



CONSELHO DELIBERATIVO DA APEX-BRASIL
ATA DA 3ª REUNIÃO ORDINÁRIA DE 2020

DATA, HORA E LOCAL:

Aos 29 (vinte e nove) dias do mês de setembro de 2020 (dois mil e vinte), às 10 (dez) horas, realizada por videoconferência via *Microsoft Teams*.

CONVOCAÇÃO:

Conforme previsto no Regimento Interno do Conselho Deliberativo da Apex-Brasil, a convocação foi remetida aos Conselheiros, tempestivamente, por meio de e-mail enviado a partir do endereço eletrônico sedirex@apexbrasil.com.br, em 14 de setembro de 2020.

PRESENÇA:

Conselheiros: Ministro de Estado das Relações Exteriores, Embaixador **ERNESTO HENRIQUE FRAGA ARAÚJO**, representante titular do Ministério das Relações Exteriores, Presidente do Conselho Deliberativo; Ministro **SARQUIS JOSÉ BUAINAIN SARQUIS**, representante suplente do Ministério das Relações Exteriores; Embaixador **ORLANDO LEITE RIBEIRO**, representante titular do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; **MARTHA SEILLIER**, representante titular da Secretaria Especial do Programa de Parcerias de Investimentos; **HENRIQUE DE AZEVEDO ÁVILA**, representante titular do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; **CARLOS EDUARDO ABIJAODI**, representante titular da Confederação Nacional da Indústria; **LÍGIA DUTRA SILVA**, representante suplente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil; **BRUNO QUICK LOURENÇO DE LIMA**, representante titular do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; **ANTONIO EDUARDO DIOGO DE SIQUEIRA FILHO**, representante suplente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; **MAURO OITICICA LAVIOLA**, representante titular da Associação de Comércio Exterior do Brasil; e **JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO**, representante suplente da Associação de Comércio Exterior do Brasil.

Ouvintes: **BERTHA GADELHA**, representante da Secretaria Especial do Programa de Parcerias de Investimentos; **SARAH SALDANHA**, representante da Confederação Nacional da Indústria; **FERNANDO ONOFRE**, representante do Ministério das Relações Exteriores; **ELIS CARVALHO PENA** e **FABIANA NOMURA**, representantes do Ministério da Economia; **DENISE RIOS**, **LUANA DE CASTRO BRITO POECK**, **ISABELA TORRES DE MEDEIROS** e **UMEHARA LOPES PARENTE**, representantes do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; e **DEBORAH HAYDÉE RAMON E BARROS FERREIRA**, representante do Ministério da Economia.

Diretoria Executiva da APEX-BRASIL: **SERGIO RICARDO SEGOVIA BARBOSA**, Presidente; **EDERVALDO TEIXEIRA DE ABREU FILHO**, Diretor de Gestão Corporativa; e **AUGUSTO SOUTO PESTANA**, Diretor de Negócios.



SECRETARIA DOS TRABALHOS:

ANA ELVIRA ALVES DO NASCIMENTO MAURMANN, Secretária Executiva da Diretoria Executiva e dos demais Órgãos Colegiados da Apex-Brasil; **THATIANA DE LUCA CARDEAL AVANCINI**, Assistente da Diretoria de Gestão Corporativa; e **ROBERTA ALMEIDA DE OLIVEIRA**, Assistente da Diretoria de Negócios.

COLABORADORES DA APEX-BRASIL:

ODILON LEITE DE ANDRADE NETO, Gerente do Gabinete da Presidência; **MARCELO SANTIAGO GARCIA**, Gerente do Gabinete da Diretoria de Gestão Corporativa; **ANDRÉ QUEIROZ**, Gerente de Orçamento, Finanças e Contabilidade; **ANDREIA DOS SANTOS**, Assessora da Presidência; **ANGELA CROSARA**, Gerente de Recursos Humanos; **ANTONIO IGOR BRANDÃO**, Gerente do Agronegócio; **CAMILA PASCHOAL**, Gerente Comercial; **CESAR ANTONIO CIUFFO**, Gerente de Gestão Estratégica; **CLAUDIA BUCCO**, Analista da Gerência de Comunicação Institucional; **DANIEL CARVALHO**, Gerente de Infraestrutura e Serviços; **DANIEL PARENTE DOS SANTOS**, Gerente de Tecnologia da Informação e Comunicação; **DEBORAH ROSSONI**, Gerente de Competitividade e Ensino; **ELIAS MARTINS FILHO**, Coordenador de Relações Governamentais; **ERICK MOURA**, Gerente de Integridade; **GERSON MENANDRO FREITAS**, Gerente de Relações Institucionais e Governamentais; **IGOR ISQUIERDO CELESTE**, Gerente de Inteligência de Mercado; **JACY BRAGA**, Gerente de Eventos e Projetos Especiais; **JOÃO MARCOS DA SILVA**, Gerente Jurídico; **JOSÉ CARLOS AMADO**, Assessor da Diretoria de Gestão Corporativa; **JUAREZ HENRIQUE LEAL**, Analista do Gabinete da Diretoria de Negócios; **LEONARDO ALVES**, Coordenador Financeiro; **LUIS HENRIQUE CAMPOS**, Assessor da Presidência; **MARIA PAULA VELLOSO**, Gerente de Indústria e Serviços; **MILA ROCHA**, Gerente de Comunicação Institucional; **PERLA GOMES**, Assessora da Diretoria de Gestão Corporativa; **RAFAEL COELHO**, Gerente de Aquisições, Contratos e Convênios; **RAPHAEL NASCIMENTO**, Coordenador de Exposições e Projetos Especiais; **ROBERTO ESCOTO**, Gerente de Investimentos; **ROBERTO GONDIM DA CUNHA**, Assessor da Presidência; **SERGIO FERREIRA**, Gerente Regional Substituto; **SILVIA MARTA VIEIRA**, Assessora da Presidência; **TATIANA RIBEIRO**, Coordenadora de Orçamento; **THIAGO GUSMAN**, Coordenador de Gestão de Desempenho Organizacional; e **THIAGO MARTINS**, Coordenador de Operações e Segurança de TIC.

O **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL, SERGIO SEGOVIA**, cumprimentou o Presidente do Conselho Deliberativo da Apex-Brasil, Ministro Ernesto Araújo, as senhoras e os senhores Conselheiros e demais presentes, e saudou em especial o Ministro Sarquis José Buainain Sarquis, que passou a integrar o Colegiado, bem como o Sr. José Augusto de Castro, presidente da AEB, que retornou ao Conselho Deliberativo, dando-lhes as boas-vindas e desejando sucesso no desempenho de tão importante missão. Em seguida, passou a palavra ao **PRESIDENTE DO CDA**.

I - EXPEDIENTE

1. ABERTURA PELO PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO

O **MINISTRO DE ESTADO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, EMBAIXADOR ERNESTO HENRIQUE FRAGA ARAÚJO**, cumprimentou o Presidente Sergio Segovia e deu as boas-vindas a todos os



Conselheiros e aos membros da Diretoria Executiva da Apex-Brasil, bem como aos demais participantes. Na sequência, solicitou à Secretária Executiva proceder à verificação do quórum da reunião.

1.1. VERIFICAÇÃO DE QUÓRUM:

O quórum foi certificado pela Secretária Executiva, que informou a presença dos representantes dos órgãos que compõem o Conselho Deliberativo, nos termos do art. 15 do Estatuto Social da Apex-Brasil.

Dessa forma, o PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO, declarou instaurada a 3ª Reunião Ordinária de 2020, do Conselho Deliberativo da APEX-BRASIL.

1.2. APROVAÇÃO DA PAUTA

Na sequência, foi feita a leitura da pauta pela Secretária Executiva, Ana Elvira Maurmann, sendo aprovada pelos presentes:

I. EXPEDIENTE

1. Abertura pelo Presidente do Conselho Deliberativo.

- 1.1. Verificação de Quórum.
- 1.2. Questionamento sobre pontos ou observações a serem incluídos e aprovação da pauta.
- 1.3. Posse de Conselheiros.

2. Palavras do Presidente da APEX-BRASIL.

II. ORDEM DO DIA

1. Apresentação da Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade.

- 1.1. Disponibilidades Financeiras.
- 1.2. Demonstrações Contábeis do 2º Trimestre de 2020.
- 1.3. Demonstrações gerenciais orçamentárias do 2º Trimestre de 2020.
- 1.4. Proposta de Revisão do Orçamento-Programa 2020.

❖ **Deliberação do CDA: Resolução CDA nº 05/2020** - *Aprovação da proposta de revisão do Orçamento-Programa de 2020.*

2. Apresentação da Gerência de Gestão Estratégica

- 2.1. Monitoramento do Plano Estratégico 2020/2023 – 2º Trimestre/2020.
- 2.2. Proposta de alteração do Plano Estratégico 2020-2023.
- 2.3. Proposta de alteração do Plano de Ação 2020.

❖ **Deliberação do CDA: Resolução CDA nº 06/2020** - *Aprovação da proposta de alteração do Plano Estratégico da Apex-Brasil para o período 2020-2023.*

❖ **Deliberação do CDA: Resolução CDA nº 07/2020** - *Aprovação da proposta de alteração do Plano de Ação 2020.*



III – OUTROS ASSUNTOS

1. Apresentação sobre o novo Plano de Cargos, Carreira e Salários (PCCS).

❖ **Deliberação do CDA: Resolução CDA nº 08/2020 - Aprovação da proposta do novo Plano de Cargos, Carreira e Salários (PCCS).**

2. Preparação do Brasil para a Expo Dubai: atualização e próximos passos.

Encerrada a leitura da pauta, o **PRESIDENTE DO CDA** abriu a palavra aos Conselheiros para que se manifestassem, caso houvesse algum questionamento sobre pontos ou observações a serem incluídos em pauta.

Não havendo sugestões, o PRESIDENTE declarou aprovada a pauta da 3ª Reunião Ordinária de 2020, do Conselho Deliberativo da APEX-BRASIL.

1.3. POSSE DE CONSELHEIROS

O **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO**, passou ao item da pauta sobre a posse dos novos membros do Conselho, para o mandato de 2 (dois) anos, conforme previsão contida no Estatuto Social da Apex-Brasil. Saudou, assim, o Ministro Sarquis José Buainain Sarquis, designado representante suplente do Ministério das Relações Exteriores, e o Sr. José Augusto de Castro, representante suplente da Associação de Comércio Exterior do Brasil. Após, o presidente do CDA solicitou à Secretária Executiva proceder ao registro da posse dos novos Conselheiros em Ata e providenciar a posterior assinatura dos respectivos termos de posse.

2. PALAVRAS DO PRESIDENTE DA APEX-BRASIL

Antes de passar a palavra ao Presidente da Apex-Brasil, o **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO**, teceu comentários sobre o momento peculiar ora vivido e desafios decorrentes:

“O ano de 2020 tem trazido, na esteira da pandemia da Covid-19, desafios absolutamente inéditos e em escala global para a economia, para o comércio e para a governança mundial. A economia brasileira, que se pretende estar cada vez mais integrada às cadeias de produção e comércio globais, foi impactada tanto pelo lado da demanda doméstica, obviamente, quanto pela redução da demanda internacional e por restrições ao trânsito de pessoas. A indústria experimentou um forte aumento da capacidade ociosa e do endividamento das empresas, com consequente comprometimento da capacidade de investimento. A taxa de desemprego, como sabemos, lamentavelmente cresceu 27% entre maio e agosto, exigindo um enorme esforço fiscal do governo e o emprego de volume inédito de recursos para amenizar os efeitos nefastos da crise sobre a renda das famílias brasileiras. O mercado prevê uma contração do PIB de 4,5% neste ano, que, no cenário atual, não deixa de ser uma boa notícia, já que previsões iniciais de organismos internacionais apontavam uma queda de 9 a 10% para o PIB do Brasil. Agora estamos diante de uma perspectiva de queda de 4,5%, que ainda assim é dramática, mas com expectativa de recuperação com crescimento de 3,5% já em 2021, 2,5% em 2022, e 2,5% em 2023. Essa é a previsão atual. Temos que trabalhar para melhorar ainda mais esse cenário e podemos contribuir para tal juntamente com a Apex-Brasil. No front externo, diante

