14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Edital de Convocação

EDITAL DE CONVOCAÇÃO DA 22ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO

CONSELHO DELIBERATIVO DA SÃO PAULO NEGÓCIOS

Prezados Senhores Conselheiros,

A SP Negócios **CONVOCA** os membros do Conselho Deliberativo para a **vigésima segunda** reunião ordinária que será realizada no dia **14 de junho de 2023**, às **16h30** no formato virtual e que poderá ser acessada através de link a ser enviado via convite por e-mail.

ORDEM DO DIA:

1. 5º Termo Aditivo ao Contrato 01/2020;
2. Plano de Trabalho 2023/2024;
3. Revisão do CDI – Planejamento Tático 2023/2024;
4. Apresentação dos Projetos pelas Diretorias;
5. Outros assuntos.

São Paulo, 10 de junho de 2023.

ALINE CARDOSO DE SÁ BARABINOT
Presidente do Conselho Deliberativo

14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Lista de Presença

22 ª Reunião do Conselho Deliberativo da São Paulo Negócios

Data: 14 de junho de 2023 - **Horário:** 16:30h - **Formato:** Virtual

NOME	CARGO
Armando de Almeida Pinto Jr. (representando a Sra. Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot)	Presidente do Conselho Deliberativo
Lair Alberto Soares Krahenbuhl	Membro do Conselho Deliberativo
Rita Campagnoli	Membro do Conselho Deliberativo
Rubens Barbosa	Membro do Conselho Deliberativo
Tarcila Peres Santos	Membro do Conselho Deliberativo
Aloysio Nunes Ferreira	Diretor Presidente - SP Negócios
Márcia de Mello Gomide	Diretora - SP Negócios
Michael Sotelo Cerqueira	Diretor - SP Negócios
João Manoel Scudeler de Barros	Chefe de Gabinete - SP Negócios
Elenice dos Santos Linhares	Gerente Administrativa-Financeira - SP Negócios

14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Ata da Reunião

ATA DA VIGÉSIMA SEGUNDA REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO DELIBERATIVO DA SÃO PAULO NEGÓCIOS, REALIZADA AOS QUATORZE DIAS DO MÊS DE JUNHO DE DOIS MIL E VINTE E TRÊS.

Aos quatorze dias do mês de junho de dois mil e vinte e três, conforme Edital de Convocação anexo à presente Ata, foi realizada a Vigésima Segunda Reunião Ordinária do Conselho Deliberativo da São Paulo Negócios. Presentes os Conselheiros Sr. Armando de Almeida Pinto Jr., representando a Sra. Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot – Presidente do Conselho Deliberativo, o Sr. Rubens Barbosa, a Sra. Tarcila Peres Santos, o sr. Lair Alberto Soares Krahenbuhl e a Sra. Rita Campagnoli. Também presentes os seguintes membros da São Paulo Negócios, o Sr. Aloysio Nunes Ferreira, Diretor-Presidente, a Sra. Marcia de Mello Gomide, Diretora de Negócios e Exportação, o Sr. Michael Sotelo Cerqueira, Diretor de Investimentos e Novos Negócios, o Sr. João Manoel Scudeler de Barros, Chefe de Gabinete e a Sra. Elenice dos Santos Linhares, Gerente Administrativo-Financeira, que foi convidada a secretariar a reunião e redigir a presente Ata. Com a palavra, o Diretor-Presidente da São Paulo Negócios abriu a reunião, informou que os demais conselheiros não puderam estar presentes e que, com o quórum verificado seria possível iniciar-se os trabalhos, seguindo-se a pauta pré-estabelecida e indicada em Edital de Convocação, ao que todos os participantes, de forma unânime, concordaram. Em seguida, transferiu a palavra ao Sr. Armando Junior para que, como representante da Presidente do Conselho, proferisse as palavras iniciais de abertura. Este também agradeceu a presença de todos e declarou aberta a reunião, devolvendo a palavra ao Diretor-Presidente da SP Negócios, que destacou o fato de a pauta estar dividida em 02 partes, sendo a primeira de caráter administrativo com 03 tópicos e a segunda de caráter técnico de prestação de contas das diretorias em relação às atividades, ações e missões realizadas no presente ano. Ato contínuo, solicitou à Sra. Elenice Linhares que proferisse a apresentação e considerações acerca da primeira etapa administrativa. Com a palavra, a Sra. Elenice Linhares agradeceu e informou da celebração do 5º Termo Aditivo ao Contrato de Gestão nº 01/2020, no mesmo valor do período anterior de R$ 13,9 milhões (brutos, sem os descontos de 3% referentes ao Fundo de Contingência e 1% referente ao Fundo de Incentivo), esclarecendo também que compôs o 5º Aditivo Contratual o Plano de Trabalho para o período de abril/2023 a março/2024 para as atividades previstas pelas áreas fim da agência. Na sequência, passou ao 3º ponto da pauta que tratou da revisão do Planejamento Tático do CDI – Compromisso de Desempenho Institucional, firmado com o COGEAI – Comitê de Governança das Entidades da Administração Indireta, que teve como foco principal a uniformização de todos os objetivos, indicadores e metas dos documentos e para os atores envolvidos nas atividades da SP Negócios, tanto para a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico – SMDET, quanto para a SP Negócios e a Secretaria Municipal da Fazenda – SF, através do COGEAI, visando, sobretudo, a facilitação do entendimento e da preparação de dados e resultados. Não havendo questionamentos por parte dos presentes, o Sr. João Manoel Scudeler de Barros pediu a palavra a fim de reforçar 03 pontos da apresentação realizada, sendo o primeiro a uniformização das metas, indicadores e números nos documentos de governança corporativa, o Contrato de Gestão, o Plano de Trabalho e o Compromisso de Desempenho Institucional, em um esforço conjunto das instituições envolvidas. O segundo ponto sendo o fato de que, apesar da vigência do contrato de gestão ter prazo até o ano de 2025, a SP Negócios e a Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Trabalho foram cautelosas e registraram um aditivo intermediário com cuidado jurídico administrativo e demonstrando o alinhamento entre as partes e, por fim, o terceiro ponto, com o registro de um agradecimento na pessoa do Secretário Armando Junior, às equipes da Secretaria e da SP Negócios que têm trabalhado de forma competente e harmônica. Ato contínuo, o Sr. Armando agradeceu e manifestou satisfação com a parceria positiva no desenvolvimento e

