

**RELATÓRIO DE
DESEMPENHO DA
APEX-BRASIL
2016**



Apex-Brasil

Roberto Jaguaribe
PRESIDENTE

André Favero
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Francisco Franco
DIRETOR DE GESTÃO CORPORATIVA

Carlos Luis Duarte Villanova
GERENTE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

Marcia Nejaim
GERENTE DO GABINETE DA DIRETORIA DE NEGÓCIOS

Marcos Vale
GERENTE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Rodrigo Kluska
GERENTE DE RECURSOS HUMANOS

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

© 2017 Apex-Brasil



Sumário

INTRODUÇÃO.....	4
RESUMO DOS OBJETIVOS ALCANÇADOS EM 2016.....	5
AVALIAÇÃO E RESULTADO DAS METAS DE 2016	7
Indicador 1 – Índice de Aceleração das Exportações (IAE).....	8
Indicador 2 – Número de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil (NEA)	8
Indicador 3 – Participação no número de empresas exportadoras brasileiras (PNEE)	9
Indicador 4 – Número de Empresas Qualificadas (NEQ)	10
Indicador 5 – Número de Empresas do Setor de Serviços Apoiadas pela Apex-Brasil (NES).....	10
Indicador 6 – Número de Projetos de Investimentos Facilitados pela Apex-Brasil (NPIF).....	11
Indicador 7 – Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados (NAIQ)	12
Indicador 8 – Índice de Satisfação de Clientes (ISC).....	12
Indicador 9 – Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos (TIPF).....	13
Indicador 10 – Taxa de custeio administrativo (TCA).....	14
Indicador 11 – Taxa de Custeio de Pessoal (TCP).....	15
Anexo I – Formulação Estratégica 2016-2019	16
Anexo II – Plano de Ação Apex-Brasil 2016.....	16
Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.....	16
Anexo IV - Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Imagem 2016	16
Anexo V - Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados aos Resultados 2016.....	16
Anexo VI - Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados a Governança, Processos e Recursos 2016.....	16



INTRODUÇÃO

O presente Relatório de Desempenho foi produzido com a finalidade de atender o Inciso II da Cláusula Décima-Quinta do Contrato de Gestão 2016-2019 em vigor, e tem como objetivo apresentar ao Ministério supervisor o desempenho da Apex-Brasil no ano de 2016.

Inicialmente, deve-se registrar que o Contrato de Gestão 2016-2019 foi firmado em 6 de maio de 2016 junto ao então Ministério supervisor, o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Por sua vez, por ocasião da edição do Decreto nº 8.788, de 21 de junho de 2016, houve a alteração da vinculação da Apex-Brasil, passando a sua supervisão do MDIC para o Ministério das Relações Exteriores (MRE). Até 31 de dezembro de 2016, último dia do ano, não ocorreram aditivos ao referido Contrato de Gestão.

O Relatório de Desempenho contempla uma avaliação geral do desempenho da Apex-Brasil em relação ao alcance dos objetivos e metas, assim como a indicação dos fatores positivos ou negativos que influenciaram o desempenho e o índice de consecução dos objetivos contratados com o órgão supervisor. Igualmente, o Relatório traz a análise dos resultados obtidos com a execução dos programas e projetos, com base nas metas e indicadores constantes do Caderno de Indicadores e Metas.

Outrossim, destaca-se que uma minuta de Aditivo ao Contrato de Gestão 2016-2019 está em trâmite no âmbito do Poder Executivo, já tendo sido superada a fase de discussão e elaboração da minuta, devidamente acordada entre a Apex-Brasil e o MRE, e encaminhada para análise da Casa Civil (CC) e do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (MP). A referida minuta já contempla as medidas corretivas que serão adotadas para o quadriênio, no que diz respeito às metas e indicadores para o quadriênio.