ESA
M
J



da extraordinária resiliência do agronegócio que, em muitos casos, expandiu suas exportações, tivemos uma das melhores performances do comércio exterior do G20. No entanto houve redução das exportações industriais, bem como das importações de todos os setores da economia. A corrente de comércio, embora superavitária ainda, deve sofrer uma importante contração neste ano. Da mesma forma, os fluxos de investimentos estrangeiros poderão sofrer uma contração significativa. Em todas essas áreas temos que batalhar “morro acima” para que este ano seja menos negativo e para que os próximos anos possam ser bem melhores. Vê-se “luz no fim do túnel”, já neste terceiro trimestre com sinais de perda de força da pandemia no território brasileiro. Começa a haver uma certa normalização da economia e o emprego e a atividade industrial dão sinais de recuperação. Outros países também começam a adotar políticas de flexibilização, ainda longe do necessário para uma mínima normalização da atividade econômica mundial, mas já há algumas mostras encorajadoras, ao redor do mundo, de retomada da produção, do consumo e do emprego. Acho que deixamos para trás o pior momento da crise. E podemos vislumbrar uma melhor perspectiva para que o comércio internacional contribua na recuperação da nossa economia doméstica. A medida que esses mercados externos para os nossos produtos se recuperam, temos que trabalhar também para recuperar os volumes exportados antes da crise e, ao mesmo tempo, identificar e aproveitar novas oportunidades que, inevitavelmente, surgirão diante da pandemia. Isso é algo que foi discutido na última reunião e é sempre necessário termos essa visão muito presente. O mundo pós-Covid, em todos os sentidos, certamente, já está sendo e vai ser muito diferente do anterior. Novos desafios, mas também novas “avenidas” se abrem diante de uma evidente expansão do comércio eletrônico e da “vida digital” que não retrocederá, visto que já existia uma grande expansão rumo à economia digital antes da pandemia. O “salto” é inevitável e está diante de nós. Precisamos mapeá-lo e nos posicionar diante dele. Existem oportunidades e espaços abertos por fornecedores que tinham deixado o mercado e a tendência é de que países e empresas busquem diminuir os riscos associados à dependência de exportadoras individuais, por meio da diversificação de fornecedores. Isso tem um potencial muito grande para abrir novos mercados para os produtos brasileiros. Estou cada vez mais convencido da necessidade de trabalharmos em conjunto, entre a dimensão da promoção comercial e a dimensão das negociações comerciais que seguem firmas, nas quais o Brasil segue muito empenhado com os parceiros, negociando acordos entre Mercosul e determinados parceiros ou grupos extra regionais. Continuo observando um enorme interesse de negociações comerciais por parte dos mais diversificados parceiros como, por exemplo, em recente participação em uma videoconferência com representantes de todos os países da ASEAN, onde notei que há uma sede de negociação comercial clássica, ao lado da promoção comercial, com um parceiro vital como os Estados Unidos. Tivemos avanços importantes nas negociações regulatórias e uma negociação que se abriu especificamente sobre o setor de etanol, açúcar e milho, que, se der certo, poderá gerar novos mercados e uma nova dinâmica negociadora geral com os Estados Unidos. Isso nos reposiciona cada vez mais nas cadeias globais de valor. Ontem, aconteceu a 11ª Reunião do Fórum de Altos Executivos Brasil-Estados Unidos (CEO Forum), com surgimento de importantes ideias e uma mobilização muito grande do empresariado americano e brasileiro nesta nova realidade da relação entre estes dois parceiros fundamentais. Ao mesmo tempo, nós constatamos algo que julgo importante para o trabalho da Apex-Brasil, e que foi dito pelas autoridades americanas, qual seja “o mundo precisa conhecer melhor a história do Brasil neste momento”, isto é, a história que nós estamos vivendo e construindo. O mundo não está “lendo” o Brasil. O mundo está lendo a manchete sobre o Brasil, mas não está lendo a matéria – matéria de um país que está se abrindo, que está se reestruturando, que apresenta as oportunidades talvez mais interessantes do mundo em infraestrutura, como também em outras áreas, que quer se redinamizar na vertente industrial, e que tem o agronegócio mais competitivo do mundo. Essa ainda não é a história que o mundo está lendo. E isso afeta investimentos sobretudo, mas também mercados. Creio que precisamos trabalhar, em todas as frentes, essa questão do que é a realidade do Brasil hoje, para que, quando trabalhemos a

EMA
MA
J



perspectiva da promoção comercial — que é sempre muito individualizada, ou seja, faz parte do interesse específico de uma companhia ou grupo de companhias ou de uma empresa — junto com cada empresa brasileira, esteja representado o Brasil e essa nova realidade brasileira. É importante que com cada produto brasileiro se apresente esse Brasil que se abre e se propõe a uma nova competitividade e uma nova inserção internacional. Como já mencionei, houve uma reconfiguração de mercados com a mudança de hábitos de consumo das famílias e dos padrões de trabalho e de lazer, e, assim, é fundamental identificar e explorar essas novas oportunidades. As atividades da Apex-Brasil foram impactadas de maneira significativa, seja pela queda de receitas, por um lado, seja pela queda na demanda internacional, por outro. Eventos foram cancelados ou adiados, em paralelo com restrições impostas à movimentação internacional de pessoas, que dificultam sobremaneira o trabalho da Agência, muito dependente da presença nos locais dos eventos. Em função disso, conforme será discutido nesta reunião, precisaremos ajustar o seu orçamento-programa, de forma a refletir esses desenvolvimentos. É fundamental destacar que a Apex-Brasil tem prestado um apoio muito relevante ao empresariado brasileiro, no meio desse conturbado cenário econômico que o Brasil atravessa, com importantes iniciativas, dentre elas o lançamento do sítio especificamente voltado para apoiar as empresas brasileiras na revisão das suas estratégias comerciais frente à pandemia e a divulgação de relatórios especiais de inteligência sobre os mercados de dezenas de países, incluindo alguns países que são os principais focos da pandemia. Investidores estrangeiros e o empresariado nacional também foram ouvidos por meio de pesquisa sobre os impactos da Covid-19 nos negócios internacionais, que subsidiaram a publicação de uma nova cartilha ao exportador com um modelo de plano de ação específico. Diversos canais de comunicação com empresariado, como webinars, lives e podcasts, foram criados para transmitir informações de mercado relevantes. A Apex-Brasil promoveu uma considerável quantidade de eventos virtuais, que atenderam um número expressivo de empresas. E mesmo em meio à pandemia, foram alcançados resultados muito significativos, inclusive em áreas como a própria atração de investimentos. Espera-se que, nos próximos meses, as atividades mais tradicionais de promoção comercial, como feiras, missões e seminários, sejam paulatinamente retomadas. Ao mesmo tempo, creio que a dinâmica da pandemia nos traz lições importantes. Diante do desafio, criam-se novos “músculos”, novas flexibilidades, novas habilidades, e isso, certamente, é algo que precisamos incorporar em nossas atividades. Portanto, precisamos voltar à promoção comercial clássica, mas também expandir a vertente digital, na qual a Apex-Brasil já tem despontado como uma das líderes internacionais. Gostaria, assim, de encorajar todos nós, para que sigamos nessa linha, e parabeno o trabalho nessa e em todas as demais áreas da Agência. Finalmente, é preciso mencionar que as oportunidades que se afiguram na esteira da crise da Covid-19 tornam ainda mais relevante o trabalho de capacitação e treinamento realizado pela Apex-Brasil, preparando as empresas brasileiras para a atividade exportadora. Aqui também precisamos estar na frente das nossas concorrentes internacionais. Portanto, em resumo, é hora de pensar proativa e criativamente, com determinação. Nesse sentido, a Apex-Brasil trabalha no planejamento de um ambicioso calendário de ações para o ano de 2021 e estou seguro de que todos os órgãos e entidades representados neste Conselho Deliberativo seguirão atuando em estreita coordenação para impulsionar o comércio exterior, a atração de investimentos estrangeiros e a internacionalização das nossas empresas. Temos, aqui, uma contribuição da maior relevância, neste momento, para o Brasil. Muito obrigado!”

Passou, a seguir, a palavra ao **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL**.

O PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA agradeceu as palavras do Presidente do Conselho e passou a tecer suas considerações:

“Como é do conhecimento de todos, vivemos tempos inéditos, repletos de obstáculos e incertezas, e que exigem uma combinação olímpica de coragem, criatividade e flexibilidade. Permito-me



parafrasear Fernando Pessoa ao dizer que a alma desta Agência é a alma do Brasil: grande, disposta e capaz de enfrentar todas as penas, determinada a passar além dos Bojadores de todos os mares. E, antes de entrarmos nos oceanos dos números, vale mais do que nunca lembrar que: “Deus ao mar o perigo e o abismo deu, mas nele é que espelhou o céu”. Começo, então, por informar-lhes que a auditoria externa concluiu o exame das demonstrações financeiras da Apex-Brasil relativas ao 2º trimestre de 2020, já apresentadas ao Conselho Fiscal, não tendo sido apontado nenhum fato inadequado. Um destaque importante diz respeito à principal receita da Agência – a Contribuição Social Ordinária, repassada pela Receita Federal – que, de janeiro a agosto deste ano, teve queda de 2,7% quando comparada ao mesmo período de 2019. Antes de prosseguir com assuntos de gestão, passo a enumerar algumas das principais realizações de 2020 ligadas às ações finalísticas da Agência, no cenário atual que reflete um período de grandes desafios para a economia global. Não obstante as circunstâncias adversas, a Apex-Brasil segue trabalhando intensamente para promover ações qualificadas no intuito de mitigar os impactos da pandemia nos negócios internacionais. Prosseguimos com a execução de iniciativas para apoiar as empresas brasileiras e os investidores estrangeiros no contexto da pandemia – de estudos de mercado a rodadas de negócios virtuais, de eventos remotos de qualificação para a exportação a webinars de promoção de investimentos em setores estratégicos da economia brasileira. Portanto, estamos em processo de “reinvenção”, com o uso crescente de ferramentas digitais para realizar a promoção comercial, a internacionalização e a atração de investimentos, vertente que tem se demonstrado promissora e com excelente relação custo-benefício. A vanguarda tecnológica que a Apex-Brasil vem fomentando a partir de 2019 já trouxe resultados, não apenas com a criação de uma gerência dedicada ao tema, mas pela transformação digital alcançada. Promovemos a realização de 62 webinars, nos quais tivemos número recorde de 8.800 inscritos, com participação efetiva de 5 mil pessoas. Até o momento, temos ainda outros 7 webinars previstos para serem realizados até novembro. As ações digitais da Agência não se limitaram apenas à realização de webinars. Organizamos, também, uma série de eventos digitais para promover produtos brasileiros no exterior, bem como apresentar as oportunidades de investimentos no Brasil. Destaco dois grandes eventos organizados pela Agência, o Invest in Brazil Infrastructure e as rodadas digitais de negócios. Destaco, a seguir, algumas informações relevantes e ações realizadas nos primeiros nove meses de 2020. Diante do adiamento da Expo Dubai para 2021, acordamos com os organizadores da Exposição um novo calendário para o andamento e entrega das obras do Pavilhão do Brasil. Os processos de repactuação contratual com as empresas selecionadas pela Apex-Brasil, para executar os diversos espaços do pavilhão, estão em andamento, e esperamos concluí-los até o fim do ano. Os pedidos de extensão contratual têm sido acompanhados de solicitações de ajustes de valor por parte das empresas. Estamos tomando as medidas necessárias para responder ao aumento dos custos e à desvalorização do real, cumprindo plenamente o compromisso que nos foi delegado pelo governo brasileiro. Gostaria de reiterar a importância do envolvimento de empresas e do setor público na produção de conteúdo para nosso pavilhão ao longo dos seis meses de Exposição Universal. Creio que a Expo Dubai será valiosa plataforma para a estratégia de imagem e de recuperação econômica brasileira no pós-pandemia e o tempo adicional de preparação decorrente do adiamento deve ser aproveitado para tornar a presença brasileira no evento ainda mais exitosa. O Coordenador de Exposições e Projetos Especiais, Raphael Nascimento, fará uma breve exposição sobre a preparação para a Expo Dubai ao final dessa reunião. Quanto à atuação da Apex-Brasil em rede, em nível nacional e internacional, continuamos reorganizando nossa estrutura de escritórios no Brasil e no exterior, buscando alinhar otimização e eficiência com economicidade. Com este foco, trabalhamos na revisão da nossa rede de escritórios internacionais e, com o apoio do Ministério das Relações Exteriores, iniciaremos projeto piloto de integração envolvendo a Representação da Agência na América do Sul, baseada em Bogotá. Além disso, encerramos o primeiro ciclo de expatriação da Apex-Brasil, com a repatriação do colaborador que



estava lotado no EA São Francisco. Constatado o ganho substancial com a expatriação, principalmente relacionado à inteligência estratégica e corporativa da Agência, iniciamos o Processo Seletivo Interno para escolher o representante em Bogotá. Contudo, as expatriações estão condicionadas ao término das restrições ou mudança das limitações conjunturais impostas pelos países de destino. Nossas ações em parceria com as Embaixadas do Brasil no exterior e os SECOMs tiveram um resultado expressivo, mesmo na emergência sanitária. De janeiro a setembro deste ano, realizamos 241 ações conjuntas com o MRE em 50 países. Ainda nesse período, destaco a grande quantidade de ações organizadas na América do Sul e na Ásia. As ações tiveram como foco a realização de seminários e webinars, bem como a participação de feiras no formato virtual. No eixo de promoção de exportações, realizamos a assinatura de 11 projetos setoriais, dos quais 4 convênios dos setores de agronegócios e 7 de indústria e serviços. Além destes, há previsão de celebração ou renovação de outros 7 projetos para os últimos meses do ano. Muito embora mantenhamos o ritmo ininterrupto de renovações de parcerias, como efeito mais sensível da crise sanitária e econômica internacional até o momento, a Diretoria de Negócios contabilizou cerca de 130 (cento e trinta) ações de promoção comercial e de atração de investimentos previstas para o ano de 2020 que foram postergadas ou canceladas. Ainda assim, foi possível participar na Rússia, em agosto, da primeira feira presencial em quase cinco meses. A International Military and Technical Forum ARMY é o principal evento de soluções e equipamentos militares da Eurásia, e o Brasil participou com um estande próprio, organizado pela Apex-Brasil em parceria com o Ministério da Defesa. No Brasil, com o apoio dos projetos setoriais, realizamos, de forma inédita, dois grandes eventos em formato digital: o Big Festival e o Inspira Mais, com os quais tivemos resultados superiores ao formato presencial de edições passadas. Detalho que o Inspira Mais é o único Salão de Design e Inovação de Materiais para moda da América Latina. É promovido pelas entidades Assintecal, ABIT, Abimóvel e CICB, em conjunto com a Apex-Brasil, além de contar com o patrocínio do SEBRAE e com o apoio de instituições como FINEP, ABDI, Abest e IBGM. Na sua primeira edição digital, o evento atraiu 105 compradores para rodadas de negócios com empresas brasileiras. Para o setor do agronegócio, além das já mencionadas feiras digitais de sucesso, destaco que o programa Pam-Agro publicou campanhas informativas, replicadas com todas as Embaixadas brasileiras no exterior, um êxito de divulgação e parceria. Destaco a organização do segundo encontro dos adidos agrícolas, em parceria com o MRE e o MAPA. O evento foi um sucesso em termos de público e discussão. Tivemos 46 instituições representadas nos diálogos com os adidos, o que nos permitiu construir um retrato único do atual estágio da parceria público-privada em relação ao agronegócio. Ao todo, foram mobilizadas 500 reuniões. Na ocasião, também realizamos a assinatura de um histórico Memorando de Entendimento com o MAPA, para a promoção do agro brasileiro no mundo, em parceria. Em 2020, a Apex-Brasil aprofundou parcerias já tradicionais e ainda consolidou novas, como os acordos de cooperação junto à Casa Civil (no âmbito da OCDE) e à Embrapa, parcerias estas que corroboram as atividades fins da Agência relacionadas à promoção de um melhor ambiente de negócios para a atração de investimentos no Brasil. Sobre o Acordo de Cooperação Técnica com a Secretaria Executiva da OCDE, o objetivo é executar ações conjuntas e coordenadas que promovam o engajamento do setor privado e a imagem positiva do País, com foco na melhoria do ambiente de negócios e consequente incremento da atratividade de investimentos para setores estratégicos da economia brasileira, no contexto do processo de acessão do Brasil à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. No último dia 10 de setembro, a Apex-Brasil apresentou, durante a 5ª reunião do Grupo de Trabalho da Camex sobre o tema de "Crowding-In" do Setor Privado, um histórico das iniciativas desenvolvidas nos últimos seis meses para buscar uma solução alternativa para o Seguro de Crédito à Exportação, que viabilize o apoio para pequenas e médias empresas anteriormente atendidas pela Agência Brasileira Gestora de Garantias e Fundos Garantidores (ABGF). Já foram realizadas reuniões técnicas com as equipes dos Ministérios da Economia e das Relações Exteriores, de seguradoras participantes da Federação



