

Plano de Ação Apex-Brasil 2016



Sumário

Introdução	3
A Apex-Brasil	4
Diretrizes para elaboração do Orçamento-Programa - 2016	5
Plano de ação 2016 – Programas e Ações	7



Introdução

Este Relatório tem por objetivo fornecer subsídios ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), enquanto órgão supervisor da gestão desta Agência, para acompanhamento da atuação da Apex-Brasil em 2016, na execução das políticas de promoção de exportações e atração de Investimentos Estrangeiros Diretos e da aplicação de recursos próprios.

A seguir serão apresentados, em conformidade com o Plano Estratégico, os objetivos prioritários que a APEX-BRASIL procurará atingir no exercício 2016 e discriminados os programas e projetos a serem executados para tal fim.



A Apex-Brasil

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil - Apex-Brasil é um Serviço Social Autônomo, criado pelo Decreto Presidencial nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003, cuja instituição foi autorizada pela Medida Provisória Nº 106, de 22 de janeiro de 2003, posteriormente convertida na Lei nº 10.668, em 14 de maio do mesmo ano.

A Apex-Brasil é uma entidade sem fins lucrativos, de interesse coletivo e de utilidade pública, que tem por competência precípua a execução das políticas de promoção de exportações em cooperação com o poder público e em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente aquelas relativas às áreas industrial, comercial, de serviços e tecnológica. O foco principal diz respeito às atividades de exportação das empresas brasileiras, bem como à atração de investimentos e à geração de empregos.

Para cumprimento de sua missão de desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos (IED), a Apex-Brasil trabalha fundamentalmente junto a entidades representativas de diversos segmentos produtivos com capacidade imediata ou potencial de exportar seus produtos, orientando e apoiando projetos que visam promover as exportações brasileiras, assim como a valorização dos produtos e marcas brasileiras no exterior.

Compete ao Poder Executivo supervisionar a gestão da Apex-Brasil nos termos de um Contrato de Gestão, que estipulará as metas e objetivos, os prazos e responsabilidades para a execução e especificará os critérios para a avaliação da aplicação dos recursos repassados à Apex-Brasil. O Contrato de Gestão define ainda a autonomia de atuação administrativa e de gestão da Apex-Brasil para consecução de seus objetivos legais e estatutários, incluindo a contratação e administração de pessoal sob o regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

O Primeiro Contrato de Gestão foi assinado em 18 de abril de 2007, com vigência até 2011. Em 16 de dezembro de 2010, foi celebrado o Primeiro Termo Aditivo ao Primeiro Contrato que atualizou a denominação social da Apex-Brasil e alterou cláusulas de obrigações e forma de atuação. Após o término da vigência do Primeiro Contrato foi assinado, no dia 30 de abril de 2013, o novo Contrato de Gestão, vigente até 30 de abril de 2016.



Diretrizes para elaboração do Orçamento-Programa - 2016

A Apex-Brasil atende empresas de todos os portes, especialmente pequenas e médias, e em todos os estágios de maturidade exportadora. Sua atuação estará focada em Qualificar e desenvolver as empresas brasileiras, aumentando a sua competitividade, as suas exportações e a internacionalização dos seus negócios, bem como impulsionar a atração de investimentos estrangeiros diretos (IED)

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a imagem do Brasil.

A Agência ampliará em 2016 as ações que fortaleçam a imagem perante as empresas brasileiras aumentando a sua capilaridade e presença e também promovam a imagem destas empresas nos mercados prioritários definidos no PNE.

A Apex-Brasil organiza amplas ações de promoção comercial, em parceria com entidades setoriais que abrangem os setores de Alimentos, Bebidas e Agronegócios; Máquinas e Equipamentos; Economia Criativa e Serviços; Moda e Casa & Construção, por meio dos Projetos Setoriais (PS). São missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras ações e projetos especiais. No ano de 2016 os setores de engenharia; biotecnologia; implementos rodoviários e tecnologia assistiva serão agregados neste esforço.

