

Plano de Ação 2017

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.

PLANO DE AÇÃO ANUAL – 2017

1. OBJETIVO

O presente Plano de Ação Anual tem o objetivo de expressar, em linhas gerais, como a Apex-Brasil atuará para o cumprimento das ações que pretende executar ao longo do exercício de 2017.

2. ATUAÇÃO ESTRATÉGICA DA APEX-BRASIL

A atuação da Apex-Brasil buscará harmonizar todas as áreas finalísticas, de forma ordenada e concatenada, possibilitando o desenvolvimento dos pilares relacionados com (i) a promoção comercial, (ii) o apoio à internacionalização de empresas brasileiras e (iii) a atração de investimentos. Igualmente, a Apex-Brasil terá como princípio norteador a promoção da imagem do Brasil como parceiro de negócios, em estreita coordenação com as linhas de atuação da Agência.

Em razão do reposicionamento da Apex-Brasil no âmbito do Governo Federal, de acordo com o Decreto 8.788/2016, foi realizada revisão na Formulação Estratégica da Agência, o que ensejou a adaptação de objetivos estratégicos e, conseqüentemente, a atualização de metas globais.

Como previsto no Anexo I do Contrato de Gestão (Objetivos Estratégicos e Metas para o período 2016-2019), foram estabelecidas seis alterações relevantes no posicionamento estratégico da Agência:

- Alinhamento propositivo e operacional com os sistemas de promoção comercial, apoio às ações de 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;
 - *Em particular, intensificar as parcerias com os órgãos do Conselho Deliberativo da Apex-Brasil, a fim de otimizar recursos e maximizar resultados. Tais ações têm o objetivo de aumentar a base exportadora, tanto em termos de melhoria da qualidade da oferta exportável como da redução do tempo de preparação da empresa, além de fomentar a atração de investimentos e a própria internacionalização de empresas. Podem ser citadas a ampliação da parceria com o SEBRAE na participação em missões e feiras, bem como na pré-qualificação das empresas que querem atuar no comércio exterior; e o aperfeiçoamento dos projetos em parceria com o MAPA, MDIC, CNI e CNA.*

- Posicionamento como ponto focal operacional para a execução das políticas públicas de atração de investimentos:
 - *One stop shop: A Apex-Brasil busca ser reconhecida como ponto focal operacional do Governo brasileiro para a atração de investimentos, em apoio aos órgãos responsáveis pelas políticas de atração de investimentos no Brasil.*
 - *Serão desenvolvidas ações que visem ao atendimento individualizado a públicos de interesse, por meio de informações sobre políticas de investimento, setores de interesse e perspectivas econômicas. Além disso, a Apex-Brasil promoverá a interlocução entre instituições regionais de atração de investimentos acerca de outros temas de interesse que sejam influentes no processo decisório do investidor.*
 - *Em particular, contribuir com inteligência voltada à área de investimentos, notadamente aquelas relacionadas com o Programa de Parcerias de Investimento (PPI).*
- 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;
 - *O fortalecimento da área de Inteligência prevê a ampliação do seu escopo de atuação, que passará a incluir novas áreas de geração de conhecimento, e o aumento de recursos a serem alocados diretamente na Gerência de Estratégia de Mercado.*
- 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 de plano de ampliação do acesso a mercados do agronegócio que inclua a defesa de interesses, o posicionamento de imagem e as ações de promoção coordenadas no exterior, com foco na sustentabilidade e na participação direta dos setores interessados do Governo e das principais entidades do setor privado.

De forma a alinhar o Plano de Ação Anual para o exercício de 2017, tem-se a seguinte proposta de atuação, com base nos *Objetivos Estratégicos* estabelecidos no âmbito dos seguintes grupos:

1. Promoção de Negócios;
2. Governança e Processos; e

3. Da gestão de Recursos Humanos e Financeiros.

2.1. DAS AÇÕES DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

As ações de Promoção de Negócios são formadas por iniciativas e projetos que têm os seguintes objetivos estratégicos:

- a. Aumento das exportações das empresas brasileiras;
- b. Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior;
- c. Ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil; e
- d. Promoção da imagem do Brasil como parceiro de negócios.