Nacional de Seguradores (FENASEG) e de algumas entidades setoriais. Neste momento, a Agência realiza uma pesquisa, junto às pequenas e médias empresas apoiadas, sobre as suas necessidades em relação ao Seguro de Crédito, de modo a subsidiar o grupo de trabalho composto pelos citados Ministérios e seguradoras, visando ao desenvolvimento de solução que atenda aos requisitos técnicos e jurídicos envolvidos. Com a Gerência Comercial, criada na reestruturação do organograma da Agência em 2020, avançamos em diversas frentes, como: A “Plataforma do Investidor”, resultante de um Acordo de Parceria de Negócios firmado em fevereiro com o SERPRO, que já está em sua segunda versão. A plataforma disponibiliza informações atualizadas sobre o Brasil e os setores prioritários. Além de divulgar os serviços oferecidos pela Apex-Brasil, a ferramenta já possui uma área para que o investidor possa se inscrever, “baixar” estudos e “consumir” os futuros serviços digitais. Com isso, iniciamos a divulgação da campanha digital de posicionamento da Apex-Brasil nos principais mercados. Em 15 dias, registramos o acesso de sete mil novos usuários na Plataforma e na rede LinkedIn. Lançamos o primeiro Chamamento Público Inovapex, com o objetivo de gerar parcerias entre startups, empresas de tecnologia brasileiras e a Apex-Brasil. Ainda no âmbito da Gerência Comercial, a Agência procedeu a revisão do Portfólio de Produtos e a criação de novos produtos e serviços. Os projetos pilotos realizados em 2020 — como rodadas de negócios e missões digitais; pacote adicional de serviços em feiras; e serviços de atendimento à demanda do comprador internacional, dentre outros — passam a integrar o portfólio da Agência em 2021. Com essa “nova” Apex-Brasil, “focada” nas necessidades dos clientes e dos nossos parceiros, iniciaremos, em outubro, uma campanha institucional, visando trazer novas empresas para a base de clientes da Apex-Brasil, no Brasil e no exterior. Por sua vez, o evento Business Connection Brazil — rodada internacional de negócios 100% virtual realizada, em junho, em parceria com o BID, SEBRAE e CNI — gerou mais de US\$ 170 milhões em negócios para o Brasil. Nessa ação, 353 empresas brasileiras participaram de 580 reuniões ao todo. O volume de negócios realizados em feiras digitais poderá aumentar ainda mais, com a experiência que vem sendo adquirida no auxílio à organização de outros eventos, como a feira Expo AgroFuturo, na Colômbia, com a participação de 31 empresas brasileiras. Destaco que esta ação foi realizada com apoio do MAPA e do MRE. Ainda sobre a construção do portfólio de feiras e ações digitais, estamos com previsão de organização de outras seis, que incluirão: o ENAEX; a Missão do PEIEX a Portugal; a missão Casa e Construção à África do Sul; e a semana do E-commerce Internacional (projeto e-Xport). Em uma rápida resposta às condições adversas, a Gerência de Investimentos inovou na forma de entregar suas soluções a clientes estratégicos, promovendo uma série de webinars e eventos online, com destaque para a trilha de cinco eventos digitais do Invest in Brazil Infrastructure, que contará com participações de destaque do Governo Federal. O objetivo é consolidar o Brasil como um dos maiores destinos globais de investimentos estrangeiros no setor. As três sessões já realizadas contaram com mais de mil inscritos e geraram desdobramentos importantes, com mais de 30 reuniões agendadas com investidores estrangeiros. Após reunião na Presidência da República, a quarta edição do Brasil Investment Forum (BIF), principal iniciativa da Apex-Brasil na área de investimentos e maior evento de atração de investimentos da América Latina, foi reprogramada para maio de 2021. Tanto o BIF quanto o Invest in Brazil Infrastructure contam com o apoio do Itamaraty, do Ministério da Economia, do Ministério da Infraestrutura e do BNDES. Gostaria de sublinhar ainda, neste contexto, a cooperação com a Secretaria Especial do PPI. Cabe destacar que, atualmente, mais de uma centena de investidores recebem atendimento customizado pelas equipes da Gerência de Investimentos e dos Escritórios da Apex-Brasil no exterior. De janeiro a agosto de 2020, essas equipes já facilitaram dezenove novos projetos de investimento, sejam eles produtivos ou em participação, totalizando US\$ 3,17 bilhões em capital anunciado. Foram realizados 88 novos atendimentos a investidores estrangeiros qualificados e 38 ações com mais de 5.700 participantes no total. Prossigo, agora, com o eixo de qualificação de exportações. O PEIEX entra agora em uma nova fase, pois estamos próximos a atingir todos os Estados da Federação com um sistema mais



eficiente e transparente na escolha do parceiro executor. Um projeto piloto foi realizado, com sucesso, para a escolha da instituição executora do PEIEX em Mato Grosso, cujo convênio foi assinado em agosto de 2020, e outro em São Paulo, ainda em fase de finalização da escolha da instituição executora naquele Estado. Com lançamento dos editais programados para os Estados do Ceará, Paraíba e Alagoas, passaremos a atender todas as Unidades da Federação pelo PEIEX ainda em 2020. Outra importante novidade no contexto do PEIEX é a adaptação de sua metodologia às especificidades do agronegócio e do produtor rural, por meio de atendimento especializado a esse cliente em temas de inteligência de mercado, protocolos sanitários e fitossanitários de acesso a mercado, certificações e conformidade de produto, além dos conteúdos gerais de qualificação para exportação. O Projeto Piloto foi realizado, no segundo semestre, com cafés especiais, em Varginha (MG), e frutas frescas, em Barreiras (BA) e Petrolina (PE). Até o fim do ano, lançaremos outros atendimentos voltados ao algodão, cachaça, lácteos e mel. A iniciativa busca melhorar o portfólio de serviços da Apex-Brasil e ampliar a base de atendimento, resultado do esforço integrado entre diversas áreas da Agência, Entidades Setoriais do agronegócio, da CNA e do MAPA. Na esfera do apoio à internacionalização de empresas, as atividades de atendimento empresarial customizado seguem sendo realizadas regularmente. Também foram mantidas as atividades virtuais de sensibilização, com a organização de cinco webinars nos últimos três meses. Além disso, em parceria com o MRE estamos organizando delegações “virtuais” para garantir a presença de startups brasileiras em importantes eventos de inovação no mundo. Dessa forma, foram organizadas delegações para os seguintes eventos: Collision From Home, no Canadá, e Startup Olé, em Salamanca, na Espanha. Até o fim do ano, apoiaremos outras três ações, incluindo WebSummit Lisboa, de maior relevância para a estratégia brasileira. Dentre as ações de inteligência de mercado, produzimos 39 alertas, número 34% superior ao mesmo período do ano passado. Isso reforça nosso compromisso em monitorar e comunicar, ao setor privado, medidas estrangeiras que podem impactar nossas exportações. Em agosto, lançamos a segunda edição do boletim Conexão Londres, parceria com a Embaixada do Brasil em Londres. Nesta publicação, analisamos o processo do BREXIT e seus potenciais impactos para as exportações brasileiras. Ainda em agosto publicamos estudos de oportunidades de negócios e de acesso a mercado de alimentos e bebidas para Indonésia e Vietnã, economias asiáticas de altíssimo dinamismo econômico. Este trabalho foi resultado de uma missão prospectiva de inteligência realizada em novembro de 2019, que contou com apoio do MRE. Lançamos, também, no último trimestre, quatro estudos estaduais de oportunidades de exportação e investimentos para os Estados do Rio Grande do Norte, Goiás, Paraíba e Pará. Feitos os destaques relacionados às atividades finalísticas, volto aos comentários ligados à gestão administrativa da Agência. A Apex-Brasil vem trabalhando assiduamente para mitigar os efeitos da pandemia tanto nas ações conduzidas diretamente pela Agência quanto nas apoiadas pelos convênios firmados. Até agosto, alcançamos uma economia na ordem de R\$ 123 mil em gastos operacionais (consumos de água, energia e escalonamento de terceirizados) da Agência. Nossas equipes de contratos e convênios têm analisado os acordos, caso a caso, para evitar prejuízos financeiros e reaver os valores gastos com ações e eventos cancelados ou adiados. Contratos estão sendo readequados e convênios otimizados, considerando a preferência por ações e eventos virtuais no atual cenário, de forma a nos adaptarmos à nova realidade e cumprir a missão da Apex-Brasil. A Agência vem atuando de forma a buscar meios de aprimorar as ações apoiadas e otimizar os recursos despendidos em seus convênios. Com esse olhar, a equipe de prestação de contas, em estrita observância às leis e às orientações dos órgãos de controle externo, vem auditando as prestações de contas das entidades e tomando providências rigorosas, como aplicação de penalidades e glosas, nos casos de irregularidades identificadas, tais como: não cumprimento de plano de trabalho ou utilização de recursos para despesas inelegíveis ou execução de ações não autorizadas no plano de trabalho; desembolsos de recursos de convênios em valores acima dos fixados pela Apex-Brasil; fragilidades em processos de contratações de



fornecedores; e não execução de contrapartidas, dentre outras. Em consequência, temos devoluções de recursos às contas de convênios da Apex-Brasil, que serão reutilizados de forma correta na atividade fim da Agência. Como exemplo, cito a devolução às contas de convênios pelas Entidades ANFACER (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos, Louças Sanitárias e Congêneres), de 544 mil reais, e ABIROCHAS (Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais), de pouco mais de 5,3 milhões de reais. Assim, em resposta aos impactos econômicos e financeiros das medidas impostas para enfrentamento da Covid-19 no Brasil e no mundo, concluímos a revisão do Orçamento-Programa de 2020, que será apresentada pela área técnica a este Colegiado, para aprovação. Também hoje iremos propor mudanças em nosso Plano Estratégico, de forma a mantê-lo "vivo" e ambicioso, mas, ao mesmo tempo, realista e alinhado com o mercado em que atuamos. Estamos propondo dois cenários mais arrojados nos projetos de internacionalização e de investimentos, para continuar com metas desafiadoras, enquanto outros dois objetivos – relacionados ao atendimento do market share de exportadores e às receitas próprias da Agência – estão sendo readequados quanto às expectativas de resultados, em função da nossa capacidade operacional e de nossos parceiros. Lembramos que todas as nossas metas estratégicas se coadunam com o nosso Contrato de Gestão – que é objeto de avaliação pelos órgãos supervisor e de controle externo – e são desdobradas para os nossos colaboradores, impactando em sua carreira por meio da avaliação de desempenho, e para os nossos parceiros conveniados – 53 setores da economia – que executam as atividades de atendimento às empresas brasileiras. Assim, vislumbrou-se a necessidade de promover as adequações que estão sendo propostas, atendendo às melhores práticas e ao compromisso com a conformidade do processo de planejamento. Ademais, informo que demos início ao processo de elaboração do Orçamento-Programa para o ano de 2021, em total alinhamento com o Plano Estratégico 2020-2023 da Agência, a ser submetido à aprovação do CDA na próxima reunião, no mês de novembro. Antes de encerrar, é importante destacar que, no último dia 23 de setembro, o Supremo Tribunal Federal decidiu pela constitucionalidade da contribuição social destinada à Apex-Brasil, ao SEBRAE e à ABDI. Essa foi uma vitória importante para a Agência, encerrando uma questão que se encontrava no Supremo desde 2009. Na decisão, os Ministros ressaltaram a importância da Apex-Brasil e demais serviços sociais autônomos para a retomada econômica pós-Covid-19. No dia 25 de setembro, foi assinado um Acordo de Cooperação Técnica com a Controladoria-Geral da União, com o objetivo de fomentar ações de prevenção e combate à corrupção, de promoção da transparência e da ética, de aprimoramento institucional das áreas de correição e ouvidoria, assim como estimular empresas e instituições apoiadas pela Apex-Brasil a aderir a programas de integridade. Já divulgamos a 7ª edição do Boletim de Notícias da Apex-Brasil – o BONAPEX – informativo quinzenal que, conforme mencionei na reunião anterior, tem como público-alvo as senhoras e senhores, membros do CDA e do CFA. O BONAPEX contém os principais destaques sobre as realizações da Apex-Brasil, de modo a possibilitar que os Conselheiros se mantenham atualizados acerca dos trabalhos da Agência, fortalecendo, inclusive, as interações nas reuniões dos Conselhos. Reitero meu incentivo a essa leitura e ao envio de feedbacks para o desejável aprimoramento da publicação. São esses os principais pontos que tenho a ressaltar. Agradeço a atenção de todos e faço votos de que tenhamos uma excelente reunião, colocando-me e a equipe da Apex-Brasil à disposição dos Conselheiros. Muito obrigado!"