Em 2016, as ações de promoção serão realizadas no âmbito do Plano Nacional de Exportações – PNE, com foco nos 32 mercados definidos que representam 74% do PIB mundial e 62% das importações mundiais. O objetivo primordial é fomentar as vendas de bens e serviços brasileiros ao exterior, com foco na sua ampliação, diversificação, consolidação e agregação de valor e de intensidade tecnológica. Esses esforços incidem sobre três dimensões das vendas externas: i) a composição da pauta exportadora; ii) os mercados de destino; e iii) a origem das exportações brasileiras (maior diversificação regional da base exportadora).

Na qualificação de empresas não exportadoras e iniciantes, a Agência atuará no âmbito do Programa Nacional da Cultura Exportadora - PNCE, que procura organizar a oferta de ações cuja natureza e características possibilitem obter nas Unidades da Federação, a difusão da cultura exportadora e a capacitação de gestores, empresários e profissionais de comércio exterior por meio de ações de capacitação e treinamento sobre como exportar, sobre como utilizar as ferramentas destinadas ao apoio ao exportador e sobre barreiras técnicas à exportação, entre outras, com destaque especial para o apoio ao empreendedorismo feminino na América Latina e para ações que levem a cultura exportadora para os jovens nas universidades.

Os esforços de atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) para o Brasil serão focados nos setores de Energias Renováveis; Petróleo & Gás; Automotivo; Pesquisa & Desenvolvimento e Agronegócio, visando o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país. Nesse sentido, a atuação da Apex-Brasil consisti em adensar cadeias produtivas, aumentando a competitividade das empresas brasileiras, gerando empregos e auxiliando no desenvolvimento econômico e tecnológico do país.



Além disso, promoverá ações com o objetivo de atrair recursos financeiros de investidores institucionais estrangeiros para alocação em fundos gestores nacionais. As ações de atração de investimento deverão focar na ampliação da busca ativa de investidores.

Considerando a conjuntura econômica em 2016 e considerando a provável diminuição da receita de contribuição, serão desenvolvidas ações que ampliem o controle e promovam a redução de custos.

A Apex-Brasil também deve desenvolver ações que ampliem o engajamento dos colaboradores, em especial na capacidade de alcance dos resultados e na implantação da cultura de gestão de resultados.

Enfim, a estratégia de atuação da Apex-Brasil será fundamentada nos objetivos mapeados no Planejamento Estratégico 2016-2019, resultando nos programas: Promoção da Imagem Apex; Promoção da Imagem das empresas brasileiras; Acesso a Mercados (Inteligência de Mercado e Estratégia de Negócios, Facilitação para Negócios Internacionais e Estratégias para Internacionalização); Promoção Comercial; Qualificação Empresarial; Atração de Investimentos Estrangeiros Diretos; Governança e processos e Recursos Humanos e Recursos Financeiros, conforme detalharemos a seguir.



Plano de ação 2016 – Programas e Ações

Promoção da Imagem Apex-Brasil

O Programa de Promoção de Imagem Apex-Brasil visa promover ações que vão desde campanhas publicitárias e RP até geração de conteúdo relevante para aumentar a capilaridade e a presença da Agência, a fim de garantir que as empresas brasileiras conheçam a Apex-Brasil.

Para alcançar esses objetivos, foram definidas ações de fortalecimento da imagem da agência por meio da ampliação das ações de publicidade e relações públicas de forma sistemática e frequente, e do estabelecimento e ampliação de parcerias institucionais que busquem maior capilaridade e presença da Apex-Brasil. Para apoiar essa atuação, será gerado conteúdo relevante para o público nos temas de interesse, bem como será fortalecida a participação em eventos de imagem que agreguem valor à marca da Agência.