2.1.a. Aumento das exportações das empresas brasileiras

- **Núcleo China:** Consolidação de informações de forma transversal na estrutura da Apex-Brasil, fortalecendo a competência analítica da Agência sobre a China. As ações têm por objetivo dotar o setor produtivo e o Governo brasileiro de informações mais precisas e aprofundadas relativas a seus interesses na interface de negócios com aquele país;
 - É importante salientar que a atuação do Núcleo também terá impacto no apoio à internacionalização de empresas e na atração de investimentos.
- **Projetos Setoriais (PSs):** Projetos de promoção de exportações desenvolvidos em parceria com entidades setoriais para apoiar estratégias de promoção de comércio exterior em setores prioritários da economia brasileira. Tais projetos também poderão contemplar, de forma crescente, ações de internacionalização e de investimento;
- **Projetos Apex-Brasil (PAs):** Execução de ações coordenadas diretamente pela Apex-Brasil ou em parceria com os principais órgãos públicos de fomento de exportações. Dessas ações derivam a realização de missões, feiras internacionais, rodadas de negócios, ações de *trade marketing* e *marketing* de relacionamento, entre outras que não estejam relacionadas com os demais programas temáticos;
- **Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX):** Programa realizado no âmbito do Plano Nacional da Cultura Exportadora – PNCE, que visa a preparar empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional;
- **Oficinas de Competitividade:** Capacitações por meio de *workshops* sobre temas relacionados ao comércio exterior e competitividade, com o objetivo de preparar empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional, em linha com o PNCE;
- **Atendimento a empresas inovadoras:** Tratamento individualizado a empresas com atributos de inovação e sustentabilidade, que já nascem com soluções globais;
- **Passaporte para o Mundo:** Plataforma tecnológica de conhecimento e treinamento à distância, com ênfase em temas transversais relacionados à competitividade, à promoção de exportações, à atração de investimentos e aos negócios internacionais;

- **Design Export:** Programa que apoia empresas brasileiras no desenvolvimento de soluções inovadoras e com *design* voltado à exportação;
- **Desenvolvimento de estudos:** Oportunidades para Exportação e Estudo de Setores Prioritários para Desenvolvimento Exportador;
- **Ações de Defesa de Interesses:** Sensibilizar formadores de opinião e formuladores de políticas nos principais mercados internacionais, acerca de temas que impactem a agenda de promoção de exportações ou atração de investimentos; e
- **Negociações internacionais:** Elaboração de estudos que contribuam com as exportações brasileiras e subsidiem os negociadores brasileiros em acordos comerciais, a partir do monitoramento das informações sobre barreiras técnicas, comerciais, sanitárias e fitossanitárias, que geram obstáculos para acesso a mercados.

2.1.b. Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior

- **Serviços:** Oferta de portfólio de serviços com o objetivo de orientar empresas e parceiros na definição de estratégias para inserção e avanço no processo de internacionalização. Entre os serviços oferecidos, destacam-se:
 - Programa Inter-Com: capacitação de empresas exportadoras em estratégias de internacionalização, visando à expansão de suas operações internacionais;
 - Programa de Internacionalização de Empresas: atendimento individualizado para a internacionalização das empresas brasileiras, por meio da construção de plano de expansão internacional, mitigando riscos e melhorando os resultados de negócios;
 - Missões empresariais de internacionalização com foco na expansão de empresas brasileiras a mercados estratégicos, provendo conhecimento sobre os benefícios locais e acesso aos contatos de prestadores de serviços para a implementação do projeto de internacionalização;
 - Incubadora Internacional: oferta de estruturas física e/ou serviços no exterior, por intermédio dos escritórios da Apex-Brasil no exterior, de maneira a promover o *soft landing* das empresas; e
 - Elaboração de estudos e sistematização de informações que subsidiem a CAMEX acerca dos impedimentos e dos obstáculos no processo de internacionalização de empresas.

2.1.c. Ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil

- **Projetos de atração de investimentos em setores estratégicos:** iniciativas que visam a atrair investimentos para os setores estratégicos coordenados com as políticas nacionais, de forma a adensar as cadeias produtivas, promover a 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 visitas;
- **Desenvolvimento de Estudos sobre oportunidades de investimentos;** e
- **Ambiente de Negócios:** Sistematização de informações relacionadas aos principais entraves temáticos ou setoriais ao investimento estrangeiro no Brasil, com a finalidade de subsidiar os responsáveis pela mudança das políticas públicas que afetam o ambiente de negócios.