Feitas essas considerações, passou a palavra ao Presidente do CDA.

Por sua vez, o **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO**, abriu a palavra aos Conselheiros para que se manifestassem, caso assim o desejassem.

A Sra. **FABIANA NOMURA**, do Ministério da Economia, informou que a Conselheira **YANA DUMARESQ** não pôde estar presente na reunião, mas solicitou que fosse feito o acompanhamento



das discussões em nome da Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais do Ministério da Economia e que fossem ditas algumas palavras em seu nome, particularmente e no caso, acerca de um dos projetos citados pelo presidente Segovia na sua apresentação. Reiterou a importância das discussões que têm sido realizadas em conjunto com a Apex-Brasil e o Ministério das Relações Exteriores, no âmbito do grupo de trabalho da Camex, sobre a atuação da Agência em seguro de crédito às exportações para pequenas e médias empresas. Destacou que, nesse contexto de recuperação econômica pós-pandemia, as principais agências de crédito à exportação, bem como diversos bancos multilaterais, concordaram que aumentou o espaço para atuação nesse setor nos últimos meses, e que é preciso atuar, principalmente, no apoio aos mais vulneráveis, no caso as pequenas e médias empresas, para que elas possam continuar realizando as suas exportações. Ressaltou, ainda, que para o Ministério da Economia é muito importante que esse trabalho conjunto seja bem sucedido e que todos possam superar, juntos, eventuais entraves técnicos e jurídicos para sua realização. Assim, agradeceu o trabalho de todos os envolvidos, no MRE e na Apex-Brasil. Por fim, acrescentou que a Secretária **YANA DUMARESQ** se colocou à disposição, juntamente com sua equipe, para esclarecimento de eventuais dúvidas que os Conselheiros tenham sobre o projeto.

O **CONSELHEIRO CARLOS ABIJOUDI, representante da CNI**, reforçou o que foi dito pelo presidente Segovia e pelo Ministério da Economia com relação ao seguro de crédito e sua importância para as exportações. Solicitou, então, que, assim que o grupo de trabalho tiver mais informações, forneça maiores detalhes sobre o assunto, seja em reunião do CDA ou mesmo em reuniões oportunas, de modo que o assunto possa ser acompanhado de perto pelos Conselheiros.

Em seguida, o **CONSELHEIRO MAURO LAVIOLA, representante da AEB**, teceu considerações sobre o “princípio da precaução”, por ser um tema que, no seu entendimento, pode influenciar o êxito das ações da Apex-Brasil no escopo do plano estratégico de atuação da Agência. Aduziu que esse princípio está condicionado ao escrutínio no âmbito da Organização Mundial de Comércio, mas é um instrumento que está sendo mal utilizado, sobretudo pela União Europeia. O princípio da precaução pode impedir exportações brasileiras para a União Europeia, mormente de produtos do agronegócio e de algumas matérias-primas importantes, estando ou não dentro do Acordo que, eventualmente, vai vigorar entre o Mercosul e aquele bloco político-econômico. Chamou a atenção para esse princípio porque a União Europeia, através de um grupo de estudos, pode aplicá-lo sem maiores razões, inclusive alterando o ônus da prova, considerando que o ônus da prova seria do país que se acha prejudicado, eventualmente, por essas importações. No caso da União Europeia, a tendência é que eles atribuam o ônus da prova ao país exportador, contrariando exatamente o princípio conforme está estabelecido. O Conselheiro Mauro Laviola manifestou, entretanto, seu interesse em não alongar a discussão na ocasião e concluiu que enviaria a sua contribuição sobre o assunto, por e-mail, para um exame mais acurado por parte do setor técnico da Apex-Brasil.

O **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAUJO**, aquiesceu que esse tema abordado pelo representante da AEB é da mais alta importância, tendo sido uma das chaves que permitiram ao Brasil fechar o Acordo com a União Europeia. E acrescentou que a maneira como foi acolhido o princípio da precaução no Acordo é um texto bastante diferente daquele que os europeus desejavam. Comprometeu-se a mobilizar a equipe do MRE que negociou diretamente esse item com a União Europeia, de modo a esclarecer o princípio da forma como foi inserido no Acordo, diferentemente do entendimento usual. Agradeceu ao Conselheiro pelo levantamento desse

YANA
MAURO
A



assunto e lembrou que tem sugerido, frequentemente, que haja uma “ponte” muito sólida entre as dimensões de negociação e de promoção comercial exercidas pela Apex-Brasil e a promoção comercial do Itamaraty, afirmando que esses dois entes precisam trabalhar sempre juntos, sendo esse tema um bom exemplo dessa necessidade.

II - ORDEM DO DIA

1. APRESENTAÇÃO DA GERÊNCIA DE ORÇAMENTO, FINANÇAS E CONTABILIDADE

O **PRESIDENTE DO CDA** passou a palavra ao Diretor de Gestão Corporativa da Apex-Brasil.

O **DIRETOR DE GESTÃO CORPORATIVA, EDERVALDO TEIXEIRA** saudou o Ministro Ernesto Araújo e demais participantes da reunião do CDA e anunciou que a apresentação da Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade se daria em três etapas, cada qual a ser abordada por um colaborador daquela área. Convidou, assim, o Coordenador Financeiro para iniciar a apresentação.

1.1 Disponibilidades Financeiras

O **COORDENADOR FINANCEIRO, LEONARDO ALVES**, apresentou o quadro das **Disponibilidades Financeiras** e suas respectivas alocações em 30/06/2020, comparado às posições de 31/12/2019 e 31/03/2020:

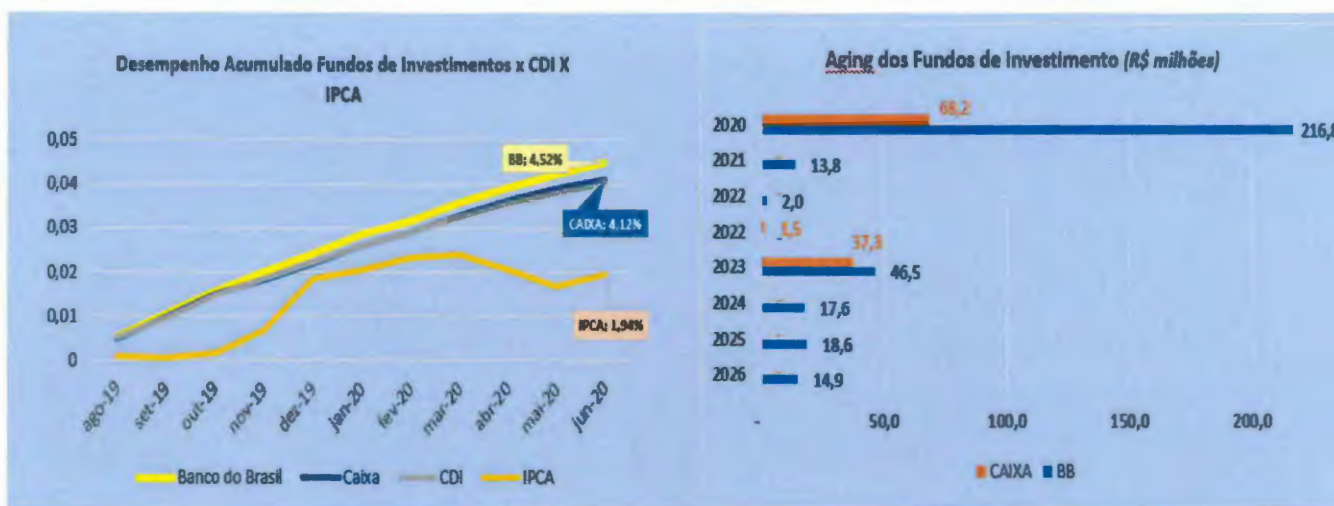
Disponibilidades Financeiras (R\$ Milhões)	31/12/2019	31/03/2020	30/06/2020
Fundos de Investimentos	R\$ 391,9	R\$ 429,7	R\$ 414,3
Outras Contas Correntes	R\$ 2,8	R\$ 3,3	R\$ 2,7
Saldos no Exterior (EA's)	R\$ 2,9	R\$ 2,9	R\$ 3,5
Conta em Nova York	R\$ -	R\$ 28,9	R\$ 65,2
Conta Expo Dubai	R\$ -	R\$ -	R\$ 1,4
Total	R\$ 397,5	R\$ 464,8	R\$ 487,1

Destacou que, de dezembro de 2019 a junho de 2020, as disponibilidades totais tiveram um acréscimo de 23%, ou R\$ 89,6 milhões, sendo que a maior parte deste valor foi alocada junto ao Banco do Brasil em Nova Iorque, totalizando R\$ 65,2 milhões, e o restante no incremento dos fundos de investimento da Apex-Brasil, na ordem de R\$ 22,4 milhões.

Handwritten signatures and initials in blue ink, including a large signature and several smaller initials.



Apresentou, também, o desempenho acumulado dos fundos de investimento nos últimos 12 meses, comparativamente ao CDI e ao IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IBGE). Observou que o rendimento do fundo do BB se manteve acima do CDI (112% do CDI) e esclareceu que o fundo da Caixa Econômica apresentou melhor desempenho (102% do CDI) a partir das negociações realizadas pela Agência, em março do corrente ano, referentes à redução da respectiva taxa de administração e ajustes na composição da carteira.



Quanto ao *aging* (ou prazo) das carteiras de investimentos, observou que R\$ 285 milhões estão com disponibilidade imediata, sendo remunerados diariamente sob o rendimento de 100% do CDI. Informou que essas disponibilidades visam cobrir compromissos imediatos e de curto prazo, podendo ser utilizadas, inclusive, para negociação de valores no caso de perdas quanto ao processo judicial que discute o percentual da taxa de administração da Receita Federal incidente sobre a arrecadação da Apex-Brasil. Para os anos de 2021 a 2026, foram realizadas, com o auxílio dos gestores dos fundos e de uma consultoria especializada contratada pela Agência, alocações pontuais visando à majoração do retorno dentro dos prazos possíveis. Terminada sua apresentação, o **COORDENADOR LEONARDO ALVES** passou a palavra ao Gerente de Orçamento, Finanças e Contabilidade.

1.2 Demonstrações Contábeis do 2º Trimestre de 2020.

Na sequência, o **GERENTE ANDRÉ QUEIROZ** apresentou a análise gerencial das Demonstrações Contábeis, considerando a posição em 30/06/2020.

Destacou, inicialmente, que as contas do Ativo e Passivo, expressas no Balanço Patrimonial, foram comparadas à posição do final do exercício de 2019 (31/12/2019) e o desempenho acumulado das contas de resultado, apresentadas nas Demonstrações de Resultados do Exercício (DRE), compara-se ao mesmo período (1º semestre) do exercício anterior.

Demonstrou graficamente a variação do **Ativo** total, partindo do valor de R\$ 517 milhões ao final do exercício de 2019 até atingir R\$ 569,1 milhões ao final do segundo trimestre de 2020, o que representa um crescimento de R\$ 51,3 milhões, ou 9,9%.



Balanço Patrimonial 2T20 - Ativo

Valores em R\$ mil



Destacou os aumentos de R\$ 22 milhões no saldo de **Aplicações Financeiras** e de R\$ 67,1 milhões em **Caixa e Equivalentes**, este último devido, em grande parte, à transferência de saldo do país para a conta do Banco do Brasil em Nova Iorque, conforme já comentado.

Em sentido oposto, ocorreu uma redução de R\$ 35,7 milhões em **Créditos a Receber** devido à maior arrecadação da contribuição previdenciária no mês de dezembro de 2019, em decorrência do 13º salário. A diminuição de R\$ 2,4 milhões em **Outros Ativos** correspondeu à redução de saldos de direitos de uso dos contratos de arrendamento de aluguel da Sede e dos Escritórios da Apex-Brasil em Miami e Bruxelas.