Promoção da Imagem das empresas brasileiras

As iniciativas de melhoria da imagem das empresas brasileiras no exterior, com foco na ampliação do protagonismo da Apex-Brasil em mercados prioritários e eventos relevantes, alinhados ao público internacional da Agência são o foco do Programa de Imagem das empresas brasileiras.

Promoção Comercial

O Programa de Promoção Comercial é formado por ações que têm como objetivo facilitar o acesso das empresas brasileiras aos mercados internacionais, diversificar os destinos das exportações brasileiras e melhorar a percepção internacional acerca das empresas, dos produtos e dos serviços brasileiros. As ações desse programa possibilitam aos empresários o contato direto com parceiros de negócios internacionais, que auxiliam na inserção ativa e competitiva das empresas nacionais nos mercados estrangeiros.

- ✓ Projetos Setoriais (PS): desenvolvidos em parceria com entidades setoriais, e com uma visão estratégica de longo prazo, os projetos setoriais incentivam a competitividade e promovem a geração de negócios internacionais em empresas de mais de 70 setores produtivos brasileiros prioritários para a economia brasileira;
- ✓ Missões: organização de Missões Internacionais Comerciais e apoio a Missões Institucionais, que possuem o objetivo de construir agendas com apoio de especialistas locais, buscando melhor aproveitamento das reais oportunidades de negócios. As missões organizadas ou apoiadas pela Apex são coordenadas com os Ministérios de acordo com o mercado alvo.
- ✓ Feiras Internacionais: proporciona aos empresários brasileiros a oportunidade de grandes feiras de negócio pelo mundo, visando a promoção de imagem e geração de negócios por meio do contato direto com potenciais compradores, consumidor final, distribuidores e formadores de opinião. Exemplos de feiras em que a Apex-Brasil irá atuar: Gulfood (Dubai, EAU), *South by Southwest* (Austin, EUA), SIAL



China (Xangai, China), *Summer Fancy Food Show* (Nova York, EUA), SIAL Paris (Paris, França) e FIHAV (Havana, Cuba), entre outras;

- ✓ Projeto Comprador: promoção de rodadas de negócios realizadas no Brasil com a participação de aproximadamente 100 compradores internacionais e empresas brasileiras selecionadas;
- ✓ Trade Marketing: ações de promoção e imagem para o consumidor final por meio do estabelecimento de relações de longo prazo com cadeias de varejo relevantes em mercados estratégicos, buscando, também, a introdução de novos produtos brasileiros e a consolidação de suas vendas nos mercados-alvo.
- ✓ Oficinas de Negócios Brasil Trade: eventos realizados no Brasil com objetivo de fomentar a aproximação entre as pequenas e médias empresas não exportadoras e as comerciais exportadoras (*tradings*), coordenadas no âmbito do Plano Nacional da Cultura Exportadora- PNCE;
- ✓ Marketing de relacionamento: projetos que utilizam eventos culturais e esportivos no Brasil e no exterior, visando a geração de negócios por meio de agendas comerciais no âmbito de grandes eventos, por exemplo F1 e *US Open*;
- ✓ Parceria com a Indústria: parceria com a CNI que abrange com 25 Federações de Indústria estaduais, realizando ações de promoção comercial;
- ✓ Sustentabilidade: projetos que visam promover produtos e serviços disseminando as boas práticas de sustentabilidade empregadas pelas empresas brasileiras. Exemplos: GTPS, FGV, agenda dos Projetos Setoriais, entre outros;
- ✓ Casa Brasil - Olimpíadas e Paraolimpíadas: projeto especial de planejamento e execução da Casa Brasil, em conjunto com o Governo Federal, durante as Olimpíadas e Paraolimpíadas de 2016.

Para que essa promoção seja possível, a Apex-Brasil conta com uma rede de Escritórios no Exterior – canal relevante para execução das ações promocionais e assessoria *in loco*, Além de atender as empresas brasileiras, incluindo a prospecção de negócios *in loco*, organização de agenda de negócios, pesquisa e acesso a mercados, os Escritórios possuem ações de promoção comercial de liderança própria, proporcionando novas janelas de oportunidades de negócios para o empresariado nacional interessado em vender ao exterior.

