05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Edital de Convocação

EDITAL DE CONVOCAÇÃO DA 21ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO

CONSELHO FISCAL DA SÃO PAULO NEGÓCIOS

Prezados Senhores Conselheiros,

A SP Negócios **CONVOCA** os membros do Conselho Fiscal para a **vigésima primeira** reunião ordinária que será realizada no dia **05 de julho de 2023**, às **11h00** no formato virtual e que poderá ser acessada através de link a ser enviado via convite por e-mail.

ORDEM DO DIA:

1. Situação geral das contas;
2. Análise da execução dos contratos e recebíveis;
3. Análise de despesa de pessoal;
4. Análise do Relatório Trimestral da auditoria independente (jan/fev/mar 2023);
5. Termo Aditivo nº 05 ao Contrato de Gestão + Plano de Trabalho SP Negócios 2023/2024;
6. Análise de eventuais recomendações do TCM;
7. Revisão do Planejamento Tático CDI 2023/2024;
8. Análise do Relatório Anual 2022 de Atividades da São Paulo Negócios;
9. Agenda Conselho Fiscal 2023.

São Paulo, 04 de julho de 2023.

SP Negócios

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Lista de Presença

21 ª Reunião do Conselho Fiscal - São Paulo Negócios

Data: 05 de julho de 2023 - Horário: 11h - Formato: Virtual

NOME	CARGO
Luis Felipe Vidal Arellano	Conselheiro Fiscal
Marco Antonio Fabbri	Conselheiro Fiscal
Elenice dos Santos Linhares	Gerente Administrativa-Financeira - SP Negócios
Vanessa Aparecida R. Silva	Assessora Técnica - SP Negócios

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Ata da Reunião

ATA DA VIGÉSIMA PRIMEIRA REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO FISCAL DA SP NEGÓCIOS, REALIZADA EM CINCO DE JULHO DE DOIS MIL E VINTE E TRÊS

Aos cinco dias do mês de julho de dois mil e vinte e três, às onze horas, foi realizada, em formato virtual, a Vigésima Primeira Reunião Ordinária do Conselho Fiscal da São Paulo Negócios. Conforme lista de presença que segue junto à presente Ata, participaram da reunião os conselheiros Sr. Marco Antônio Fabbri e o Sr. Luis Felipe Vidal Arellano. Estavam também presentes os seguintes membros da São Paulo Negócios: a Sra. Elenice dos Santos Linhares, Gerente Administrativa-Financeira e a Srta. Vanessa Aparecida Rodrigues Silva, Assessora Técnica, que foi convidada a redigir a presente Ata. A Sra. Elenice Linhares informou a todos que o Sr. Luis Felipe entraria em seguida em virtude de outra reunião de trabalho. Saudou a todos e o Sr. Marco Antônio Fabbri perguntou sobre o terceiro membro do Conselho, haja vista que o Estatuto Social determina, em seu Art. 21 da Seção II, que o Conselho Fiscal deve ser composto por 03 (três) membros. A Sra. Elenice Linhares explicou que aguarda a indicação de um nome por parte da Secretaria de Governo Municipal para tomar as devidas providências para a sua posse. Em continuidade às suas colocações, o Sr. Marco Antônio Fabbri também pontuou que, em análise ao Relatório da Auditoria Independente nº 116/2023, o resultado do "excedente", apresentado na última coluna do quadro *"Quantidades alcançadas por Objetivo e Indicador – abril/2022 a março/2023"*, na página 05, não condiz com a somatória dos números ali indicados. A Sra. Elenice Linhares informou que farão a revisão dos números em confronto com o que foi informado àquela Auditoria para sanar essa questão levantada. Ainda com a palavra, o Sr. Marco Antônio Fabbri apontou que no "Relatório dos Auditores Independentes sobre as Demonstrações Contábeis nº 045/2023", publicado no Diário Oficial da Cidade, não constou o nome da empresa auditora bem como o nome do auditor que assinou tal relatório e sugeriu um adendo referenciando essa publicação a fim de informar tais dados. A Sra. Elenice Linhares acatou a recomendação e informou que tomará as devidas providências para tal. O Sr. Luis Felipe Arellano entrou virtualmente na reunião, foi inteirado do que havia sido conversado até então e concordou com os apontamentos feitos. A Sra. Elenice Linhares deu sequência à apresentação da Pauta, para cujos pontos não houve questionamentos. Tendo sido aprovado o Cronograma proposto para o ano de 2023 e nada mais havendo a tratar, foi dada por encerrada a reunião e lavrada a presente ata que lida e aprovada, encontra-se devidamente assinada pelos que estiveram presentes.

[redacted]

LUIS FELIPE VIDAL ARELLANO
Membro do Conselho Fiscal

MARCO ANTONIO FABBRI
Membro do Conselho Fiscal

[redacted]

ELENICE DOS SANTOS LINHARES
Gerente Administrativa-Financeira
SP Negócios

VANESSA APARECIDA RODRIGUES SILVA
Assessora Técnica
SP Negócios

[redacted]

Ata da 21ª Reunião CF 05 07 2023 pdf

Código do documento 4d26a45b-fe8c-4a9b-85dd-c7e787fc255c

Assinaturas

Luis Felipe Vidal Arellano

Marco Antonio Fabbri

Elenice dos Santos Linhares

Assinou

Vanessa Aparecida Rodrigues Silva

Eventos do documento

17 Jul 2023, 09:44:21

17 Jul 2023, 09:47:27

17 Jul 2023, 09:50:10

17 Jul 2023, 09:58:28

17 Jul 2023, 10:43:30

[redacted]

18 Jul 2023, 05:56:17

[redacted]

Hash do documento original

[redacted]

Esse log pertence **única** e **exclusivamente** aos documentos de HASH acima

Esse documento está assinado e certificado pela D4Sign

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo I: Apresentação em Power Point

21ª Reunião Ordinária do Conselho Fiscal

05 de julho de 2023



Situação geral das contas

1. SITUAÇÃO GERAL DAS CONTAS – ADITIVO Nº 04

Termo Contratual	Data do repasse	Valor bruto do repasse	Valor retido a título de fundo de reserva (3%)	Valor retido a título de fundo de investimento (1%)	Valor líquido depositado em conta corrente
Termo Aditivo nº 04 ao Contrato de Gestão SF/2020	25/04/2022	5.233.500,00	- 157.005,00	- 52.335,00	5.024.160,00
	16/09/2022	5.233.500,00	- 157.005,00	- 52.335,00	5.024.160,00
	06/03/2023	3.489.000,00	- 104.670,00	- 34.890,00	3.349.440,00
TOTAL		**13.956.000,00**	**- 418.680,00**	**- 139.560,00**	**13.397.760,00**

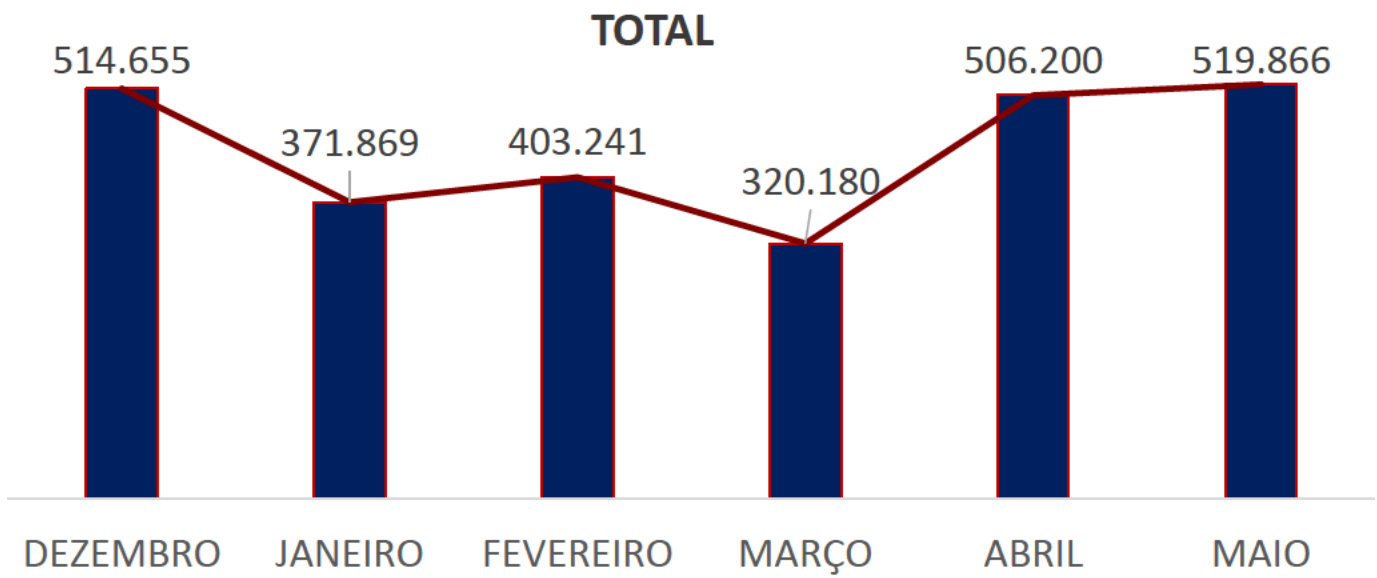
1. SITUAÇÃO GERAL DAS CONTAS – ADITIVO Nº 05

Termo Contratual	Data do repasse	Valor bruto do repasse	Valor retido a título de fundo de reserva (3%)	Valor retido a título de fundo de investimento (1%)	Valor líquido depositado em conta corrente
Termo Aditivo nº 05 ao Contrato de Gestão SF/2020	12/04/2023	2.095.344,00	- 62.860,32	- 20.953,44	2.011.530,24
	junho/23	2.027.510,00	- 60.825,30	- 20.275,10	1.946.409,60
	setembro/23	4.122.853,00	- 123.685,59	- 41.228,53	3.957.938,88
	fevereiro/24	5.710.293,00	- 171.308,79	- 57.102,93	5.481.881,28
TOTAL		**13.956.000,00**	**- 418.680,00**	**- 139.560,00**	**13.397.760,00**

Análise da execução dos contratos e recebíveis

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

CONTAS	DEZ/2022	JAN/2023	FEV/2023	MAR/2023	ABR/2023	MAIO
5.2 - Serviços de Terceiros	456.898	288.922	232.665	269.644	449.550	363.146
5.3 - Material de Consumo	111	-	262	289	333	808
5.4 - Despesas Gerais	47.173	79.308	167.420	44.371	53.120	153.406
5.5 - Tributárias	10.473	3.639	2.894	5.875	3.196	2.506
6 - Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-	-
7 - Investimentos	-	-	-	-	-	-
8 - Financiamentos	-	-	-	-	-	-
TOTAL	**514.655**	**371.869**	**403.241**	**320.180**	**506.200**	**519.866**



2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em dezembro/2022**

Serviços de terceiros:

Informática: contratação de ferramenta de workflow/CRM (Pipefy) – 02 últimas parcelas (R$ 65.159,87);

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00);

Consultoria/assessoria: remessa internacional ref. serviços de coordenação operacional e matchmaking para a Missão Empresarial Brasil – EUA (Broggini) (R$ 40.572,35); remessa internacional ref. serviços de qualificação de empresas para a Missão Empresarial Brasil – EUA (TLB Consulting) (R$ 36.080,10); serviço de treinamento e desenvolvimento gerencial em exportação (Links Comex) (R$ 10.220,00);

Outros desembolsos com serviços de terceiros: remessa internacional ref. serviços de cenografia para o evento "After Party Web Summit 2022" (Tripé) (R$ 7.045,13); traslado para os compradores das Rodadas de Negócio "Iluminação" (Linkeos) (R$ 2.830,00); tradução simultânea (Wide) (R$ 2.290,00); locação de estande em feiras/eventos internacionais para exposição de produtos brasileiros (R$ 207.152,50); serviço de catering para compradores internacionais (Vone Restaurante) (R$ 4.705,80);

Desembolsos com retenções tributárias decorrentes de contratos: PIS, Cofins, ISS e IR incidentes sobre as remessas internacionais (R$ 48.502,99).

Despesas Gerais:

Viagens e estadia: passagens aéreas para compradores internacionais (R$ 27.276,97).

Tributárias

Despesas financeiras e bancárias:

IOF + tarifas e despesas bancárias da remessa internacional (R$ 3.855,22);

IOF incidente sobre pagamento no cartão de crédito (Pipefy) (R$ 4.162,86);

PIS e Cofins sobre receitas financeiras (R$ 1.732,71);

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em janeiro/2023**

Serviços de terceiros:

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00);

Consultoria/assessoria: remessa internacional ref. serviços de coordenação operacional e matchmaking para a Missão Empresarial Brasil – EUA (Broggini) (R$ 173.934,34); cursos para qualificação empresarial "passo-a-passo para exportação" (Fafex) (R$ 25.000,00);

Outros desembolsos com serviços de terceiros: pagamento de taxa à Apex para participação em feira nos EUA (R$ 22.741,41);

Desembolsos com retenções tributárias decorrentes de contratos: PIS, Cofins e ISS incidentes sobre remessa internacional (R$ 31.552,05).

Despesas Gerais:

Viagens e estadia: passagens aéreas para funcionários e diretores para missões internacionais (Lisboa e EUA) (R$ 60.719,08).

Tributárias

Despesas financeiras e bancárias: IOF + tarifas e despesas bancárias ref. remessa internacional (R$ 1.847,37).

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em fevereiro/2023**

Serviços de terceiros:

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00); publicação de chamamento em jornal de grande circulação para licitação de VR (R$ 1.160,00).

Consultoria/assessoria: cursos para qualificação empresarial "passo-a-passo para exportação" (Fafex) (R$ 15.000,00);

Outros desembolsos com serviços de terceiros: remessa internacional ref. serviços de coleta de dados automatizada, disponibilização, implantação e customização de plataforma digital (White Label) para mapeamento de ecossistema (Dealroom) (R$ 94.410,00); aquisição de credenciais para acesso à feira Expo West (R$ 54.631,92);

Desembolsos com retenções tributárias decorrentes de contratos: PIS, Cofins, IR e ISS incidentes sobre remessa internacional (R$ 34.770,52).

Despesas Gerais:

Viagens e estadia: passagens aéreas para funcionários e diretores para missões internacionais (Lisboa e EUA) + diárias + seguro viagem (R$ 150.307,07);

Outros desembolsos com despesas gerais: renovação assinatura Zoom (R$ 1.143,51).

Tributárias

Despesas financeiras e bancárias: IOF + tarifas e despesas bancárias ref. remessa internacional (R$ 908,76).

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em março/2023**

Serviços de terceiros:

Manutenção: troca do forro de uma das salas de reunião (R$ 1.330,00);

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00);

Consultoria/assessoria: : última parcela da remessa internacional ref. serviços de coordenação operacional e matchmaking para a Missão Empresarial Brasil – EUA (Broggini) (R$ 111.226,08); cursos para qualificação empresarial "passo-a-passo para exportação" (Fafex) (R$ 10.000,00);

Outros desembolsos com serviços de terceiros: cota de patrocínio para participação no Smart City Expo Curitiba (1ª parcela – R$ 75.000,00); pacote de propriedades e serviços para a participação no Game Jam Plus (R$ 20.000,00);

Desembolsos com retenções tributárias decorrentes de contratos: PIS, Cofins e ISS incidentes sobre remessa internacional (R$ 17.465,22).

Despesas Gerais:

Viagens e estadia: passagens aéreas para funcionários e diretores para participação em reuniões e eventos nacionais (Brasília, Curitiba e RJ) + diárias + seguro viagem (R$ 28.274,83);

Transporte: táxi (R$ 4.833,57);

Outros desembolsos com despesas gerais: renovação de assinaturas de revistas e jornais, nacionais e internacionais (R$ 4.313,25).

Tributárias

Despesas financeiras e bancárias: IOF + tarifas e despesas bancárias ref. remessa internacional (R$ 861,77).

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em abril/2023**

Serviços de terceiros:

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00);

Consultoria/assessoria: : coordenação operacional, arregimentação de potenciais redes varejistas estrangeiras e matchmaking do Projeto Brasil Food Retail Experience 2023 (VSV - parcela 1 de 2) (R$ 15.246,00) e do Natural Tech Bio Brazil Fair 2023 (Orbiz – parcela 1 de 2) (R$ 18.760,00); cursos para qualificação empresarial "passo-a-passo para exportação" (Fafex) (R$ 1.560,28); serviços de orientação aos empresários brasileiros participantes da Missão Comercial EUA de iluminação em decorrência da Light Fair 2023 (Rafael Leão - parcela 1 de 2) (R$ 9.700,00).

Outros desembolsos com serviços de terceiros: cota de patrocínio para participação no Smart City Expo Curitiba (2ª parcela – R$ 175.000,00); pacote de serviços e de propriedades que permite a participação da SP Negócios no Web Summit Rio 2023 (parcela única - Connected Intelligence) (R$ 190.779,01); aluguel de smatphone com licença de leitor de credenciais para uso na Expowest 2023 (R$ 2.555,45).

Desembolsos com retenções tributárias decorrentes de contratos: PIS, Cofins e ISS incidentes sobre remessa internacional (R$ 2.394,00).

Despesas Gerais:

Viagens e estadia: passagens aéreas para funcionários e diretores para missões internacionais (Lisboa e EUA) + participação em eventos nacionais (Curitiba e Porto Alegre) + diárias + seguro viagem (R$ 12.825,22);

Transporte: táxi (R$ 3.750,14);

Outros desembolsos com despesas gerais: upgrade de licença Zoom (R$ 10.184,01).

Tributárias

Despesas financeiras e bancárias: IOF + tarifas e despesas bancárias ref. remessa internacional (R$ 4.448,12).

2. ANÁLISE DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS E RECEBÍVEIS

- **Maiores desembolsos em maio/2023**

Serviços de terceiros:

Publicidade: design e produção de materiais digitais para divulgação dos projetos desenvolvidos pela Diretoria de Exportação (Elemento) (R$ 5.100,00); serviços gráficos visando a produção e instalação de peças de comunicação para a efetiva utilização do espaço institucional no Web Summit Rio 2023 (KVA) (R$ 5.500,00).