É importante salientar que a atuação da Apex-Brasil em 2016 foi fundamentada nos objetivos do Planejamento Estratégico 2016-2019, concluído pela gestão anterior em 22 de junho de 2016, e que foram atualizados pela atual gestão, mas ainda não foram incorporados ao atual Contrato de Gestão. Os objetivos vigentes são:

- Imagem: (i) tornar a Apex-Brasil conhecida e referência para todas as empresas brasileiras e (ii) promover a imagem das empresas brasileiras no exterior;
- Resultados: (i) Apoiar a diversificação da oferta e dos mercados prioritários nas exportações brasileiras; (ii) desenvolver ações que resultem na promoção das exportações e nos resultados das empresas atendidas; (iii) ampliar a internacionalização e competitividade das empresas brasileiras no exterior; (iv) qualificar as empresas brasileiras para aumentar sua competitividade e torná-las exportadoras; e (v) desenvolver ações que resultem no aumento do fluxo de investimentos estrangeiros diretos - IED;
- Governança e Processos: (i) otimizar o portfólio de produtos/serviços e (ii) aperfeiçoar a governança e produtividade dos processos de negócio e corporativos;
- Recursos: (i) desenvolver a cultura de gestão de resultados com foco em pessoas e mérito e (ii) aumentar a disponibilidade financeira para as ações de negócio.

A seguir, apresentaremos a análise de desempenho nos dois eixos de avaliação: (i) objetivos, desenvolvidos a partir dos programas e ações da Agência e (ii) metas, apresentados, respectivamente, nos capítulos a seguir.

Adicionalmente, constituem anexos deste Relatório: I – Formulação Estratégica 2016-2019; II – Plano de Ação Apex-Brasil 2016; III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019; IV – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Imagem 2016; V – Relatório



de Atividades dos Programas e Ações Relacionados aos Resultados 2016; e VI – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Governança, Processos e Recursos 2016.

RESUMO DOS OBJETIVOS ALCANÇADOS EM 2016

PROGRAMAS E AÇÕES RELACIONADOS À PROMOÇÃO DA IMAGEM

(i) *Be Brasil* - Campanha promocional lançada durante os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016. Cria uma narrativa integrada e contínua para promover o Brasil como parceiro de negócios, a partir de informações sobre os atributos dos produtos e serviços brasileiros, *cases* de sucesso, e dados de Inteligência. Segue norteando a estratégia de comunicação da Agência.

(ii) Organização de eventos de relacionamento com a imprensa, com a participação de 35 jornalistas de veículos nacionais e internacionais, que geraram mais de 50 matérias.

(iii) Campanhas de marketing com mídia aeroportuária e rádios, com o objetivo de divulgar a Apex-Brasil junto aos empresários brasileiros.

(iv) Contratação de empresas de Relações Públicas voltadas à mídia internacional, para a promoção da imagem das empresas brasileiras que participaram de eventos promovidos pela Apex-Brasil no exterior.

Avaliação: em relação à promoção da imagem das empresas brasileiras, o objetivo foi alcançado. No que concerne ao objetivo de tornar a Apex-Brasil referência para as empresas brasileiras, avalia-se que o objetivo foi parcialmente alcançado.

O detalhamento de todas as ações realizadas para alcance dos objetivos estratégicos está no Anexo IV – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Promoção da Imagem 2016.

PROGRAMAS E AÇÕES RELACIONADOS AOS RESULTADOS

(i) Programa de Promoção Comercial, composto por ações realizadas diretamente pela Agência ou em parceria com mais de 60 entidades setoriais, quais sejam: (i.a) projetos executados pela Apex-Brasil: foram realizadas 7 missões empresariais, 4 ações de Projeto Comprador, além da promoção da participação de 769 empresas brasileiras em 10 grandes feiras internacionais, com a expectativa de geração de negócios de US\$ 2,5 bilhões; (i.b) com relação às ações em parceria com as entidades setoriais: foram apoiadas mais de 4.000 empresas exportadoras, que totalizaram US\$ 30,1 bilhões em exportação de bens; (i.c) Destacam-se ainda as ações de promoção comercial executadas no Espaço de Promoção do Brasil nos Jogos Olímpicos e Paralímpicos, organizado pelo Governo Federal, em que mais de 500.000 visitantes puderam participar de 138 eventos e 17 exposições permanentes.

