

São Paulo, 04 de Setembro de 2012

**Ministério dos Transportes - MT**

Ilmo. Sr. Moacyr Roberto de Lima  
Subsecretário de Assuntos Administrativos  
Esplanada dos Ministérios, Bloco "R" - 2º Andar  
CEP 70.044-900 – Brasília - DF  
Tel.: (61)2029.7250  
Tel.: (61)2029.7251  
FAX.: (61)2029.7905

**MODELO: DOAÇÃO DOS DIREITOS DE USO PARA PROMOÇÃO BRASIL**



FAÇA GOLS PARA O BRASIL  
**GOBRASILB2B**  
FAÇA NEGÓCIOS COM O MUNDO.

**INFORMAÇÃO DE INTERESSE PÚBLICO**

**DIÁRIO OFICIAL da UNIÃO - Seção 1, N.165, sexta-feira, 24 de Agosto de 2012.**

O Ministro do Esporte Aldo Rebelo e o Grupo Executivo do Governo Federal da Copa do Mundo FIFA 2014- GECOPA, nos termos da Resolução no 5/2012, torna pública a chancela dos dois projetos de Pierre Grossmann (projetos números # 0472794519 e # 7110171905) **Faça Gol Para o Brasil, Faça Negócios com o Mundo, e Goals For Your Business in Brasil** (aplicativos TABLET para iPad e Android) e homologou o Portal de Negócios

**Http://GoB2B.In/Brasil** para integrar a Programação Oficial do Governo Federal no Plano de Promoção do Brasil pela realização da Copa do Mundo FIFA 2014, consoante aos termos da Chamada Pública.

**Objeto Código Civil Art. 1.165: Doação dos direitos de uso para o Governo do Brasil**

Muito nos honraria que os senhores utilizassem o Portal para acelerar o desenvolvimento econômico do País, atingir em ações horizontais o maior número possível de empresas, ampliar as possibilidades de comunicação, aprendizagem e negócios na economia global e para atrair investimentos para o Brasil na COPA 2014 e OLIMPÍADA RIO 2016. Para que venha realmente a fazer diferença, tal iniciativa precisa ser implementada por meio de um programa de grande envergadura e ser objeto de um possível **Prêmio Nobel da Paz**.

Pierre Grossmann detentor da patente dos dois projetos torna público a doação para os direitos de uso para a promoção do Brasil na COPA FIFA 2014 e na OLIMPÍADA em 2016 para: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão-MP, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento-MAPA, Ministério do Desenvolvimento Social e Combate a Fome-MDS, Ministério das Cidades-MCIDADES, Ministério da Ciência e Tecnologia-MCT, Ministério das Comunicações-MC, Ministério da Cultura, MINC, Ministério da Defesa-MD, Ministério do Desenvolvimento Agrário-MDA, Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior-MDIC, Ministério da Educação-MEC, Ministério do Esporte-ME, Ministério da Fazenda-MF, Ministério da Integração Nacional-MI, Ministério da Justiça-MJ, Ministério do meio Ambiente-MMA, Ministério de Minas e Energia-MME, Ministério da Previdência Social-MPS, Ministério das Relações Exteriores-MRE, Ministério da Saúde-MS, Ministério do Trabalho e Emprego, MTE, Ministério dos Transportes-MT, Ministério do Turismo-MTUR, Ministério da pesca e Aquicultura-MPA-Casa Civil da Presidência da República-Controladoria Geral da União-CGU-Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE, Advocacia Geral da União-AGU, Imprensa Nacional-IN, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA, Escola Nacional de Administração Pública-ENAP, Secretária de Orçamento Federal-SOF, Secretária de Política para as Mulheres, Agência Nacional de Energia Elétrica-ANEEL, Agência Nacional de Transportes Aquaviários-ANTAQ, Agência Nacional de Água-ANA, Agência Nacional de Telecomunicações-ANATEL, Agência Nacional de Vigilância Sanitária-ANVISA, Agência Nacional de Transportes Terrestres-ANTT, Agência Nacional de Petróleo-ANP, Agência Nacional de Aviação Civil-ANAC, Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transporte-DNIT, Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação-FNDE, Agência Nacional de Cinema-Ancine, Agência Brasileira de Inteligência-Abin, Instituto de Pesquisas do Jardim Botânico do RJ, Instituto Nacional da Propriedade Industrial-INPI, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira-INEP e Escola Superior de Administração Fazendária-ESAF.