Outros desembolsos com serviços de terceiros: serviços de planejamento, organização, coordenação, comunicação e execução de eventos, incluindo o apoio operacional e logístico para realização do projeto SP Tech Summit Varejo (ZAZ Produções) (R$ 140.103,12); fornecimento de propriedades e serviços que permitirá a participação da SP Negócios no maior hub de negócios da indústria de games da América Latina (BIG Festival) (R$ 180.000,00) .

Despesas Gerais:

Aluguel: referente ao depósito caução pelo aluguel do bloco vizinho (12D) (R$ 26.200,00)

Viagens e estadia: passagens aéreas para funcionários e diretores para missões internacionais (NY) + participação em eventos nacionais (Curitiba, Porto Alegre e Brasília) + diárias + seguro viagem (R$ 104.666,09);

Transporte: táxi (R$ 5.189,42);

Outros desembolsos com despesas gerais: upgrade de licença Zoom (R$ 10.184,01).

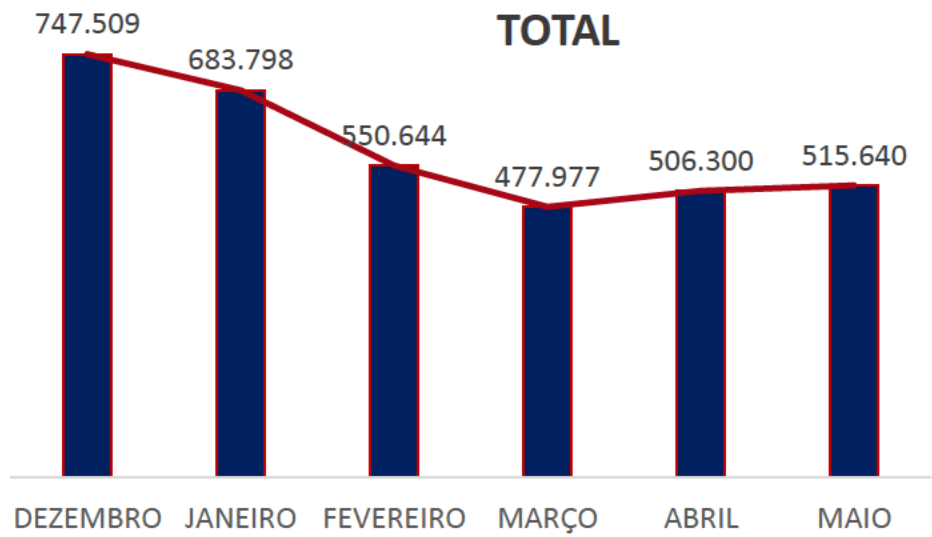
Despesa com pessoal

3. DESPESA COM PESSOAL

CONTAS	DEZ/22	JAN/23	FEV/23	MAR/23	ABR/23	MAIO
5.1.1 - Salários	369.351	323.723	241.255	256.343	257.271	248.113
5.1.2 - Encargos	261.295	309.742	259.445	189.535	189.692	194.798
5.1.3 - 13º Salário	58.709	-	-	-	8.178	11.330
5.1.4 - Férias	35.541	22.837	9.807	3.411	23.792	14.350
5.1.5 - Vale Refeição	14.829	19.365	17.800	19.983	18.600	38.130
5.1.8 - Plano de Saúde	7.246	7.130	7.415	8.237	8.062	8.412
5.1.9 - Seguro de Vida	254	246	246	230	238	238
5.1.11 - Rescisões Contratuais	-	420	14.308	-	-	-
5.1.13 - Recrutamento e Seleção	83	159	159	159	159	159
5.1.14 - Treinamento de Pessoal	-	-	-	-	-	-
5.1.15 - Vale Transporte	129	31	64	79	33	109
5.1.17 - Outros desembolsos com pessoal	73	145	145	-	277	-
5.1 - Despesas com Pessoal	**747.509**	**683.798**	**550.644**	**477.977**	**506.300**	**515.640**

Vale Transporte: pagamento de vale transporte aos estagiários conforme necessidade de trabalho presencial
Recrutamento e Seleção: despesas com manutenção de contrato de estágio
Outros desembolsos: despesas com exames médicos e com relatórios ocupacionais exigidos por lei
Rescisões contratuais: desligamento de 01 funcionária (assessora II) em fevereiro
Vale refeição: pagamento da recarga do mês de maio e de junho feito em um único mês.

O que mudou?
- Novo fornecedor de Vale Refeição a partir de abril;
- Aplicação do reajuste salarial em janeiro (dissídio);
- Seguro de vida




SÃO
PAULO
NEGÓCIOS

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo II: Relatório nº 116/2023 - análise dos objetivos e indicadores relativos ao Contrato de Gestão - período: janeiro a março/2023

SÃO PAULO NEGÓCIOS –
SP NEGÓCIOS

RELATÓRIO DE PROCEDIMENTOS ACORDADOS SOBRE A ANÁLISE DOS OBJETIVOS E INDICADORES RELATIVOS AO CONTRATO DE GESTÃO

Nº 116/2023

Período: Janeiro a Março/2023

À
São Paulo Negócios – SP Negócios
A/C: Dr. Aloysio Nunes Ferreira – Diretor Presidente
C/C: Sra. Elenice S. Linhares

Prezados Senhores:

I - CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES:

Realizamos os serviços de auditoria independente, aplicando os procedimentos previamente acordados com V.Sas., relativos aos objetivos e indicadores do 4º Termo Aditivo do Contrato de Gestão 01/2020, firmado junto à Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho - SMDET, em observância ao disposto na NBC TSC 4400, regulamentada pela Resolução nº 1.277/2010, do Conselho Federal de Contabilidade, aplicável aos trabalhos de procedimentos acordados, portanto não incluíram todos os procedimentos requeridos pelos padrões de auditoria independente adotados para os exames, cujo objetivo é o de expressar uma opinião formal sobre as demonstrações contábeis.

Analisamos os referidos indicadores, compreendidos para o período de 01/01/2023 a 31/03/2023, relativos ao 4° Termo Aditivo ao Contrato de Gestão nº 01/2020, cujo aditivo foi celebrado junto à Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e do Trabalho (SMDET), em 31 de março de 2022:

Este Relatório encontra-se apresentado nos seguintes tópicos:

II.01 - 4° TERMO ADITIVO AO CONTRATO DE GESTÃO Nº 01/2020 (VIGÊNCIA DE 01 DE ABRIL DE 2022 ATÉ 31 DE JANEIRO DE 2025):

II.01.01 - Descrição dos Objetivos e Indicadores

OBJETIVO 01: Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no Município de São Paulo.

[redacted]

- *Indicador 01: Número de projetos de investimentos facilitados.*

Meta do Contrato: 10 projetos.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foi apurado pela Administração 3 (três) projetos.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foi apurado pela Administração 4 (quatro) projetos.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foi apurado pela Administração 5 (cinco) projetos, havendo o cumprimento integral da meta, com um excedente de 2 projetos.

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foi apurado pela Administração 4 (quatro) projetos, havendo o cumprimento integral da meta, com um excedente de 6 projetos.

- *Indicador 02: Expectativa de investimentos.*

Meta do Contrato: R$ 600.000.000,00.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foi anunciado o montante de R$ 34.200.000,00 em investimentos.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foi anunciado o montante de R$ 471.200.000,00 em investimentos.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foi anunciado o montante de R$ 217.460.000,00 em investimentos, havendo o cumprimento integral da meta, com um excedente de R$ 122.860.000,00.

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foi anunciado o montante de R$ 80.256.000,00 em investimentos, havendo o cumprimento integral da meta, com um excedente de R$ 203.116.000,00.

- *Indicador 03: Número de atendimentos a investidores qualificados, direcionados aos projetos do PMD.*

Meta do Contrato: 15 atendimentos.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foram realizadas pela Administração 24 (vinte e quatro) atendimentos, com atendimento integral da meta do contrato, e um excedente de 9 atendimentos.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foram realizadas pela Administração, mais 16 (dezesseis) atendimentos, com um excedente total de 25.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foram realizadas pela Administração, mais 11 (onze) atendimentos, com um excedente total de 36.

[redacted]

No período de 01/03/2023 a 31/03/2023, foram realizadas pela Administração, mais 16 (dezesseis) atendimentos, com um excedente total de 52.

OBJETIVO 02 - Posicionar o Município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios.

- *Indicador 04: Número de articulações realizadas visando fomentar o ambiente de negócios.*

Meta do Contrato: 30 atendimentos.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foram executadas 12 ações.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foram executadas 08 ações.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foram executadas 18 ações, havendo o cumprimento integral da meta, e um excedente de 08 ações

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foram executadas 13 ações, havendo o cumprimento integral da meta, e um excedente de 21 ações

- *Indicador 05: Realização de eventos de indução setorial.*

Meta do Contrato: 08 eventos.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foi realizado pela Administração 01 (um) evento.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foram realizados pela Administração, 03 (três) eventos.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foram realizados pela Administração, 02 (dois) eventos.

No período de 01/03/2023 a 31/03/2023, foram realizados pela Administração, 02 (dois) eventos, havendo o cumprimento integral da meta.

- *Indicador 06: Elaboração de materiais informativos sobre o ambiente de inovação.*

Meta do Contrato: 04 materiais.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, não foram elaborados materiais informativos.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foi elaborado 1 (um) material informativo.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, não foram elaborados materiais informativos.

[redacted]

No período de 01/03/2023 a 31/03/2023, foram elaborados pela Administração, 04 (quatro) materiais informativos, havendo o cumprimento integral da meta e um excedente de 1 material informativo.

OBJETIVO 03 - Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo.

- *Indicador 07: Geração de negócios de exportação.*

Meta do Contrato: US$ 12.000.000,00.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foi apurado e anunciado o montante de US$ 15.522.000,00, havendo o cumprimento integral da meta, com um excedente de US$ 3.522.000,00.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foi apurado e anunciado o montante de US$ 7.530.000,00, havendo um excedente total de US$ 11.052.000,00.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foi apurado e anunciado o montante de US$ 9.397.700,00, havendo um excedente total de US$ 20.449.700,00.

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foi apurado e anunciado o montante de US$ 8.177.000,00, havendo um excedente total de US$ 28.626.700,00

- *Indicador 08: Realização de missões internacionais empresariais para a promoção da imagem institucional da cidade de São Paulo e para geração de negócios.*

Meta do Contrato: 03 eventos.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, a administração não realizou missões internacionais, assim como no período de 01/07/2022 a 30/09/2022.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foi realizado 1 (hum) evento internacional.

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foram realizados 2 (duas) missões internacionais, havendo o cumprimento integral da meta.

- *Indicador 09: Acompanhamento das empresas no ciclo de atendimento e fomento de internacionalização.*

Meta do Contrato: 10% (porcentagem).

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foi apurado o percentual de 41% referente ao acompanhamento de empresas, havendo o cumprimento integral da meta, e um excedente de 31%.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foi apurado o percentual de 15%, referente ao acompanhamento de empresas, com o excedente total de 46%.

[redacted]

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foi apurado o percentual de 5%, referente ao acompanhamento de empresas, com o excedente total de 51%.

No período de 01/01/2023 a 31/03/2023, foi apurado o percentual de 6%, referente ao acompanhamento de empresas, com o excedente total de 57%.

- *Indicador 10: Número de empresas participantes de ações de negócios internacionais.*

Meta do Contrato: 200 ações.

No período de 01/04/2022 a 30/06/2022, foram realizadas pela Administração 105 (cento e cinco) ações.

No período de 01/07/2022 a 30/09/2022, foram realizadas pela Administração 62 (sessenta e dois) ações.

No período de 01/10/2022 a 31/12/2022, foram realizadas pela Administração 60 (sessenta) ações, havendo o cumprimento integral da meta, e um excedente de 27 ações.

No período de 01/01/2023 a 01/03/2023, foram realizadas pela Administração 63 (sessenta e três) ações, havendo o cumprimento integral da meta, e um excedente de 90 ações.

II.01.02 - 4° Termo Aditivo ao Contrato de Gestão nº 01/2020: Quantidades alcançadas por Objetivo e Indicador – abril/2022 a março/2023:

OBJETIVO	INDICADOR	METAS ABSOLUTAS – 4º ADITIVO	EXECUTADO (DE 01/04/2022 ATÉ 30/06/2022	EXECUTADO (DE 01/07/2022 ATÉ 30/09/2022	EXECUTADO (DE 01/10/2022 ATÉ 31/12/2022	EXECUTADO (DE 01/01/2023 ATÉ 31/03/2022	À EXECUTAR/ (EXCEDENTE) :
1	1	10 (quantidade)	03	04	05	03	(06)
1	2	R$ 600.000.000,00 (valor)	R$ 34.200.000,00	R$ 471.200.000,00	R$ 217.460.000,00	R$ 80.526.000,00	(R$ 203.116.000,00)
1	3	15 (quantidade)	24	16	11	16	(52)
2	4	30 (quantidade)	12	08	18	13	(21)
2	5	08 (quantidade)	01	03	02	02	-
2	6	04 (quantidade)	0	01	0	04	(01)
3	7	US$ 12.000.000,00 (valor)	US$ 15.522.000,00	US$ 7.530.000,00	US$ 9.397.700,00	US$ $ 8.177.000,00	US$ ($ 28.626.700,00)
3	8	(03) quantidade	0	0	01	02	-
3	9	10% (porcentagem)	41%	15%	5%	7%	(57%)
3	10	200 (quantidade)	105	62	60	63	(90)

[redacted]

III - PROCEDIMENTOS APLICADOS PARA VALIDAÇÃO DAS AÇÕES

a) Análise de matérias em mídia impressa de comunicação de grande circulação;

b) Análise de Formulários de pesquisas e dados cadastrais obtidos junto às empresas atendidas, correspondências eletrônicas de agradecimento e declarações de avaliação das empresas atendidas;

c) Análise dos Relatórios de controle interno sobre os objetivos e indicadores elaborados pela área de controles internos da SP Negócios, demonstrando as quantidades e itens cumpridos;

d) Análise das evidências comprobatórias relativas às quantidades e itens cumpridos, as quais estão representadas por:

- *Lista de presença em eventos, reuniões e conferências em que a SP Negócios esteve presente;*
- *Links para acesso a vídeo conferências e reuniões virtuais realizadas entre os colaboradores da SP Negócios e as empresas prospectadas;*
- *Fotos dos representantes da SP Negócios junto a representantes de empresas nacionais e multinacionais, de entidades dos mais diversos ramos de negócios;*
- *Cartões de visitas de vários participantes;*
- *Outras evidências definidas pelo Contrato de Gestão, Agência e gestores das áreas responsáveis pela execução das metas.*

IV - CONSIDERAÇÕES FINAIS:

As informações constantes neste Relatório, são para uso restrito da São Paulo Negócios – SP Negócios, não devendo ser distribuídas ou utilizadas para quaisquer outros propósitos, por quaisquer meios ou pessoas que não sejam da administração da entidade.

Este relatório está relacionado exclusivamente às análises dos objetivos e indicadores do Contrato de Gestão e seu Aditivo, e não se estende às Demonstrações Contábeis da SP Negócios – São Paulo Negócios.

Com base nos testes efetuados e na extensão que julgamos necessária, e considerando os aspectos abordados neste Relatório, concluímos que os controles são satisfatórios e proporcionam segurança à São Paulo Negócios – SP NEGÓCIOS, na coleta das comprovações consideradas para as nossas análises dos objetivos e indicadores, relativos ao período de 01 de janeiro de 2023 a 31 de março de 2023.

Atenciosamente.

São Paulo, 17 de maio de 2023.

[redacted]

SACHO AUDITORES INDEPENDENTES
[redacted]

[redacted]

HUGO FRANCISCO SACHO
[redacted]

[redacted]

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo III: 5º Termo Aditivo ao Contrato de Gestão nº SF 01/2020 + Plano de Trabalho SPN 2023/2024

CIDADE DE SÃO PAULO
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TRABALHO

5º TERMO DE ADITAMENTO AO CONTRATO DE GESTÃO Nº 01/2020

Pelo presente, de um lado, o **MUNICÍPIO DE SÃO PAULO**, pessoa jurídica de direito público interno, CNPJ 46.395.000/ 0001-39, por intermédio da **SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TRABALHO - SMDET**, inscrita no CNPJ [redacted] com sede na Avenida São João, 473, 4º e 5º andares, Centro, São Paulo/SP, neste ato, representada por sua Secretária, Senhora **Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot**, adiante designada **CONTRATANTE** e, de outro lado, a **SÃO PAULO INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS - SPIN**, pessoa jurídica de direito privado de fins não econômicos, de interesse coletivo e de utilidade pública, inscrita no CNPJ [redacted], com sede estabelecida na Rua Libero Badaró, 293, 12º andar, Centro, São Paulo/SP, neste ato, representada por seu Diretor Executivo de Investimentos e Novos Negócios, Senhor **Michael Sotelo Cerqueira**, inscrito no [redacted] e por sua Diretora Executiva de Negócios e Exportação, Senhora **Márcia de Mello Gomide**, inscrita no [redacted], adiante designada **CONTRATADA**, celebram o presente **TERMO DE ADITAMENTO CONTRATUAL**, mediante as seguintes cláusulas e condições:

1. CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO

1.1. O objeto do presente termo aditivo consiste na:

1.1.1. Pactuação do Plano de Trabalho (doc. 080845875) para execução nos próximos 12 meses de vigência do contrato, de abril de 2023 a março de 2024, que passa a ser parte integrante do Contrato de Gestão.

1.1.1.1. Atualização da Cláusula Terceira do Contrato de Gestão.

2. CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES E RESPONSABILIDADES DA CONTRATADA

2.1. Ficam acrescidas à Cláusula Terceira do Contrato de Gestão as seguintes subcláusulas:

...

3.1.31 fornecer dados desagregados referentes às metas e indicadores descritos no Plano de Trabalho, a fim de que a CONTRATANTE possa analisá-los separadamente;

3.1.32 apresentar, ao fiscal do contrato, relatórios mensais de atividades detalhados referentes à atuação da CONTRATADA.

