cidade e reduzir ao máximo possível perdas de investimentos. Em um segundo momento, já é possível utilizar informações e dados

econômicos locais como base para atração de novos investimentos buscando contribuir com a diversificação econômica e mais desenvolvimento.

**Proposta para o Plano de Trabalho:**

1. Mapeamento e definição dos setores e atividades mais afetados pela pandemia da Covid-19 através de análise descritiva e correlação de dados;
2. Produção de relatórios de inteligência de negócios focados em: (i) realidade da econômica local da cidade; (ii) impacto econômico sofrido pela economia local; e (iii) ambiente de negócios da cidade de São Paulo;
3. Participação nas reuniões setoriais das Câmaras Temáticas, vinculadas ao PMDE
4. Agendamento de reuniões e atividades, de acordo com o mapeamento realizado;
5. Desenho de Plano de Ação sobre as demandas e pleitos identificados nas reuniões;
6. Produção de inteligência para atração de novos investimentos de acordo com o ordenamento territorial e desenvolvimento econômico estabelecido no PDE/2014 ((i) polos estratégicos de desenvolvimento econômico; (ii) centralidades lineares e polares; (iii) polos de economia criativa; (iv) parques tecnológicos; (v) polos de desenvolvimento rural sustentável; e (vi) zona predominantemente industrial).

**Resultados esperados:**

Produção de 4 relatórios de inteligência de negócios e realização de 6 reuniões de prospecção e respectivos Planos de Ação.

**4. PROJETOS DE DESESTATIZAÇÃO**

A Diretoria de Investimentos e Novos Negócios foca no apoio à Secretaria de Governo Municipal, Secretaria Executiva de Desestatização e São Paulo Parcerias (SPP) na promoção dos Projetos Prioritários do Município definidos pelo Plano Municipal de Desestatização (PMD).

O PMD reúne projetos de privatizações, concessões e PPPs que visam descentralizar as decisões e redimensionar o tamanho do governo; fornecer serviços de melhor qualidade para a população; e priorizar recursos para as áreas mais sensíveis, como saúde, educação, segurança, mobilidade e habitação. O Plano tem ampla discussão com os cidadãos além do Legislativo e Judiciário. Também são realizadas consultas e audiências públicas, em amplo diálogo com todas as partes interessadas.

A atividade da São Paulo Negócios se concentra, principalmente, no mapeamento e prospecção de investidores qualificados interessados em assumir a administração de bens públicos que estão distantes da expertise de atuação do setor público e/ou são onerosos aos cofres municipais, por meio de concessões, PPPs e privatizações.

Entende-se como investidores qualificados aqueles que possuem aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em parcerias e concessões. O processo se dá a partir da divulgação dos projetos, com a realização de reuniões de consultas e encontros públicos e apoio aos interessados durante todo o processo. As ações são organizadas conforme abaixo:

1. identificação de investidores qualificados interessados para cada projeto prioritário: contato com setores e empresas com possível interesse no projeto, de maneira informal, para orientar a modelagem;
2. escutas direcionadas: escuta da iniciativa privada para orientar a prefeitura na estruturação do projeto de concessão à fim de confirmar aderência aos interesses do setor privado (O PMI estabelece compensação financeira e o PPMI não estabelece);
3. ações de promoção e divulgação: contato e apresentação para empresas com interesse no projeto para colher, de maneira formal e pública, críticas e sugestões sobre os documentos da concessão;
4. apoio à realização das Consultas Públicas: contato com empresas qualificadas para participar da concorrência, organizando reuniões coletivas ou individuais, para divulgar a concessão e atrair ofertas e
5. *aftercare* dos ganhadores das concorrências: atendimento da empresa ganhadora da concessão, por meio do Programa de Atendimento ao Investidor, a fim de agilizar os trâmites na prefeitura.

#### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Continuidade do Atendimento de Projetos Prioritários, ou seja, promoção de oportunidades na cidade definidas pelo PMD para investidores qualificados.

#### **Resultados esperados:**

Atendimento de 15 investidores qualificados para projetos do PMD (somatória do número de empresas qualificadas (com aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em

parcerias e concessões) participantes de reuniões de divulgação dos projetos comprovados através de Formulário de Qualificação do Investidor e Ata de reunião).