Tenho certeza que o Portal GOB2B vai fazer um grande divulgação na imagem do nosso país e gerar prestígio para o Governo Brasileiro.

Para atender as medidas legais, agradeceríamos se os senhores entrassem em contato com o Engenheiro Roberto Saad - [roberto@yesicandob2b.com](mailto:roberto@yesicandob2b.com) , Rua Peixoto Gomide,209, 01409-901 São Paulo,SP - tel:3159-2535 ramal 123 a respeito do contrato de doação.

  
Pierre Grossmann

Inventor

[IamPierre@Yesicandob2b.com](mailto:IamPierre@Yesicandob2b.com)

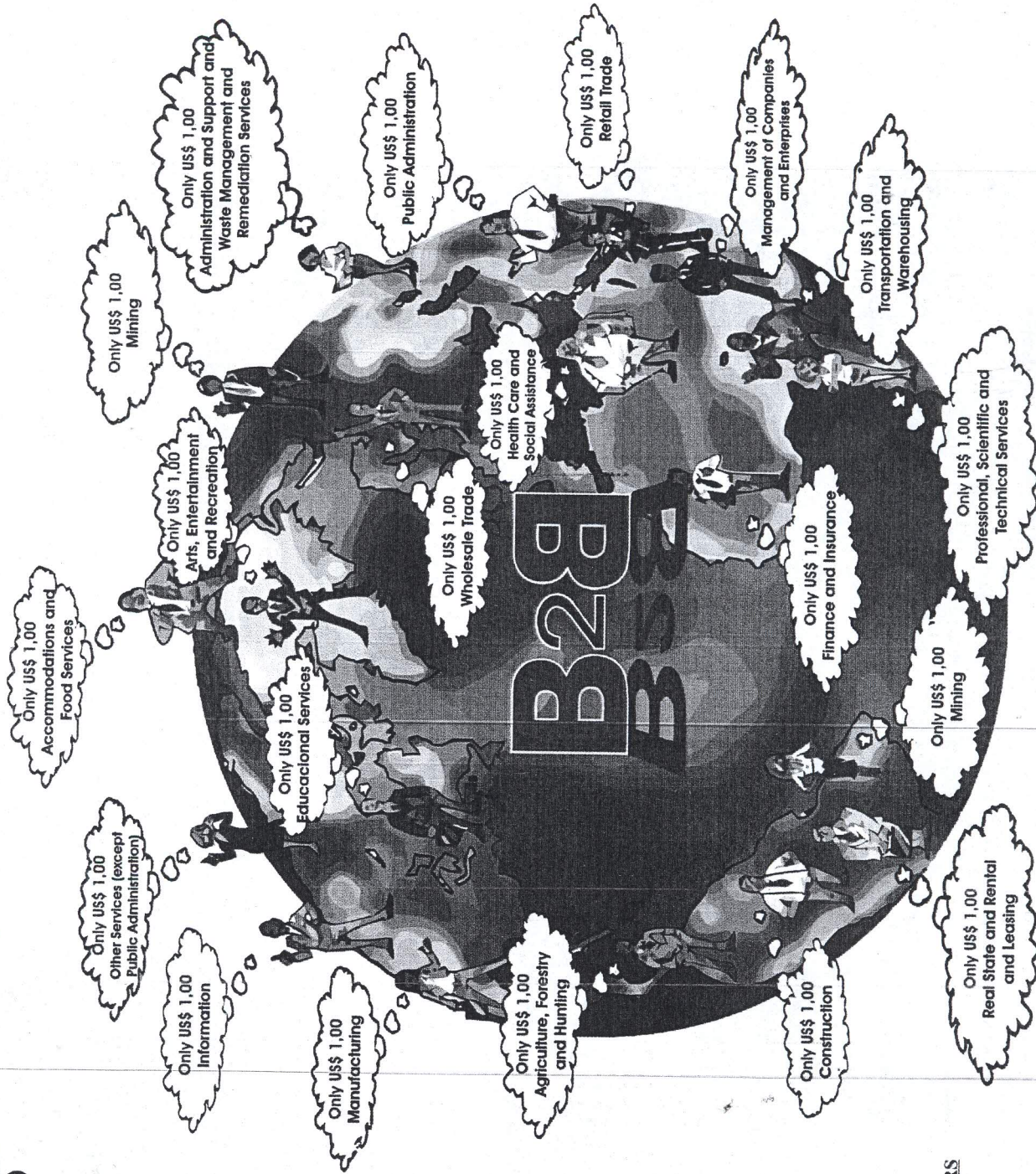
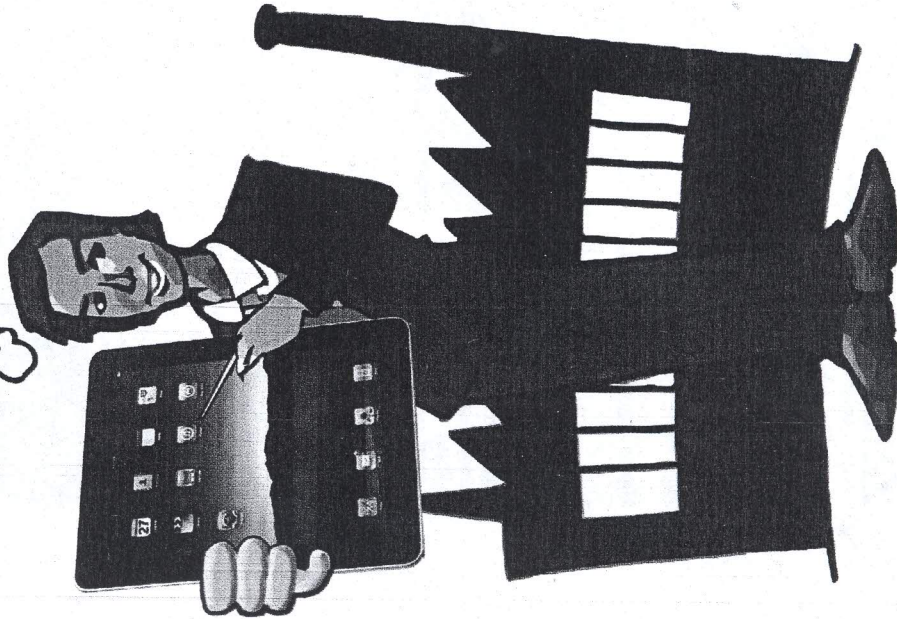
# APPS B2B WITH A "POINT-OF-SALE AND DISPLAY" FOR PRODUCTS, PROCESS AND SERVICES