3. CLÁUSULA TERCEIRA - DO VALOR E DA DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

3.1. Os valores de repasse do contrato ficam ajustados para atender às necessidades contratuais, nos termos do Cronograma Financeiro e Desembolsos atualizado abaixo, perfazendo o valor global de R$ 13.956.000,00 (treze milhões e novecentos e cinquenta e seis mil reais) para o período de vigência do Plano de Trabalho estipulado neste Termo de Aditamento.

Parcela de Repasse	Data do Repasse	Valor do Repasse (Bruto)	Fundo de Contingência (3%)	Fundo de Incentivo (1%)	Valor do Repasse (Líquido)
1ª parcela	5º dia útil de abril/23	R$ 2.095.344,00	R$ 62.860,32	R$ 20.953,44	R$ 2.011.530,24

2ª parcela	5º dia útil de junho/23	R$ 2.027.510,00	R$ 60.825,30	R$ 20.275,10	R$ 1.946.409,60
3ª parcela	5º dia útil de setembro/23	R$ 4.122.853,00	R$ 123.685,59	R$ 41.228,53	R$ 3.957.938,88
4ª parcela	5º dia útil de fevereiro/24	R$ 5.710.293,00	R$ 171.308,79	R$ 57.102,93	R$ 5.481.881,28
Totais estimados		**R$ 13.956.000,00**	**R$ 418.680,00**	**R$ 139.560,00**	**R$ 13.397.760,00**

3.2. A despesa do presente aditamento onerará a seguinte dotação orçamentária do exercício financeiro de 2023: 30.10 .11.334.3019.2.438.3.3.50.85.00.00.

4. CLÁUSULA QUARTA - DA RATIFICAÇÃO

4.1. Ficam ratificadas as demais cláusulas e condições do Termo de Contrato de Gestão 01/2020.

4.2. As PARTES, expressamente, anuem a todo conteúdo deste instrumento.

E, por estarem assim justas e acordadas, foi lavrado este instrumento que, após lido, conferido e achado conforme, vai assinado eletronicamente pelas partes e duas testemunhas.

São Paulo, 31 de março de 2023.

[redacted]

ALINE PEREIRA CARDOSO DE SÁ BARABINOT

Secretária - Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho

[redacted]

MICHAEL SOTELO CERQUEIRA

Diretor Executivo de Investimentos e Novos Negócios - São Paulo Investimentos e Negócios

[redacted]

MÁRCIA DE MELLO GOMIDE

Diretora Executiva de Negócios e Exportação - São Paulo Investimentos e Negócios

Testemunha [redacted]

PLANO DE TRABALHO SÃO PAULO NEGÓCIOS

2023/2024

Março/2023

Sumário

INTRODUÇÃO 4
O CONTEXTO E OS DESAFIOS 5
DIRETORIA DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÃO 6
1. AÇÕES DE QUALIFICAÇÃO 7
1.1. TRILHAS DE QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL 7
1.2. MANUAL DO EXPORTADOR 7
1.3. WEBINARS PREPARATÓRIOS PARA MISSÕES E EVENTOS 8
2. AÇÕES DE FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO COMERCIAL 8
2.1 RODADAS DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS 8
2.2 MISSÕES EMPRESARIAIS 9
2.3 AÇÕES DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E ATENDIMENTO EMPRESARIAL 11
RESULTADOS ESPERADOS 11
INDICADORES 12
DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS 13
PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR 14
Proposta para o Plano de Trabalho: 15
Resultados esperados 15
AÇÕES DE MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS 15
Proposta para o Plano de Trabalho: 16
Resultados esperados 16
PROJETOS DE DESESTATIZAÇÃO 16
Proposta para o Plano de Trabalho 17
Resultados esperados 17
PROMOÇÃO DA IMAGEM DE SÃO PAULO COMO DESTINO DE INVESTIMENTOS 17
Proposta para o Plano de Trabalho 18
Resultados esperados 18
INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS 18
ARTICULAÇÕES PARA O FOMENTO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NA ÁREA DE INOVAÇÃO SP TECH WEEK – SPTW 20
Proposta para o Plano de Trabalho 20
Resultados Esperados 20
AVANÇA TECH 20
Resultados esperados 21
INDUÇÃO SETORIAL 21
AVANÇA TECH CONECTA 21
Resultados esperados 22

AVANÇA TECH SUMMIT 22
Resultados esperados 22
AÇÕES PARA O POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO 22
AVANÇA TECH DATA 23
Resultados esperados 23
ATIVAÇÃO EM EVENTOS 23
Proposta para o Plano de Trabalho 23
Resultados esperados 23
INDICADORES 25
ANEXO II – CRONOGRAMA FINANCEIRO E DE DESEMBOLSOS VINCULADO AO PLANO DE TRABALHO 2023-24 27

INTRODUÇÃO

A São Paulo Negócios SP NEGÓCIOS, SP Negócios, Serviço Social Autônomo (SSA), dotado de personalidade jurídica de direito privado, com fins não econômicos, interesse coletivo e de utilidade pública, instituído pelo Decreto nº 57.727 de 08 de junho de 2017, conforme a Lei nº 16.665 de 23 de maio de 2017, posteriormente atualizados pela Lei n° 17.433 de 29 de julho de 2020 e pelo Decreto n° 59.686 de 13 de agosto de 2020, possui a finalidade de promover a execução de políticas de desenvolvimento que contribuam para a atração e expansão de investimentos, incentivem e promovam oportunidades de negócios locais e internacionais, contribuam para a melhoria da competitividade das empresas paulistanas, potencializem a cidade como referência internacional por sua economia, por seus setores produtivos, de inovação e tecnologia e de desenvolvimento com sustentabilidade, articulando parcerias institucionais e organizacionais para este fim.

O presente Plano de Trabalho apresenta um conjunto de projetos e ações que dão continuidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido e vem produzindo resultados positivos, aprofundando-os no sentido das diretrizes estratégicas definidas e da missão institucional atribuída à SP Negócios. Destaca-se o estímulo às exportações, o atendimento e a prospecção de novos investimentos, o incentivo aos negócios ligados à inovação, criatividade e à tecnologia, além da prospecção de *players* e oportunidades que contribuam com o Programa Municipal de Desestatização e o Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico (PMDE).

As ações realizadas pela SP Negócios terão como foco os 10 (dez) setores de atividade econômica definidos como estratégicos no PMDE, sendo eles[1]:
- Comércio e Varejo;
- Economia Criativa;
- Economia Verde e Sustentabilidade;
- Educação e Qualificação (*);
- Indústria;
- Infraestrutura, Mobilidade e Construção (*);
- Saúde, Esporte e Qualidade de Vida (*);
- Serviços Financeiros e Profissionais (*);
- Tecnologia e Inovação
- Turismo e Gastronomia

Ressaltamos que o apoio às atividades acima elencadas buscará alinhamento com a missão institucional e as atribuições da SP Negócios, no que diz respeito à promoção de negócios de exportação e investimentos.

[1] Os setores destacados com asterisco não são passíveis de atendimento no âmbito da exportação, a saber: Educação e Qualificação, Mobilidade e Construção, Comércio, Serviços Financeiros e Profissionais e Saúde, Esporte e Qualidade de Vida.

O CONTEXTO E OS DESAFIOS

Com 12,3 milhões de habitantes, o que representa 6% da população do país, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Cidade de São Paulo é a mais populosa do Brasil e está entre as 10 mais do planeta. Conectada e integrada ao mundo ao mesmo tempo conectada, integrada e conurbada aos vizinhos municípios que compõem a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), tem-se uma ampla metrópole com cerca de 21,5 milhões de habitantes.

Nesse contexto, os números, índices e dados são expressivos. Verifica-se, dentre outros, um Produto Interno Bruto (PIB) da ordem de 699 bilhões de reais, 32,9% do PIB do Estado de São Paulo e 10,6% do brasileiro (IBGE, 2017). Todo esse cenário torna ainda mais importantes os desafios a serem superados por meio do desenvolvimento econômico e social de nossa capital.

Para medição do nível de atendimento dispendido pela SP Negócios em suas atividades, fica elencado o Indicador "Qualidade do Atendimento", que terá como métrica o percentual (%) de nível de satisfação onde Ruim = muito baixo; Razoável = baixo; Bom = Alto e Muito bom = Muito Alto, com meta de 60% (sessenta por cento) para o período compreendido entre 01/04/2023 a 31/03/2024; este indicador será mensurado através da somatória de pontuação do nível de satisfação dos clientes atendidos, obtido pela aplicação de Questionário de Satisfação a ser elaborado especificamente para este fim e utilizado pelas áreas fim da SP Negócios.

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, alinhadas aos objetivos da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho – SMDET e propõem a aplicação de uma estratégia de alinhamento e integração com o Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico (PMDE), observando-se os eixos estratégicos nele contidos, notadamente o de melhoria de competitividade das empresas paulistanas e a diretriz de internacionalização da economia paulistana, atuando para estimular as exportações e posicionar a cidade de São Paulo como polo brasileiro de negócios internacionais.

As ações contidas no presente Plano de Trabalho estão vinculadas às 03 principais verticais 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.



A interação das empresas com a SP Negócios dar-se-á por meio de sua inscrição nas ações oferecidas pelo Programa São Paulo Exporta, levando-se em conta a avaliação inicial da maturidade exportadora, feita pela equipe de técnicos da Diretoria de Negócios e Exportação, seguida da indicação de quais atividades são as mais adequadas para o perfil da empresa, de acordo com o diagrama inserido no texto acima.

Conforme se observa no fluxo de atendimento, 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 vêm sofrendo com barreiras não tarifárias no mercado-alvo da negociação, o que sugere um atendimento mais pontual para facilitação de negócios.

1. AÇÕES DE QUALIFICAÇÃO

1.1. TRILHAS DE QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL

São um conjunto de módulos de capacitação para a qualificação de empresas, estruturados em trilhas, que terão como objetivos contribuir para o aprimoramento e desenvolvimento das empresas em temas técnicos e gerenciais, bem como na construção de estratégias de internacionalização. Tais capacitações são particularmente importantes para as empresas e, quando bem aplicadas, podem trazer ganhos significativos de competitividade internacional.

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 junto aos diversos setores atendidos pela SP Negócios. Neste sentido, não existe definição prévia dos temas que serão ofertados, sendo o conteúdo customizado às necessidades dos clientes e grau de maturidade e vocação exportadora das empresas, abarcando desde promoção comercial até conteúdos mais especializados que demandam parcerias com especialistas.

Para o monitoramento da evolução nas trilhas de qualificação e de acordo com a identificação do grau de maturidade exportadora das empresas atendidas pelo programa, prevê-se a realização de mentorias ao final da conclusão de cada módulo de qualificação. Essas mentorias têm como objetivos avaliar a aplicação dos conhecimentos obtidos, reorientar processos e selecionar os perfis para participação nos eventos de promoção comercial, oferecidos pela SP Negócios, visando a iniciação ou o incremento das exportações. Ao longo do período de 12 meses, estima-se a realização de 225 atendimentos, que serão classificados conforme o setor de atividade econômica e o endereço das empresas, em um esforço de regionalização da base de dados dos atendimentos e priorização dos setores considerados estratégicos. As empresas que receberão mentorias estão incluídas nestes atendimentos.

A SP Negócios compartilhará com a SMDET os relatórios mensais periódicos que já são enviados ao Gabinete do Prefeito.

1.2. MANUAL DO EXPORTADOR

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 de uma capacitação que visa estimular as empresas que têm potencial exportador a iniciarem esse processo. Por meio da divulgação e distribuição desse manual, os serviços da SP Negócios, dedicados ao fomento de exportação, passarão a ser mais conhecidos.

Serão realizados 03 (três) webinars para apresentação do manual do exportador, com atividades interativas para estimular e auxiliar as empresas paulistanas a se internacionalizarem. Serão impressos 150 exemplares do Manual do Exportador, com a previsão de disponibilizar parte desses exemplares à SMDET. Além disso, o Manual do Exportador também terá disponibilizado na versão online aos potenciais interessados, mediante preenchimento prévio de formulário.

1.3. WEBINARS PREPARATÓRIOS PARA MISSÕES E EVENTOS

Realização de webinars para preparação das empresas para participação nas missões empresariais e ou ações de promoção comercial, no formato on-line, com apresentação de temas de interesse e oportunidades nos mercados-alvo das ações de promoção e missões, com a participação de Setores Comerciais, são eles: SECOM das Embaixadas Brasileiras no Exterior, Câmaras de Comércio e outros especialistas que possam ser convidados.

A participação em missões exige grande investimento e preparo das empresas. Os webinars servirão como eventos preparatórios para garantir o acesso a informações qualificadas sobre os mercados da ação, com vistas a melhorar o entendimento das empresas sobre as características de uma negociação internacional, dirimir dúvidas, apresentar as oportunidades e melhor preparar as empresas para obterem bons resultados no exterior.

2. AÇÕES DE FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO COMERCIAL
2.1 RODADAS DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

Trata-se de um conjunto de encontros de negócios entre empresas paulistanas capacitadas e com potencial de exportação (produtos/serviços) e compradores internacionais qualificados, de segmentos previamente selecionados em formato on-line ou presencial, que serão convidados para vir a São Paulo para conhecerem os produtos brasileiros e negociarem com as empresas.

As reuniões 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 SP 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 – bem como recebem análise sobre a aceitabilidade do produto ofertado, níveis de preço, certificações e questões de distribuição. A partir dessas informações, a cada rodada, serão gerados relatórios sintéticos a serem a serem disponibilizados à SMDET, nos quais constarão informações de áreas de interesse, potenciais parceiros e projetos e/ou parcerias identificadas pela agência.

A seleção dos segmentos e mercados-alvo, bem como a data de realização das rodadas, levam em conta as informações e demandas das associações setoriais que responderam à pesquisa realizada pela SP Negócios. A realização das rodadas de negócios será previamente informada à SMDET, que se manifestará acerca de sua participação nos encontros. Além destas informações previamente identificadas, que indicarão os setores a serem contemplados, poderá também ser considerada a participação de empresas que apresentem diferenciais competitivos ou atributos relacionados às práticas ESG - *Environmental, Social and Governance*, como por exemplo,

produtos orgânicos voltados para a saudabilidade, produtos feitos a partir de reutilização de materiais, empresas que possuam produtos feitos em parceria com comunidades, dentre outros.

A ação prevê a promoção comercial, em formato de reuniões B2B, organizadas ao longo de 01 ou 02 dias inteiros, seguidas de visitas técnicas a *showrooms,* fábricas e, ainda, visitação a eventos de negócios: feiras, congressos, festivais etc.

As rodadas de negócios poderão ocorrer de forma on-line ou presencial, sempre em período concomitante à realização de algum evento de promoção comercial importante para os setores mapeados como alvo da rodada.

Nas edições presenciais, além da reunião de negócios, há previsão de visitas guiadas aos eventos de referência, bem como a realização de visitas técnicas aos *showrooms* e fábricas das empresas participantes.

As rodadas realizadas de forma presencial oferecem, ainda, uma programação paralela aos visitantes compradores estrangeiros, que incluirá visitas técnicas 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 de modo a 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 impactarão no indicador de resultados relacionado ao fomento do comércio internacional, através da geração de expectativas de negócios para os 12 meses subsequentes à realização de cada ação, contribuindo para a atração, retenção e expansão dos negócios na cidade de São Paulo.

Para o período de referência deste Plano de Trabalho estima-se a realização de 5 (cinco) rodadas de negócios internacionais.

2.2 MISSÕES EMPRESARIAIS

As missões empresariais permitem divulgar setores e empresas, além de observar a realidade do mercado visitado, fornecendo informações técnico-comerciais e permitindo a visitação 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.

As missões empresariais, em geral servem para:

1. Fomentar as exportações;
2. Analisar a estrutura política, econômica e social do mercado-alvo e coletar informações;
3. Observar a concorrência e legislação comercial do país (patentes, barreiras técnicas, entre outras);
4. Identificar e estabelecer contato com importadores ou com seus representantes comerciais;
5. Mapear os potenciais importadores para realização de rodadas de negócios.

As missões empresariais deverão ocorrer nos próximos 12 meses, conforme disponibilidade orçamentária, em mercados a definir nas seguintes regiões: África, Ásia, Europa, América do Norte e América do Sul.

Serão realizadas missões a mercados selecionados por meio de indicação das associações setoriais, validados por estudos realizados internamente pela SP Negócios, ou ainda diretamente por estes estudos, sempre informada previamente à SMDET, com programação pré-determinada que pode incluir exposição de produtos, visitas técnicas guiadas ao varejo local (*retail tour*), visitas guiadas a eventos de promoção comercial como feiras e rodadas de negócios.

A confirmação da quantidade de missões a serem realizadas e os mercados atendidos levará em conta o interesse das empresas paulistanas manifestados através da pesquisa setorial, as diretrizes governamentais, a exemplo do anunciado financiamento para compras da Argentina, os acordos de livre comércio, os estudos de inteligência realizados pela SP Negócios que apontem as oportunidades para negócios, a disponibilidade orçamentária e as parcerias com as demais instituições de fomento, tais como: Câmaras de Comércio, APEX-BRASIL, INVESTE SP, SEBRAE/SP, Setores Comerciais – SECOMs das Embaixadas Brasileiras e das Associações, de modo a complementar as ações já definidas por estes em seus calendários, otimizando recursos e evitando sobreposição de ações.

A seleção dos setores e mercados levará em conta ainda a programação de eventos comerciais oferecidos internacionalmente, buscando, sempre que possível, atuar promovendo os setores definidos como estratégicos por esta Diretoria.

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 SP 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 SP 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.

2.3 AÇÕES DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E ATENDIMENTO EMPRESARIAL

Trata-se da produção de relatórios mensais de inteligência, sob demanda das empresas, 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.

Esses relatórios, assim que finalizados, também serão enviados à SMDET para a criação, ampliação e remodelagem de projetos e programas, tendo em vista que tais dados e informações propiciam melhores políticas públicas.

