

Plano Estratégico 2016-2019

Objetivos Estratégicos e Metas

Revisão - Decreto 8.788 de junho/2016

Objetivos, Descrições e Conceitos

Apex-Brasil

Roberto Jaguaribe Gomes de Mattos
PRESIDENTE

André Marcos Favero
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Francisco de Assis Leme Franco
DIRETOR DE GESTÃO CORPORATIVA

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,
CEP 70.040-020
Brasília – DF
Tel.: 55 (61) 3426-0202
Fax: 55 (61) 3426-0263
www.apexbrasil.com.br
E-mail: apexbrasil@apexbrasil.com.br

© 2016 Apex-Brasil

Todos os direitos quanto ao conteúdo e design deste material são de titularidade exclusiva da Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, autorizada sua divulgação desde que citada a fonte. 2016.

ÍNDICE

Introdução	4
1. Descrição dos Objetivos Estratégicos	6
2. Metas Globais da Apex-Brasil	10

Introdução

Com a publicação do Decreto 8.788, de 21 de junho/2016, que altera o decreto de criação da Apex-Brasil, incluindo novas atribuições à Agência e reposicionando-a no âmbito do Governo Federal, foi realizada revisão na Formulação Estratégica da Agência.

Essa revisão ensejou a adaptação dos objetivos estratégicos e, conseqüentemente, a atualização das metas globais. A seguir, sintetizam-se as principais alterações no posicionamento estratégico da Apex-Brasil:

- Alinhamento propositivo e operacional com os sistemas de promoção comercial, apoio à internacionalização de empresas e de atração de investimentos do Ministério das Relações Exteriores (MRE), particularmente no que diz respeito à rede de postos no exterior;
- Atuação, de forma a ampliar a coordenação e a cooperação com os órgãos competentes nas áreas de interesse da Apex-Brasil, gerando sinergias, inclusive com vistas à identificação de entraves internos e externos à exportação e à melhoria de sua competitividade;
- Posicionamento como ponto focal operacional para a execução das políticas públicas de atração de investimentos;
- Fortalecimento das áreas de inteligência e captação de informações estratégicas, de forma a contribuir diretamente para a promoção das exportações, para o apoio à internacionalização das empresas e para a atração de investimentos, beneficiando-se da rede de postos do MRE no exterior;
- Contribuição para sistematizar informações obtidas com base nas demandas identificadas no setor privado, visando a subsidiar os órgãos do governo brasileiro nas negociações comerciais; e
- Desenvolvimento do programa de ampliação do acesso a mercados do agronegócio que incluam a defesa de interesses, o posicionamento de imagem e as ações de promoção coordenadas no exterior, com foco na sustentabilidade e na participação direta do Governo e das principais entidades do setor privado.

A partir desta mudança de visão, que se reflete igualmente na promoção da imagem do Brasil no exterior como parceiro de negócios, os Objetivos Estratégicos da Apex-Brasil foram divididos nos seguintes grupos:

1. Promoção de Negócios;
2. Governança e Processos; e
3. Utilização de recursos.

Objetivos Estratégicos		
Promoção de Negócios	Governança e Processos	Gestão de Recursos Humanos e Financeiros
a) Aumento das exportações das empresas brasileiras; b) Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior; c) Desenvolvimento das ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil; e d) Imagem do Brasil como parceiro de negócios.	a) Alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE; b) Coordenação com instituições públicas e privadas relacionadas com a promoção do comércio exterior; e c) Aperfeiçoamento da governança corporativa e a produtividade dos processos de negócios e de gestão.	a) Promover a cultura de excelência com implementação da gestão por competência e estabelecimento de metas individuais; b) Aumento da disponibilidade dos recursos financeiros e humanos para a área finalística; e c) Incremento da participação do setor privado no financiamento das atividades finalísticas da Agência.

1. Descrição dos Objetivos Estratégicos

1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

a) Aumento das exportações das empresas brasileiras

Contemplar novos setores, expandir o número de empresas atendidas, bem como desenvolver e implementar ações de promoção de exportação das empresas brasileiras, com foco em mercados prioritários e ênfase na transversalidade na atuação das áreas da Apex-Brasil, de forma a contribuir para o aumento das exportações e para a ampliação da base exportadora.