(ii) Programa de Inteligência Comercial e Facilitação de Negócios, que apoia a diversificação de oferta e dos mercados prioritários nas exportações brasileiras. Destacamos a elaboração de 154 estudos sobre temas diversos, tais como: proposta de valor para atração de IED, estudos temáticos customizados; estudo de identificação de mercados prioritários para setores específicos, etc.

(iii) Facilitação de Negócios: a Apex-Brasil atuou, em parceria com o MRE e outros interlocutores governamentais, no atendimento a 27 empresas e entidades parceiras sobre questões relacionadas a barreiras ao comércio, regulamentação e certificação, e acordos comerciais.

(iv) Programa de Atração de Investimentos, cujos resultados destacamos: (iv.a) a facilitação de 17 projetos de investimentos anunciados para o Brasil; (iv.b) o suporte a 220 startups e



empresas inovadoras; e (iv.c) o apoio à atração de US\$ 180 milhões em recursos financeiros de investidores institucionais estrangeiros para alocação em fundos gestores nacionais.

(v) Qualificação Empresarial, com destaque para: (v.a) o atendimento a mais de 2.000 empresas no âmbito do PEIEX (Programa de Extensão Industrial Exportadora), por meio de 29 núcleos; (v.b) 192 adesões ao Programa Design Export; (v.c) o atendimento a 30 Micro e Pequenas Empresas (MPE) no contexto da inovação e sustentabilidade; e (v.d) o atendimento a 1.360 empresárias na sensibilização do Programa Mulheres na Exportação.

(vi) Programa de Internacionalização de Empresas, em que ressalta-se: (vi.a) a realização de atendimento customizado a 135 empresas, orientando-as sobre estratégia, mercados e operações no exterior; (vi.b) a capacitação de 326 empresas em temas de internacionalização; (vi.c) o atendimento a 3.526 usuários de 1.928 empresas na plataforma online Passaporte para o Mundo; e (vi.d) o atendimento, nos Escritórios da Apex-Brasil no Exterior, a 89 empresas interessadas em se instalar fora do Brasil, das quais 70 viabilizaram a iniciativa. Dentre as 70 empresas estabelecidas no exterior, 63 se utilizaram das incubadoras dos Escritórios, e as outras sete foram assessoradas a se instalar em ambientes externos aos Escritórios da Agência.

Avaliação: avalia-se que os objetivos na temática de Resultados foram atingidos.

O detalhamento de todas as ações realizadas para alcance dos objetivos estratégicos está apresentado no Anexo V – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados aos Resultados 2016.

PROGRAMAS E AÇÕES RELACIONADOS A GOVERNANÇA E PROCESSOS

(i) Otimizar o portfólio de produtos/serviços – cujas ações a gestão anterior não iniciou e a atual gestão avaliou que não deveria priorizar – até que se fizesse um diagnóstico dos produtos que estavam sendo ofertados;

(ii) Aperfeiçoar a governança e produtividade dos processos de negócio e corporativos – nesse contexto, foi realizado o Programa de Gestão de Resultados, com a definição do modelo de metas e resultados para toda a Agência. Para incrementar os mecanismos de transparência e conformidade legal, foi criada a Gerência de Ouvidoria.

Avaliação: avalia-se que o primeiro objetivo dessa temática não foi alcançado. Entretanto, o segundo objetivo foi plenamente atingido, no contexto da Apex-Brasil para o ano de 2016.

O detalhamento de todas as ações realizadas para alcançar os objetivos estratégicos está no Anexo VI – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Governança, Processos e Recursos 2016.

PROGRAMAS E AÇÕES RELACIONADOS À RECURSOS

(i) desenvolvimento da cultura de gestão de resultados. Além do Programa de Gestão de Resultados já citado na temática de Governança e Processos, que envolveu uma frente de Recursos Humanos, foi conduzida a revisão do Plano de Cargos, Carreiras e Salários, o qual estabelece diretrizes e procedimentos para a gestão de carreira dos empregados da Apex-Brasil.