Com relação ao **Passivo**, destacou duas principais variações no período:

Balanço Patrimonial 2T20 - Passivo

Valores em R\$ mil

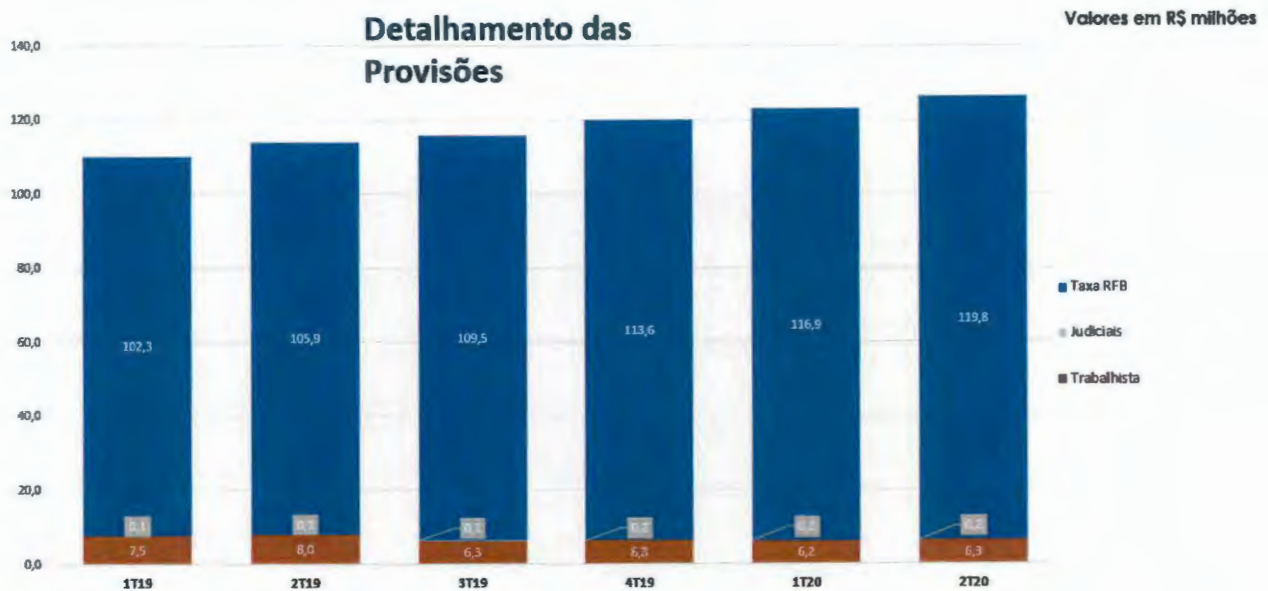




Houve redução de R\$ 2,9 milhões em **Contas a pagar e fornecedores**, com a quitação, no primeiro semestre de 2020, de parcelas contratuais junto a fornecedores nacionais de serviços arquitetônicos para a construção do pavilhão do Brasil na Expo Dubai 2020.

Destacou, também, o aumento de R\$ 6,3 milhões na rubrica **Provisão para Riscos Tributários**, em decorrência do acréscimo mensal relacionado à taxa de administração aplicada pela Receita Federal ao repasse de recursos à Apex-Brasil.

Em seguida, detalhou a evolução do principal componente do Passivo da Agência – as **Provisões para riscos tributários e trabalhistas**.

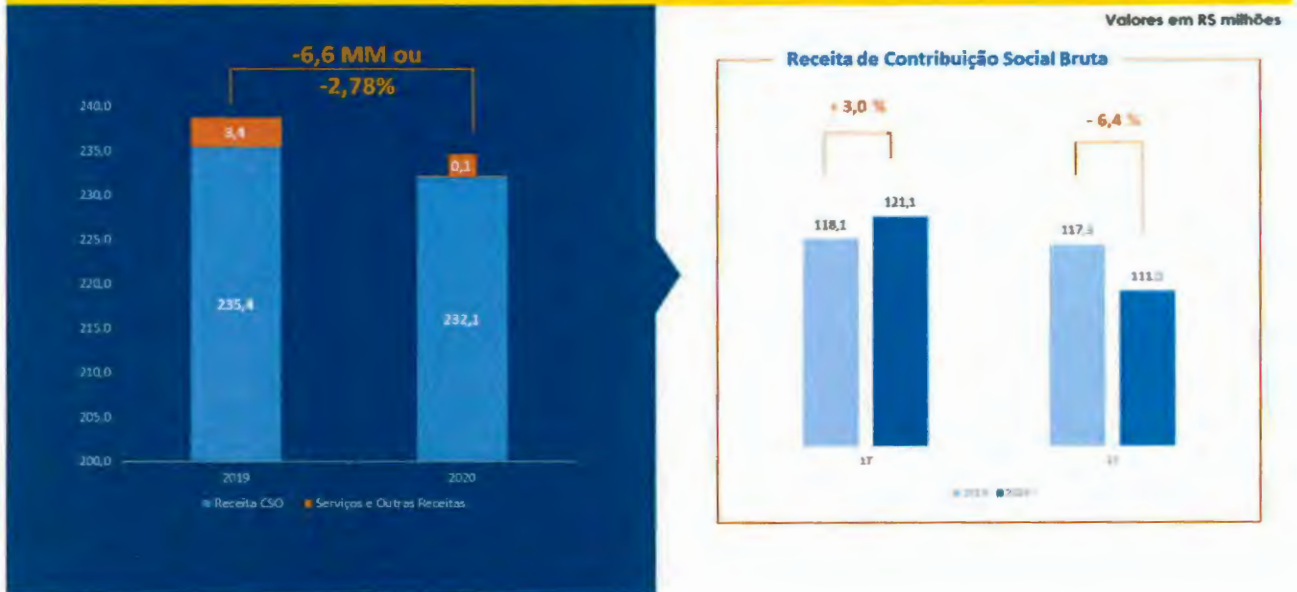


Partindo do final do primeiro trimestre de 2019 até a posição no segundo trimestre de 2020, destacou a provisão da diferença de 2% sobre a taxa de administração cobrada pela Receita Federal do Brasil, que alcançou o montante de R\$ 119,8 milhões, representando um aumento de 5% em relação ao quarto trimestre do exercício anterior.

Na sequência, passou à Demonstração dos Resultados do 2º trimestre.

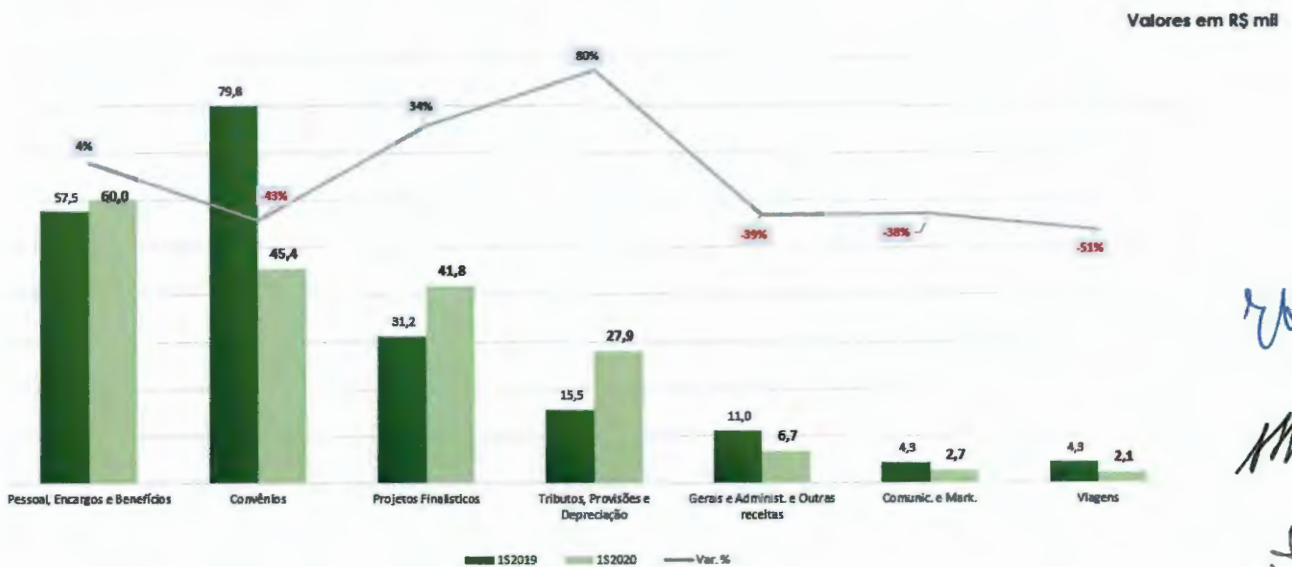


Demonstração do Resultado - Receitas 2T20 x 2T19



As **Receitas** totais da Apex-Brasil tiveram uma redução de R\$ 6,6 milhões, ou 2,78%, no primeiro semestre de 2020, quando comparado ao mesmo período de 2019. Seu principal componente, a **Receita de Contribuição Social**, apresentou um crescimento de 3% no primeiro trimestre e uma queda de 6,4% no segundo trimestre deste ano, configurando um recuo de 1% na arrecadação total, em relação ao primeiro semestre do ano anterior.

Em relação às **Despesas**, as principais variações foram assinaladas no gráfico abaixo:



Setor de Autarquias Norte
 Quadra 05, Lote C, Torre II, 12º ao 18º andar - Centro Empresarial CNC
 CEP 70040-250 / +55 61 2027-0202





A primeira variação, referente às despesas com **Pessoal, Encargos e Benefícios**, revelou um crescimento de 4% em comparação com o 1º semestre do ano anterior, correspondendo a R\$ 2,5 milhões, explicado pelo acréscimo médio de 30 colaboradores quando comparados os mesmos semestres dos dois exercícios; ao reajuste salarial previsto em Acordo Coletivo de Trabalho, devido a partir de maio de 2019; à expatriação de colaboradores no segundo semestre de 2019, com efeitos financeiros em 2020; à variação cambial sobre a despesa de pessoal dos Escritórios da Apex-Brasil no exterior; e ao reajuste de benefícios de assistência médica a partir de setembro de 2019, com impacto sobre o exercício de 2020.

Com relação aos gastos de **Convênios**, observou-se uma redução de 43%, ou R\$ 34,4 milhões, principalmente pelo menor nível de adiantamentos concedidos aos convênios, em decorrência da baixa execução das ações planejadas, pelos efeitos da Covid-19.

O aumento de 34%, ou R\$ 10,6 milhões, em despesas de **Projetos Finalísticos** decorreu de pagamentos efetuados ao fornecedor que está construindo o pavilhão brasileiro da Expo 2020, que também justificam o aumento de 80%, ou R\$ 12,2 milhões, na rubrica **Tributos, Provisões e Depreciação**, uma vez que os pagamentos tiveram como destino final Dubai, cujo país é considerado, pela Receita Federal do Brasil, localidade com tributação favorecida, em regime fiscal privilegiado.

Explicou que as **Despesas Gerais e Administrativas** apresentaram uma diminuição de 39%, em função da redução de gastos de locação em condomínio, pela mudança de filiais da Agência para imóveis cedidos e pelo reconhecimento de créditos sobre espaços de feiras canceladas.

Houve redução de 38% nas despesas de **Comunicação e Marketing**, tendo sido efetuados pagamentos finais, em 2019, de contratos com antigos prestadores de serviços de marketing e propaganda, e não tendo sido restabelecido o mesmo fluxo, ainda, em 2020.

Por fim, informou que a queda nos gastos com **Viagens**, no primeiro semestre de 2020, deveu-se ao cancelamento de eventos presenciais, como consequência da pandemia da Covid-19.

Na sequência, o **GERENTE ANDRÉ QUEIROZ** passou a palavra à Coordenadora de Orçamento.

1.3 Demonstrações Gerenciais Orçamentárias do 2º Trimestre de 2020

A **COORDENADORA DE ORÇAMENTO, TATIANA RIBEIRO**, deu início à sua apresentação demonstrando o desempenho orçamentário da Agência em 2020 até o segundo trimestre, na perspectiva dos recursos disponíveis – receitas e reservas.



Desempenho Orçamentário 2T20 - Recursos

Valores em R\$ mil

RECURSOS	2T18	2T19	ORÇAMENTO 2020	2T20	% Exec.	Δ 2019/2020
1. TOTAL DE RECURSOS	491.098	499.881	925.486	628.023	0	26
1.1. RECEITA DO EXERCÍCIO	316.789	289.198	677.596	383.817	57	33
1.1.1. Receita CSO	225.507	235.476	515.103	232.083	45	-1
Receita CSO Bruta	228.906	239.062	522.947	235.818	45	1
- Taxa Administração	-3.399	-3.586	-7.844	-3.534	45	-1
1.1.2. Receita Patrimonial	6.618	5.832	9.221	4.631	50	-21
1.1.3. Receita Serviços	4.018	3.265	9.549	127	1	-96
1.1.3. Outras Receitas	242	291	0	3.252	0	1.017
1.1.5. Saldo Financeiro (Receita de Capital)	80.404	44.334	143.723	143.723	100	224
1.2 RESERVAS	174.310	210.683	247.890	244.206	99	16
1.2.1. Reserva de Contingência	120.871	120.871	120.456	120.456	100	0
1.2.2. Reserva Gerencial	53.439	89.812	127.434	123.750	97	38
1.2.2.1. Reserva - Taxa de Administração RFB		80.620	111.027	108.042	97	34
1.2.2.2. Reserva - Expo Dubai		7.319	16.406	15.707	96	11

A **Receita de Contribuição Social Ordinária (CSO)** acumulou, no segundo trimestre de 2020, R\$ 232 milhões, o que representa 45% da execução orçamentária do ano e uma queda de 1% relativa à arrecadação no mesmo período de 2019.

Com relação à **Receita Patrimonial**, que é aquela decorrente de rendimento dos investimentos da Apex-Brasil, foram acumulados, no período em questão, R\$ 4,6 milhões. Isto representa uma execução orçamentária de 50% do valor previsto para 2020 e diminuição de 21% na comparação com 2019 que, entretanto, deveu-se à queda da Selic, impactando diretamente os rendimentos baseados em CDI.

No tocante à **Receita de Serviços**, foram arrecadados R\$ 127 mil, frente a um orçamento de R\$ 9,5 milhões, perfazendo uma execução orçamentária de apenas 1% desse tipo de receita e ainda uma queda de 96% quando comparada à posição do ano anterior. Esse resultado deveu-se ao cancelamento dos diversos eventos promovidos pela Agência, em função da pandemia, incorrendo na devolução às empresas dos recursos auferidos inicialmente como receita, cabendo a devolução nos termos e condições dos acordos celebrados com os participantes das ações. Houve, também, o adiamento de outros projetos, como, por exemplo, o PAM Agro e a Expo Dubai 2020.