adequações ao Plano de Trabalho e destacou a boa parceria entre a Pasta e a SP Negócios, cumprimentando e agradecendo a todos. Neste momento, o Sr. Aloysio Nunes Ferreira agradeceu as palavras de todos e iniciou os trabalhos da segunda parte da reunião, solicitando que os diretores da SP Negócios passassem a apresentar os resultados de suas ações, iniciando-se pela Diretoria de Negócios e Exportação. A Sra. Marcia Gomide informou que apresentará os resultados do primeiro trimestre de 2023, com a gravação de 05 biz talks – que são depoimentos de empresários bem-sucedidos no caminho da exportação, que foram gravados nas dependências da Prefeitura de São Paulo e ficam disponíveis para a utilização de qualquer pessoa que tenha interesse, inclusive no canal do Youtube da SP Negócios. Destacou o lançamento do Manual do Exportador, nos formatos físico e virtual, onde foi possível esclarecer dúvidas de quem tem interesse em exportação. Informou sobre a Feira Internacional Brasil-Alemanha, Feira Ambiente, maior feira de utilidades para casa, com 15 empresas participantes, 449 contatos comerciais, 226 mil dólares em negócios imediatos e 3 milhões de dólares em expectativas de negócios para os próximos 12 (doze) meses. Citou também a Missão Empresarial Brasil-Estados Unidos com a Feira Expo West - maior feira de orgânicos, naturais e saudáveis, parceria realizada com a Apex Brasil, onde levamos 18 empresas que puderam conhecer melhor o negócio com visitas in loco, reuniões com empresários e o resultado se caracteriza pela expectativa de realização de negócios para os próximos 12 meses na casa de 4 milhões de dólares. O senhor Aloysio Nunes Filho complementou que a Feira foi realizada na cidade de Anaheim, perto de Los Angeles e que é muito grande, específica para a realização de negócios, que a Califórnia é o maior mercado de produtos desse gênero, sendo o setor que mais cresce, inclusive no Brasil, de muita prospecção de negócios, que os maiores players estão entrando nesse mercado, o que aponta uma oportunidade muito boa de atuação da SP Negócios. Destacou a realização do Brasil Food Retrail Experience, projeto em São Paulo, em parceria com a APAS – Associação Paulista de Supermercados, sendo um grande evento de supermercadistas para o qual trouxemos 06 convidados da América Latina, responsáveis pelas redes varejistas, não compradores, que objetivaram estudar as maneiras de venda dos produtos brasileiros nas suas redes de supermercados, nos seus países, com resultados imediatos de 948 mil dólares e 9,3 milhões de dólares em expectativas de negócios para os próximos 12 meses. A última missão realizada nesse período foi nos Estados Unidos para a Feira Light Fair, do setor de iluminação, com visitas, exposições e reuniões das 17 empresas participantes, com 221 contatos realizados, 50 mil dólares de expectativas de negócios imediatos e 2,7 milhões de dólares em expectativas de negócios para os próximos 12 meses. Elencou que também aconteceram as qualificações empresariais e 04 estudos de inteligência de mercado realizadas para Bangladesh, Filipinas, Singapura e Argentina. Afirmou que estamos atuando no projeto comprador paralelo à Natural Tech em parceria com a SMDET – Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho, no Programa SP Mais Rural, onde possuímos um estande para promover as ações da Prefeitura de São Paulo, com 15 empresas nacionais e 10 empresas internacionais participando dessa ação. Em seguida o Sr. Aloysio Nunes Filho informou que as SECOM das Embaixadas do Brasil têm nos auxiliado muito bem em nossas missões e passou a palavra ao Sr. Michael Sotelo Cerqueira, que iniciou explanando acerca do apoio a 07 novos projetos em Atração de Investimentos, com expectativa de 230 milhões de reais de investimentos na cidade, com geração de 600 novos postos de trabalho, ressaltando duas empresas em novos mercados: a Sorte Online, que atua na consolidação de apostas oficiais da Caixa Econômica Federal, movimentando quase 02 bilhões por mês no marketplace deles, que trabalhamos no sentido de entender o negócio e buscar mantê-la na cidade de São Paulo, reforçando a atração de investimentos para a cidade e a revitalização da área central da cidade, e também a Yamaha, que apesar de ter a sede em Manaus, estamos trabalhando no sentido de trazê-la para São Paulo. Na lógica de projetos prioritários e desestatização que apoiamos, atuamos nos roadshows, prospecção, conversas com