(ii) aumento da disponibilidade financeira para consecução da missão finalística da Agência, no qual foram realizadas diversas ações que promoveram a otimização das receitas, a eficiência financeira e a redução de custos, que resultaram em excelente resultado financeiro no período.

Avaliação: avalia-se que os objetivos foram atendidos.

O detalhamento de todas as ações realizadas para alcance dos objetivos estratégicos está apresentado no Anexo VI – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Governança, Processos e Recursos 2016.



AVALIAÇÃO E RESULTADO DAS METAS DE 2016

As metas são verificadas de acordo com os seguintes indicadores:

1. IAE - Índice de Aceleração das Exportações
2. NEA - Número de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil
3. PNEE - Participação no Número de Empresas Exportadoras Brasileiras
4. NEQ - Número de Empresas Qualificadas
5. NES - Número de Empresas Apoiadas - Serviços
6. NPIF - Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil
7. NAIQ - Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados
8. ISC - Índice de Satisfação de Clientes
9. TIPF - Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos (Limite Mínimo)
10. TCA - Taxa de Custeio Administrativo (Limite Máximo)
11. TCP - Taxa de Custeio de Pessoal (Limite Máximo)



Indicador 1 – Índice de Aceleração das Exportações (IAE)

O indicador mede a aceleração do crescimento das exportações das empresas apoiadas pelas ações de promoção comercial da Apex-Brasil, em comparação ao crescimento das exportações das empresas brasileiras que não tiveram apoio da Apex-Brasil. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$IAE = \left(\frac{Tx \text{ Cresc Exp Apoiada } (t)}{Tx \text{ Cresc Exp Não Apoiada } (t)} - 1 \right) \times 100$$

Tx Cresc Exp Apoiada (t) = Taxa de Crescimento das exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil, em relação ao ano anterior (%)

Tx Cresc Exp Não Apoiada (t) = Taxa de Crescimento das exportações das empresas não apoiadas pela Apex-Brasil, em relação ao ano anterior (%)

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
1	IAE - Índice de Aceleração das Exportações	20,0%	N/D	-

- **Justificativa:**

Não foi possível a aferição do indicador em questão, conforme se pode verificar do Anexo V.

Indicador 2 – Número de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil (NEA)

O indicador refere-se à quantidade de empresas brasileiras que participam das ações de promoção de exportações, de acesso a mercados, de atração de investimentos estrangeiros diretos, de qualificação e de sensibilização promovidas pela Agência. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$NEA = \sum N^{\circ} \text{ de Empresas Apoiadas } (t)$$

Σ NEA = Somatório do número de empresas atendidas pela Apex-Brasil em (t)

Onde (t) = ano de apuração dos resultados



- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
2	NEA - Número de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil	13.051	12.971	99,4%

- **Justificativa:**

A meta de 2016 foi construída com a premissa de que o quantitativo de empresas atendido pela Agência deveria aumentar de forma significativa. Por isso, foram previstas várias ações de sensibilização, que ao longo do ano deveriam conduzir para o atendimento de mais de 4 mil empresas (31% do total da meta).

A partir do direcionamento dado pelo Decreto nº 8.788, assim como o entendimento das novas atribuições da Agência, entendeu-se que esse esforço de pré-qualificação deveria ser feito por parceiros da Agência. O que resultou no alcance de 99,4%, número que se aproxima muito da meta.