#### **5. PROMOÇÃO DA IMAGEM DE SÃO PAULO COMO DESTINO DE INVESTIMENTOS**

Para que a estratégia de atração e retenção de investimos tenha sucesso e colabore diretamente com o Plano de Metas da Prefeitura, torna-se necessário o desenvolvimento e apresentação de dados e informações que mostram ao investidor porque determinado local é o melhor para receber o potencial investimento. Essas informações são as mais diversas como dados gerais da cidade, dados específicos sobre o setor de atividade da empresa prospectada no município, legislação, benefícios existentes, infraestrutura, formação de capital humano, qualidade de vida, entre outros.

A apresentação dessas informações deve ser feita de forma clara e assertiva, em diferentes formatos e plataformas, online e offline, apresentando as virtudes do município em todos os aspectos que envolvam a consolidação de investimentos na capital.

#### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Desenvolvimento de materiais institucionais e promocionais da cidade de São Paulo que apresentem as potencialidades do município como destino de investimentos, por meio de dados, informações, mapas, infográficos, fotos, vídeos e outros materiais de comunicação impressos e online, que auxiliem na captação e retenção de investimentos para a cidade. No material serão apresentados também os serviços gratuitos oferecidos pela SP Negócios ao investidor. Todos os materiais serão em português e inglês, podendo haver tradução para outros idiomas conforme necessidade.

#### **Resultados esperados:**

Como resultados esperados para essas atividades teremos a produção de materiais de comunicação institucional e promocionais, tais como: Folder institucional e setorial, Vídeo de divulgação da cidade como destino de investimentos, Reformulação do site da SP Negócios, Apoio ao desenvolvimento de conteúdo do Portal da Economia Paulistana, Campanha de redes sociais e busca online, Criação do “Prêmio SP Negócios”, entre outras.

#### **INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS**

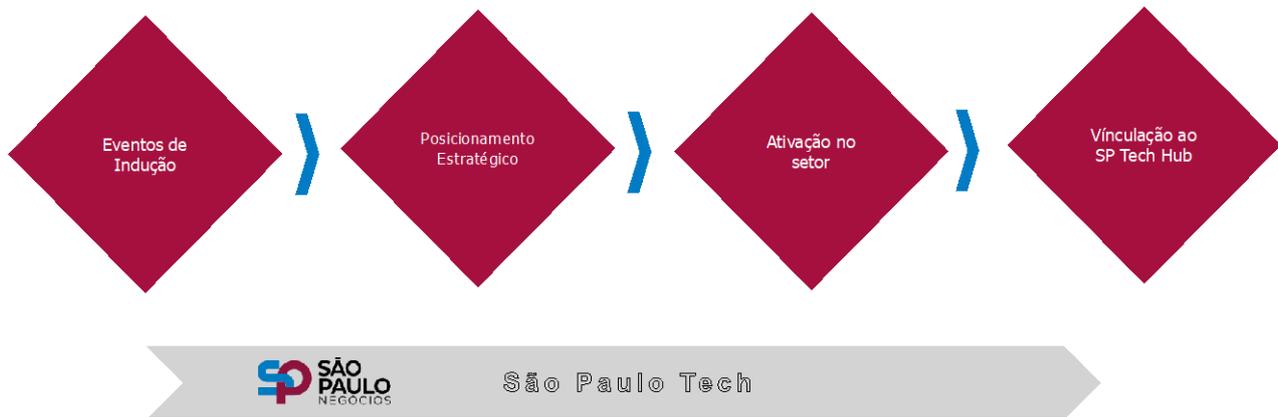
A área de inovação da São Paulo Negócios tem sua atuação focada no relacionamento e articulação junto ao poder público, setor privado e demais parceiros do ecossistema de inovação com o objetivo de antever quais são os novos modelos de negócios, assim como produtos e serviços que surgem na cidade de São Paulo, a fim de identificar os setores da economia com maior impacto e os setores em crescimento no município.

A partir desta premissa a SP Negócios buscará realizar um trabalho de indução destes setores e seus ecossistemas de inovação com o intuito de promover novos negócios e oportunidades às empresas e startups, acompanhar como se dá a aplicação de inovação e tecnologias nestes setores econômicos e identificar os gargalos que impedem novos modelos de negócios, serviços e produtos se desenvolvam na cidade. O principal resultado desta atuação é a conexão entre os diversos players do ecossistema em prol de encontrar rotas junto as esferas público e privada para diminuir as barreiras e desafios para realizar negócios na cidade de São Paulo.