[redacted]

o mercado e audiências públicas, realizamos 20 ações entre eventos, reuniões individuais, 03 audiências públicas virtuais e apoiamos 06 projetos. Na área de Inovação, estamos trabalhando fortemente em duas verticais: posicionamento da cidade como principal hub de inovação da América Latina e o entendimento dos ambientes de negócios da cidade, ecossistemas. Participamos da Expo de Curitiba, que é um dos maiores eventos que trata da lógica de smart city, destacando que é o maior evento do mundo desse negócio acontece em Barcelona, do qual também participaremos. Afirmou que estamos negociando para trazer outro evento de Barcelona desse mesmo segmento de internet das coisas para São Paulo no próximo ano. Nessa mesma linha, participamos do Web Summit em Porto Alegre, realizamos o Summit de Varejo visando melhor entendimento dos novos elos do mercado, principalmente no novo modelo onde estão inseridos os grandes centros comerciais, a volta dos pequenos e os centros de distribuição que comumente estão inseridos em zonas residenciais, atraindo mais trânsito e demais ordens para aquelas localidades. Trabalhamos no sentido de entender as novas tendências, focando na inserção de novas tecnologias, como os elétricos (minimização de custos, ruídos etc.), mudando a frota. Esse foi o intuito do nosso evento: conhecer e levar informações. Realizamos também o Web Summit Rio, em parceria com a Ade Sampa: levamos o estande e a Ade Sampa levou empresas que participaram de rodadas de negócios que participam de seu programa de incubação de negócios, resultando em prospecção de 03 empresas já com processos de vinda para São Paulo, sendo 02 portuguesas e 01 mineira. E em decorrência desse projeto, temos sido incitados a trabalhar em outro segmento, o mercado de economia digital e criptoativos, para o qual vamos realizar alguns eventos no segundo semestre. Recentemente, o Governo Federal editou uma norma colocando o Banco Central como órgão regulador desse mercado e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) como parte normativa. Já temos conversado com os players do setor e estamos tratando da infraestrutura necessária (geração de empregos e receitas). Atualmente estamos participando de 05 eventos e teremos mais 02 eventos até o final de julho. Os resultados apresentaremos no próximo semestre. Encerrando-se as apresentações, com a palavra aberta aos Conselheiros pelo Sr. Aloysio Nunes Ferreira, o Sr. Rubens Barbosa parabenizou as ações, fala corroborada pelo Sr. Lair Alberto Soares Krahenbuhl. O Sr. Armando Junior destacou os resultados amplamente positivos alcançados, afirmou ter sido muita coisa o realizado pelas equipes em colaboração com os demais atores institucionais que desenvolvem ações com a SP Negócios. Não havendo mais assuntos a serem tratados, o Diretor-Presidente da SP Negócios agradeceu a participação e as contribuições de todos os conselheiros e demais participantes, declarou encerrada a reunião e determinou a lavratura desta Ata que, lida e aprovada, encontra-se devidamente assinada por ele, por mim, Elenice dos Santos Linhares que a lavrei e por todos os conselheiros presentes, passando a constar em Processo Administrativo pertinentemente aos demais documentos que a compõem.