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

Quantidade prevista: produção de até 08 relatórios, sob demanda.

RESULTADOS ESPERADOS

Com a realização das ações propostas para o período no âmbito do Programa São Paulo Exporta, estimamos os seguintes resultados:

- US$ 17 milhões em realização de negócios nos doze meses subsequentes.
- 20% no acompanhamento das empresas atendidas no ciclo de internacionalização;
- 225 atendimentos às empresas do município.

INDICADORES

OBJETIVO	Nº DO INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO	COMPROVAÇÃO
Objetivo III: Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo	XII	Geração de negócios de exportação	US$ 17 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
	XIII	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
	XIV	Acompanhamento das empresas no ciclo de atendimento e fomento de internacionalização	20%	Porcentagem (%)	Porcentagem (%) do total de empresas atendidas nas ações de facilitação e promoção de negócios	Formulário de atendimento e de Expectativa de Negócios assinado
	XV	Acompanha o número de atendimentos dos participantes de ações de negócios internacionais	225	Nº absoluto	Somatória do número de atendimentos dos participantes em ações de negócios internacionais	Formulário de Atendimento
	XVI	Divulgação do Manual do Exportador	1 manual e 3 webinars de divulgação	150 exemplares	3 webinars realizados para divulgação do manual	Publicação do documento e ações realizadas
	XVII	Elaboração de ações de inteligência comercial	de 4 a 8	Sob demanda, capacidade de atendimento, até 8 por relatórios ao longo de 12 meses	Somatório dos relatórios mensais de inteligência realizados sob demanda das empresas	Relatórios customizados enviados à SMDET
	XVIII	Trilhas de capacitação	5	20 empresas por trilha	Somatório do número de pessoas qualificadas na trilha de capacitação empreendedora	Formulário de atendimentos realizados

DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS

A SP Negócios contribui 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 – 83,3% serviços e 9,3% indústria (IBGE, 2020) – dispersos em ramos e atividades específicas, conforme dados de faturamento da SEFAZ, 2020. A região metropolitana de São Paulo possui um potencial de consumo de R$ 417 bilhões, representando cerca de 35% do potencial do estado. Mesmo com os impactos econômicos negativos, a cidade permanece como o principal mercado brasileiro – ranqueada como 1ª no IPC Maps, 2021.

Em 2021 os serviços jurídicos, econômicos e técnico-administrativos responderam por 34% do faturamento. Seguido dos serviços de saúde (18%), agenciamento, corretagem e intermediação (11%), construção civil (7%), mercadologia e comunicação (6%), serviços bancários, financeiros e securitários (5%) e educação (4%). No período de 2019 a 2021, observa-se que essas 05 categorias apresentaram crescimento, enquanto as áreas de “Turismo, Hospedagem, Eventos e assemelhados” e de “Diversões públicas” sofreram o maior impacto pela pandemia.

Os atendimentos do Programa de Atendimento ao Investidor da SP 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 e 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 pretendemos focar na atração de novos investimentos e na retenção dos empreendimentos já estabelecidos na capital, atentando às 10 áreas e regiões identificadas no PMDE como estratégicos, 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.

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 multisetorial e de porte, em 100% das etapas. Para cada empresa atendida 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 (Formulário de Atendimento ao Investidor): 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 DOC, 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 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:

Daremos continuidade ao 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 SP Negócios).

AÇÕES DE MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

A SP Negócios busca tornar o ambiente de negócios municipal mais atrativo e eficiente, além de propor melhorias para a gestão e trazer maior segurança ao 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.

A SP Negócios organiza escuta direcionada que 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 à regulamentação da atividade.

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

Construção de 02 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.

PROJETOS DE DESESTATIZAÇÃO

A Diretoria de Investimentos e Novos Negócios foca no apoio à Secretaria de Governo Municipal (SGM), 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 SP 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 partirda 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 a fim de confirmar aderência aos interesses do

setor privado - o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) estabelece compensação financeira e o Procedimento Preliminar de Manifestação de Interesse (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).

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, entendemos necessária a participação ativa em eventos setoriais e feiras, bem como a organização de missões de prospecção para mercados alvos, selecionados considerando o perfil do projeto que será apresentado ou do potencial de investimento que se pretende prospectar. Essa participação visa apresentar a cidade com informações e dados qualificados, buscando atrair potenciais investidores, apresentar o potencial econômico e de negócios, desenvolver conexões e apresentar, em casos específicos, projetos.

Adicionalmente, se buscará a apresentação de informações 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.

A cidade compete no mercado global para atração, retenção e alocação de projetos de investimentos, desta forma, o reforço da imagem que buscamos com essa proposta, visa manter

nosso mercado sempre presente no radar do fluxo de investimentos, servindo, ainda, como ferramenta de prospecção ativa para atração de negócios em mercados e setores específicos.

O programa de atração de investimentos, terá como base o Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico – PMDE, tendo suas ações direcionadas, prioritariamente, nos macro eixos, indicados pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho – SMDET, Turismo e Gastronomia; Tecnologia e Inovação; Saúde, Esporte e Qualidade de Vida; e Economia Verde e Sustentabilidade.

Proposta para o Plano de Trabalho

Considerando os macro eixos indicados, serão elaboradas análises para definição das áreas e setores econômicos relevantes, tendo como base: concentração local, relevância, impacto e maturidade. Como base nas análises será desenvolvida a estratégia ativa de prospecção, na qual serão definidos: os eventos setoriais e feiras (nacional ou internacional), os materiais de comunicação e as ações específicas a serem realizadas.

Há a previsão de 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, sempre em formato bilíngue.

Resultados esperados

Realização de 02 (dois) estudos e a participação em 02 (dois) eventos setoriais e/ou feiras e/ou missões de prospecção.

Elaboração e/ou atualização de materiais de comunicação institucional e promocionais da SP Negócios, tais como: folder institucional e setorial, vídeo de divulgação da cidade como destino de investimentos, atualização do site da SP Negócios, apoio ao desenvolvimento de novos conteúdos para o Portal da Economia Paulistana e Criação do Prêmio SP Negócios.

INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS

A área de Inovação da SP 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 munícipio.

A partir desta premissa a SP Negócios realizará 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

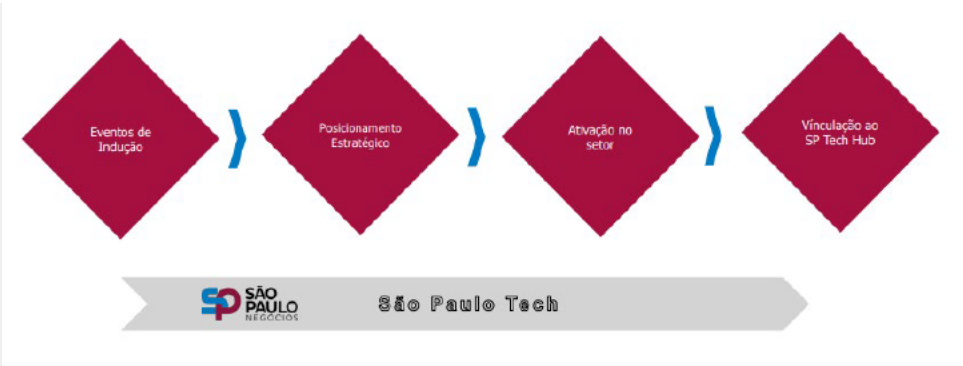
e produtos de se desenvolverem na cidade.

O principal resultado desta atuação é a conexão entre os diversos players do ecossistema em prol de encontrar rotas junto às esferas público e privada para diminuir as barreiras e desafios para realizar negócios na cidade de São Paulo.

Assim, tendo como premissa a Agenda de Inovação constante no PMDE, para o próximo período de 12 meses pretendemos trabalhar na implantação de um fluxo estratégico de indução setorial, 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, consolidamos 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 baseados 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 "**Avança Tech**" para apresentação aos *stakeholders*.



Fluxo de Indução

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

SP TECH WEEK – SPTW

Propomos que a SPTW seja uma agenda de inovação e tecnologia da cidade de São Paulo, agregando os principais eventos que possuam em comum o tema da inovação e novos negócios e como principal objetivo de criar conexões qualificadas entre quem precisa e quem oferece, utilizando a cidade de São Paulo como palco deste acontecimento.

Os eventos que compõem a agenda são focados em 03 pilares: (i) conectividade, (ii) geração de negócios e (iii) internacionalização da cidade. 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 nova edição da SPTW, tendo como objetivos promover a conexão e a indução de negócios, seguindo o modelo, as definições e as premissas praticadas.

Resultados Esperados

Realização da nona edição da SPTW.

AVANÇA TECH

Frente ao papel da SP Negócios de atuar como articuladora de soluções e interlocutora entre as esferas pública e privada, também exercemos atividades com o foco em articulações que provoquem melhorias no ecossistema de inovação da cidade de São Paulo. Para tal, seguindo referências de grandes centros de inovação e tecnologia no mundo, faz-se necessária a adoção de uma estratégia de extensão de marca, mas segmentada ao público-alvo do ambiente de negócios e inovação. Neste sentido, adota-se neste ciclo o nome AVANÇA TECH, disponibilizado pela SMDET, para as ações de inovação da SP Negócios.

Com esta marca serão fomentadas a formação de alianças e parcerias estratégicas visando estimular o ambiente de negócios e inovação do município, a promoção e a sensibilização junto ao ambiente público e privado, visando compreender as necessidades nos temas de investimento, regulamentação e infraestrutura para alavancar o ambiente de negócios e inovação da cidade.

Dessa forma, aumentamos o engajamento do setor privado junto ao ambiente de negócios e inovação por meio de articulações e ações de relacionamento junto a estes atores pela SP Negócios sob a marca AVANÇA TECH para oferecer apoio a novos negócios e inserção de novas tecnologias 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 o objetivo de promover e facilitar a prospecção de parcerias de negócios entre empresas com programas de inovação e startups que queiram se instalar em São Paulo e organizações, privadas ou públicas, que se dedicam ao fomento da inovação.

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

1. Apoio à internacionalização por meio de ações de atração de investimentos (prospecção e relacionamento com investidores nacionais e internacionais);
2. Apoio à exportação de produtos e serviços voltado à *scale-ups*;
3. 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;
4. Apoio na elaboração de políticas públicas de facilitação do ambiente de negócios da cidade de São Paulo, como catalisador de temas regulatórios.

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

AVANÇA 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 Avança 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 02 eventos abarcando os segmentos selecionados.

AVANÇA TECH SUMMIT

No formato de fórum, o Avança Tech Summit será 01 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 e 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, *startups*, 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 Avança 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. Pelos próximos 12 meses 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 02 eventos, sendo 01 encontro para cada segmento selecionado.

AÇÕES PARA O POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

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.

AVANÇA TECH DATA

Esta ação se baseia na elaboração de estudos, levantamentos e mapeamento do ecossistema de inovação e tecnologia existente na cidade, buscando identificar a maturidade de cada segmento, a concentração regional, a infraestrutura de espaços públicos e privados disponíveis, tendo como objetivo disponibilizar dados e informações qualificadas para a tomada de decisão acerca de investimentos e negócios, bem como possibilitar o diagnóstico sobre desafios e oportunidades que a Cidade oferece.

Resultados esperados

Implantação de portal interativo contendo informações acerca do ecossistema de inovação da cidade de São Paulo, tendo como referência a identidade visual Avança Tech, a ser enviada pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho – SMDET.

O portal será disponibilizado no sítio eletrônico do Avança Tech e do Negócios SP por meio de redirecionamento.

ATIVAÇÃO EM EVENTOS

A ativação, sempre informada com antecedência à SMDET, ocorrerá a partir da participação da SP Negócios, de forma isolada ou por meio de parcerias, nos principais eventos, feiras, conferências e espaços da mesma natureza de setores selecionados.
Com essa ativação se espera consolidar e desenvolver a imagem da cidade, através da apresentação de oportunidades de negócios, facilitando a entrada das empresas apoiadas em redes de contatos, promovendo a geração de negócios, conexões e conteúdos relevantes.

Proposta para o Plano de Trabalho

Com o objetivo de aumentar a participação do município em eventos estratégicos iremos realizar edições do SÃO PAULO DAY, cuja missão é apresentar oportunidades de investimento e, principalmente, a cidade como um bom destino de negócios.

O formato se dá na realização de uma agenda de conteúdos e ativações físicas, as atividades são dedicadas a gerar experiências que proporcionam conexões com líderes de negócios, parceiros estratégicos e potenciais investidores, conectando com participantes dos eventos, empresas, startups, agentes de apoio e governamentais, consulados e embaixadas e demais atores do ecossistema do local do evento.

Resultados esperados

Ativação de 04 eventos. Os eventos serão selecionados em acordo com os setores a serem

trabalhados ao longo de 2023. As agendas de atividade serão definidas alinhadas com cada oportunidade e características dos eventos selecionados.

INDICADORES

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

OBJETIVO	Nº DO INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO	COMPROVAÇÃO
Objetivo I: Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no município de São Paulo	I	Número de projetos de investimentos facilitados	10	N° 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	N° 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
	IV	Prospecção e atração de investimentos	4	Nº absoluto	Somatória do número de estudos para prospecção e do número de eventos, feiras ou missões de prospecção	Relatório de participação
	V	Ações de melhoria do ambiente de negócios	2	Nº absoluto	Somatória do número de relatórios de melhoria baseados em setores e atividades selecionados	Publicação de relatório

Objetivo II: Posicionar o município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios	VI	Número de articulações realizadas visando fomentar o ambiente de negócios	20	N° 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
	VII	Realização de eventos de indução setorial	4	N° absoluto	Somatória do número total de ações/eventos do Avança Tech	Foto/print e/ou material de divulgação do evento e/ou lista de participantes
	VIII	Participação em eventos nacionais e internacionais	4	N° absoluto	Somatória do número total de eventos	Relatório de participação
	IX	Implantação do portal	1	N° absoluto	Portal disponível	Portal disponível
	X	Realização da São Paulo Tech Week	1	Nº absoluto	Evento realizado	Relatório do Evento
	XI	Realização do evento “Prêmio SP Negócios”	1	Nº absoluto	Evento Realizado	Relatório do Evento

ANEXO II – CRONOGRAMA FINANCEIRO E DE DESEMBOLSOS VINCULADO AO PLANO DE TRABALHO 2023-24

TERMOS ADITIVOS Nº 05/2023 - PREVISÃO DE REPASSES (2023/24)						
Parcela de Repasse	**Data Prevista do Repasse**	**Valor do Repasse**	**Fundo de Contingência (3%) (A)**	**Fundo de Incentivo (1%) (B)**	**Descontos (A+B)**	**Valor Líquido**
1ª Parcela	5º dia útil abril/2023	R$ 2,095,344,00	R$ 62,860,32	R$ 20,953,44	R$ 83.813,76	**R$ 2.011.530,24**
2ª Parcela	5º dia útil junho/2023	R$ 2.027.510,00	R$ 60.825,30	R$ 20.275,10	R$ 81.100,40	**R$ 1.946.409,60**
3ª Parcela	5º dia útil setembro/2023	R$ 4.122.853,00	R$ 123.685,59	R$ 41.228,53	R$ 164.914,12	**R$ 3.957.938,88**
4ª Parcela	5º dia útil fevereiro/2024	R$ 5.710.293,00	R$ 171.308,79	R$ 57.102,.93	R$ 228.411,72	**R$ 5.481.881,28**
TOTAIS ESTIMADOS		**R$ 13.956.000,00**	**R$ 418.680,00**	**R$ 139.560,00**	**R$ 558.240,00**	**R$ 13.397.760,00**

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo IV: Manifestação do TCM referente às Demonstrações Contábeis de 2021

São Paulo, 26 de junho de 2023.

Ref.: Processo Tribunal de Contas do Município - Processo nº 9583/2022.
Objeto: Balanço Geral do exeercício2021.

Prezado Senhor Procurador,

A **SÃO PAULO NEGÓCIOS**, pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, com endereço na Rua Libero Badaró, 293, 12º andar, Cjto 12C, Centro, na cidade de São Paulo, SP, CEP 01009-000, inscrita no CNPJ sob nº [redacted], respeitosamente apresenta os **ESCLARECIMENTOS** solicitados em face dos Relatórios do Tribunal de Contas do Município, encaminhados por e-mail no dia 12 de junho de 2023, conforme abaixo:

DOS ESCLARECIMENTOS SOLICITADOS:

2.1.1. Determinar à SPIN que busque tratativas com a Secretaria Municipal da Fazenda para que os repasses efetuados ocorram conforme disposto no Contrato de Gestão nº 01/2020 e seus aditivos (proposta de determinação 3.1, p. 19 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, pp. 11/13)

A SPIN apresenta as informações prestadas pela empresa responsável pela sua contabilidade e pela empresa de auditoria independente. A primeira solicita à SPIN que a comunique sobre o resultado da negociação com a Secretaria da Fazenda para os devidos registros contábeis (p. 12). Já a segunda, reforça a recomendação da Auditoria no sentido de buscar tratativas com a Secretaria Municipal da Fazenda para que os repasses efetuados ocorram conforme disposto no Contrato de Gestão nº 01/2020 e seus aditivos (p. 13).

Com base no exposto, a SPIN conclui (p.13) que irá tratar com a Secretaria Municipal da Fazenda sobre o montante não repassado, para que haja sua devida baixa em atendimento às normas contábeis, no prazo proposto pela Fiscalização.

Análise da Coordenadoria

A Origem não apresentou novos argumentos capazes de alterar as conclusões alcançadas pela equipe de fiscalização no RAF de 2021. Conforme se observa, a Entidade, endossada pela sua empresa de contabilidade e de auditoria independente, acata a determinação da Auditoria. Nesse sentido, até que providências efetivas sejam tomadas para o recebimento dos repasses conforme pactuado no contrato de gestão, fica mantida a proposta de determinação.

RESPOSTA SPN: As resoluções foram feitas, resultando na baixa dos saldos apresentados no Balanço de 2021, conforme se pode verificar na nota explicativa 15A do Balanço de 2022 (conforme Anexo 1).