Quanto às **Reservas**, informou que a Apex-Brasil dispõe da **Reserva de Contingência** – no valor equivalente a três meses da receita de CSO média da Agência – totalizando R\$ 120 milhões e permanecendo 100% disponível em aplicações; e das **Reservas Gerenciais**, com R\$ 123,7 milhões, que contemplam duas reservas específicas: uma destinada a fazer frente à provisão contábil da Taxa de Administração da RFB, com R\$ 108 milhões disponíveis orçamentária e financeiramente; e outra para cobertura das despesas da Expo Dubai no exercício de 2021, com R\$ 15,7 milhões. Reforçou que as reservas gerenciais fecharam o 1º trimestre com 97% do



orçamento previsto para 2020 e que os 3% restantes referem-se à expectativa de remuneração das aplicações ao longo do ano.

Na perspectiva da alocação do orçamento, a **COORDENADORA TATIANA** apresentou a posição das despesas efetuadas até o 2º Trimestre de 2020, conforme a tabela e gráfico a seguir:

ALOCÇÃO	2T18	2T19	ORÇAMENTO 2020	2T20	% Exec.	Δ 2019/2020
2. TOTAL DE ALOCAÇÃO	232.224	184.417	925.486	183.338	20	-1
2.1 DESPESAS DO EXERCÍCIO	232.224	184.417	677.596	183.338	27	-1
2.1.1 - Promoção das Exportações e Investimentos	200.503	145.348	581.659	146.026	25	0
2.1.2 - Gestão Administrativa	31.721	39.070	95.937	37.312	39	-4
2.2 RESERVAS	0	0	247.890	0	0	0
2.2.1. Reserva de Contingência	0	0	120.456	0	0	0
2.2.2. Reserva Gerencial	0	0	127.434	0	0	0
2.2.2.1. Reserva - Taxa de Administração RFB	0	0	111.027	0	0	0
2.2.2.2. Reserva - Expo Dubai	0	0	16.406	0	0	0



Considerando os dois principais programas da Agência – **Promoção das Exportações e Investimentos** (programa finalístico) e **Gestão Administrativa** – a execução acumulada do primeiro foi de R\$ 146 milhões, ou 25% do orçamento previsto para o ano, e no caso do segundo, R\$ 37 milhões, equivalentes a 39% do orçamento total de 2020.

Em continuidade, demonstrou graficamente a execução mensal dos dois programas de despesas. Elucidou que as despesas do **programa finalístico** de Promoção das Exportações e Investimentos apresentaram comportamentos distintos nos dois trimestres de 2020, tendo havido crescimento das despesas nos primeiros meses do ano, mas revertendo a tendência no 2º trimestre, sob os efeitos da pandemia. No mês de abril, o pico de R\$ 52,8 milhões deveu-se ao pagamento atrelado à Expo Dubai que, caso desconsiderado, pela “excepcionalidade”, traria a curva para o patamar de cerca de R\$ 10 milhões, já revelando a tendência de queda na execução a partir daí. Já o **programa de gestão** teve uma execução mais linear, variando de R\$ 7 milhões em janeiro para R\$ 6 milhões em junho.

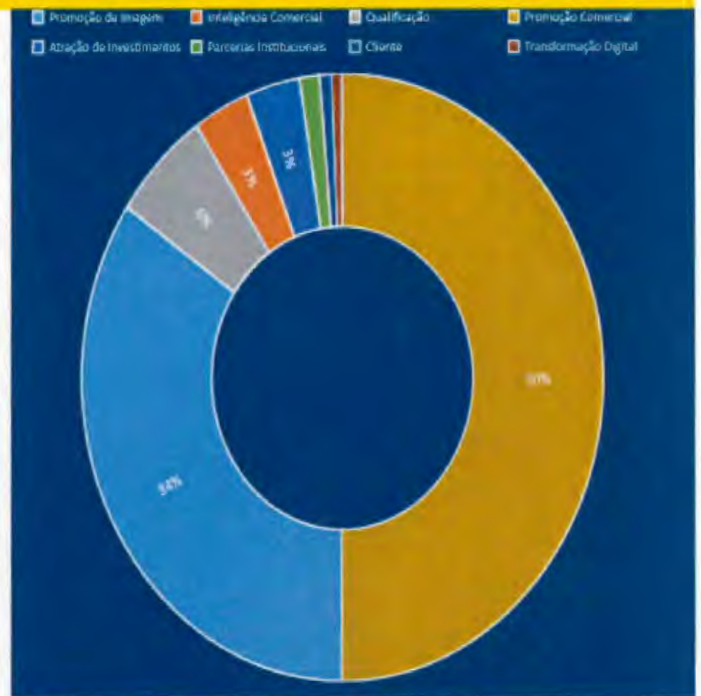
A **COORDENADORA TATIANA RIBEIRO** apresentou gráfico comparativo da execução do Programa Finalístico nos segundos trimestres dos anos de 2018, 2019 e 2020:

(Assinaturas manuscritas)



Execução Orçamentária 2T20 – Programa Finalístico

Valores em R\$ mil

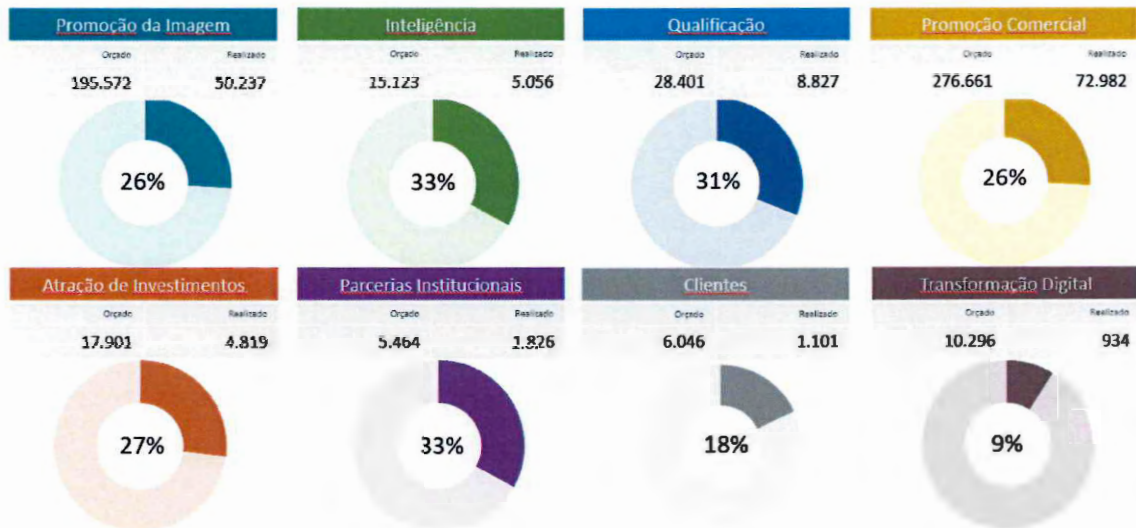


Ressaltou ter havido uma equivalência de execução nos respectivos trimestres de 2020 e de 2019, demonstrando uma pequena queda em relação à execução do mesmo período em 2018.

Evidenciou, também, a distribuição dos R\$ 146 milhões alocados ao programa finalístico em relação aos objetivos estratégicos da Agência, ressaltando a concentração de 50% do orçamento no objetivo de **Promoção Comercial**, 34% em **Promoção da Imagem** e 6% em **Qualificação**. Informou, ainda, que, do 1º para o 2º trimestre, o objetivo de **Promoção Comercial** – com maior concentração orçamentária – teve o percentual reduzido de 76% para 50%, diante do aumento da execução no objetivo estratégico de **Promoção da Imagem**, com o pagamento da primeira parcela do contrato de construção do pavilhão brasileiro na Expo Dubai.

Na sequência, a **COORDENADORA TATIANA RIBEIRO** detalhou um pouco mais a posição da execução orçamentária do programa finalístico no 2º trimestre de 2020, por Objetivos Estratégicos:

Tatiana Ribeiro
ASB
U



Esclareceu que o primeiro objetivo estratégico do gráfico apresentado, referente à **Promoção da Imagem**, teve execução, no 1º semestre, de 26% dos R\$ 195 milhões orçados para 2020. Esse objetivo concentra ações destinadas à participação na Expo Dubai, cujas despesas influenciaram significativamente o atingimento desse percentual, dado que os demais gastos referentes a marketing e comunicação foram drasticamente impactados pelo cancelamento dos eventos.

No objetivo de **Inteligência Comercial**, foram gastos R\$ 5 milhões, que correspondem a 33% do orçamento anual das ações de produção de conteúdo sobre o comércio internacional, cuja execução orçamentária se concentra, majoritariamente, no segundo semestre, com o principal contrato de aquisição de bases de dados da *Euromonitor International e Orbis*.

No terceiro objetivo – **Qualificação** – dos R\$ 28,4 milhões previstos, foram executados R\$ 8,8 milhões, representando uma execução orçamentária de 31%. Algumas das ações previstas para o 1º semestre de 2020 foram canceladas ou adiadas em razão da pandemia. Enquadram-se neste cenário oficinas de competitividade, missões internacionais, cursos presenciais e viagens dos colaboradores para acompanhamento de ações. Em contrapartida, no contexto do PEIEX, mesmo com as medidas de isolamento social, as atividades tiveram continuidade por meio de atendimentos remotos, mantendo-se os repasses das bolsas aos técnicos extensionistas, garantindo, assim, a execução orçamentária.

O quarto objetivo estratégico, de **Promoção Comercial**, com o maior montante alocado – R\$ 276,6 milhões – foi fortemente impactado pelos efeitos negativos da pandemia nas remessas para convênios e na realização de ações diretas e feiras presenciais, tendo alcançado índice de execução de apenas 26% no 1º semestre, com gastos de R\$ 72,9 milhões.

No contexto do quinto objetivo, **Atração de Investimentos**, a execução de 27%, ou R\$ 4,8 milhões, decorreu do cancelamento de diversas missões previstas para o período, em função do impacto da pandemia.

O objetivo de **Parcerias Institucionais**, nacionais e internacionais, alcançou a execução de 33% do orçamento previsto para o ano, em função, majoritariamente, das ações realizadas pela Apex-

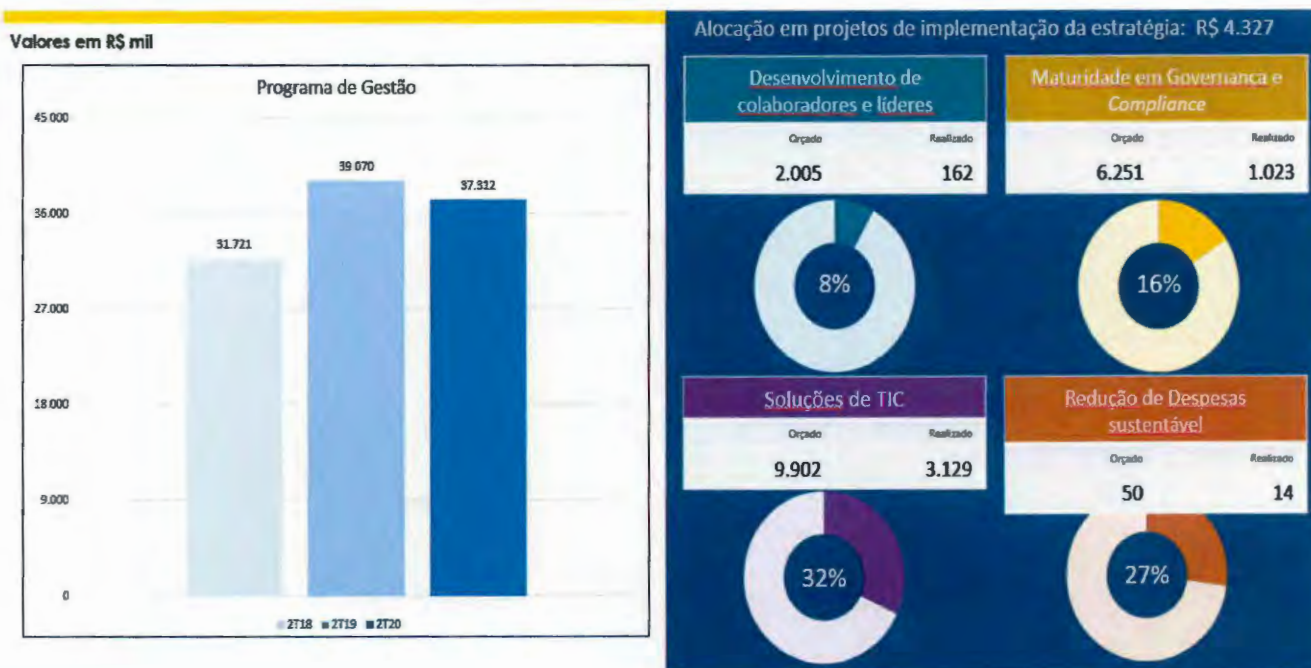


Brasil junto aos estados brasileiros no primeiro trimestre, sofrendo forte impacto no segundo trimestre em razão da suspensão de todas as viagens da Agência.

Quanto aprimoramento da jornada dos **Clientes** da Apex-Brasil, dos R\$ 8,5 milhões previstos, foram executados R\$ 620 mil, o que representa 7% de execução. O projeto de maior montante desse objetivo, com orçamento previsto de R\$ 2,5 milhões, que se refere à realização de pesquisa de percepção dos clientes sobre a Apex e seus produtos, foi cancelado para o exercício de 2020, uma vez que a execução das ações foi severamente comprometida pela pandemia.

Por último, observou que a execução de apenas 9% do orçamento previsto para **Transformação Digital** deveu-se ao desenvolvimento, com pessoal próprio e por meio de acordo de cooperação técnica com o SERPRO, das plataformas e dos produtos que inicialmente seriam contratados.

A seguir, foram apresentados os dados referentes à execução orçamentária do **Programa de Gestão**:



Comparou a execução orçamentária acumulada nos segundos trimestres dos exercícios de 2018, 2019 e 2020, tendo havido uma queda de 4% no respectivo período de 2020 em relação ao ano anterior.