Indicador 3 – Participação no número de empresas exportadoras brasileiras (PNEE)

Esse indicador refere-se à participação das empresas exportadoras apoiadas pela Apex-Brasil em relação ao número total de empresas exportadoras brasileiras. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$PNEE = \left(\frac{NEAExp(t)}{NEExp(t)} \right) \times 100$$

PNEE = Participação no número de empresas exportadoras brasileiras

NEAExp (t) = número de exportadoras apoiadas em (t)

NEExp (t) = número total de exportadoras brasileiras em (t)

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
3	PNEE - Participação no Número de Empresas Exportadoras Brasileiras	17,6%	17,2%	97,7%

- **Justificativa:**

Apesar de a ampliação do número das exportadoras apoiadas ter sido bastante diferente da base histórica – e superior ao que foi previsto (9,1%) –, o aumento da base brasileira foi muito acima do esperado (9,3%), o que resultou num resultado um pouco inferior ao previsto na meta, mantendo o mesmo nível de participação no número de empresas exportadoras brasileiras que no ano de 2015.



Indicador 4 – Número de Empresas Qualificadas (NEQ)

O indicador refere-se à quantidade de empresas qualificadas pela Apex-Brasil nas diversas soluções de qualificação da Agência (capacitações, consultorias e assessorias nas modalidades presencial e à distância), com o objetivo de incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$NEQ = \sum N^{\circ} \text{ de Empresas Qualificadas (t)}$$

ΣNEQ = Somatório do número de empresas qualificadas pela Apex-Brasil em (t)

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
4	NEQ - Número de Empresas Qualificadas	6.183	5.874	95%

- **Justificativa:**

A meta de 2016 de qualificação tinha como premissa o atendimento a um grande número de empresas em ações de sensibilização. Do total da meta (6.183), mais da metade (65,5%) seriam empresas atendidas em atividades dessa natureza.

Como mencionado anteriormente, a partir das novas atribuições da Agência (Decreto 8.188/2016), a diretriz passou a ser a intensificação de parcerias com outras organizações que já desenvolvem um trabalho de pré-qualificação das empresas que desejam atuar no comércio internacional. O reflexo disso foi uma redução no número de ações de sensibilização, o que não obistou, no entanto, que fosse alcançado o percentual de 95% da meta estabelecida para o ano.

Indicador 5 – Número de Empresas do Setor de Serviços Apoiadas pela Apex-Brasil (NES)

O indicador refere-se ao número de empresas brasileiras do setor de serviços apoiadas pela Apex-Brasil. Esse indicador visa acompanhar o aumento do atendimento das empresas apoiadas em projetos setoriais da Apex-Brasil voltados a serviços. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$NES = \sum N^{\circ} \text{ de Empresas do Setor de Serviços Apoiadas (t)}$$



Σ NES = Somatório do número de empresas do setor de serviços apoiadas em (t).

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
5	NES - Número de Empresas Apoiadas - Serviços	1.168	1.258	107,7%

- **Justificativa:**

A execução dos projetos envolvendo empresas de serviços teve excelente performance e superou a meta em 7,7%.

Indicador 6 – Número de Projetos de Investimentos Facilitados pela Apex-Brasil (NPIF)

O indicador 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. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$NPIF = \sum N^{\circ} \text{ de Projetos de Investimentos Facilitados (t)}$$

Σ NPIF = Somatório do número de projetos de investimentos facilitados pela Apex-Brasil em (t).

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
6	NPIF - Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil	20	17	85,0%

- **Justificativa:**

Foram realizadas cerca de 38 ações de promoção de investimentos, tais como missões, visitas técnicas, rodadas de investimentos e seminários, que resultaram nos 17 projetos de investimentos facilitados (meta NPIF), que totalizaram US\$ 1,4 bilhão com uma perspectiva de geração de 2.200 empregos, somando diretos e indiretos. Nesse sentido, atingiu-se 85% da meta prevista.

Avalia-se que as mudanças institucionais e o cenário econômico e fiscal impactaram a decisão final de investimentos de muitas empresas estrangeiras, incluindo as atendidas pela Apex-Brasil. As causas relacionadas a altas taxas de inflação, juros e desemprego, entre outros, foram decisivamente críticas no ambiente de investimentos.



Indicador 7 – Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados (NAIQ)

O indicador refere-se à quantidade de atendimentos a investidores estrangeiros qualificados (empresas e investidores em participação) gerados anualmente. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$NAIQ = \sum N^{\circ} \text{ de investidores estrangeiros qualificados atendidos (t)}$$

Σ NAIQ = Somatório do número de investidores estrangeiros qualificados atendidos pela Apex-Brasil em (t).