armandojr@prefeitura.sp.gov.br
Assinado

[redacted]

Representando a Presidente

tarcilaperes@sp.gov.br
Assinado

Tarcila Peres Santos
Membro do Conselho

Assinado

[redacted]

Membro do Conselho
Deliberativo

lair@consurb.com.br
D4Sign

Lair Alberto Soares Krahenbuhl
Membro do Conselho
Deliberativo

[redacted]

aloysio.nunes@spnegocios.com

[redacted]

Membro do Conselho

Diretor-Presidente da

[redacted]

Elenice dos Santos Linhares
Gerente Administrativo-

Marcia de Mello Gomide
Diretora-Executiva da SP

[redacted]

Michael Sotelo Cerqueira
Diretor-Executivo da SP
Negócios

João Manoel Scudeler de Barros
Chefe de Gabinete da SP
Negócios

Ata 22ª Reunião Ordinária do CD SPN - 14 06 2023 pdf

[redacted]

[redacted]

Assinaturas

[redacted]

Aloysio Nunes Ferreira Filho
[redacted]

João Manoel Scudeler de Barros
[redacted]

Michael Sotelo Cerqueira
[redacted]

Márcia de Mello Gomide
[redacted]

Elenice dos Santos Linhares
[redacted]

Armando De Almeida Pinto Júnior
[redacted]

Tarcila Peres Santos
[redacted]

rita de cassia campagnoli acea
[redacted]

Lair Alberto Soares Krahenbuhl
[redacted]

rubens antonio barbosa
[redacted]

Eventos do documento

28 Jul 2023, 17:24:17

[redacted]

28 Jul 2023, 17:32:37

[redacted]

28 Jul 2023, 18:22:57

[redacted]

29 Jul 2023, 06:54:11

[redacted]

30 Jul 2023, 12:17:52

[redacted]

31 Jul 2023, 09:45:16

[redacted]

31 Jul 2023, 09:49:42

[redacted]

31 Jul 2023, 10:19:15

[redacted]

31 Jul 2023, 16:17:51

[redacted]

01 Aug 2023, 10:56:31

[redacted]

[redacted]

01 Aug 2023, 16:14:39

[redacted]

02 Aug 2023, 10:50:14

[redacted]

02 Aug 2023, 10:51:11

[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

14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo I: 5º Termo Aditivo - 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] diante 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

[redacted]

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

Testemunhas [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

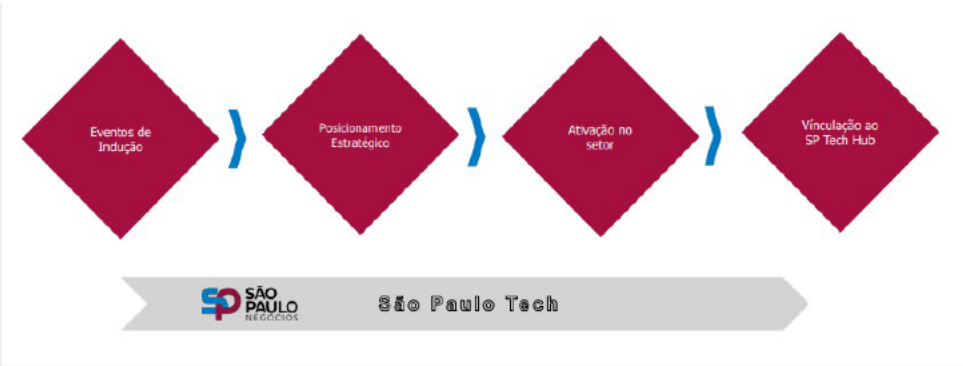
e produtos de se desenvolverem na cidade.