Assim, tendo como premissa o eixo de inovação constante no PMDE, para o próximo período de 12 meses, pretende-se trabalhar na implantação de um fluxo estratégico de indução setorial, sob os cuidados da Diretoria de Investimentos e Novos Negócios, com o objetivo de atuar diretamente na promoção e alavancagem dos diversos ecossistemas de inovação presentes na cidade de São Paulo distribuídos setorialmente.

Desta forma, a atuação torna possível identificar qual a maturidade dos ecossistemas de inovação, as demandas e barreiras para que empresas de diversos portes possam ter competitividade no ambiente de negócios, a partir do entendimento direto das suas demandas. Com isso, busca-se consolidar o posicionamento da SP Negócios como um agente de desenvolvimento do ambiente de negócios e inovação na cidade.

Para atingir este objetivo, o fluxo estratégico de indução setorial funciona a partir da seleção e classificação dos setores econômicos baseadas no nível de maturidade do ecossistema de inovação de cada setor. Uma vez selecionado, este passará por um processo de indução articulado pela SP Negócios em conjunto com atores estratégicos do setor para a realização de eventos, produção de estudos e publicações sobre o setor, mapa de diagnósticos sobre demandas e oportunidades, ativação junto aos principais eventos setoriais e por fim vinculação a um hub de negócios da SP Negócios, um espaço de integração e conexão entre startups em fase de *scale-up*, investidores, poder público e agentes facilitadores do ecossistema de inovação para interlocução com parceiros nacionais e internacionais.



Todas as ações do fluxo estratégico de indução setorial utilizarão a marca âncora “SP Tech” para a apresentação aos stakeholders.



- **ARTICULAÇÕES PARA O FOMENTO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NA ÁREA DE INOVAÇÃO**

- a. **SP TECH WEEK – SPTW**

A SPTW 2021 passou por um processo de reposicionamento focado em três pilares: conectividade, geração de negócios e internacionalização da cidade. Neste sentido, a SPTW foi realizada de forma on-line com transmissão ao vivo, em plataforma exclusiva e dedicada, de todas as palestras e workshops, contando com tradução simultânea em libras, inglês e espanhol, reforçando seu caráter de inclusão e internacionalização. Para operacionalizar a indução de negócios, disponibilizamos ferramentas de conexão para que os participantes se conectem e gerem novas parcerias de negócios.

### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Organização da oitava edição da SPTW, tendo como objetivos promover a conexão e a indução de negócios, seguindo o modelo, as definições e as premissas praticadas no ano de 2021.

### **Resultados Esperados:**

Realização da oitava SPTW, visando a internacionalização e divulgação do ecossistema de inovação e gerando fluxo de investimentos para a cidade.

### **b. SP TECH HUB**

De acordo com levantamento feito pela Abstartups, através da plataforma *StartupBase*<sup>1</sup>, o Município de São Paulo possui atualmente cerca de 2.764 startups, sendo 201 em estágio de *scale-up*. Contudo, muitas delas não conseguem superar esse estágio pela falta de suporte usual nessa etapa por parte das incubadoras e aceleradoras.

Sendo assim, esta ação visa a criação de um hub de inovação e novos negócios para oferecer o apoio a essas startups por meio da articulação entre empresas de base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos.

O objetivo é gerar maior conectividade, impulsionar a capacidade de internacionalizar e gerar um espaço de interação com outras empresas com objetivo de promover e facilitar a prospecção de parcerias de negócios entre empresas com programas de inovação, startups que queiram se instalar em São Paulo e organizações, privadas ou públicas, que se dedicam ao fomento à inovação.

### **Proposta para o Plano de Trabalho:**

Para tanto, as ações terão foco nas seguintes linhas de atuação:

- Apoio à internacionalização por meio de ações de atração de investimentos (prospecção e relacionamento com investidores nacionais e internacionais);
- Apoio à exportação de produtos e serviços voltado a startups;
- Inteligência de negócios por meio da sistematização de dados, com o objetivo de promover o acesso à informação sobre o ecossistema de inovação da cidade;
- Apoio na elaboração de políticas públicas de facilitação do ambiente de negócios da cidade de São Paulo, como catalisador de temas regulatórios.