2.1.d. Promoção da imagem do Brasil como parceiro de negócios

- **Plano Estratégico de Comunicação Integrada:** Conjunto de ações com o objetivo de unificar as iniciativas de comunicação e de marketing, utilizando-se das ferramentas apropriadas (mídia *off-line*, mídia *online*, ações de relações públicas, patrocínios e eventos estratégicos, sensibilização de formadores de opinião e tomadores de decisão, entre outros), em estreita coordenação com as linhas de negócios da Apex-Brasil. O plano tem ainda o objetivo de fortalecer a imagem internacional do Brasil como parceiro de negócios e consolidar a imagem da Apex-Brasil no cenário da promoção comercial e atração de investimentos; e
- **Campanha *Be Brasil*:** A estratégia da campanha se apoia em uma narrativa unificada, integrada, consistente e contínua para promover o Brasil como parceiro de negócios, a partir de informações sobre os atributos dos produtos e serviços brasileiros, casos de sucesso, oportunidades e dados de inteligência. A campanha se estabelece a partir da expressão *Be Brasil* – Seja Brasil, e faz uso de diversos conceitos relacionadas a atributos brasileiros, tais como sustentabilidade, criatividade, diversidade e determinação.

2.2. DAS AÇÕES DE GOVERNANÇA E PROCESSOS

- a. Alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE;
- b. Coordenação com instituições públicas e privadas relacionadas à promoção do comércio exterior; e

- c. Aperfeiçoamento da governança corporativa e da produtividade dos processos de negócios e de gestão.

2.2.a. Alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE

- Desenvolver o planejamento e a execução de ações conjuntas que viabilizem a exploração das sinergias e a mitigação das deficiências na promoção de exportações, no apoio à internacionalização de empresas e na atração de investimentos.

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

- Desenvolvimento de ações no âmbito dos acordos, convênios e outros instrumentos que sejam firmados com o MAPA, o MDIC, a CNI, a CNA, o SEBRAE, além dos demais órgãos correlatos públicos e da iniciativa privada.

2.2.c. Aperfeiçoamento da governança corporativa e da produtividade dos processos de negócios e de gestão

- **Sistema integrado de gestão:** Tem a finalidade otimizar os processos e sistemas de gestão de negócios e de tornar integrada a execução orçamentária, financeira, contábil e patrimonial da Apex-Brasil, com a consequente melhoria do controle da conformidade dos atos e da eficiência dos processos de gestão; e
- **Programa de Transparência e Integridade:** Ações coordenadas que têm a finalidade de fortalecer os valores éticos, reduzir os riscos e revisar as políticas formalmente estabelecidas. Entre tais ações, destacam-se a criação da Ouvidoria, da Comissão Corregedora e do Comitê de Integridade.

2.3. DAS AÇÕES DA GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS E FINANCEIROS

- a. Promoção da cultura de excelência com foco no desenvolvimento das pessoas;
- b. Aumento da disponibilidade de recursos financeiros e humanos para área finalística; e
- c. Incremento da participação do setor privado no financiamento das atividades finalísticas da Agência.

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

- **Projeto de Gestão de Excelência:** Ações focadas no desenvolvimento de competência, qualidade de vida e no acompanhamento dos resultados, para o engajamento e desenvolvimento dos empregados;

- **Revisão do Plano de Cargos e Salários:** Adotar ações relativas à revisão do plano de cargos e salários, que considerem o desenvolvimento na carreira, visando à retenção e ao reconhecimento dos empregados, com base no merecimento e na antiguidade; e
- **Programa de Educação Corporativa:** Adotar ações que contemplem a aprendizagem contínua nos pilares técnico, cultural/competência e formação/desenvolvimento de lideranças.

2.3.b. Aumentar a disponibilidade de recursos financeiros e humanos para área finalística

- Desenvolver ações focadas no aumento da eficiência de recursos disponíveis para o cumprimento da missão institucional da Apex-Brasil, por meio da diversificação das fontes de receitas, eficiência financeira e redução de custos.
- Aprimorar o planejamento de compras, com a finalidade de obter ganhos pela antecipação das contratações e por meio de escolha da melhor estratégia de aquisição.
- Utilizar a rede de postos do MRE no exterior para compartilhar dados de fornecedores e verificar a aderência às práticas de mercado dos preços de bens e serviços no exterior.
- Monitorar, de forma contínua e detalhada, os gastos realizados, possibilitando intervenções de gestão que proporcionem respostas rápidas e efetivas aos aumentos de custeio, além de explorar as oportunidades de redução.
- Promover a elevação do percentual da alocação de recursos humanos na área finalística da Apex-Brasil, a fim de garantir o foco no cumprimento dos objetivos estratégicos da Agência.

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

- Realizar estudos orçamentários que apontem alternativas para viabilizar o aumento da participação dos recursos privados nos projetos desenvolvidos pela Apex-Brasil.