2.1.2. SUPERADA

2.1.3. Recomendar à SPIN que aprimore o processo de elaboração das notas explicativas às Demonstrações financeiras, visando a correta elucidação das contas patrimoniais, bem como, insira referência cruzada a todos os itens relevantes de suas demonstrações (proposta de recomendação 3.3, p. 20 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, p. 14)

A SPIN informa que os processos contábeis, como esclarecido anteriormente no subitem **2.1.2**, foram regularmente registrados e que sempre buscará aperfeiçoar seus processos, não sendo necessário constar recomendação sobre a elucidação de tais processos contábeis por estarem corretos, como detalhado pela auditoria independente e contabilidade.

A contabilidade da Entidade (peça 32, p. 1) entende que as notas explicativas esclarecem devidamente as movimentações das contas Contrato de Gestão a Receber – 2ª Aditivo e Contrato de Gestão a Executar 2º Aditivo, conforme nota 15b. A auditoria independente (peça 31, p. 1), de igual forma, entente que as notas explicitam corretamente as contas patrimoniais.

Análise da Coordenadoria

Apesar dos esclarecimentos prestados pela SPIN, subsidiados pelas suas contratadas, a presente proposta de recomendação permanece, tendo em vista não só a insuficiência na elucidação das contas patrimoniais no que se refere à cobertura do déficit do Projeto SPTW,

RESPOSTA SPN: Em conjunto com a assessoria contábil, esclarecemos que no Balanço de 2022 já adotamos todas as considerações feitas por este Tribunal, inclusive consta na nota explicativa 4c que trabalhamos já em 2022 com uma única conta bancária na qual estão concentradas todas as receitas da SP Negócios, independente da origem. Esse procedimento colabora também no sentido de melhorar e simplificar os registros contábeis, dando maior entendimento a quem interpreta as Notas Explicativas frente às contas patrimoniais, bem como torna mais fácil o entendimento dos recursos alocados em todos os projetos da SP Negócios.

2.1.4. Recomendar à SPIN que aprimore o processo de registro contábil dos eventos de folha de pagamento relacionados às férias e 13º salário, assim como o controle sobre seus saldos contábeis, visando a rastreabilidade dos lançamentos e a representação fidedigna das contas envolvidas no processo (proposta de recomendação 3.4, p. 20 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, p. 15)

A SPIN reproduz a informação prestada pela sua contabilidade, que expõe o seguinte: "Esta recomendação foi também feita pela Auditoria Externa e aplicada a partir do exercício de 2022, desta forma, a observação constante deste Relatório está sendo atendida no exercício de 2022."

A Entidade pede ressalva da recomendação, visto que já está sendo acatada no exercício de 2022.

Análise da Coordenadoria

Considerando os esclarecimentos da Origem, no sentido da adoção da recomendação no exercício de 2022 e, até que a recomendação seja efetivamente verificada/comprovada, a proposta de recomendação permanece.

Resposta SPN: Esclarecemos que as recomendações já foram adotadas no decurso do exercício de 2022 e lançadas no Balanço do respectivo exercício, podendo ser crivo de análise de auditoria dos Balancetes correspondentes.

2.1.5. Dar ciência à SPIN para segregar os registros contábeis referentes às rubricas de folha de pagamento "Pró-Labore", "Bônus Estatutário" e "Férias Indenizadas" visando a representação fidedigna desses eventos na contabilidade da Entidade (proposta de ciência 3.5, p. 20 da peça 8).

Defesa da SPIN (peça 30, pp. 15/16)

A Entidade pede ressalva da proposta, uma vez que tanto a sua contabilidade, como sua auditoria independente não vislumbraram erro de registro no subitem apontado, reproduzindo os

pareceres de ambas, que, em resumo, entendem que todas as remunerações pagas aos Estatutários, independente do título, seja Bônus Estatutários, seja Férias Indenizadas, são remunerações pagas aos Estatutários e, assim, devem ser registradas na conta de Pró-Labore, informando que os valores estão destacados na nota explicativa nº 11.

Análise da Coordenadoria

A despeito dos esclarecimentos prestados, o entendimento da Entidade não é razoável. Verifica-se no balancete da SPIN a segregação contábil entre as contas "Salários", "Pró-Labore", "Férias", 13º Salário" e "Estagiários".

Conforme se observa, há saldo contábil na conta de férias, ou seja, ocorreu a segregação referente às férias daqueles empregados não estatutários, tendo em vista a não segregação das férias dos estatutários.

Seguindo o entendimento da Entidade, de que as remunerações aos estatutários são todas registradas na conta de pró-labore, raciocínio similar deveria ocorrer aos empregados não estatutários e serem registradas na conta de salários, sem a segregação das férias ou até mesmo do 13º Salário. O que não seria razoável diante da perda informacional que isso acarretaria.
O que torna o entendimento da SPIN menos razoável ainda é a materialidade do Bônus Estatutário frente ao Pró-Labore. No mês dezembro, o total do bônus foi de R$ 122.750,00, frente ao montante de R$ 56.500,00, ou seja, o primeiro representa 217% em relação ao segundo.

Por fim, apesar da nota explicativa nº 11 informar que o pró-labore corresponde a valores de remunerações aos seus Diretores Estatutários, não há qualquer informação sobre valores e pagamento dos bônus e das férias indenizadas.

Dessa forma, a proposta de ciência fica mantida.

Resposta SPN: Conforme entendimento e manifestação anterior, prévia a este relatório, esclarecemos que havia uma única conta onde eram feitos os lançamentos dos pagamentos apontados. Contudo e estando perfeitamente esclarecido, em 2023 serão considerados os lançamentos de forma segregada, visando atendimento às recomendações, oportunas.

2.2.1. Subitem 8.5 do RAF 2017 - Ajustar o prazo de depreciação para 28 meses a partir de janeiro/18 para os itens do imobilizado que devem ser depreciados durante o contrato de aluguel, uma vez que o imobilizado não estava disponível para o uso em 2017 (subitem 4.1.3, p. 22 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, p. 17)

A SPIN informa que as propostas de determinação estão plenamente atendidas conforme apurado pela sua contabilidade, referenciando o parecer anexo ao TC (pp. 3/4 da peça 32). Adicionalmente, juntou os documentos financeiros que comprovam o pagamento da NF 3617 da empresa Refriatec e seu efetivo desconto (peças 33 e 34).

O referido parecer da contabilidade da Entidade (p. 3 da peça 32), informa que o prazo de depreciação de 28 meses a partir de janeiro/18 para os itens do imobilizado foram efetivamente considerados contabilmente durante o período de janeiro 2018 até abril 2019, tais prazos constam na nota explicativa nº 2d, podendo constatar tal situação em anexo. Quanto a baixa do valor indevidamente registrado, informa a contabilidade (p. 4 da peça 32) que ocorreu em 30.03.18.

Análise da Coordenadoria

A Origem prestou os esclarecimentos das duas propostas de determinação de maneira conjunta e, a despeito do informado quanto ao prazo de depreciação (subitem **2.2.1**), não foram apresentadas evidências tampouco o anexo por ela informado, que não consta da presente manifestação, motivo pelo qual, fica mantida a proposta de determinação do subitem **2.2.1**.

Resposta SPN: Inicialmente cabe uma retificação: solicitamos considerar a NE 3d do Balanço de 2022 (Anexo 1), onde estão demonstradas as providências indicadas como necessárias à depreciação, conforme demonstradas nos Anexos 2 e 3, considerado o período inicial de locação entre 01/01/2018 a 30/04/2022.

2.2.2. SUPERADA

2.2.3. Subitem 8.7 do RAF 2017 - Aprimorar o planejamento dos recursos necessários para custeio e investimento da São Paulo Negócios (subitem 4.1.5, pp. 22/23 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, pp. 17/18)

A SPIN reforça que foi criada no mês de outubro de 2017 e buscou atingir seus objetivos e resultados, utilizando os recursos paulatinamente, no entanto, a plena capacidade operacional passou a se dar apenas em janeiro de 2018. Os recursos financeiros que restaram em caixa foram utilizados pela São Paulo Negócios de acordo com o planejamento.

Conclui que a entidade e a Fazenda Municipal realizaram ajustes orçamentários e o aprimoramento de critérios de avaliação e objetivos na busca de melhores resultados.

Análise da Coordenadoria

A Origem não apresentou novos argumentos capazes de alterar as conclusões alcançadas pela equipe de fiscalização no RAF de 2021. Conforme já exposto, verificou-se no curso da auditoria que a SPIN, apesar das cláusulas do 2º termo aditivo estipularem repasses em valores específicos, tais repasses ocorreram em valores inferiores ao disposto no referido aditivo, motivo pelo qual, fica mantida a proposta de determinação.

Resposta SPN: Tal sugestão de providência foi acatada e consta da Nota Explicativa 15a do Balanço de 2022, Anexo 1 deste.

2.2.4. ATENDIDA

2.2.5. Subitem 8.15 do RAF 2017 - Definir indicadores para o contrato de gestão que reflitam critérios objetivos de avaliação de desempenho, para que o gestor público responsável possa avaliar adequadamente o resultado dos recursos disponibilizados (subitem 4.1.9, p. 24 da peça 8);

2.2.6. Subitem 8.16 do RAF 2017 - Definir indicadores para avaliar todos os objetivos estratégicos que constam no Compromisso de Desempenho Institucional (subitem 4.1.10, p. 24 da peça 8);

2.2.7. Subitem 8.17 do RAF 2017 - Estabelecer produtos em relação a todos os objetivos estratégicos, no Compromisso de Desempenho Institucional (subitem 4.1.11, p. 24 da peça 8);

Defesa da SPIN (peça 30, pp. 18/22)

A SPIN esclarece de maneira conjunta as três propostas de determinação, informando, quanto à incapacidade de os indicadores definidos avaliar o desempenho da Agência (subitem **2.2.5**), que estes foram alinhados ao seu planejamento estratégico e vinculados às suas atribuições legais, os quais vem sendo cumpridos pela Agência rigorosamente.

A Entidade exemplifica os objetivos do contrato em comparação aos da Lei 16.665/05[1], concluindo que estão todos sendo atendidos. A Agência entende a pertinência de aprimorar os objetivos, as metas e os indicadores do Contrato de Gestão para melhor mensurar a prestação do serviço, bem como sua qualidade, tanto que foram assinados aditivos para modificações no Contrato de Gestão nesse sentido.

Reforça que faz a análise de suas atividades anualmente para traçar metas e definir estratégias, sendo que os dados derivados desses atendimentos, missões e programas estão sendo utilizados como indicadores qualitativos e quantitativos internamente para elaboração dos relatórios de atividades e demonstrações de desempenho nas reuniões do Conselho.

Esclarece que os indicadores existentes são passiveis de avaliação de desempenho e que permanece à disposição para prosseguir no processo de melhoria e aprimoramento dessas ferramentas ao lado da Secretaria da Fazenda que é a Contratante, devendo incluir os indicadores de resultado no novo contrato que deve ser alinhado ao trabalho realizado pela Agência.

No que se refere aos subitens **2.2.6** e **2.2.7**, a Entidade explicita, de maneira geral, sobre os objetivos do CDI e que seus produtos buscam medir, principalmente, o retorno dos investimentos

feitos pela PMSP na SPIN. Por isso, os produtos do CDI medem os resultados efetivos, em termos de recursos, para o município. A Entidade informa a respeito do produto de incremento de receitas acessórias em 15%, explicando seu funcionamento.

Análise da Coordenadoria

A proposta de determinação do subitem **2.2.5** teve como fundamento a ausência de critérios objetivos para a avaliação de desempenho da Entidade, assim como para avaliação do resultado dos recursos disponibilizados e, apesar dos esclarecimentos apresentados pela Origem, não foram apresentadas informações e dados que possam sustentar o exposto por ela, tampouco documentos foram apresentados para subsidiar o alegado, de maneira que, os argumentos apresentados não são capazes de alterar as conclusões alcançadas pela equipe de fiscalização no RAF de 2021, portanto, fica mantida a proposta de determinação do subitem **2.2.5**.

Em relação ao subitem **2.2.6**, a irregularidade que gerou o apontamento surgiu da comparação dos objetivos listados no CDI com os objetivos e indicadores do contrato de gestão que conclui pela ausência de indicadores para os objetivos estratégicos nº 4 (Realizar acordos de cooperação institucionais e governamentais) e nº 5 (Atrair parcerias nacionais e estrangeiras para concessões e privatizações).

Entretanto, ao manifestar-se a Origem não apresentou informações a respeito dos indicadores de tais objetivos, motivo pelo qual a proposta de determinação permanece.

Por fim, no que se refere ao subitem **2.2.7**, o ponto central da proposta de determinação é que não há representação de produtos no CDI para todos os objetivos estratégicos definidos, havendo, inclusive, um produto especificado (Incremento de Receitas Acessórias em 15%) que não apresenta correspondência com os objetivos estratégicos definidos.

Apesar de a SPIN discorrer sobre o produto de incremento de receitas acessórias, não confrontou a origem da proposta de determinação, qual seja, a correspondência do referido produto ao objetivo estratégico, tampouco apresentou esclarecimentos em relação à ausência de representação de determinados produtos para os objetivos estratégicos.

Considerando o exposto, ficam mantidas as propostas de determinação dos subitens **2.2.5**, **2.2.6** e **2.2.7**.

Resposta SPN (2.2.5): Em atenção ao suscitado pela Coordenadoria, juntamos (Anexo 4) o Relatório de Atividades 2021 elaborado e emitido pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho, onde estão comprovados os atendimentos da SPN para os objetivos, indicadores e metas constantes dos Aditivos contratuais para aquele período.

Resposta SPN (2.2.6): Esclarecemos que o CDI - Compromisso de Desempenho Institucional - Planejamento Estratégico é elaborado a cada 04 anos e que os objetivos lá descritos são verificados e auditados anualmente pelo COGEAI - Comitê de Governança das Entidades da Administração Indireta, que emite Relatório Anual. Para fins de demonstração, juntamos o Anexo 5, elaborado e emitido pelo COGEAI referente ao período de 2021. Outrossim, há que se considerar que o Compromisso de Desempenho Institucional elaborado no período em que o ano de 2021 estava contemplado foi emitido anteriormente aos aditivos contratuais celebrados e vigentes em 2020, 2021 e 2022, que por sua vez, foram "atualizados" anualmente (ou nos períodos aditivados), de forma a contemplar inclusive os resultados alcançados frente à nova realidade mundial (instalação da pandemia pelo COVID 19), que alterou, significativamente, todo o curso das atividades nacionais e internacionais. Por fim, cabe ressaltar que o atendimento dos objetivos estratégicos 4 e 5 foram alcançados no período, conforme constam do Relatório Anual da SPN 2021 (Anexo 6), bem como nos anteriormente informados de autoria da SMDET e do COGEAI para o período.

Resposta SPN (2.2.7): Esclarecemos que não são todos os Objetivos Estratégicos constantes do CDI que podem ter produtos estabelecidos como resultados, tendo em vista que, como já afirmado anteriormente, os produtos do CDI medem os resultados efetivos em termos de recursos para o município. Ou seja, aqui são auferidos os benefícios que as atividades realizadas (com os recursos oriundos da prestação de serviços contidos no Contrato de Gestão firmado com a SMDET) pela SP Negócios trazem ao município. Em relação ao incremento de receitas acessórias, tratou-se de dispositivo visando aumento da receita da SP Negócios com recursos advindos de prestação de serviços que não os estabelecidos no Contrato de Gestão e que no período, não foram realizados: o foco das atividades estava centralizado na realização dos Objetivos Estratégicos do Contrato de Gestão.

2.2.8. Subitem 7.4 do RAF 2018 - Regulamentar a realização de reembolsos de despesas para a diretoria, avaliando sua oportunidade e conveniência, e considerando os controles internos, tendo em vista privilegiar a transparência no uso dos recursos públicos, a objetividade e economicidade (subitem 4.2.1, p. 25 da peça 8).

Defesa da SPIN (peça 30, p. 18)

A Agência informa que a ocorrência registrada se tratou de caso específico envolvendo o reembolso de despesas de telefone da Diretoria, que foi devidamente restituída aos cofres da Agência, conforme comprovação (peça 35). A sugestão de regulamentar os reembolsos foi atendida pela Agência que criou as políticas "Política de uso de serviços de transporte para corrida corporativa" e "Política de Reembolso do Plano de Saúde", disponíveis no site da SPIN.

Análise da Coordenadoria

De fato, a presente proposta se originou, inicialmente, da necessidade de reembolso de despesas de telefone da diretoria, no entanto, a proposta de determinação é especifica no sentido de regulamentação da realização de reembolsos pela diretoria e, conforme exposto pela própria Agência, apenas a Política de uso de serviços de transporte para corrida corporativa e a Política de Reembolso do Plano de Saúde foram expostos e, assim, não atende ao proposto.

Dessa forma, fica mantida a proposta de determinação.

Resposta SPN: A despeito do evento ocorrido e da elaboração e vigência das Políticas de "Uso de Serviços de Transporte para Corrida Corporativa" e de "Reembolso do Plano de Saúde", temos a esclarecer que não há outras despesas realizadas pela Diretoria da SP Negócios que requeiram a elaboração de novas políticas, uma vez que todas as necessárias até o momento para o perfeito atendimento de suas atribuições legais estão já atendidas pelas atuais e vigentes Políticas internas desta agência. Nesse sentido, solicitamos maiores esclarecimentos acerca do entendimento desta Coordenadoria em relação à necessidade de reembolsos de despesas por Diretorias.