Acesso a Mercados: Inteligência de Mercado e Estratégia de Negócios

Com o objetivo de orientar as empresas e os parceiros em relação às melhores oportunidades para os seus negócios internacionais, o Programa de Inteligência de Mercado e Estratégias de Negócios apresenta soluções de mercado para atender às demandas das empresas brasileiras, a saber:

- ✓ Estudo de Oportunidades para Exportação: traçam o perfil econômico e comercial de mercados internacionais e apontam as melhores oportunidades comerciais para produtos brasileiros;
- ✓ Estudo de Setores Prioritários para Desenvolvimento Exportador: analisam o potencial exportador dos estados brasileiros e identificam os setores e mercados internacionais com as melhores oportunidades para comercialização dos



produtos locais, coordenada com as diretrizes do Plano Nacional da Cultura Exportadora- PNCE;

- ✓ Ranqueamento de Mercados: mapeamento das características de setores brasileiros para identificação e priorização dos mercados internacionais para exportação;
- ✓ Sistema Georreferenciado de Avaliação de Mercados: manutenção do sistema de avaliação de mercados que combina diversos indicadores, permitindo a seleção dos melhores destinos para exportações e investimentos brasileiros, propiciando maior eficiência nas decisões de gestores públicos e privados relacionadas ao comércio exterior;
- ✓ Estudo de Mapeamento de Investimentos Bilaterais: mapeamento de investimentos entre o Brasil e os principais mercados para destacar a atratividade do Brasil em IED e posicionar o país como investidor internacional;
- ✓ Estudo de Oportunidades para Atração de IED: apontam os setores brasileiros com as melhores perspectivas para atração de IED, incluindo a identificação de potenciais investidores internacionais.

Além dessas soluções, o Programa possui uma vertente interna à Agência: realizar análises de desempenho de diversos projetos da Agência, subsidiando a gestão eficiente dos recursos.

Acesso a Mercados: Facilitação para Negócios Internacionais

O Programa de Facilitação para Negócios Internacionais tem como objetivo facilitar o comércio dos produtos e serviços brasileiros no exterior e posicionar o País como destino de investimentos estrangeiros por meio da articulação com atores na esfera governamental, organismos de apoio e representantes empresariais. Como principais soluções, destacam-se:

- ✓ Monitoramento de Temas Relevantes para Setores Brasileiros: realizado setorialmente nos mercados mais relevantes com oportunidades e que enfrentam barreiras comerciais visando gerar alertas informativos aos setores impactados;
- ✓ Sensibilização dos Setores Brasileiros: disseminação de informações por meio de publicações, reuniões, seminários e eventos no Brasil de forma a engajar as entidades setoriais em ações de facilitação de comércio e defesa de interesses;
- ✓ Ações de Defesa de Interesses: sensibilização de *opinion leaders* e *policy makers* nos principais mercados internacionais (EUA, União Europeia e China), acerca de temas que impactam a agenda de promoção de exportações ou atração de investimentos. Essa ação contempla a organização de missões do projeto *Inside Brazil* (em parceria com o Ministério das Relações Exteriores, que tem como objetivo defesa de interesses junto a congressistas norte-americanos e funcionários da Comissão Europeia) e nos principais *Think Tanks* desses mercados.



Acesso a Mercados: Estratégias para Internacionalização

Com um conjunto de serviços que visam orientar empresas e parceiros na definição de estratégias para inserção e avanço no processo de internacionalização, o Programa de Estratégias para Internacionalização desenvolve ações abrangentes favorecendo a internacionalização das empresas brasileiras como estratégia de expansão de mercados, ganhos de escala, consolidação de marcas e de empresas em nível regional ou global.