Is making it possible for business to engage systematically with other business in their own countries and globally more rapidly and directly than ever before.

## "My Business Going Global"

Every type of business needs this App. for doing business in 214 Countries of the world and for networking with potential buyers of products and services

**IPAD: Available on the App Store**



### APPS FOR CONNECTING WITH EVERY SINGLE "NAICS" SECTORS

Enable IPAD/ Tablet users to find customers in global markets, sell to the entire supply chain

de descobrir o que fabricavam em outra língua. Isso poderia empertar as tentativas de negócio.

A partir daí, o empresário de-

juvens programadores (que têm um terço de sua idade), o empresário trabalhou nesse projeto por quase uma década, sem mui-

tuais e bancos de dados para outras empresas e universidades, como USP e Unicamp. Antes disso, ele vendia a enciclopé-

ção. Como as redes sociais são um fenômeno recente, de 2005 pra cá, os jovens têm muito mais facilidade de criar produtos nesse segmento, diz o profes-

de quase nessa área, diz o pesquisador. "Para o mais novo essa já é uma linguagem nativa enquanto os mais velhos ainda precisam se adaptar."

# Zuckerberg é o mais popular do Google+

**Fundador do Facebook é o usuário com mais seguidores na rede social lançada semana passada pelo concorrente**

## Murillo Romcolato

Mark Zuckerberg, presidente do Facebook, é o usuário mais popular do Google+, rede social "irmã", lançada na terça-feira passada. O site SocialStatistics mede esse fator dentro os usuários do Plus. O critério não é o número de amigos, que Mark tem apenas 39 até o momento, mas a quantidade de usuários que o se-



ROBERT VON DER GROEBEN/REUTERS - 7/6/2011

**Rival.** Zuckerberg confirmou que o perfil é dele mesmo

Não muito tempo depois do lançamento do Google+, na semana passada, surgiu na rede o perfil de Zuckerberg, causando alvoroço e fortes suspeitas de que a conta fosse falsa. Neste sábado, um blogueiro enviou uma mensagem para o dono do Facebook para confirmar a veracidade do perfil no Plus. Zuckerberg

em pessoa respondeu com apenas uma frase, um tanto quanto irritada: "Por que as pessoas estão tão surpresas por eu ter uma conta no Google+?"