---

<sup>1</sup> StartupBase. Estatísticas, 2021. Disponível em: <<https://startupbase.com.br/home>>.

Como resultado dessas ações, espera-se prover às empresas de base tecnológica da cidade de São Paulo e de outros países que queiram acessar o mercado local:

- Acesso à uma rede de parceiros formada por empresas, associações e instituições nacionais e estrangeiras;
- Apoio na conexão com rede qualificada de agentes do ecossistema de inovação, local e internacional;
- Matchmaking e rodadas de negócios em parceria com associações setoriais, agências de promoção de exportações e investimentos, câmaras de comércio, consulados e embaixadas.

#### **Resultados esperados:**

Realização de 20 articulações visando fomentar o ambiente de negócios entre empresas de base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos.

- **INDUÇÃO SETORIAL**

#### **c. SÃO PAULO TECH CONECTA**

Esta ação visa a realização de encontros presenciais para relacionamento com *stakeholders* e representantes dos setores econômicos selecionados para o entendimento sobre os produtos, ações e serviços do segmento. Também serão realizadas rodadas de problemas comuns a serem solucionados e oportunidades a serem exploradas.

O público-alvo desta ação são os tomadores de decisão em empresas e associações, tais como: C level, diretores e gerentes, *start-ups*, investidores e atores internacionais. Com foco em expor a cidade por uma nova perspectiva, utilizaremos espaços inusitados, explorando a cidade e mostrando que a inovação pode estar por todos os lugares.

O evento será gerenciado via uma única plataforma, com interface com o Portal da Economia Paulistana, facilitando a experiência dos participantes da SP Tech Conecta. Esta mesma plataforma funciona ainda como um espaço de *matchmaking* através do qual os usuários poderão criar perfis profissionais no momento do registro para o evento e agendar reuniões 1:1 com potenciais parceiros de negócios.

#### **Resultados esperados:**

Realização e/ou correalização de 4 eventos abarcando os segmentos selecionados.

#### **d. SÃO PAULO TECH SUMMIT**

No formato de fórum, o São Paulo Tech Summit será um dia de apresentações e workshops, aberto ao público, em formato híbrido. Presencialmente haverá uma quantidade limitada de convidados, como uma forma de posicionar o evento como exclusivo com o intuito de despertar a atenção dos diversos atores do ecossistema. O evento também estará disponível para todos na versão online.

O objetivo deste evento é dar luz aos problemas em comum do setor econômico, apresentar rotas de criação de soluções e demonstrar como os diversos atores do poder público e privado podem atuar em conjunto. Podemos considerá-lo como uma chamada para ação, entrega de conteúdo qualificado, exposição de oportunidades e desafios ao público-alvo, consolidação do posicionamento da SP Negócios e atração de parceiros para dinâmicas de network e oportunidades de negócios.

O público-alvo desta ação são os tomadores de decisão em empresas e associações, tais como: C level, diretores e gerentes, *start-ups*, investidores e atores internacionais. Por se tratar de um evento expositivo, será realizado em espaços de eventos pela cidade de São Paulo.

O evento será gerenciado via uma única plataforma, com interface com o Portal da Economia Paulistana, facilitando a experiência dos participantes da SP Tech Conecta. Esta mesma plataforma funciona ainda como um espaço de *matchmaking* através do qual os usuários poderão criar perfis profissionais no momento do registro para o evento e agendar reuniões 1:1 com potenciais parceiros de negócios. No período do Plano de Trabalho, a plataforma ficará disponível permitindo que essas conexões entre organizações, indivíduos, empresas de outras regiões do Brasil e do mundo estejam conectados com a cidade de São Paulo.

#### **Resultados esperados:**

Realização de 4 eventos, sendo um encontro para cada segmento selecionado, com a participação de aproximadamente 240 *stakeholders*.

- **AÇÕES PARA O POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO NO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO**

Com o propósito de reforçar e garantir o posicionamento estratégico às iniciativas do fluxo estratégico de indução com os setores escolhidos, serão realizados estudos e levantamentos sobre o ambiente de inovação e as oportunidades e desafios de cada setor para apresentar aos diversos stakeholders informações sobre a cidade, oportunidades de negócios e demandas de políticas públicas. O conteúdo produzido

será amplamente divulgado para secretarias, câmara legislativa, empresas, investidores e demais atores do ecossistema de inovação de forma dinâmica, clara e objetiva para os diversos públicos.