Para alcançar esse objetivo, o programa conta com quatro ações prioritárias, sendo elas:

- ✓ Intercom - Programa Internacionalização e Competitividade: qualificação de empresas exportadoras em estratégias de internacionalização, visando a expansão de operações internacionais;
- ✓ Programa de Internacionalização de Empresas: atendimento customizado para internacionalização das empresas brasileiras visando ampliar suas operações em mercados estratégicos, por meio da construção do plano de expansão internacional, mitigando riscos e maximizando oportunidades de negócios;
- ✓ Missões empresariais de internacionalização: missões internacionais com foco na expansão de empresas brasileiras para mercados estratégicos, viabilizando acesso aos benefícios locais e aos contatos com prestadores de serviços para a implementação do projeto de internacionalização;
- ✓ Incubadora Internacional: incubação de empresas in loco ou virtualmente nos escritórios da Apex-Brasil no exterior.

Qualificação Empresarial

As soluções de qualificação direcionadas às empresas brasileiras no sentido de promover a cultura exportadora das empresas brasileiras e melhorar sua competitividade no mercado por meio da sua inserção no comércio internacional compõem o Programa de Qualificação Empresarial.

- ✓ Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX): projeto estruturante realizado no âmbito do Plano Nacional da Cultura Exportadora- PNCE, que visa preparar aproximadamente 3.000 empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional. A metodologia envolve desde a realização de diagnóstico de prontidão para a exportação até capacitações específicas relacionadas às áreas de planejamento estratégico, marketing, finanças e comércio exterior;
- ✓ Oficinas de Competitividade: capacitações com o objetivo de capacitar cerca de 500 empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional, em linha com o PNCE;
- ✓ Atendimento Customizado a Empresas Inovadoras: atendimento individualizado a empresas/startups com atributos de inovação e sustentabilidade que já nascem com soluções globais;



- ✓ **Passaporte para o Mundo:** plataforma tecnológica de conhecimento e treinamento a distância com ênfase em temas sobre competitividade, promoção de exportações e negócios internacionais.
- ✓ **Design Export:** programa que apoiará 200 empresas brasileiras no desenvolvimento de soluções inovadoras e com design diferenciado voltado à exportação;
- ✓ **Inovação e Sustentabilidade nas Cadeias Globais de Valor – ICV Global:** programa que visa criar bases para a inovação no modelo de atendimento para internacionalização de 52 empresas brasileiras de pequeno e médio portes e de cadeias de valor, com atributos de sustentabilidade e para o posicionamento de produtos e serviços com atributos de sustentabilidade em mercados compradores no exterior;
- ✓ **Mulher Empreendedora na Exportação:** atuação em parceria com a Rede Mulher Empreendedora para capacitação de 6 mil empresárias nos temas de exportação;
- ✓ **Green Building Council:** projeto que visa qualificar e promover internacionalmente 30 empresas brasileiras do complexo de Casa e Construção, cujos produtos e serviços tenham diferenciais de sustentabilidade.

Atração de Investimentos

O Programa de Atração de Investimentos comporta ações para promover e facilitar a atração de IED com foco na melhoria da imagem do Brasil como um mercado atrativo para aportes de capital estrangeiro e na promoção do desenvolvimento e da competitividade do país. Ademais, as ações de atração de investimentos visam induzir a transferência de tecnologias inovadoras para empresas brasileiras a saber:

- ✓ **Projetos de Atração de Investimentos em Setores Estratégicos:** iniciativas que visam atrair IED para os setores estratégicos coordenados com a política industrial, de forma a adensar as cadeias produtivas, promover competitividade das empresas brasileiras, posicionar o Brasil como plataforma de exportação e gerar empregos qualificados;
- ✓ **Promoção da indústria de *Venture Capital* e *Private Equity*:** ações com o objetivo de atrair recursos financeiros de investidores institucionais estrangeiros para alocação em fundos gestores nacionais;
- ✓ **Programa *Corporate Venture*:** atração de fundos de grandes corporações estrangeiras, com vistas a fomentar o investimento em empresas inovadoras brasileiras;
- ✓ **Programa de apoio a Startups e Empresas Inovadoras:** desenvolvimento de ações (missões, rodadas de investimentos e *Demo Days*) com o objetivo de aproximar investidores estrangeiros de startups e empresas inovadoras brasileiras;
- ✓ **Facilitação de Investimentos:** apoio ao investidor estrangeiro durante o processo de decisão, por meio de informações mercadológicas e ambiente de negócios, aproximação com entidades públicas e privadas em níveis federal e estadual e organização de agendas de visita.



Portfólio de Produtos e Serviços

O portfólio de produtos e serviços da Agência visa garantir a aderência das soluções da Apex-Brasil às diferentes necessidades das empresas brasileiras e dos investidores estrangeiros. Para a consecução desse objetivo, se faz necessário o aprimoramento dos processos de monitoramento e da promoção de melhorias contínuas na gestão do portfólio, a fim de permitir que clientes atendidos pela Agência avancem no processo de internacionalização.

Governança e Processos

O Programa de Governança e Processos visa o estabelecimento de mecanismos de transparência, conformidade legal, responsabilidade social, orientação por consenso, igualdade, inclusividade e prestação de contas (accountability).

O aperfeiçoamento da governança corporativa e a gestão por processos, com a respectiva adequação dos processos e sistemas de monitoramento e controle dos indicadores operacionais aos novos níveis de operação relacionados às metas da Agência são ações que compõem esse programa.

Recursos Humanos

Esse programa tem por objetivo elaborar e implantar políticas de gestão de pessoas para promover a cultura de gestão de resultados, com foco em competências e atingimento de resultados para o engajamento dos gestores e colaboradores com a visão, missão e metas da Apex-Brasil.

Com esse foco, foram estabelecidas duas ações prioritárias:

- ✓ Elaborar e Implantar Política de Gestão de Resultados: desenvolver e promover a cultura de gestão de resultados, com foco em meritocracia, competências e atingimento de resultados para o engajamento dos colaboradores com a visão, a missão, os valores e as metas da Apex-Brasil;
- ✓ Modelar e implantar novo programa de educação corporativa: desenvolver programa que contemple a aprendizagem contínua nos pilares “Técnico”, “Cultural/ Competências” e “Formação e Desenvolvimento de Liderança”, visando aperfeiçoar competências vinculadas às estratégias da Agência para atingir resultados.

Recursos Financeiros

No Programa da Gestão dos Recursos Financeiros o foco da Agência é aumentar o volume de recursos disponíveis para consecução da sua missão finalística por meio da otimização das receitas, eficiência financeira e redução de custos. Nesse contexto, as ações prioritárias são:

- ✓ Reduzir custos: otimizar o planejamento das aquisições nacionais e internacionais de bens e serviços, de maneira a promover a sua concentração e a consequente economia de escala; bem como buscar a isenção de tributos de remessas internacionais para ações de promoção comercial e repasses para os Escritórios



da Apex-Brasil no exterior. Além dessas iniciativas, compõe a ação a realização de análise de medidas adicionais para a redução de custeio administrativo;

- ✓ Aumentar receitas: estabelecer parcerias com órgãos e instituições brasileiras ou estrangeiras na busca de sinergia de atuação e redução de custos nas ações de promoção comercial e de atração de IED; aprimorar a estratégia de precificação com o objetivo de obter receitas pelos serviços prestados pela Apex-Brasil, no Brasil ou no Exterior.



Presidente

David Barioni

Diretor de Negócios

André Favero

Diretor de Gestão Corporativa

Antônio Codorniz

SBN, Quadra 2, Lote 11, Edifício Apex-Brasil, CEP 70.040-020 – Brasília, DF

Telefone: + 55 (61) 3426-0202

apex@apexbrasil.com.br

www.apexbrasil.com.br