Qual é o problema de o dono de uma rede social habitar a da rival? Seja para socialização ou "espionagem", Zuckerberg parece "curtir" o novo ambiente.

A falha funcionava da seguinte maneira: alguém publica, por exemplo, uma imagem dentro do seu círculo de "amigos de trabalho". Uma vez publicada, qual-

quer membro deste grupo poderia, clicando no botão "refresh" (criado para ser similar às opções "retweet" ou "reblog" do Twitter e Tumblr), tornar a imagem visível a todos. Para evitar que isso ocorra, o usuário precisaria desabilitar, em toda a postagem individual que fizer, a opção de retransmitir o conteúdo antes de publicá-lo.

Para corrigir o erro, o Google criou um botão chamado "drop-down", que permite desativar a retransmissão em conteúdos que já foram publicados. Trata-se de uma solução parcial, já que ainda não há a possibilidade de desabilitar completamente essa opção nas configurações.

O *Financial Times* disse que a falha não era tão grande perto da esteira de escândalos de privacidade no qual o Google está envolvido. Entretanto, friso que ela poderia comprometer o sucesso da nova incursão da empresa nas redes sociais. / COLABOROU

LEANDRO COSTA

# Hackers divulgam dados sigilosos da Apple

● O grupo de hackers Anonymous afirmou ontem que conseguiu entrar no servidor da Apple e divulgou pouco mais de duas dezenas de nomes de usuários e senhas relacionados à companhia americana. A invasão, porém, não atinge os dados de 200 milhões de cartões de crédito armazenados no iTunes, loja de música virtual da empresa.

Em sua conta no microblog Twitter, o Anonymous informou que a invasão serviu para mostrar que a Apple também pode ser alvo de ataques de hackers. No entanto, o grupo tentou tran-

quilizar a empresa com um recado: "Mas não se preocupem, estamos ocupados em outros lugares." Os dados obtidos pelo Anonymous foram retirados do site [www.abs.apple.com](http://www.abs.apple.com), que a companhia mantém para realizar pesquisas de opinião.

O mundo muda e as empresas precisam fazer cada vez mais.

Itaú Empresas

Deixe os especialistas do Itaú fazerem mais pelas finanças da sua empresa.

Itaú. Feito para sua empresa. Feito para você.

Itaú

# Aos 70 anos, ele criou uma rede social de empresas

O paulista Pierre Grossmann segue os passos de Mark Zuckerberg e lança ferramenta para facilitar interação entre empreendedores

**Naiana Oscar**

Ao telefone, antes de se apresentar ou dizer qualquer coisa sobre a rede social que acabou de desenvolver, o empresário paulista Pierre Grossmann, tratou de deixar bem claro: "Aquele rapaz do Facebook, o Mark Zuckerberg, nem sonhava em nascer e eu já estava no mercado", gaba-se o empreendedor de 71 anos de idade.

De seu escritório perto da Avenida Paulista, Grossmann desenvolveu uma ferramenta capaz de integrar pequenas empresas do mundo inteiro e permitir que elas fechem negócios em tempo real. Com um discurso salpicado de expressões em inglês, foi o próprio empresário que batizou sua rede social. Chama-se "Yes, I Can Do B2B".

Em português: "Sim, eu posso fazer B2B" - sigla com origem na expressão "business to business" - adotada também no Brasil para definir as relações comerciais entre duas empresas. A escolha do nome em inglês ajuda a entender um pouco como surgiu a rede social de Grossmann e com que finalidade.

A primeira versão do que viria a ser uma rede social nasceu como ferramenta para ajudar pequenos empresários brasileiros a oferecer seus produtos no exterior. No entanto, Grossmann percebeu que o idioma era uma barreira e que muitos empreendedores não conseguiam sequer

## 4 RAZÕES PARA...

### A aposta na rede social

**1.** A criação de perfis detalhados ajuda os usuários a detectarem melhores parceiros comerciais, evitando perda de tempo ou mal entendidos.

**2.** Com a criação de um ambiente multicultural, os empresários podem usar um tradutor para garantir a comunicação com parceiros internacionais.

**3.** Uma biblioteca de produtos permitirá que os cadastrados procurem - é dessa base de dados que virá a receita da rede social de Grossmann.