Impulsionar as diferentes áreas de negócios dos órgãos competentes nas áreas de atuação da Apex-Brasil, oferecendo oportunidades e inteligência, por intermédio de estudos econômicos, jurídicos e técnicos.

Contribuir com os órgãos do governo brasileiro nas negociações comerciais internacionais.

Promover soluções de qualificação direcionadas às empresas brasileiras, criando condições para melhorar a competitividade dos seus produtos e serviços no mercado internacional.

Atuar na facilitação de negócios, tornando os mercados prioritários mais atrativos e com ambiente mais favorável às ofertas brasileiras.

b) Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior

Promover a inserção das empresas brasileiras nos mercados internacionais, aumentando seu volume de negócios e sua participação nas cadeias globais de valor, por meio do programa de internacionalização da Apex-Brasil.

Qualificar as empresas experientes no processo exportador e contribuir com o plano de expansão de suas operações em mercados internacionais.

c) Ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil

Priorizar o atendimento a setores definidos nas políticas nacionais de governo, relacionando-se de forma coordenada e cooperativa com os órgãos responsáveis pelo desenvolvimento de tais políticas.

Dotar o sistema de atração de investimentos de maior uniformidade e harmonia da informação, bem como promover a continuidade e a sustentabilidade nos processos de interação com potenciais investidores, propiciando canal unificado de respostas a demandas.

Desenvolver inteligência relacionada a investimentos, por intermédio de estudos econômicos, jurídicos e técnicos.

d) Imagem do Brasil como parceiro de negócios, por meio de campanhas de divulgação de suas empresas, produtos e serviços exportados e da valorização do país como destino de investimentos.

Executar plano estratégico de comunicação integrada, utilizando-se das ferramentas da comunicação para fortalecer a imagem do Brasil como parceiro de negócios.

Garantir que este plano seja desenvolvido em total sintonia com os demais objetivos estratégicos da Apex-Brasil, assim como em estreita coordenação com os demais órgãos relevantes na área de atuação da Apex-Brasil, de maneira a contribuir para a consolidação da imagem da Agência como facilitadora de negócios com o Brasil.

2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE GOVERNANÇA E PROCESSOS

a) Alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE

Valer-se da complementariedade estrutural e funcional da Apex-Brasil e do MRE, com o objetivo de promover os interesses comerciais do País.

Planejar e atuar de forma integrada para a promoção de exportações, apoio à internacionalização de empresas e atração de investimentos, assim como promover o diálogo entre a inteligência produzida na rede de postos e a obtida em decorrência do diálogo da Agência com o setor produtivo.

b) Coordenação com instituições públicas e privadas relacionadas à promoção do comércio exterior

Ampliar a coordenação com os Ministérios e demais órgãos públicos relacionados à promoção dos interesses comerciais do Brasil, por meio de ações em parceria, que visem a somar esforços, otimizar recursos e potencializar resultados na promoção de exportações, no apoio à internacionalização de empresas e na atração de investimentos.

c) Aperfeiçoamento da governança corporativa e aumento da produtividade dos processos de negócios e de gestão

Aprimorar os mecanismos de prestação de contas (“accountability”), transparência, integridade, conformidade legal, responsabilidade social, orientação por consenso, igualdade e inclusão, a fim de aperfeiçoar a governança corporativa.

Estabelecer iniciativas de integração entre as áreas da Apex-Brasil, por intermédio de diretrizes de planejamento e melhoria de processos, que tenham como resultado o aumento da produtividade.

3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DA GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS E FINANCEIROS

a) Promover a cultura de excelência com implementação da gestão por competência e estabelecimento de metas individuais

Elaborar e implantar políticas de gestão de pessoas para promover a cultura de excelência, com foco em competências e resultados, para o engajamento dos gestores e colaboradores nas metas da Apex-Brasil.

b) Aumento da disponibilidade de recursos financeiros e humanos para a área finalística

Executar ações de gestão coordenadas entre as unidades da Apex-Brasil, buscando mais eficácia e eficiência no uso dos recursos.

Promover o equilíbrio na alocação de recursos humanos na Agência, priorizando as atividades finalísticas.

c) Incremento da participação do setor privado no financiamento das atividades finalísticas da Agência

Aumentar a participação dos recursos privados nos projetos desenvolvidos pela Apex-Brasil, com o objetivo de atender a crescente sofisticação e diversificação do setor produtivo, além de melhor corresponder às políticas de desenvolvimento do País. A necessidade deste incremento decorre da conscientização do papel estratégico desempenhado pela Apex-Brasil na promoção de exportações e na atração de investimentos. Igualmente, a crise conjuntural econômica do País vem

produzindo, nos últimos três anos, redução das receitas da Agência – tendência que deve se manter por mais algum tempo.