À disposição para quaisquer outros esclarecimentos necessários.
Atenciosamente,

[redacted]

Elenice S. Linhares
Gerente Administrativo-Financeiro

Secretaria da Fazenda
Sr. CARLOS JOSÉ GALVÃO
Procurador Chefe da Fazenda Municipal
PGM – PFM

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo V: Plano Tático SP Negócios 2023/2024

Planejamento Tático
CDI 2023-2024

São Paulo Negócios

São Paulo Negócios

Preencher as células destacadas em amarelo

		REALIZADO 2.015	REALIZADO 2.016	REALIZADO 2.017	REALIZADO 2.018	REALIZADO 2.019	REALIZADO 2.020	REALIZADO 2.021	REALIZADO 2.022	CDI 2.023	CDI 2.024
1	**Receita Bruta**	0,00	0,00	0,00	0,00	1.062,46	4.857,04	4.833,30	9.749,61	11.466,42	13.397,76
2	**Deduções da Receita Bruta**	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Receita Operacional Líquida	0,00	0,00	0,00	0,00	1.062,46	4.857,04	4.833,30	9.749,61	11.466,42	13.397,76
19	**Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados**	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Resultado Operacional Bruto	0,00	0,00	0,00	0,00	1.062,46	4.857,04	4.833,30	9.749,61	11.466,42	13.397,76
4	**Despesas Operacionais**	0,00	0,00	0,00	0,00	-1.095,64	-4.926,60	-4.870,36	-9.808,27	-12.337,23	-13.524,48
	Resultado Operacional antes do IR e da CSLL	0,00	0,00	0,00	0,00	-33,18	-69,56	-37,06	-58,65	-870,80	-126,72
10	**Imposto de Renda e CSLL**	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
	Participações	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
	Resultado Líquido	0,00	0,00	0,00	0,00	-33,18	-69,56	-37,06	-58,65	-870,80	-126,72
						-96,44	-69,56	-37,06	-58,65		

Preencher as células destacadas em amarelo

São Paulo Negócios

2018	2020 Realizado	2021 Realizado	2022 Real/Proj	2023 CDI	2024 CDI
TOTAL INGRESSOS	**4.952**	**4.630**	**11.652,088**	**11.466,423**	**13.397,760**
1. Receitas Próprias	**4.952**	**4.630**	**11.652,088**	**11.466,423**	**13.397,760**
1.1. Clientes PMSP	4.875	4.612	11.330,045	11.369,989	13.397,760
1.2. Clientes Externos	73	0	69,579	29,697	-
1.3. Outras Receitas Próprias	3	13	248,177	66,737	-
1.4 Ingressos decorrentes de estornos e outros ajustes					
2. Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-
3. Investimentos	-	-	-	-	-
4. Financiamentos	-	-	-	-	-
DESEMBOLSOS	**4.654**	**4.670**	**9.774,208**	**12.337,226**	**13.524,484**
5. Custeio	**4.606**	**4.568**	**9.720,643**	**12.337,226**	**13.524,484**
5.1. Despesas com Pessoal	3.720	3.552	5.080,163	7.089,784	7.821,352
5.1.1. Salários	1.867	1.675	2.554,915	3.564,898	3.922,862
5.1.2. Encargos	1.297	1.309	1.878,658	2.617,900	2.893,414
5.1.3. 13º Salário	106	83	160,390	201,212	221,333
5.1.4. Férias	20	50	154,638	254,030	279,433
5.1.5. Vale Refeição	176	131	183,747	293,989	327,360
5.1.6. Vale Alimentação	-	-	-	-	-
5.1.7. Pensão Alimentícia	-	-	-	-	-
5.1.8. Plano de Saúde	102	72	73,121	110,844	125,086
5.1.9. Seguro de Vida	-	-	0,254	2,862	3,148
5.1.10. Consignações em Folha	-	-	-	-	-
5.1.11. Rescisões Contratuais	140	226	66,887	36,728	40,401
5.1.12. Reclamações e Acordos Trabalhistas	-	-	-	-	-
5.1.13. Recrutamento de Seleção	6	2	1,208	3,035	3,600
5.1.14. Treinamento de Pessoal	-	1	-	0,500	0,550
5.1.15. Vale Transporte				1,406	1,546
5.1.16. Assistência Odontológica				-	-
5.1.17. Outros desembolsos com pessoal	2	3	5,636	2,381	2,619
5.2. Serviços de Terceiros	588	756	4.065,602	4.346,572	4.765,710
5.2.1. Informática	70	86	213,594	251,457	265,681
5.2.2. Segurança	-	-	-	-	-
5.2.3. Limpeza	51	29	27,540	31,271	33,696
5.2.4. Manutenção/Conservação Predial	4	1	-	31,330	3,000
5.2.5. Manutenção de Veículos/Equipamentos	1	0	3,960	4,356	4,792
5.2.6. Correios	0	0	-	0,119	0,100
5.2.7. Serviços Reprográficos	-	-	-	-	-
5.2.8. Locação de Veículos	43	-	-	-	-
5.2.9. Publicidade	164	266	448,475	303,707	705,112
5.2.10. Consultoria/Assessoria	222	237	757,448	845,027	944,089
5.2.11. Outros desembolsos com serviços de terceiros				2.598,203	2.483,627
5.2.12. Desembolsos com retenções tributárias decorrentes	33	38	442,092	281,103	325,613
5.3. Material de Consumo	4	1	5,695	4,465	4,911
5.3.1. Material de Escritório	3	0	2,884	1,421	1,563
5.3.2. Copa e Cozinha	1	0	1,396	1,602	1,762
5.3.3. Higiene e Limpeza	0	1	0,399	0,426	0,468
5.3.4. Outros desembolsos com material de consumo				1,016	1,118
5.3.5. Uniformes e EPI's	-	-	-	-	-
5.4. Despesas Gerais	280	246	521,901	833,011	862,777
5.4.1. Aluguél de Imóveis	136	120	124,885	205,945	237,081
5.4.2. Aluguel de Equipamentos	26	59	21,396	20,877	22,683
5.4.5. Viagens e Estadia	-	-	266,108	398,598	333,031
5.4.6. Transporte	13	12	37,326	44,961	39,303
5.4.7. Água	-	-	-	-	-
5.4.8. Energia Elétrica	11	5	7,630	9,007	8,400
5.4.9. Telefone	51	30	34,517	33,108	36,430
5.4.10. Ações Judiciais	-	-	-	-	-
5.4.11. Obras e Projetos	3	0	0,309	87,500	150,000
5.4.12. Multas	0	0	2,446	0,088	-
5.4.13. Outros desembolsos com despesas gerais	40	20	27,285	32,927	35,849
5.5. Tributárias	14	13	47,282	63,394	69,734
5.5.1. PIS/COFINS	0	1	13,367	18,050	19,855
5.5.2. ISS	-	-	-	-	-
5.5.3. ICMS	-	-	-	-	-
5.5.4. IR/CSLL	-	-	-	-	-
5.5.5. Taxas	0	0	0,300	0,330	0,363
5.5.6. IPTU				5,120	5,632
5.5.7. Outros Desembolsos Tributários				-	-
5.5.8. Despesas financeiras e bancárias	9	7	28,774	39,894	43,883
6. Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-
6.1. Rec. Ger. Governo Municipal	-	-	-	-	-
6.1.1. Desapropriações	-	-	-	-	-
6.1.2. Investimentos	-	-	-	-	-
6.1.3. Outros Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-
6.2. Rec. Ger. Governo Estadual/Federal	-	-	-	-	-
6.2.1. Desapropriações	-	-	-	-	-
6.2.2. Investimentos	-	-	-	-	-
6.2.3. Outros Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-
6.3. Rec. Ger. Outros Entes	-	-	-	-	-
6.3.1. Desapropriações	-	-	-	-	-
6.3.2. Investimentos	-	-	-	-	-
6.3.3. Outros Recursos Gerenciados	-	-	-	-	-
7. Investimentos	**48**	**102**	**53,565**	**-**	**-**
8. Financiamentos	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
RESULTADO	**298**	**- 40**	**1.877,880**	**- 870,803**	**- 126,724**
SALDO INICIAL	**225**	**522**	**482,184**	**2.360,064**	**1.489,261**
SALDO FINAL	**522**	**482**	**2.360,064**	**1.489,261**	**1.362,537**

	2019	2020	2021	2022	2023	Comentários para variação de quadro	2024	Comentários para variação de quadro
Despesa Pessoal FLUXO DE CAIXA	**3.457**	**3.744**	**3.580**	**3.326**				
Despesa de Pessoal (R$ mil)	**3.845.016**	**3.742.490**	**3.473.662**	**2.400.578**				
CLT: contrato por tempo indeterminado	**2.281.042**	**2.205.020**	**2.149.984**	**1.703.598**	**2.527**		**2.810**	
CLT: contrato por tempo determinado	169.671	453.227	198.195	70.527	50		63	
CLT: aprendiz	-	-	-	-				
Estatutário: conselho administrativo (estatuto social)	-	-	-	-				
Estatutário: conselho fiscal (estatuto social)	-	-	-	-				
Estatutário: diretor (estatuto social)	**772.175**	**869.114**	**858.657**	**522.109**	**944**		**1.000**	
Estatutário: servidor público (estatuto do servidor público municipal)	-	-	-	-				
Estatutário: outros	-	-	-	-				
Estagiário	136.173	84.623	16.567	13.965	44	Atualmente: TI + Expo (futuro: + 1 invest)	50	3 estags: TI + Expo + Invest
Residência Médica	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Municipal	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Estadual	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Federal	-	-	-	-				
Desligado	485.956	130.506	250.259	90.379	37		40	
Quantitativo Total	**32**	**-**	**29**	**42**	**49**		**48**	
CLT: contrato por tempo indeterminado	**12**	**-**	**-**	**25**	**29**		**29**	
CLT: contrato por tempo determinado	2	-	-	-	1		1	
CLT: aprendiz	-	-	-	-				
Estatutário: conselho administrativo (estatuto social)	-	-	-	8	8		8	
Estatutário: conselho fiscal (estatuto social)	3	-	-	3	3		3	
Estatutário: diretor (estatuto social)	**2**	**-**	**-**	**3**	**4**	01 Novo Diretor	**4**	01 Novo Diretor
Estatutário: servidor público (estatuto do servidor público municipal)	-	-	-	-				
Estatutário: outros	5	-	-	-				
Estagiário	3	-	-	2	3	Atualmente: TI + Expo (futuro: + 1 invest)	3	3 estags: TI + Expo + Invest
Residência Médica	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Municipal	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Estadual	-	-	-	-				
Servidor público cedido por outro ente: Servidor Público Federal	-	-	-	-				
Desligado	5	-	1	1	1		-	
Quantitativo Meta	**19**	**-**	**15**	**27**	**33**		**33**	

META ANUAL

Despesa de Pessoal (R$ mil)					-		-	
Quantitativo					**33**		**33**	

			R$ mil	R$ mil				
INVESTIMENTO	**INÍCIO**	**TÉRMINO**	**VALOR 2023**	**VALOR 2024**	**DESCRIÇÃO**	**BENEFÍCIOS**	**OBJETIVO ESTRATÉGICO RELACIONADO**	**META ESTRATÉGICA RELACIONADA**
Aquisição de móveis e equipamentos	01/01/23	31/12/24	139	139	Aquisição de móveis e equipamentos	Melhor atendimento às	Não há	Não há

Obs.: Os recursos são os oriundos do Fundo de Investimentos do Contrato de Gestão 01/2020, ref. anos anteriores aos investimentos.

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo VI: Relatório Anual de Atividades 2022

SP Negócios

RELATÓRIO ANUAL DE ATIVIDADES 2022

SP NEGÓCIOS

Fevereiro/2023

Rua Líbero Badaró, 293, 12º andar, Cjto 12C, Centro, São Paulo, SP, CEP 01009-000, Tel 11 4862-1730

O presente relatório tem a finalidade de fornecer informações sobre as atividades desempenhadas pela São Paulo Negócios – SP Negócios no exercício de 2022.

A SP Negócios foi contratada pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, do Trabalho e Turismo através do Contrato de Gestão SF 001/2020 e Aditivos nºs 02, 03 e 04 e cuja vinculação está disposta no Decreto Municipal nº 59.686 de 13 de agosto de 2020.

São objeto contratual os seguintes objetivos a serem cumpridos pela SP Negócios:

OBJETIVO I	ATRAIR E RETER INVESTIMENTOS NACIONAIS E ESTRANGEIROS, PARA O MUNICÍPIO DE SÃO PAULO
OBJETIVO II	POSICIONAR A CIDADE DE SÃO PAULO COMO UM HUB DE INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E GERAÇÃO DE NEGÓCIOS
OBJETIVO III	PROMOÇÃO INTERNACIONAL DA IMAGEM DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO COMO CIDADE GLOBAL, A PARTIR DA REALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS DE EXPORTAÇÃO E PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS

OBJETIVO I - Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no Município de São Paulo.

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. Para tanto atuamos em duas frentes: Promoção dos Projetos Prioritários e do 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 multisetorial e de porte, em 100% das etapas.

Em 2022, a SP Negócios facilitou investimentos de diversos setores da economia no município de São Paulo. Dentre os atendimentos, destacamos os projetos de empresas como: RD Drogarias, Sodimac, L'Oreal, Weston Investimentos, RBR Asset, TUL, Bimbo, Go Bravo, Rei do Pitaco e Americanas.

A expectativa de investimentos totais relativos ao novos projetos apoiados relativos a estes atendimentos foi de R$ 771.945 milhões, como forma de materialização e comprovação dos projetos apoiados foi pactuado a utilização do Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI). Sendo realizado o acompanhamento mensal das atividades por meio dos relatórios de prestação de contas mensais, representados nos indicadores I e II do Plano de Trabalho vigente.

Entende-se que para a efetividade das ações de atração e retenção torna-se relevante a busca constante de melhorias no ambiente de negócios municipal, buscando torna-lo mais atrativo e eficiente. 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.

Assim, buscamos interagir com os principais players de setores e atividades econômicas mapeadas e presentes na Cidade, através de reuniões de consulta direcionada, visando facilitar a troca de informações, compreender os principais gargalos, as possíveis necessidades de adequação regulatória e explorando possíveis pontos de melhoria de informações e processos.

Nesse sentido, realizamos escutas ativas junto à atores do setor de empreendimentos imobiliários focados da requalificação de edifícios, de meios de pagamentos, de desestatização e de *fantasy games* e apostas esportivas. Tendo como resultado direto dessas ações, por exemplo, o reenquadramento e criação de códigos específicos para arrecadação de ISS. Desta forma, temos maior segurança para os investidores pela clareza acerca da matéria tributária e do ponto de vista estatal uma facilitação nas ações de fiscalização, de forma indireta temos um grande *drive* de atração e retenção para um setor que cresce de forma acelerada nos últimos anos. Entendemos, que desta forma, estamos atingindo nosso

propósito de melhorar o ambiente de negócios, atrais e reter investimentos e consequentemente sermos indutores da geração de emprego e renda na Cidade.

Ainda, na linha dos investimentos, ao longo de 2022 realizamos três missões de prospeção, com o objetivo de apresentar o mercado paulistano, suas oportunidades e promover a divulgação dos projetos que compõe o Plano Municipal de Desestatização.

Em sua outra frente de atuação, a área de Investimentos da SP Negócios ficou responsável em atuar no mapeamento e prospecção de empresas que tenham sinergia com os projetos prioritários do município. O objetivo é prestar apoio institucional às empresas interessadas em investir, apresentando oportunidades de negócios do município por meio dos projetos prioritários do Programa de Desestatização Municipal. A agência é responsável pela divulgação e apresentação dos projetos para o mercado, bem como é a interface de comunicação e relacionamento dos investidores para com a prefeitura.

Em 2022, 17 projetos do Programa de Desestatização foram colocados no mercado. Para disseminação desses projetos, a SP Negócios organizou e facilitou mais de 70 eventos tais como: transmissão de Audiências Públicas, *roadshows*, encontros individuais e coletivos.

Os projetos apoiados em 2022 foram: PMI Geração Distribuída, Concessão Cemitérios, Consulta Pública PPP Locação Social, Concessão Sanitários e Bebedouros Públicos, Chamamento Público Locação de Imóveis Particulares, Consulta Pública PPP Geração Distribuída 3º Lote, Consulta Pública Infraestrutura PopRua Lotes 1 e 2, Aquisição de Imóveis, PPP Novos CEUS Lote 1, PPP Manutenção de Escolas, Consulta Pública Polos Gastronômicos, PMI Hospitais, Consulta Pùblica CTEC Guarapiranga, Consulta Pública Parques Orla Guarapiranga, Consulta Pública Terminais Bloco Leste/Parque Dom Pedro II, Consulta Pública Novos CEUs Lote 2 e Consulta Pública Migração ao Mercado Livre de Energia ACL.

A seguir, o quadro de atendimento das metas e indicadores pactuados contratualmente para o Objetivo, que foi plenamente atendido:

AÇÃO	INDICADOR	META DO CONTRATO	UNIDADE	DESCRITIVO	COMPROVAÇÃO	TOTAL DO PERÍODO
I	Número de projetos de investimentos facilitados	10	Nº absoluto	Somatória do número de projetos facilitados no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)	13
II	Expectativa de investimentos	R$ 600 milhões	Valor, em reais (R$)	Somatória dos valores declarados no FAI como expectativa de investimentos no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)	R$ 771.945.000,00
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	51

OBJETIVO II - Posicionar o Município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de 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 mapear novos modelos de negócios, assim como produtos e serviços que surgem na cidade de São Paulo.

A partir desta premissa a SP Negócios busca 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 possam impedir o desenvolvimento de novos modelos de negócios, serviços e produtos na Cidade.

No âmbito das ações de diagnóstico e escuta ativas realizamos ao longo de 2022 três SP Tech Conecta, realizadas por meio de encontros presenciais para relacionamento com stakeholders e representantes dos setores econômicos mapeados (Games, Varejo e Saúde) para o entendimento sobre os produtos, ações e serviços do segmento. Ainda, explorando problemas comuns a serem solucionados e oportunidades para serem potencializadas.

SP Tech Conecta Games



SP Tech Conecta Varejo



SP Tech Conecta Saúde



Na esteria das ações de indução realizamos o SP Tech Summit Games, visando conectar investidores, acostumados às teses do mercado mais tradicional, com o ambiente e o mercado de games. Visando fomentar novos investidores locais para esse mercado, reforçando o ecossitema e evitando que estudios e pequenos desenvolvedores sejam atraidos para outros locais em razão da escassez de investimentos. Ressalta-se que essa ação aconteceu em decorrência do mapeamento realizado no SP Tech Conecta Games.