**4.** Com a popularização do Orkut e do Facebook, o empresário não tem dificuldade em se adequar ao modelo de rede social, o que dá um caráter autoexplicativo à iniciativa.

to sucesso, até perceber que precisaria seguir os passos "domésticos" que Zuckerberg e criou também uma rede social.

Agora, os usuários podem se cadastrar gratuitamente, criar um perfil e encontrar parceiros comerciais no mundo inteiro, com o auxílio do "tradutor" de termos industriais para várias línguas. A futura receita do site virá dos catálogos de produtos: é preciso pagar US\$ 200 por ano para deixar as mercadorias registradas na "biblioteca" da rede.

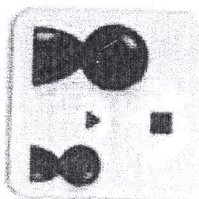
**Do zero.** Por enquanto, com 4 mil empresários cadastrados, Grossmann diz que não tem uma receita significativa. "Como os meninos do Google e do Facebook, eu também estou começando do zero", compara. Os custos de operação, estima ele, giram em torno de US\$ 25 mil por mês, incluindo os quatro funcionários e registro internacional de patente.

Agora, ele está em negociação com entidades como Sebrae e Fecomércio para que o site chegue mais facilmente aos empreendedores atendidos por essas instituições. "É uma ferramenta universal e futurista", diz o empreendedor, dono de um iPad e de um iPhone, que estão sempre por perto.

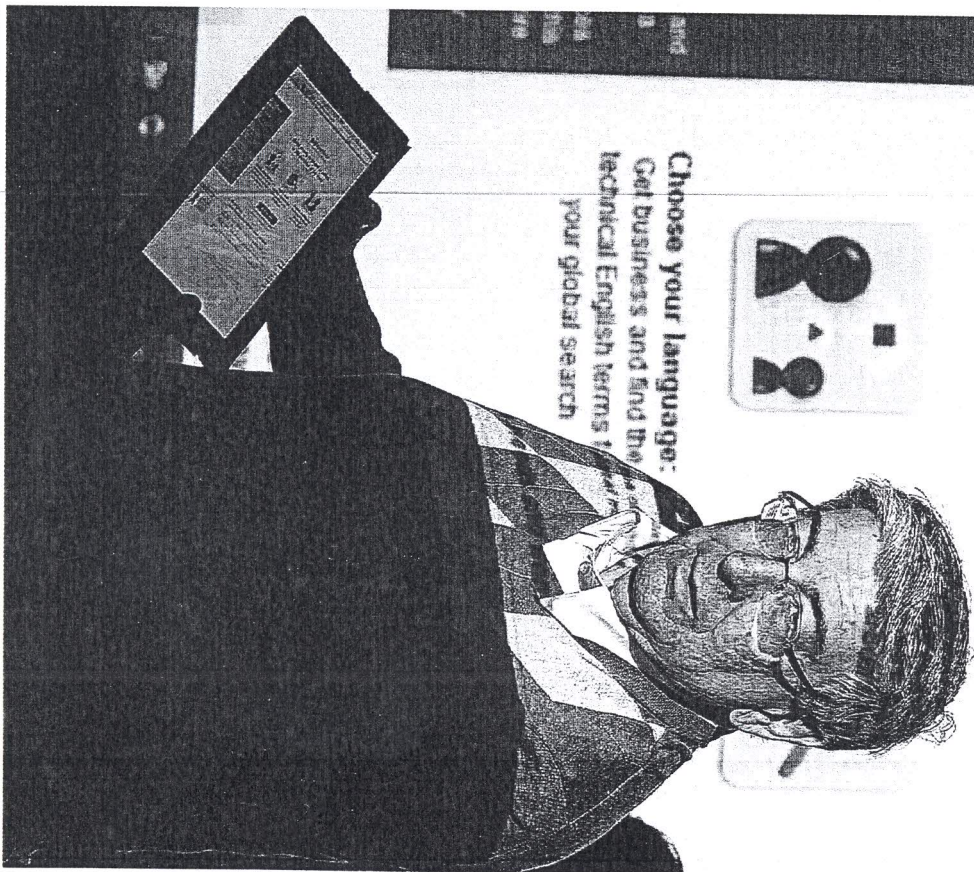
A afinidade de Grossmann com o mundo da tecnologia remonta à década de 70, quando ele abriu uma empresa que vendia publicações técnicas interna-

**B2BMatchfinder**  
The Smartest English Global Business Negotiator

Speak directly to buyers c  
in 195 countries of the



Choose your language:  
Get business and find the  
technical English terms in  
your global search



**Crescimento.** Grossmann busca parcerias com Sebrae e Fecomércio para ganhar usuários

dia Britânica de porta em porta.