Onde (t) = ano de apuração dos resultados

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
7	NAIQ - Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados	100	128	128,0%

- **Justificativa:**

Diante do cenário citado no indicador NPIF, no decorrer de 2016 a Agência alocou os esforços em ampliar as atividades de ativação e prospecção de novos investimentos para o país, comprovado pela ampliação do número de atendimentos qualificados (NAIQ), que foi 28% superior à meta prevista.

Indicador 8 – Índice de Satisfação de Clientes (ISC)

O Índice de Satisfação de Clientes identifica o grau de satisfação das empresas na utilização dos produtos e serviços ofertados pela Apex-Brasil no período de análise. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$ISC = M^{pod}Sat (t) \times 100$$

ISC = Índice de satisfação de clientes da Apex-Brasil

$M^{pod}Sat$ = Média ponderada dos índices parciais de satisfação em (t)

Onde (t) = ano de apuração dos resultados



- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
8	ISC - Índice Satisfação de Clientes	90,0%	94,6%	105,1%

- **Justificativa:**

Esta pesquisa de indicação do grau de satisfação foi realizada com 1.344 empresas participantes nas ações descritas no Anexo V – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados aos Resultados 2016. As pesquisas indicaram que a meta foi superada em 5,1%. No aditivo ao Contrato de Gestão - que está em trâmite -, foi proposto novo indicador e meta para traduzir de forma mais realística a percepção dos clientes.

Indicador 9 – Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos (TIPF)

Refere-se à relação entre as despesas efetuadas com as atividades fins (Projetos Finalísticos) e a disponibilidade financeira da Agência para o período. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$TIPF = \frac{VtIPF(t)}{VtRDisp(t)} \times 100$$

TIPF = Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos (em percentual)

VtIPF(t) = Valor total de investimentos em projetos finalísticos da Apex-Brasil em determinado período

VtRDisp(t) = Valor total da disponibilidade financeira no mesmo período

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
9	TIPF - Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos (Limite Mínimo)	51,1%	56,3%	110,2%

- **Justificativa:**

O valor investido em projetos finalísticos da Apex-Brasil no período de janeiro a dezembro de 2016 foi de R\$ 360,1 milhões, sendo que o valor total da disponibilidade financeira líquida no mesmo período foi de R\$ 640,1 milhões.

Os investimentos em projetos finalísticos representaram 56,3% das disponibilidades do período, superando a meta de 51,1% acordada para todo o ano de 2016.

Considerando a meta estabelecida na casa dos 51,1%, assim como o total das disponibilidades financeiras do período equivalente a R\$ 640,1 milhões, verifica-se que o investimento mínimo em projetos finalísticos para o atendimento da meta era de R\$ 327,1 milhões, ante um realizado de R\$ 360,1 milhões. Os valores apurados acima do previsto foram alcançados pela realização



superior ao inicialmente planejado em Projetos Setoriais, ações de patrocínio, e Marketing e Comunicação.

Considerando os demais desembolsos da agência com Custeio Administrativo e Projetos de Apoio à Gestão, os Projetos Finalísticos representam uma participação de 71,2%, enquanto o Custeio equivaleu a 27,3% dos desembolsos e os demais projetos a 1,5%.

Indicador 10 – Taxa de custeio administrativo (TCA)

Esse indicador refere-se à relação entre as despesas efetuadas com custeio administrativo e o total da Receita de Repasse Líquida apurada¹ pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (SRFB). As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição:**

$$TCA = \frac{VtDRCAdm(t)}{VtRRepasse(t)} \times 100$$

TCA = Taxa de custeio administrativo

VtDRCAdm(t) = Valor total da despesa realizada com custeio administrativo da Apex-Brasil em determinado período

VtRRepasse(t) = Valor total da receita de repasse líquida no período

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
10	TCA – Taxa de Custeio Administrativo (Limite Máximo)	34,0%	27,8%	81,8%

- **Justificativa:**

Ao contrário das metas anteriores, a presente taxa trata-se de teto de gastos administrativos; assim, quanto menor o resultado, melhor a performance.