Dos R\$ 37,3 milhões executados no 2º trimestre de 2020, R\$ 4,3 milhões corresponderam a projetos ligados à implementação de objetivos estratégicos específicos: (i) **Desenvolvimento de Colaboradores e Líderes**, cujas despesas referentes ao plano de capacitação e ao programa de desenvolvimento de líderes somaram R\$ 162 mil, representando 8% do orçamento respectivo; (ii) **Maturidade em Governança e Compliance**, com gastos no total de cerca de R\$ 1 milhão em ações que buscam a evolução da maturidade da Agência no tema; (iii) **Soluções de TIC** que visam



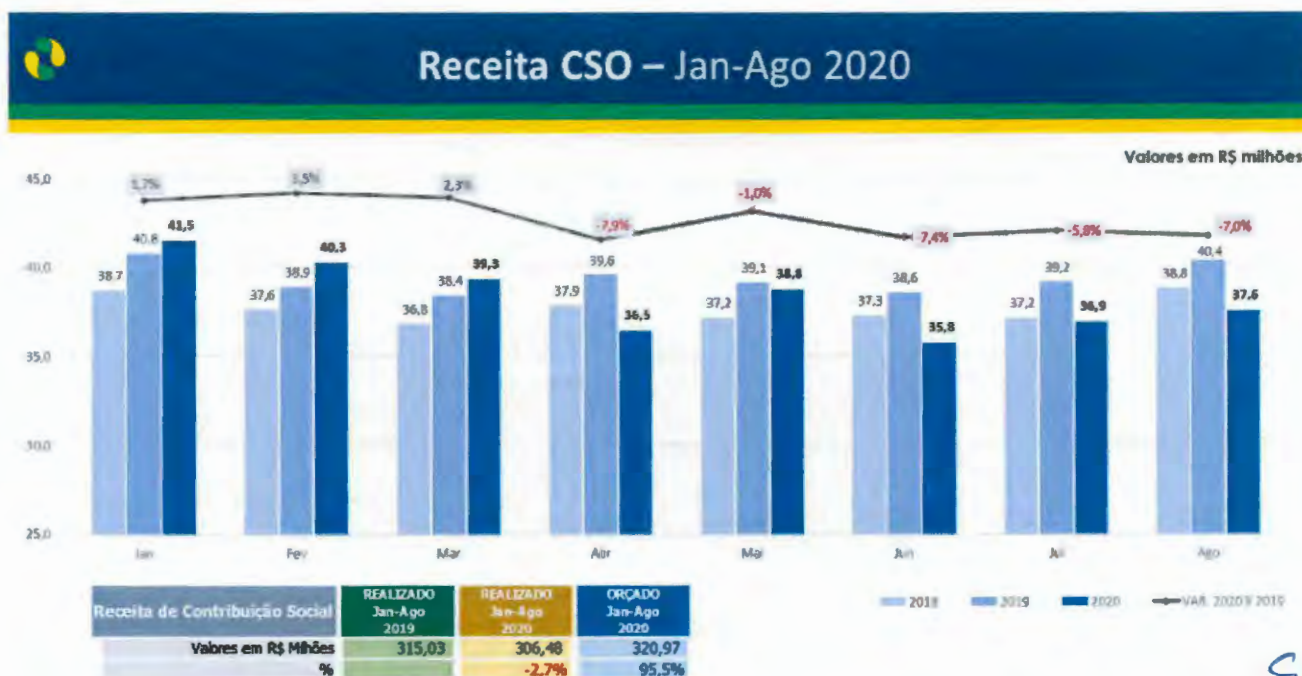
à melhoria contínua da gestão, nas quais 32% do orçamento previsto para o ano já foram executados; e (iv) **Redução de Despesas Sustentáveis**, com 27% de execução em relação ao orçado para 2020.

A diferença de R\$ 33 milhões (R\$ 37 milhões - R\$ 4,3 milhões) corresponde aos demais gastos em custeio administrativo e despesas de pessoal vinculados à gestão e governança da Agência.

Finalizada a explanação das demonstrações gerenciais orçamentárias, a **COORDENADORA TATIANA RIBEIRO** passou ao próximo item da pauta, referente à apresentação da proposta de revisão do orçamento da Apex-Brasil.

1.4 Proposta de Revisão do Orçamento-Programa 2020

Inicialmente, a **COORDENADORA DE ORÇAMENTO** apresentou um gráfico da evolução da Receita de Contribuição Social Ordinária (CSO) de janeiro a agosto de 2020, comparativamente aos mesmos meses dos dois anos anteriores, e registrou a variação percentual em relação a 2019, a fim de demonstrar os efeitos da conjuntura da pandemia de Covid-19 na arrecadação da principal receita da Apex-Brasil.



Observou que, nos três primeiros meses de 2020, a Receita CSO se comportou conforme planejado no orçamento-programa em vigor, ficando, em média, 2,5% acima da execução verificada em 2019. A partir de abril, começaram a ser sentidos os impactos da pandemia, tendo havido a primeira queda de arrecadação, de 7,9%, que se prolongou nos meses seguintes, compondo uma redução média de cerca de 6% até agosto, comparativamente ao ano anterior.



Complementou que, apesar das perspectivas de melhora futura da economia, as projeções até o final do ano ainda apontam que a receita da Apex-Brasil deverá se manter em queda quando comparada ao ano de 2019, ou seja, aquém do orçamento atual.

Informou que a receita acumulada até agosto de 2020 foi de R\$ 306 milhões, enquanto no mesmo período de 2019 foram integralizados R\$ 315 milhões, o que revela uma queda de 2,7% no ano atual. Quando a receita percebida em 2020 é comparada com o valor orçado, a execução fica em 95,5% da previsão inicial, indicando uma diminuição na arrecadação de quase 5% até então.

Nessa perspectiva, foi submetida ao Conselho a proposta de reposicionamento das receitas para 2020:

Valores em R\$ milhões

RECURSOS	2020 Aprovado	2020 Nova Proposta	Δ \$	Δ %
1. TOTAL DE RECURSOS	925,5	884,8	- 40,7	- 4,4%
1.1. RECEITA DO EXERCÍCIO	677,6	636,9	- 40,7	- 6,0%
1.1.1. Receita CSO ¹	515,1	482,5	- 32,6	- 6,3%
1.1.2. Receita Patrimonial	9,2	9,2	0	0,0%
1.1.3. Receita Serviços ²	9,5	1,5	- 8,0	- 84,7%
1.1.4. Saldo Financeiro (Receita de Capital)	143,7	143,7	0	0,0%
1.2. DISPONIBILIDADE FINANCEIRA	247,9	247,9	0	0,0%
1.2.1. Reserva de Contingência	120,5	120,5	0	0,0%
1.2.2. Reserva Gerencial	127,4	127,4	0	0,0%

¹ Representa uma queda projetada de R\$ 24,2 milhões comparado ao executado em 2019 (Δ -4,8%).

² Revisão da receita de serviços: adiamento projeto PAM Agro, adiamento da ExpoDubai, cancelamento de diversos eventos.

Propõe-se a redução do orçamento da **Receita CSO** em 6,3%, ou R\$ 32,6 milhões, passando dos R\$ 515,1 milhões vigentes para R\$ 482,5 milhões.

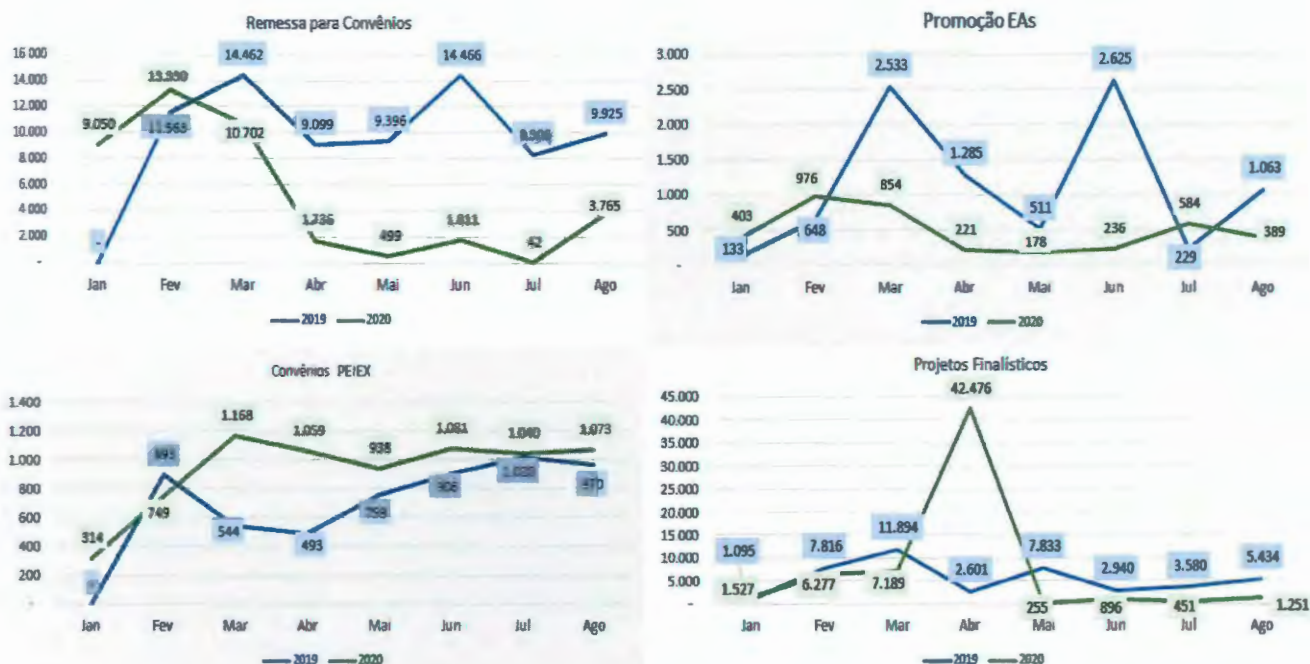
Conforme demonstrado anteriormente, a rubrica **Receita de Serviços** teve execução orçamentária de apenas 1% no primeiro semestre e não há perspectiva de reverter esse quadro, tendo em vista que até o final do ano não ocorrerão os eventos que geram as receitas próprias. Neste caso, a proposta é reduzir os R\$ 9,5 milhões inicialmente aprovados em 84,7%, passando ao novo valor de R\$ 1,5 milhão.

Tais alterações representam uma redução do total de R\$ 40,7 milhões do orçamento da Agência em 2020, ou seja, um decréscimo de 4,4% nos recursos inicialmente previstos para este exercício.

Na sequência, a **COORDENADORA TATIANA RIBEIRO** apresentou gráficos que comparam as principais despesas que integram os Programas Finalísticos da Apex-Brasil, demonstrando a alocação do orçamento e a evolução desses gastos em 2019 e em 2020, no contexto da pandemia.



Valores em R\$ mil



Destacou que as **Remessas para Convênios** e as ações executadas pelos Escritórios da Apex-Brasil no exterior (**Promoção EAs**) não sofreram impacto no 1º trimestre de 2020, vindo a ser afetadas drasticamente a partir de março e abril, após a decretação do estado de calamidade pública diante da pandemia da Covid-19, com o cancelamento das ações dos projetos setoriais e agendas no exterior. A alocação em **Convênios PEIEX** representou uma exceção à regra, no contexto de 2020, tendo em vista que as ações de qualificação feitas de forma remota permitiram dar continuidade ao Programa que, inclusive, superou a restrita execução dos primeiros meses de 2019, que enfrentaram dificuldades de planejamento. Nos projetos executados de forma direta pela Agência (**Projetos Finalísticos**) também houve um comprometimento significativo em relação ao orçamento, verificando-se que os gastos em 2020 ficaram abaixo dos realizados em 2019, diante do cancelamento de eventos e da realização de eventos no modelo virtual, com custos menores, à exceção do pagamento específico da Expo Dubai, que gerou um desvio acentuado na curva do gráfico em abril.

À vista do cenário descrito, a **COORDENADORA TATIANA RIBEIRO** apresentou a proposta de revisão da alocação dos recursos orçamentários em 2020.



ALOCAÇÃO	2020 Aprovado	2020 Nova Proposta	Δ \$	Δ %
2. TOTAL DE ALOCAÇÃO	925,5	884,8	-40,7	-4,4%
2.1 DESPESAS DO EXERCÍCIO	677,6	496,8	-180,8	-26,7%
2.1.1 - <i>Promoção das Exportações e Investimentos</i>	581,7	406,2	-175,5	-30,2%
Outras Despesas Correntes ¹	494,7	319,2	-175,5	-35,5%
Pessoal Finalístico	87,0	87,0	0,0	0,0%
2.1.2 - <i>Gestão Administrativa</i>	95,9	90,6	-5,3	-5,5%
Outras Despesas Administrativas ²	48,7	43,4	-5,3	-10,9%
Pessoal Administrativo	46,8	46,8	0	0,0%
Operação Especial ³	0,4	0,4	0,0	9,2%
2.2 DISPONIBILIDADE FINANCEIRA	247,9	388,1	140,2	56,5%
2.2.1. <i>Reserva de Contingência</i>	120,5	120,5	0	0,0%
2.2.2. <i>Reserva Gerencial</i>	127,4	267,6	140,2	110,0%
Reserva - Taxa de Administração ⁴	111,0	125,0	14,0	12,6%
Reserva - Expo Dubai 2021-2022 ⁵	16,4	142,6	126,2	769,2%

¹ Redução da alocação em função do cancelamento de eventos, impacto nos convênios setoriais, adiamento da Expo Dubai.

Valores em R\$ milhões

² Redução dos valores alocados em projetos de gestão e no custeio administrativo.

³ Alocação de R\$ 24 mil para despesas em processos judiciais trabalhistas.