"Não tenho mais cabeça para montar a década de 70, quando ele abriu uma empresa que vendia publicações técnicas interna-

tá empreendendo na área de tecnologia, no Brasil e no mundo. Grossmann é sem dúvida uma exceção. Como as redes sociais de idade nessa área", diz o pes-

sor de tecnologia digital da ESPM, Rafael Amado. "Já é raro ver gente com mais de 30 ou 40 anos de idade nessa área", diz o pes-

- HOME
- NEWS
- Headlines
- World
- Business
- Sports
- Culture
- Brazil
- Internet
- INDEXES

# Brazilian 71 years creates social-networking

Friday, May 27, 2011 15:25 EDT

Print

Text

By Priscilla Jordan

SAO PAULO (Reuters) - Mark Zuckerberg created Facebook in 19 years. Reid Hoffman was 35 when he helped found LinkedIn. But the Brazilian Pierre Grossmann evidence that venture into social networking market is not unique to young people.

At 71, he has inaugurated the Yes, I Can Do B2B, online tool for the interaction of companies wishing to do business.

With your smartphone on hand running the operating system Android, Google, and an iPad, Apple's ahead, Grossmann not intimidated by competition in the sector, which has grown exponentially.

"This tool goes far beyond Google and does what no other social network does. It can connect one to a Brazilian Chinese and make them close deals," he told Reuters.

A Yes, I Can Do is a B2B online environment that provides a meeting between companies, industries and service providers, ranging from the financial services and commodities to the mining, telecommunications and aeronautics.

Cruising the information of supply and demand of each register, the network makes suggestions for possible business partners.

The site offers a database of 500 000 classifications of products and services by following international standards. The company is in the library that offers the products and are looking for, and can record in your catalog site, giving it greater visibility.

"I realized that 99 percent of employers had difficulty doing research for ignoring the official name of its products," said Grossman, who also founded a company database of technical standards pioneered the use of Internet in Brazil in the 1990s the Easynet.

He never stopped using the Web and now communicates with her grandchildren on Twitter, and have a Skype account.

### SEARCH REFINED

A Yes, I Can Do (B2B www.yesicandob2b.com) provides a list of existing products and services divided by areas. The user will refine the search until you find the product offered or sought with its English translation. In 2006, Grossman had already created a site that allowed companies to find the exact word to describe their products. However, he realized he was not actually offering what their customers needed.

"I realized that at the end of the day, what the entrepreneur wants to sell," he said. "There are more than 5 million small businesses in Brazil, and what they want is to find customers."

Thus, Grossmann launched last week the social network, by which to do business in real time through chat and online payment tool PayPal

Despite having launched the network in Portuguese and English recently, the site is already being translated versions in Spanish, Italian and Simplified Chinese, among other languages.

Grossmann did not know exactly what amount contributed in social networks. He said Yes, I Can Do B2B is the result of investments made over recent years in its related businesses, requiring about \$ 20,000 monthly.

The inscription on the social network is free. For the company register your product catalog, which effectively allow the closing of business on the site, will be charged an annual fee of \$ 200. Another source of revenue Yes, I Can Do B2B advertising should be.

© Thomson Reuters 2011. All rights reserved.

br.reuters.com: Help & Info Contact Advertise

Thomson Reuters Corporate: Copyright Disclaimer Privacy Careers

International Editions: Africa Arabic Argentina Brazil Canada China France Germany India Italy Japan Latin America Mexico Russia (Cyrillic) Spain United Kingdom United States  
Thomson Reuters is the largest international news agency and multimedia world, providing world news, investment, business news, technology news, headline news, small business news, alerts, personal finance, stock market, and mutual funds information available on Reuters.com, mobile, video and interactive television platforms. The Thomson Reuters journalists are subject to an Editorial Handbook which requires fair presentation and disclosure of relevant interests.

Recebido na CGT/SAAD/MT/SE  
Em 11/09/12, As 17:15  
Nome Legível: Sabrina