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**

14/06/2023

CONSELHO DELIBERATIVO

22ª REUNIÃO ORDINÁRIA

Anexo II: Plano Tático 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.

			R$ mil	R$ mil				
PRODUTO	**INÍCIO**	**TÉRMINO**	**VALOR 2023**	**VALOR 2024**	**DESCRIÇÃO**	**BENEFÍCIOS**	**OBJETIVO ESTRATÉGICO RELACIONADO**	**META ESTRATÉGICA RELACIONADA**
Expectativa de investimentos	01/01/23	31/12/24	R$ 600 mi	R$ 600 mi	O produto procura mensurar o investimento atraído pela SP Negócios à cidade de São Paulo. Será mensurado pela somatória total do valor que as empresas atendidas pela SP Negócios, naquele ano, se comprometeram a investir na cidade.	Atração de empresas, geração de emprego e renda	I - Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no município de São Paulo	Não há
Posiocionamento da cidade como hub de negócios	01/01/23	31/12/24	4	4	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 e a infraestrutura de espaços públicos e privados disponíveis.	Obter 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.	II - Posicionar o município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios	Não há
Geraçao de negócios de exportação	01/01/23	31/12/24	USD 17 mi	USD 17 mi	O produto procura captar a expectativa de geração de negócios internacionais e será mensurado pela somatória dos valores declarados pelos representantes das empresas, nos Formulário de Expectativa de Negócios.	Geração de negócios na cidade, redução da mortalidade de empresas do município e contribuição para o desenvolvimento econômico do município	Objetivo III - Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo	Não há
Realização de missões internacionais para a promoção da imagem institucional da cidade de São Paulo	01/01/23	31/12/24	3	3	O produto será mensurado em eventos realizados, ao longo do período considerado, visando a promoção da imagem institucional da cidade de São Paulo.	Promoção dos setores e das empresas paulistanas, fornecimento de informações comerciais e técnicas sobre os mercados-alvo das missões, identificação dos principais players das cadeias de fornecimento, visitação a empresas e centros tecnológicos de ponta, promoção de relacionamento com os compradores locais, conhecimento das exigências do mercado em termos de certificações, embalagens, rótulos, mapeamento da concorrência e de preços praticados, observação das principais tendências de consumo e de lançamentos de produtos, facilitação do contato com instituições e entidades que promovam o comércio exterior e incentivem as exportações.		Não há

INDICADOR	DESCRIÇÃO	COMPROVAÇÃO	OBJETIVO ESTRATÉGICO RELACIONADO	UNIDADE	META 2023	META 2024
Número de projetos de investimentos facilitados	Somatória do número de projetos facilitados no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)	Objetivo I: Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no município de São Paulo	N° absoluto	10	10
Ações de melhoria do ambiente de negócios	Somatória do número de relatórios de melhoria baseados em setores e atividades selecionados	Publicação de relatório		Nº absoluto	2	2
Realização de eventos de indução setorial	Somatória do número total de ações/eventos do Avança Tech	Foto/print e/ou material de divulgação do evento e/ou lista de participantes	Objetivo II: Posicionar o município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios	N° absoluto	4	4
Realização da São Paulo Tech Week	Evento realizado	Relatório do Evento		Nº absoluto	1	1
Acompanhamento das empresas no ciclo de atendimento e fomento de internacionalização	Porcentagem (%) do total de empresas atendidas nas ações de facilitação e promoção de negócios	Formulário de atendimento e de Expectativa de Negócios assinado	Objetivo III: Promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo	Porcentagem (%)	20%	20%
Acompanha o número de atendimentos dos participantes de ações de negócios internacionais	Somatória do número de atendimentos dos participantes em ações de negócios internacionais	Formulário de Atendimento		Nº absoluto	225	225
Elaboração de ações de inteligência comercial	Somatório dos relatórios mensais de inteligência realizados sob demanda das empresas	Relatórios customizados enviados à SMDET		Sob demanda, capacidade de atendimento, até 8 por relatórios ao longo de 12 meses	de 4 a 8	de 4 a 8
Trilhas de capacitação	Somatório do número de pessoas qualificadas na trilha de capacitação empreendedora	Formulário de atendimentos realizados		20 empresas por trilha	5	5