**e. SÃO PAULO TECH DATA**

Esta ação se baseia na elaboração de estudos e levantamentos sobre as condições da cidade para impulsionar negócios de tecnologia e novos modelos, assim como diagnóstico sobre desafios e oportunidades que a cidade oferece. Serão elaborados guias sobre processos municipais, relatórios sobre o ecossistema e informativos setoriais a partir do diagnóstico de desafios e oportunidades e por fim Estudos aprofundados em temas relevantes para a cidade de São Paulo com organizações parceiras.

O principal objetivo é a construção de uma inteligência de negócios baseada em dados padronizados sobre a cidade de São Paulo com o objetivo de dar acesso a informações qualificadas sobre o ambiente de negócios e inovação, assim como promover a cidade como um hub de inovação.

**Resultados esperados:**

Serão produzidos 4 produtos, que poderão ser apresentados em formatos de relatórios, infográficos, informativos, guias, mapas e artigos.

**f. SÃO PAULO TECH CONTEÚDO**

Em busca de aumentar a presença digital da SP Negócios nos diversos canais, esta ação tem como objetivo a geração de conteúdo ao longo do ano em plataformas e redes sociais, tais como: LinkedIn, Twitter, Instagram, bem como, a divulgação de Newsletter alinhados com os segmentos selecionados para o fluxo estratégico de indução. O intuito desta ação é preparar o público-alvo para as demais ações que irão ser realizadas ao longo do ano. Com isso, se espera reforçar o posicionamento da marca, entregando ao público-alvo capacitação e informação por meio de diversos formatos.

**Resultados esperados:**

Serão apresentados ao menos 4 (quatro) matérias, podendo ser nos seguintes formatos: posts, artigos, infográficos, informativos e relatórios buscando reforçar a imagem da cidade como um hub de inovação a nível nacional e internacional.

- **ATIVÇÃO NO SETOR**

A ativação no setor irá ocorrer a partir da participação da SP Negócios e empresas dos setores induzidos nos principais eventos dos setores selecionados a fim de firmar parcerias estratégicas no setor, apresentar as oportunidades de negócios, facilitar a entrada das empresas apoiadas em redes de contatos e promover a SP Negócios como autoridade em geração de negócios, conexões e conteúdos relevantes para tecnologia e inovação e principalmente como facilitador de problemas na cidade de São Paulo.

Os eventos serão selecionados em acordo com os setores a serem trabalhados ao longo de 2022.

## INDICADORES

Visando proporcionar uma ferramenta clara para mensuração das ações propostas no presente documento, estabelecemos o seguinte conjunto de indicadores:

OBJETIVO	Nº INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO	COMPROVAÇÃO
<b>Objetivo I: Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no Município de São Paulo</b>	I	Número de projetos de investimentos facilitados	10	Nº absoluto	Somatória do número de projetos facilitados no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)
	II	Expectativa de investimentos	R\$ 600 milhões	Valor, em reais (R\$)	Somatória dos valores declarados no FAI como expectativa de investimentos no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)
	III	Número de atendimentos a investidores qualificados, direcionados aos projetos do PMD	15	Nº absoluto	Somatória do número de empresas qualificadas (com aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em parcerias e concessões) participantes de reuniões de divulgação dos projetos	Formulário de Qualificação do Investidor e Ata de reunião
<b>Objetivo II: Posicionar o Município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios</b>	IV	Número de articulações realizadas visando fomentar o ambiente de negócios	30	Nº absoluto	Somatória do número de articulações realizadas no período entre empresas base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos.	Formulário de inscrição, Acordo de Cooperação, Termo de Colaboração e Ata de reunião
	V	Realização de eventos de indução setorial	8	Nº absoluto	Somatória do número total de ações/eventos do SP Tech Conecta e SP Tech Summit	Foto/print e material de divulgação do evento e lista de participantes
	VI	Elaboração de materiais informativos sobre o ambiente de inovação	4	Nº absoluto	Somatória do número total de materiais produzidos	Material produzido e distribuído ao público