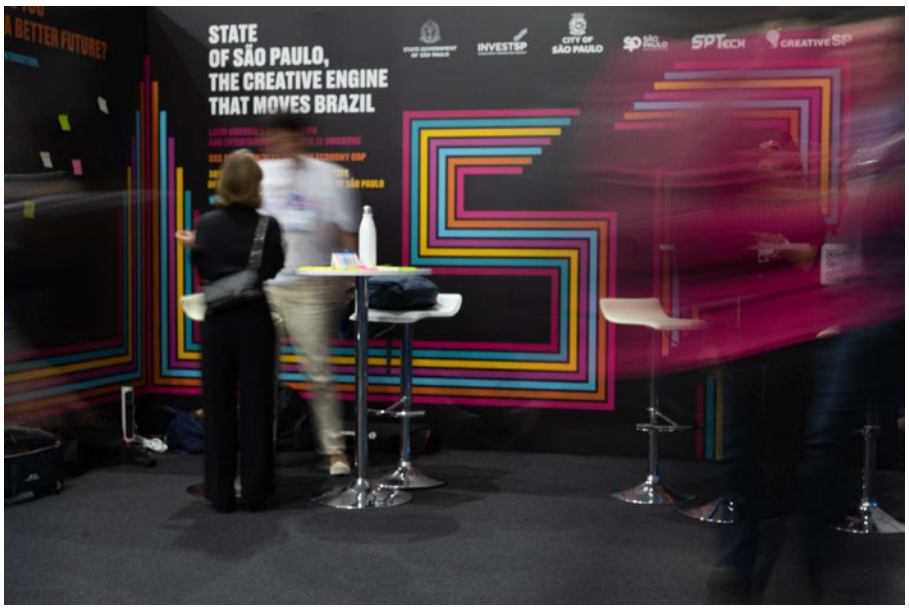


Ao longo de 2022 desenvolvemos, ainda, ações de ativação tendo como base a participação da SP Negócios em eventos dos setores selecionados a fim de firmar parcerias estratégicas, apresentar as oportunidades de negócios, facilitar e promover conexões. Assim, estivemos presentes no BIG Festival e no Web Summit Lisboa.

BIG Festival



Web Summit Lisboa







No diapasão de posicionamento da Cidade como o pricinpal hub de tecnonologia e inovação do Brasil, e, ainda, com o objetivo de gerar conexões e facilitar negócios organizamos a oitava edição da São Paulo Tech Week. O evento de 2022 foi realizado de forma híbrida (presencial e online), como uma oportunidade de fortalecer o pilar de relacionamento da SPTW com esse público altamente qualificado que estava participando de forma física, e ao mesmo tempo ampliar a oferta de experiências e conteúdo aprofundados para oferecer ao público através de uma imersão no mundo da inovação e tecnologia, expansão de conhecimento, exposição de novos produtos, geração de negócios e oportunidades, por meio da plataforma virtual.

Nesta busca por aprimoramento e ampliação do impacto, identificamos no Innovation Xperience Conference (IXC) uma clara sinergia de propósitos, pois se trata de um evento realizado anualmente pelo Movimento Inovação Digital (MID) em parceria com a Fecomércio, incluindo a participação de mais 150 empresas associadas ao MID que hoje definem e lideram a economia digital.

Desta forma, surgiu a oportunidade de unir forças para reforçar o posicionamento da São Paulo Tech Week junto ao público de executivos das empresas líderes da economia digital na Cidade, por meio de uma sinergia estratégica, que fortaleceu o posicionamento da SP Negócios como a entidade de atuação de conexão público-privada da cidade de São Paulo, contribuindo para o endosso da cidade como o polo de negócios, inovação e tecnologia da América Latina.

A edição de 2022 da SPTW foi realizada de 8 a 12 de novembro. Presencialmente no dia 08 de novembro no FecomercioSP, e on-line através da plataforma de transmissão da SP Negócios b2match, nos dias 10, 11 e 12 de novembro. No dia da abertura (08/11) o evento contou com 4 palcos simultâneos, com mais de 120 palestrantes e um público de 1.100 participantes.

Para discutir os principais temas e trazer insights, a programação contou com a participação dos especialistas: Reinaldo Rabelo, CEO do Mercado Bitcoin; Augusto Lins, presidente da Stone; Andries Oudshoorn, CEO da OLX Brasil; Renato Velloso, CEO do dr.consulta; Maria Isabel, CEO da Singu; Joel Renno Jr, CEO da Memed; Pedro Dias, CEO da Mevo; Tereza Santos, CEO da Sympla; Rodolfo Chung, CEO do Zé Delivery, entre outros.

Para representar as iniciativas que estão apoiando o ecossistema de inovação na cidade de São Paulo, a SP Negócios levou como palestrantes Fernando Dantas Cortez, Superintendente de Cash Management do Banco do Brasil, Alex Gouveia, Especialista em Contratações Públicas de Entregas de Inovação Tecnológica na ICT INOVA BRASIL, , Humberto A P Silva, Secretário Adjunto Secretaria de Inovação e Tecnologia da Prefeitura de São Paulo, Eryka Augusto - CEO da u-Shar, José Sales Neto, cofundador da Metarecicla, Vanessa De Mani, CEO & Founder da Be Sun, Felipe Gandolfi, Sócio da Regera, Evandro Peliciari, CEO do Coletalixo.com, Daniela Pereira, CEO da Circulagem, Bárbara Almeida Ladeia, Head do programa Green Sampa da ADE SAMPA, Vivian Satiro, Secretária Executiva de Planejamento e Entregas Prioritárias da Prefeitura de São Paulo e Malu Molina, Head da Virada ODS na Secretaria Municipal de Relações Internacionais de São Paulo.

O evento também contou com uma área de exposição para as empresas participantes e espaços para networking. Tivemos também um espaço dedicado a Internacionalização, onde embaixadas e consulados convidados pela SP Negócios puderam conversar com o público e expor seus programas de inovação. Participaram dessa ação os consulados Espanha, Irlanda, Reino Unido, França e Portugal.







A seguir, o quadro de atendimento das metas e indicadores pactuados contratualmente para o Objetivo:

AÇÃO	INDICADOR	META DO CONTRATO	UNIDADE	DESCRITIVO	COMPROVAÇÃO	TOTAL DO PERÍODO
IV	Número de articulações realizadas visando fomentar o ambiente de negócios	30	Nº absoluto	Somatória do número de articulações realizadas no período junto a 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	38
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, material de divulgação do evento e/ou lista de participantes	6
VI	Elaboração de materiais informativos sobre o ambiente de inovação	4	Nº absoluto	Somatória do número total de materiais produzidos	Material produzido e distribuido ao público	1

OBJETIVO III

Para o cumprimento no disposto no contrato de gestão, a São Paulo Negócios desenhou um conjunto de estratégias que visam promover e consolidar a imagem do Município de São Paulo como cidade global e polo de realização negócios internacionais. Após a amenização do cenário da pandemia de COVID-19 tornou-se possível retomar os eventos presenciais como feiras, rodada de negócios e outros, tanto na cidade, quanto em outras localidades internacionais.

As ações contidas no Plano de Trabalho do ano de 2022, contemplaram a realização de atividades que se vinculam às 3 verticais principais de atuação da Diretoria de Negócios e Exportação: Qualificação empresarial; Facilitação e Promoção comercial e Inteligência de mercado, que vão ao encontro dos indicadores 6 a 9 do referido Objetivo III do contrato de gestão.

Para atender ao pactuado e atingir as metas esperadas, foi criado o Programa São Paulo Exporta, que oferece às empresas atendidas um portfólio completo de ações que se complementam e que apoiam as empresas no esforço exportador.

Para o alinhamento de expectativas, levantamento de demandas e identificação de sinergias, com o objetivo de definir atividades que pudessem alcançar maior efetividade nas ações propostas para o ano de 2022, foram realizadas, entre os meses de janeiro e fevereiro, coleta, tabulação e análise de coleta de dados realizada através de pesquisa realizada junto à base de empresas da SP Negócios, além de um ciclo de 17 reuniões com associações setoriais e demais instituições parceiras da São Paulo Negócios, com as quais a agência mantém Acordo de Cooperação Técnica, conforme demonstra a tabela a seguir:

DATA	REUNIÕES REALIZADAS
14/janeiro/2022	Webinar para Apresentação Plano de Trabalho 2022 Diretoria de Negócios e Exportação SP Negócios à Parceiros - ABIMAPI, ABIHPEC, ABUP, ABIEPAN, ABILUX, AMCHAM BRASIL, ASBEA/SP, BFBA, BRAVI, CCBC, FECAP, REDE ARTESOL, SIAMFESP;
26/janeiro/2022	Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE);
27/janeiro/2022	Investe São Paulo

27/janeiro/2022	Associação Brasileira de Artigos para Casa, Decoração, Presentes, Utilidades Domésticas, Festas e Flores (ABCASA);
28/janeiro/2022	Câmara de Comércio Brasil Canadá (CCBC);
03/fevereiro/2022	Associação Brasileira Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC);
04/fevereiro/2022	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/SP);
15/fevereiro/2022	Associação Brasileira da Indústria de Insumos Farmacêuticos (ABIQUIFI);
18/fevereiro/2022	Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Balas (ABICAB);
18/fevereiro/2022	Brasil Audiovisual Independente (BRAVI);
22/fevereiro/2022	Associação de Promoção dos Orgânicos (Organis)
22/fevereiro/2022	Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos no Estado de São Paulo (SIAMFESP)
22/fevereiro/2022	Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (ABILUX)
23/fevereiro/2022	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (SINDIPEÇAS)
24/fevereiro/2022	Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (ABIMO)
24/fevereiro/2022	Associação Brasileira das Indústrias de Equipamentos, Ingredientes e Acessórios para Alimentos (ABIEPAN)
15/março/2022	Associação Brasileira dos Exportadores de Mel (ABEMEL)

Ainda com o objetivo de nortear as ações propostas no plano de trabalho 2022, foi realizada uma pesquisa de interesse com as empresas atendidas para a identificação de

demandas e alinhamento com a escuta setorial realizada junto às associações e instituições parceiras. Após a tabulação e análise dessas respostas e demandas as ações foram enquadradas em suas respectivas verticais cujos resultados seguem abaixo:

Vertical 1 – Qualificação empresarial:

Realização de ações para a qualificação empresarial, através de uma programação modular, com objetivo de 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 foram apresentados de maneira transversal às demais ações de promoção, voltados para o suprimento de carências, identificadas através de escuta realizada com as empresas dos diferentes setores atendidos pela São Paulo Negócios. O monitoramento da evolução na trilha de atendimento foi feito através da realização de mentorias ao final da conclusão de cada módulo de qualificação, com o objetivo de 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.

No ano de 2022 foram realizadas 18 ações de qualificação, sendo 02 Trilhas de Qualificação Empresarial e 03 gravações de Biz Talks, listados no quadro a seguir, os quais contabilizaram 399 atendimentos às empresas brasileiras sendo 137 às empresas sediadas na cidade de São Paulo.

DATA	EVENTO
31/março/2022	Webinar: NCMs – Alterações e Impactos nas Operações de Comércio Exterior
19/abril/2022	Webinar: Acordo de Livre Comércio Brasil-Chile - Oportunidades de Exportação
04/maio/2022	Evento de abertura 5ª edição SP International Business – Webinar 1 - Regionalização x Globalização das cadeias de Suprimentos e Maturidade e

	capacitação digital de empresas brasileiras
18/maio/2022	Webinar 2 - Mindset Global e de Mudança - 5ª SP International Business
24/maio/2022	Webinar 3 - Comércio Exterior 4.0: Competitividade, transformação e facilitação de acesso a mercados internacionais e Marketing Digital na Exportação - 5ª SP International Business
31/maio/2022	Webinar 4 – Painel Preparatório para as rodadas de negócios – 5ª SP International Business
23/agosto/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 1 – Tema: Transformação de mentalidade para a internacionalização: Módulo I: Liderança Global
14/setembro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 1 – Tema: Transformação de mentalidade para a internacionalização: Módulo II: Planejamento para Internacionalização
04 e 05/outubro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 1 – Tema: Transformação de mentalidade para a internacionalização: Mentorias Individuais
11/outubro/2022	Webinar Preparatório Missão Empresarial Brasil-Chile
03/novembro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 2 – Tema: Gestão da Exportação & Marketing Internacional: Módulo I: Diagnóstico e Planejamento Estratégico
17/novembro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 2 – Tema: Gestão da Exportação & Marketing Internacional: Módulo II: Pesquisa de Mercado e Execução do Planejamento Estratégico

29/novembro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 2 – Tema: Gestão da Exportação & Marketing Internacional: Módulo III: Gestão de Negócios e Marketing Internacional
30/novembro/2022 a 16/dezembro/2022	Trilha de Qualificação Empresarial 2 – Tema: Gestão da Exportação & Marketing Internacional: Mentorias Individuais
06/dezembro/2022	Webinar: Apresentação Programa Tem Saída – Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho
12/dezembro/2022	Gravação Biz Talks: Bebidas Nude
16/dezembro/2022	Gravação Biz Talks: Samerica Trade
16/dezembro/2022	Gravação Biz Talks: Tecnowatt

Vertical 2 – Facilitação e Promoção Comercial:

Realização de ações voltadas para promoção de negócios internacionais, inserção de novas empresas no comércio internacional e ampliação dos canais de acesso para o incremento e consolidação das exportações.

As atividades de promoção comercial do ano de 2022 foram compostas por iniciativas da São Paulo Negócios, como por exemplo a 5ª edição do SP International Business, bem como pelo apoio a iniciativas de instituições parceiras, com quem a Agência possui Acordo de Cooperação Técnica vigente, como a ABCasa Fair.

No ano de 2022 foram realizadas 15 ações de promoção comercial, listadas abaixo, que contabilizaram 334 atendimentos às empresas brasileiras, sendo 91 às empresas sediadas na cidade de São Paulo; mobilização de 262 compradores internacionais; 1.282 reuniões; US$ 60.700,00 em negócios realizados e US$ 32.059.000,00 em expectativas de negócios para os próximos 12 meses para as empresas no município.

ABCASA FAIR – Edição Fevereiro/2022

01 Rodada de Negócios com compradores internacionais – Apoio à Associação Brasileira de Artigos para Casa, Decoração, Presentes, Utilidades Domésticas, Festas, Flores e Têxtil (ABCASA) nos dias 07 a 11/02/2022, com:

- 50 compradores internacionais;
- 86 empresas brasileiras, sendo 22 paulistanas;
- Expectativa de US$ 460.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- 120 reuniões realizadas;
- Países participantes: Bolívia, Canadá, Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos, Equador, Paraguai, Portugal, Turquia e Uruguai.

MISSÃO EMPRESARIAL SEBRAE EMIRADOS ÁRABES UNIDOS – GULFOOD 2022

Preparação e encaminhamento de 01 empresa – Baianí Chocolates – para participação em Missão aos Emirados Árabes Unidos, durante a Feira Gulfood 2022 – em apoio ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/SP) nos dias 13 a 17/02/2022, com:

- Expectativa de US$ 10.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses.

5ª EDIÇÃO DA SP INTERNATIONAL BUSINESS 2022

Com início no mês de maio. A programação contemplou a realização das seguintes atividades:

BIZ INTELLIGENCE

- 03 Rodadas de Inteligência de mercado:
- Nos dias 05, 12 e 19/05/2022, com a participação de:
- 12 Câmaras de Comércio/Consulados;
- 36 empresas brasileiras, sendo 08 paulistanas;
- Expectativa de US$ 11.007.000,00 em negócios nos próximos 12 meses;
- 216 reuniões realizadas;
- Países participantes: Alemanha, Chile, Estados Unidos, Israel, Itália, Japão, Países Africanos, Países Árabes, Paraguai, Peru, Reino Unido e Uruguai.

BIZ BUYERS

- 01 Rodada de Negócios Internacional Presencial – Durante as Feiras NaturalTech e Bio Brazil Fair:
- No período de 07 a 12/06/2022 – Rodada setor alimentos e bebidas naturais,

saudáveis e orgânicos, com:

- 09 compradores internacionais;
- 31 empresas brasileiras, sendo 09 paulistanas;
- Expectativa de US$ 4.015.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- 182 reuniões realizadas;
- Países participantes: Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai, Bolívia e Canadá.

01 Rodada de Negócios Internacional Virtual:

No período de 01 a 20/07/2022 – Rodada setor de alimentos, bebidas, casa e construção, com:

- 49 compradores internacionais;
- 51 empresas brasileiras, sendo 16 paulistanas;
- Expectativa de US$ 7.190.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- 192 reuniões realizadas;
- Países participantes: Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai.

BIZ DEVELOPMENT

06 Reuniões de facilitação de comércio e apresentações de oportunidades para as empresas brasileiras realizadas com Embaixadas e Consulados do Brasil no Exterior:

- 13/01 Embaixada do Brasil na Colômbia – Setor: Produtos de vidro, cerâmica e vidro-cerâmica sobre certificações colombianas exigidas para os recipientes destinados ao contato com alimentos;
- 19/04 Embaixada do Brasil no chile – Acordo de Livre Comércio Brasil Chile
- 30/08 Embaixada do Brasil em Singapura – Oportunidades de Negócios para empresas paulistas em Singapura;
- 29/09 Embaixada do Paraguai no Brasil – Oportunidades de negócios para empresas brasileiras no país.
- 11/10 Embaixada do Brasil no Chile – Webinar preparatório Missão Empresarial Brasil-Chile
- 24/10 Embaixada do Brasil no Chile – Seminário de Abertura Missão Empresarial Brasil-Chile
- 2022: Reuniões com Consulados para alinhamento sobre o apoio às ações previstas no primeiro trimestre de 2023:
    - Consulado do Brasil em Frankfurt – Webinar Preparatório (jan/23) e Seminário de Abertura Missão Empresarial Brasil-Alemanha (fev/23);

- Consulado do Brasil em Los Angeles – Webinar Preparatório (fev/23) e Seminário de Abertura Missão Empresarial Brasil-Estados Unidos (mar/23).