2. Metas Globais da Apex-Brasil

A construção das metas globais teve como base os Objetivos Estratégicos em razão do novo arranjo institucional.

Nesse sentido, as metas globais da Apex-Brasil estão alinhadas com as suas competências institucionais e focadas no atendimento às empresas brasileiras que buscam projeção no cenário internacional, no atendimento ao investidor estrangeiro interessado em se instalar no Brasil ou em investir em empresas brasileiras, bem como na sustentabilidade financeira da própria Agência.

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
1	Número de Empresas Atendidas em Qualificação	4.300	6.500	7.000	8.000
2	Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial	6.900	6.500	6.700	7.000
3	Número de Empresas Atendidas em Internacionalização	180	200	220	240
4	Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados	100	110	120	130
5	Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil	15	20	22	24
6	Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil	60%	65%	70%	75%
7	Número de Países com Ações Integradas	15	30	40	50
8	Percentual de Despesa Administrativa (Limite Máximo) PDA = Despesa Administrativa / Receita Corrente Líquida (RCL)	9%	9%	9%	9%
9	Percentual de Despesa de Pessoal (Limite Máximo) PDP = Despesa de Pessoal / Receita Corrente Líquida (RCL)	25%	25%	25%	25%

Indicadores de Negócio

Indicador 1: Número de Empresas Atendidas em Qualificação.

Refere-se à quantidade total de empresas qualificadas pela Apex-Brasil nas diversas soluções de qualificação da Agência (capacitações presenciais e à distância), com o objetivo de incrementar a competitividade das empresas brasileiras, preparando-as para os desafios do mercado internacional nas linhas de negócio de promoção de exportações, acesso a mercado e atração de investimentos estrangeiros diretos.

Indicador 2: Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial

Refere-se à quantidade total de empresas brasileiras que participam das ações de promoção de exportações promovidas pela Agência, nacional e internacionalmente.

Indicador 3: Número de Empresas Atendidas em Internacionalização.

Refere-se à quantidade total de empresas brasileiras que participam de ações de consultoria e assessoramento da Apex-Brasil, no Brasil e no exterior, proporcionando diferencial competitivo para a internacionalização de seus negócios.

Indicador 4: Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados

Refere-se à quantidade de atendimentos a investidores estrangeiros qualificados (empresas e investidores em participação) realizados ano-a-ano. Entende-se como atendimento o apoio prestado pela Apex-Brasil ao longo do ano a um novo investidor qualificado, ou a um novo projeto qualificado de investimentos.

Indicador 5: Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil

Refere-se ao número de projetos de investimentos anunciados que utilizaram os serviços de facilitação da Apex-Brasil, e/ou de seus parceiros de promoção, no processo de decisão do investimento.

Indicador 6: Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil

Refere-se ao grau de percepção das empresas da relevância das ações ofertadas pela Apex-Brasil no período de análise. O objetivo desse indicador é permitir o constante refinamento da estratégia da Apex-Brasil para se adequar e superar as expectativas de seus principais clientes, principalmente nos eventos de promoção comercial.

Indicador 7: Número de Países com Ações Integradas

Refere-se ao total de países em que foram realizadas ações pela Apex-Brasil em conjunto com o MRE, tendo em vista o compartilhamento de recursos físicos, financeiros, de pessoal e logísticos.

Indicadores de Gestão

Indicador 8: Percentual de Despesa Administrativa

Refere-se à relação entre as despesas administrativas e o total da Receita Corrente Líquida (RCL). O objetivo desse indicador é permitir o acompanhamento do desempenho da Agência, em especial, a priorização das atividades fins e o correto dimensionamento das ações-meio.

Indicador 9: Percentual de Despesa de Pessoal

Refere-se à relação entre as despesas efetuadas com pessoal da Apex-Brasil no Brasil e Exterior e o total da Receita Corrente Líquida (RCL). O objetivo desse indicador é permitir o acompanhamento do desempenho da Agência, em especial, o correto dimensionamento da sua força de trabalho.