O valor da despesa realizada com custeio administrativo da Apex-Brasil no período de janeiro a dezembro de 2016 equivale a R\$ 127,5 milhões, enquanto o valor total da receita de repasse líquida SRFB no mesmo período foi de R\$ 458,4 milhões.

As despesas com custeio administrativo representaram 27,8% da receita de repasse líquida recebida no período. Abaixo, portanto, do teto de 34% estipulado para o ano de 2016.

O excelente resultado foi obtido por meio da revisão e estrito controle de contratos de custeio no Brasil e no exterior. Além disso, foi implantado no ano de 2016 o monitoramento mensal do orçamento de custeio da Agência, com avaliação tanto dos desvios identificados, passando a ser

¹ Contribuição destinada a atender à execução da política de promoção de exportações do Brasil e de apoio às micro e pequenas empresas, instituída pela Lei nº 8.029/90, na redação dada pelas Leis nº 8.154/90, nº 10.668/03 e nº 11.080/04.



tratados com Planos de Ação específicos e sob a responsabilidade de cada gestor, quanto do *forecast*² orçamentário para cada tipo de despesa.

Indicador 11 – Taxa de Custeio de Pessoal (TCP)

Esse indicador refere-se à relação entre as despesas efetuadas com pessoal da Apex-Brasil no Brasil e Exterior e a Receita de Repasse Líquida apurada pela Secretaria da Receita Federal do Brasil - SRFB. As informações complementares sobre o método de cálculo e outras premissas relevantes estão disponíveis no Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019.

- **Fórmula de medição**

$$TCP = \frac{VtDRPessoal(t)}{VtRRrepasse(t)} \times 100$$

TCP = Taxa de custeio de pessoal

VtDRPessoal(t) = Valor total da despesa realizada com custeio de pessoal da Apex-Brasil em determinado período

VtRRrepasse (t) = Valor total da receita de repasse líquida no período

- **Meta Vigente e Resultado:**

#	Indicadores	Meta 2016	Resultado 2016	Percentual de Atingimento
11	TCP - Taxa de Custeio de Pessoal (Limite Máximo)	23,0%	21,3%	92,6%

- **Justificativa:**

Igualmente ao índice anterior, esta meta também se relaciona a teto de gasto com pessoal; por isso quanto menor o resultado, melhor a performance.

O valor da despesa realizada com pessoal da Apex-Brasil no período de janeiro a dezembro de 2016 foi de R\$ 97,8 milhões, e o valor total da receita de repasse líquida SRFB no mesmo período foi de R\$ 458,4 milhões.

As despesas com Pessoal representaram 21,3% da receita de repasse líquida recebida no período. Abaixo, portanto, do limite máximo estabelecido de 23% acordado para o ano de 2016.

Os valores realizados abaixo do previsto foram alcançados por meio da realização de adequações na estrutura organizacional da Agência para o período, no Brasil e no exterior, bem como pela implantação do processo de monitoramento mensal dos gastos com pessoal.

Brasília/DF, 30 de janeiro de 2017.

ROBERTO JAGUARIBE
Presidente

FRANCISCO FRANCO
Diretor de Gestão Corporativa

² Revisão mensal do orçamento aprovado para os meses subsequentes à revisão, que deve ter como base os fatores exógenos que promovem a necessidade de alteração do orçamento inicial e a análise do previsto x realizado dos meses anteriores.



Anexo I – Formulação Estratégica 2016-2019

Anexo II – Plano de Ação Apex-Brasil 2016

Anexo III – Caderno de Indicadores e Metas 2016-2019

Anexo IV – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados à Imagem 2016

Anexo V – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados aos Resultados 2016

Anexo VI – Relatório de Atividades dos Programas e Ações Relacionados a Governança, Processos e Recursos 2016