ABCASA FAIR – Edição Agosto/2022

01 Rodada de Negócios com compradores internacionais – Apoio à Associação Brasileira de Artigos para Casa, Decoração, Presentes, Utilidades Domésticas, Festas, Flores e Têxtil (ABCASA) nos dias 12 a 16/08/2022, com:

- 70 compradores internacionais;
- 86 empresas brasileiras, sendo 22 paulistanas;
- Expectativa de US$ 340.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- 159 reuniões realizadas;
- Países participantes: Paraguai, Bolívia, Estados Unidos, Peru, Índia, Argentina, Chile, Costa Rica, Egito, Espanha, Guatemala, Uruguai, China, Colômbia, Guiana, México, Nicaragua e Panamá.

MISSÃO EMPRESARIAL BRASIL-CHILE

Exposição dos produtos das empresas participantes da missão, visitas técnicas a pontos de venda, reuniões com órgãos governamentais, seminário de abertura e rodada de negócios internacional no Chile no período de 24 a 28/10/2022, com:

- 63 compradores chilenos;
- 16 empresas brasileiras, sendo 07 paulistanas;
- Realização de US$ 60.700,00 em negócios para as empresas do município;
- Expectativa de US$ 3.282.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- 232 reuniões realizadas;
- 05 visitas técnicas concluídas.

FEIRA 13ª EXPO PARAGUAY-BRASIL

Interlocução e parceria com a CCPB – Câmara de Comércio Paraguay Brasil para o encaminhamento de 01 empresa – Metalúrgica Arouca para participação como expositor na 13ª Expo Paraguay-Brasil nos dias 10 a 11/11/2022, com:

- Expectativa de US$ 100.000 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses em apuração.

RODADA INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS – ILUMINAÇÃO

Rodada de negócios, presencial, foco América Latina, cuja programação contou ainda

com visitas técnicas às indústrias brasileiras, eventos de networking entre empresários e os compradores, realizada em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (ABILUX) no período de 21 a 25/11/2022, com:

- 09 compradores internacionais
- 26 empresas brasileiras, sendo 05 paulistanas.
- Expectativa de US$ 5.655.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses em apuração.
- 181 reuniões realizadas.
- 12 visitas técnicas
- Países participantes: Bolívia, Chile, Equador, Panamá, Peru, República Dominicana e Uruguai.

Eixo 3 – Inteligência de Mercado:

Produção de estudos customizados de inteligência de mercado, com informações comerciais, técnicas e de acesso aos mercados-alvo, com indicação de oportunidades de negócios e potenciais compradores para empresas paulistanas, com maior nível de maturidade exportadora, com o objetivo de auxiliá-las na tomada de decisões estratégicas.

No ano de 2022 foram produzidos e entregues 04 estudos de inteligência de mercado, listados abaixo, os quais contabilizaram US$ 7.800.000,00 em expectativa de negócios para os próximos 12 meses, identificadas a partir das oportunidades apontadas nos estudos customizados produzidos sob demanda das empresas.

ESTUDO DE MERCADO: CASTANHAS DO BRASIL

Relatório customizado com análise prospectiva sobre as oportunidades de mercado para castanhas do Brasil, (NCM 08012200).

Entregue dia 23/03/2022:

- Empresa solicitante: Jacza Alimentos;
- Expectativa de US$ 7.000.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- País: Emirados Árabes Unidos.

ESTUDO DE MERCADO: GELEIAS E PIMENTAS

Relatório customizado com panorama de oportunidades para Geleias (NCM 2007.99.10) e Molhos (NCM 2103.90.21);

Entregue dia 07/04/2022:

- Empresa solicitante: Soul Brasil Cuisini;
- Expectativa de US$ 500.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- Países: Alemanha e França.

ESTUDO DE MERCADO: EQUIPAMENTOS DE RAIO X

Relatório customizado com panorama de fluxos e requisitos de Importação para Equipamentos de Raio X (NCM 9022.14.19);

Entregue dia 28/09/2022:

- Empresa solicitante: Konica Minolta;
- Expectativa de negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses em apuração;
- Países: Chile, Paraguai, Uruguai, Colômbia e México.

ESTUDO DE MERCADO: FECHADURAS E FERRAGENS DE METAL NO PARAGUAI

Relatório customizado com panorama do mercado paraguaio, oportunidades comerciais, com lista de potenciais compradores no país de fechaduras, dobradiças e ferragens para construção (SH4 8301 e 8302);

Entregue dia 20/10/2022:

- Empresa solicitante: Metalúrgica Arouca;
- Expectativa de US$ 300.000,00 em negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses;
- País: Paraguai.

OUTRAS ATIVIDADES REALIZADAS

A Diretoria de Promoção de Negócios e Exportação, além de suas atividades previamente planejadas, relacionadas ao atendimento das metas estabelecidas no Objetivo III, quando requisitada, presta suporte a outros órgãos e secretarias municipais, instituições de fomento de exportações, associações setoriais, entre outros, fornecendo informações de inteligência de mercado por meio da realização de:

- Levantamento e monitoramento mensal de dados e comércio exterior: cidade de São Paulo, estado de São Paulo e Brasil;
- Estudos sobre perfil de comércio bilateral dos países de interesse das empresas e para apoiar ações de promoção comercial;
- Interlocução com outras associações setoriais internacionais, agências de promoção etc.;
- Informações sobre acordos bilaterais, regulatórios, certificações e barreiras não-tarifárias;
- Participação em feiras setoriais de instituições parceiras para apoio e prospecção de empresas; e
- Participação em palestras e eventos de instituições educacionais para divulgação da Agência e apoio ao desenvolvimento educacional brasileiro no que tange o comércio internacional.

Quadro Resumo:

OUTRAS ATIVIDADES - 2022
Atualização mensal da Balança Comercial: Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo e Brasil (mensal);
Estudos de mercado e comércio bilateral – Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo e Brasil: (África Ocidental, Argentina, Canadá, Chile, Espanha, França, Geórgia, Mercosul, México, Paraguai, Rússia, Singapura, Taiwan, Ucrânia);
Levantamento de informações sobre Acordo bilateral de Livre Comércio entre Brasil e Chile;
Apoio ao Programa Tem Saída da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho para realização de webinar para divulgar o programa para as empresas da base da SP Negócios;
Visita às feiras setoriais: ABUP Decor Show/ Têxtil & Home, organizada pela Associação Brasileira de Empresas de Utilidades e Presentes (ABUP); e ABCasa Fair, organizada pela Associação Brasileira de Artigos para Casa, Decoração, Presentes, Utilidades Domésticas, Festas, Flores e Têxtil (ABCASA);
Participação na Feira Afroempreendedor, em parceria com AdeSampa e Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho (SMDET);
Participação na Feira do Empreendedor 2022, organizada pelo SEBRAE/SP com palestra e mesa de atendimento para apoiar empresas interessadas em negócios internacionais;
Participação da Diretora de Negócios e Exportação da SP Negócios, Márcia Gomide, na Semana de Relações Internacionais da Faculdades Metropolitanas Unidas (FMU).

APURAÇÃO DOS RESULTADOS GLOBAIS

No período analisado (janeiro a dezembro de 2022), foram realizados: 737 atendimentos, (computando-se a participação em todas as ações realizadas pela Diretoria de Promoção de Negócios e Exportação).

Dentre estes atendimentos, 283 foram realizados exclusivamente para empresas paulistanas e destas, 61% foram acompanhadas no ciclo de atendimento e fomento a internacionalização; 01 Missão Internacional; US$ 60.700,00 em negócios realizados e US$ 39.859.000,00 em expectativa de negócios para as empresas do município nos próximos 12 meses em apuração;

Quadro Resumo – Meta x Resultados

OBJETIVO	Nº INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CALCULO	COMPROVAÇÃO
Objetivo III: Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo	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

INDICADOR	META	RESULTADO
Geração de Negócios Internacionais	US$ 12.000.000,00	US$ 32.449.700,00*
Realização de Missões Internacionais Empresariais	03	02
Acompanhamento das empresas no ciclo de atendimento e fomento de internacionalização	10%	62%
Número de empresas participantes de ações de negócios internacionais	200	250

*Somatória dos valores declarados pelos representantes das empresas participantes em Formulário de Expectativa de Negócios

Análise dos Indicadores de Desempenho:
Indicador 6 – GERAÇÃO DE NEGÓCIOS DE EXPORTAÇÃO

A apuração dos resultados para o período analisado foi realizada através da somatória dos valores declarados pelos representantes das empresas participantes das ações da São Paulo Negócios, via Formulário específico da agência e indicam que a meta foi superada em 270%, demonstrando que os esforços empreendidos pela Diretoria de

Promoção de Negócios e Exportação, voltadas ao atendimento do indicador 6 relacionado à: Geração de negócios de Exportação, do Objetivo III, contribuíram para o incremento dos negócios na cidade, além de auxiliar na consolidação da imagem do município como um importante hub de negócios internacionais.

Indicador 7 – REALIZAÇÃO DE MISSÕES INTERNACIONAIS EMPRESARIAIS

A meta para o período analisado, relacionada ao indicador 7 da ação: Realização de Missões Empresariais, do Objetivo III, será alcançada em 05 de março de 2023, data da realização da terceira e última missão empresarial prevista no Plano de Trabalho do 4º Termo Aditivo ao Contrato de Gestão SF nº 01/2020, que tem seu fim de vigência em 30/03/2023. Até o momento foram realizadas 02 Missões Internacionais Empresariais: Missão Empresarial Brasil-Chile (Out/22) e Missão Empresarial Brasil-Alemanha (Fev/23), para o março/2023 está previsto a realização da Missão Empresarial Brasil-Estados Unidos.

Indicador 8 - ACOMPANHAMENTO DAS EMPRESAS NO CICLO DE ATENDIMENTO E FOMENTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

A meta para o período analisado, relacionada ao indicador 8 da ação: Acompanhamento das empresas no ciclo de exportação, do Objetivo III, foi superada em 600%, tendo alcançado percentual de 61% de acompanhamento, representado pelo atendimento reincidente à 153 empresas, no período que buscaram as ações da São Paulo Negócios, para continuidade do apoio para sua estratégia de atuação em mercados externos, o que demonstra a relevância e efetividade dos serviços prestados pela instituição e valor percebido pelas empresas atendidas.

Indicador 9 - NÚMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES DE AÇÕES DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

A meta para o período analisado, relacionada ao indicador 5: realização de capacitações para a internacionalização do Objetivo III, foi superada em 125%, com atendimentos realizados através de webinars, seminários, trilhas de qualificação empresarial e atendimentos individuais. Considera-se que, mesmo com as ações, em sua maioria, realizadas de forma virtual, comprova-se a efetividade do apoio prestado, resultando não somente em diversificação de mercados e abertura de novas oportunidades de negócios, mas também em grandes aprendizados que geraram ganho de competitividade para as empresas participantes.

GOVERNANÇA CORPORATIVA

A SP Negócios é organizada em uma estrutura de Governança Corporativa composta por Diretoria-Executiva, Conselho Deliberativo e Conselho Fiscal.

A **Diretoria-Executiva** foi composta ao longo do exercício de 2021 por 05 membros, a saber:

- Sr. Aloysio Nunes Ferreira Filho como Diretor-Presidente;
- Sr. Michael Sotelo Cerqueira como Diretor-Executivo de Investimentos e Novos Negócios;
- Sra. Marcia de Mello Gomide como Diretora-Executiva de Negócios e Exportação.

O **Conselho Deliberativo** foi composto por 08 membros:

- Sra.(Secretária Municipal) Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot - Presidente do Conselho;
- Sr. (Embaixador) Rubens Barbosa;
- Sr. Alfredo Cotait Neto;
- Sr. Lair Alberto Soares Krahenbuhl;
- Sra. (Secretária Executiva de Desestatização e Parcerias) Tarcila Peres Santos;
- Sra. Rita de Cássia Campagnoli Acea;
- Sr. Wilson Newton de Mello Neto;
- Sr. Philip Yang.

O **Conselho Fiscal** foi composto por 03 membros:

- Sra. (Chefe de Gabinete Municipal) Tatiana Regina Renno Sutto - Presidente do Conselho;
- Sr. (Secretário Adjunto Municipal) Luiz Felipe Vidal Arellano;
- Sr. Marco Antonio Fabbri.

As estruturas descritas acima têm como objetivos verificar se a empresa observa a legislação vigente, assim como possui e cumpre regras e procedimentos próprios na administração de todos os contratos e demais instrumentos.

[redacted]

Aloysio Nunes Ferreira
Diretor-Presidente

Elenice S. Linhares
Gerente Administrativo-Financeiro

05/07/2023

CONSELHO FISCAL

21ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo VII: Cronograma de Reuniões do Conselho Fiscal para 2023

Conselho Fiscal – São Paulo Negócios

AGENDA 2023

1. Introdução

Tendo em vista as obrigações e atribuições do Conselho Fiscal previstas na legislação nacional e municipal e no Manual do Conselheiro Fiscal, aprovado pela Instrução Normativa Intersecretarial nº 5 de 24 de abril de 2014, a São Paulo Negócios sugere o calendário a seguir de reuniões de seu Conselho Fiscal para o ano de 2023.

2. Pressupostos e Princípios

O presente plano de trabalho tem como premissa a ideia de que é necessária a organização dos trabalhos do Conselho Fiscal para que possam ser atingidosos seus objetivos de adequada vigilância sobre o patrimônio do serviço social autônomo (SSA) e as ações de sua administração.

Parte-se, igualmente, da constatação de que os assuntos são variados e que uma avaliação integral de todos os tópicos tocantes ao SSA é difícil no prazo de apenas 01 ano de mandato dos Conselheiros.

Finalmente adota como pressuposto, o fato de que a administração do SSA é responsável pelos esclarecimentos e entrega de informações demandadas pelos Conselheiros, no exercício de sua função.

Assim, o Conselho Fiscal da empresa buscará maximizar a efetividade da sua atuação, selecionando procedimentos e assuntos que entenda mais relevantes, na forma justificada neste plano de trabalho, para o exercícioda adequada fiscalização, nos moldes das melhores práticas estabelecidas.

Em sua atuação, o Conselho Fiscal atuará em conformidade com os seguintes princípios, sem exclusão de outros que possam ser aplicáveis:

- Proatividade;
- Competência;
- Transparência;
- Confidencialidade e discrição e
- Aderência às boas práticas.

3. Cronograma

Reunião	Mês	Tópico Analisado
20ª	Março	✓ Situação geral das contas; ✓ Análise da execução dos contratos e recebíveis; ✓ Análise de despesa de pessoal; ✓ Inventário dos bens patrimoniais; ✓ Análise do Relatório Trimestral da auditoria independente (out/nov/dez 2022); ✓ Análise de eventuais recomendações do TCM; ✓ Acompanhamento das ações para atendimento do contido no relatório anterior de auditoria; ✓ Análise do Relatório Anual da Auditoria Independente; ✓ Análise das Demonstrações Financeiras Relativas ao Exercício de 2022; ✓ Examinar a situação fiscal da empresa: prejuízos fiscais acumulados e perspectivas de aproveitamento; ✓ Acompanhamento do capital social: verificar, na ocorrência de prejuízosacumulados, a possibilidade de redução do capital social; examinar, em sendo o caso, a conveniência de capitalização de adiantamentos para futuros aumentos de capital.
21ª	Junho	✓ Situação geral das contas; ✓ Análise da execução dos contratos e recebíveis; ✓ Análise de despesa de pessoal; ✓ Análise do Relatório Trimestral da auditoria independente (jan/fev/mar 2023); ✓ Análise de eventuais recomendações do TCM; ✓ Plano de Trabalho SP Negócios 2023/2024; ✓ Termo Aditivo nº 05 ao Contrato de Gestão nº 01/2020; ✓ Análise do Relatório Anual 2022 de Atividades da São Paulo Negócios; ✓ Revisão do Planejamento Tático CDI 2023/2024; ✓ Agenda Conselho Fiscal 2023.
22ª	Setembro	✓ Situação geral das contas; ✓ Análise da execução dos contratos e recebíveis; ✓ Análise de despesa de pessoal; ✓ Análise do Relatório Trimestral da auditoria independente (abr/mai/jun 2023); ✓ Análise de eventuais recomendações do TCM; ✓ Acompanhamento das ações para atendimento do contido no relatório anterior de auditoria; ✓ Análise dos ativos: regularidade fiscal de eventuais bens imóveis; forma de depreciação dos bens; regularidade de eventuais apólices de seguros: bens segurados, validade da cobertura; ✓ Análise do Relatório CDI/COGEAI.
23ª	Dezembro	✓ Situação geral das contas; ✓ Análise da execução dos contratos e recebíveis; ✓ Análise de despesa de pessoal; ✓ Análise do Relatório Trimestral da auditoria independente (jul/ago/set 2023); ✓ Análise de eventuais recomendações do TCM; ✓ Acompanhamento das ações para atendimento do contido no relatório anterior de auditoria; ✓ Análise dos passivos: critérios adotados para constituição de créditos de liquidação duvidosa; acompanhamento e evolução de eventual passivo judicial, especialmente trabalhista, e fiscal; ✓ Análise e aprovação do Plano de Trabalho e Cronograma de Reuniões 2024.

4. Disposições Finais

Em razão da natureza dinâmica da entidade, o presente plano de trabalho pode vir a ser revisado, a qualquer momento, por entendimento da unanimidade dos Conselheiros Fiscais da São Paulo Negócios, sempre buscando a maior eficácia do trabalho de fiscalização das ações da administração.

O Conselho Fiscal solicitará, a cada reunião, que a administração apresente cópia de todas as certidões negativas de débitos fazendários, solicitando esclarecimentos na impossibilidade de apresentação dos documentos.

O Conselho Fiscal manterá "Planilha de Pendências" anual, na qual constem as solicitações realizadas por cada Conselheiro Fiscal, com informação da reunião em que foi feita a solicitação e status de atendimento pela administração da empresa.

Conselho Fiscal São Paulo Negócios

MARCO ANTONIO FABBRI
Conselheiro Fiscal

LUIS FELIPE VIDAL ARELLANO
Conselheiro Fiscal