⁴ Alocação de R\$ 14 milhões para encerrar o exercício de 2020 em paridade com a provisão contábil.

⁵ Alocação de R\$ 126,2 milhões oriundos de cancelamentos de eventos e do adiamento de pagamentos do projeto Expo Dubai para garantir o orçamento necessário no projeto Expo Dubai nos exercícios de 2021 e 2022.

No contexto do programa de **Promoção das Exportações e Investimentos**, propõe-se uma redução de R\$ 175,5 milhões nos recursos alocados em **Outras Despesas Correntes**, que correspondem aos gastos relacionados diretamente aos projetos finalísticos, em face do cancelamento de eventos, dos impactos nos convênios setoriais e do adiamento da Expo 2020, em decorrência da pandemia.

No programa de **Gestão Administrativa**, foi proposta uma diminuição de R\$ 5,3 milhões na rubrica de **Outras Despesas Administrativas**, o que representa 10,9% do orçamento inicialmente previsto, motivada pela menor execução de projetos de gestão também afetados pela decretação do estado de calamidade pública e pela maior eficiência no controle do custeio administrativo, tanto no Brasil quanto no exterior.

Além disso, a rubrica **Operação Especial**, relacionada à alocação de recursos para pagamento de processos judiciais trabalhistas, deverá ser acrescida em 9,2%, ou R\$ 24 mil, que não se distinguem na tabela devido ao critério de aproximação dos dados (R\$ milhões).

A **COORDENADORA DE ORÇAMENTO** esclareceu que, dos R\$ 180,8 milhões deduzidos dos programas finalístico e de gestão, conforme o somatório das três rubricas acima citadas, R\$ 40,7 milhões correspondem à redução líquida do orçamento anual que está sendo proposta, de acordo com a nova estimativa de receitas.

Com relação aos demais R\$ 140,2 milhões, a proposta é que eles sejam alocados à **Reserva Gerencial**, acrescentando R\$ 14 milhões à reserva gerencial atrelada ao processo judicial relativo à **Taxa de Administração** da Receita Federal, de modo a encerrar o exercício de 2020 em paridade com a provisão contábil, e adicionando R\$ 126,2 milhões à reserva correspondente aos pagamentos a serem efetuados no escopo da **Expo Dubai**, em 2021 e 2022, cujo adiamento ensejou repactuações contratuais que oneraram os custos do projeto, juntamente com o impacto negativo da variação cambial. Observou que, inicialmente, a Expo Dubai estava orçada em cerca de R\$ 100 milhões, ante uma expectativa de câmbio médio de R\$ 3,00. Atualmente, o projeto como um todo está sendo calculado em torno de R\$ 240 milhões, em função do câmbio desfavorável e dos efeitos da pandemia e consequente adiamento do cronograma.



Dessa forma, integralizando os R\$ 142,6 milhões na **Reserva Expo Dubai**, garantem-se os recursos para atender os compromissos do projeto previstos para os próximos dois exercícios, evitando o comprometimento do orçamento de outras rubricas em 2021.

Finalizada a apresentação da proposta de revisão do Orçamento-Programa de 2020, o **PRESIDENTE DO CDA** abriu a palavra aos Conselheiros.

A **CONSELHEIRA MARTHA SEILLIER** corroborou com os comentários acerca dos impactos da crise derivada da pandemia da Covid-19, atestando que o PPI também teve atrasos em cronogramas, em pesquisas que deveriam ser realizadas *in loco*, em estudos de engenharia e em análises e medições, que foram prejudicadas pelo distanciamento social e pelas viagens que foram muito reduzidas. Informou que o PPI trabalha, essencialmente, com consultores especializados em cada um dos projetos de infraestrutura, junto com os ministérios, com as agências e com o BNDES. E, apesar de todo o esforço para evitar os atrasos, não houve como não ser impactados, tendo que rever alguns estudos. Os leilões dos aeroportos, por exemplo, que representavam uma entrega importante para este ano, tiveram que “voltar para a prancheta”, de forma a rever os estudos de demanda, dado que não seria correto manter a previsão de demanda que existia antes da pandemia. Agora, com a crise, 2021 será, certamente, um ano de menor movimentação do que se previa inicialmente e haveria o risco de os leilões ficarem vazios. Assim, esse e vários outros projetos precisaram ser revistos. Afirmou acreditar que, por outro lado, a crise nos desafia a “pisar no acelerador” e nos dedicarmos ainda mais à agenda de concessões, de parcerias e, principalmente, de atração de investimentos no caso particular do PPI, por ser sua principal área de atuação. Há o dilema de lidar com projetos que foram atrasados em função da crise, mas que precisam ser acelerados para a retomada da economia brasileira, dependente em grande parte da atração de investimentos. A Conselheira se solidarizou com o posicionamento da Apex-Brasil, sabendo que essa crise não foi prevista e impactou muito o planejamento de todas as áreas, mas reforçou que, ao mesmo tempo, a crise desafia todos no sentido de repensar como trabalhar a promoção comercial num mundo mais digital, tendo em vista a redução dos eventos presenciais. Colocou em questão como o mundo se configurará após a pandemia, onde o “novo normal” no futuro deve contemplar mais videoconferências e, talvez, menos deslocamentos ou menos eventos presenciais e mais utilização de tecnologia. Aduziu que seria importante a Apex-Brasil fazer o mesmo exercício que o PPI está fazendo, qual seja o de repensar o planejamento diante da nova realidade, o que implica, de fato, rever o planejamento orçamentário, como a Agência está propondo. Neste particular, observou que na rubrica de Gestão Administrativa não foi apresentada proposta de revisão das despesas com pessoal, tendo sido pleiteada apenas a redução de 5,3% em Outras Despesas Administrativas. Mencionou, a título de exemplo, que o Ministério da Economia divulgou dados recentes sobre a economia significativa daquele órgão nas despesas de energia e outros gastos administrativos em função da adoção do regime de *home office*. E questionou, por associação, se não haveria a possibilidade de a Apex-Brasil ser mais “agressiva” em relação à redução de despesas administrativas em geral no novo orçamento proposto, considerando essa condição de trabalho remoto que incorreria em redução de gastos de funcionamento na Agência. Além disso, questionou se no contrato de aluguel da Apex-Brasil estariam embutidos gastos correntes do imóvel e, assim sendo, sugeriu uma possível renegociação contratual. Complementou que todas as sugestões tinham como base a ideia de fazer frente à queda de receitas informada, de forma a compensá-la na mesma proporção com a redução de despesas. Em seguida, reportou-se ao dado apresentado acerca do incremento de 4% nas despesas de pessoal de 2020 em relação ao mesmo período de 2019, tendo havido contratações



no ano anterior, observando que toda a administração pública teve que “pisar no freio”, neste ano, em relação a novas contratações, concursos e reajustes salariais e, ainda que a Agência tenha um tratamento diferenciado nessa questão, seria importante pensar nos reflexos dessas despesas inclusive para o ano que vem. E, por fim, solicitou o apoio da Apex-Brasil a fim de dinamizar a divulgação dos projetos e leilões do PPI por meio de vídeos institucionais de promoção de investimentos em infraestrutura, tendo em vista o desafio de “fazer mais (promoção) com menos (viagens e eventos presenciais)” nos próximos meses.

O **CONSELHEIRO HENRIQUE ÁVILA** parabenizou a Apex-Brasil por estar refazendo suas projeções diligentemente diante da conjuntura adversa atual, principalmente por ser uma Agência dedicada à promoção do comércio exterior e à atração de investimentos, cujas atividades são direcionadas para o *networking* que, neste ano de 2020, teve sua configuração alterada para o ambiente virtual. Afirmou que, desde o início do ano, vê o grande esforço de toda a gestão da Agência para se adaptar a essa nova realidade. Porém, questionou se os ajustes que estão sendo submetidos à aprovação dos membros do CDA poderão ter algum impacto no contrato de gestão firmado em maio, supondo que possa haver alguma incompatibilidade. E, de acordo também com o novo contrato de gestão, tendo em vista o disposto no artigo 16, inciso III, do Estatuto Social da Apex-Brasil, perguntou em que momento o relatório de desempenho do primeiro semestre de 2020 seria submetido ao Conselho. Explicou que sua preocupação era em relação ao prolongamento da situação da Covid-19 e seu impacto direto nas principais ações da Apex-Brasil, trazendo a necessidade de ajuste nas metas do contrato firmado recentemente.

O **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO**, ratificou a importância das questões apontadas pela Conselheira Martha Seillier e pelo Conselheiro Henrique Ávila e indagou se a Apex-Brasil não poderia carrear mais recursos para a promoção de imagem, cuja necessidade se tornou mais premente nos últimos meses (pelas notícias difamatórias relacionadas ao meio ambiente e ao agronegócio brasileiro), considerando a redução de gastos e a dificuldade de execução de uma série de ações anteriormente planejadas devido às circunstâncias impostas pela pandemia.

Diante das manifestações dos Conselheiros, o **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL, SERGIO SEGOVIA**, pediu a palavra, referindo-se, inicialmente, aos comentários da Conselheira Martha Seillier. Sobre a questão relacionada às despesas de pessoal, esclareceu que no ano passado foram demitidos colaboradores que haviam sido admitidos na Apex-Brasil sem processo seletivo e as vagas correspondentes foram preenchidas mediante convocação de pessoal oriundo de processo seletivo, seguindo a orientação do TCU, inclusive. Observou que o mencionado aumento nos gastos com pessoal está sendo monitorado, considerando a queda na arrecadação em 2020, em função da necessidade de respeitar o limite de 25% da receita corrente líquida anual estabelecido no contrato de gestão da Agência. Assim, algumas medidas já foram adotadas para reduzir tais despesas, dentre elas a instituição de contribuição dos colaboradores em relação ao benefício do Plano de Saúde, diminuindo os custos da Agência, e a não implementação do reajuste salarial em 2020, a partir de aditamento do Acordo Coletivo. Sobre a possível redução de outras despesas administrativas, incluindo a sugestão sobre a renegociação do aluguel, explicou que já houve todo um esforço de contenção e diminuição desses gastos, que levou, justamente, à proposição de redução do respectivo orçamento em 5,3%. Assim, considerando a eficiência administrativa que a Apex-Brasil vem perseguindo sistematicamente e diante dos resultados já conquistados, uma maior redução nestes custos não estaria necessariamente isenta de gerar prejuízos administrativos. Com relação ao aluguel, a Apex-Brasil já negociou com o condomínio CNC e, após



tais tratativas, o valor pago hoje pela Agência ficou menor que o aluguel padrão dos demais espaços do CNC. Ainda nesse aspecto, também foi levantada a hipótese de se estudar a “devolução” de dois ou três pavimentos, dos sete que a Agência ocupa, caso a manutenção do regime de trabalho em *home office* após a pandemia fosse pertinente e se mostrasse adequada. Porém, tanto o desconto já obtido no valor do aluguel tenderia a ser perdido quanto a adoção do regime de *home office* ou a proporção de colaboradores a serem mantidos nesta condição ainda não se pode estabelecer, sendo que eventuais espaços “excedentes” poderão ser usados para o projeto ECEX ou mesmo para o PEIEX, com retorno muito vantajoso para a Apex-Brasil, reduzindo gastos com aluguel de salas externas. Afirmou que tudo isso foi pensado e planejado para a melhor tomada de decisão, com intuito de obter mais economia e otimização dos recursos.

Quanto aos pontos levantados pelo Conselheiro Henrique Ávila, o **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** elucidou que o contrato de gestão estabelece a obrigatoriedade de envio dos Relatórios de Desempenho (semestral e anual) da Apex-Brasil ao MRE, para subsidiar a Comissão de Acompanhamento e Avaliação (CAA) na análise do desempenho da Agência, o que foi feito no último mês de agosto. Quanto ao acompanhamento pelo CDA, o artigo 16, inciso III, do Estatuto Social da Apex-Brasil estipula que o Conselho monitore e avalie os relatórios de acompanhamento e avaliação do Plano de Ação da Agência, os quais estão sendo submetidos aos Conselheiros, trimestralmente, na forma do Relatório de Avaliação Estratégica (RAE), juntamente com os demais assuntos constantes das pautas das reuniões ordinárias. Entretanto, complementou que o Relatório de Desempenho poderia também ser enviado aos Conselheiros, caso houvesse interesse. Na sequência, esclareceu que estaria sendo tratada, ainda nesta reunião, a revisão de índices estabelecidos no Plano Estratégico da Apex-Brasil, em decorrência dos efeitos da pandemia sobre as atividades da Agência, e que os termos do contrato de gestão não estão sendo afetados.

Reportando-se ao questionamento do Presidente do CDA, o **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL** aduziu que a área de Marketing da Agência foi reorganizada na sua gestão e algumas licitações afetas ainda estão sendo finalizadas. Com isso, os recursos que já estão alocados e são suficientes para atender essa finalidade têm previsão de serem aplicados no segundo semestre deste ano, onde o marketing eletrônico e o incremento das ações de divulgação em plataformas digitais estarão contemplados.

O **GERENTE DE GESTÃO ESTRATÉGICA, CESAR CIUFFO**, reforçou que o Relatório de Desempenho se encontra publicado no site da Apex-Brasil, com acesso franqueado, e colocou-se à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais aos Conselheiros.

O **CONSELHEIRO ORLANDO LEITE** elogiou a qualidade das informações prestadas pela Apex-Brasil até o momento e parabenizou a Agência pelo desempenho neste ano de pandemia, que não tem sido um período favorável. Acrescentou que o MAPA está satisfeito com a qualidade dos subsídios enviados e que não haveria necessidade de receber informações adicionais, pois considera que o material disponibilizado permite uma correta avaliação do que é feito pela Apex-Brasil.

O **PRESIDENTE DO CDA, ERNESTO ARAÚJO**, agradeceu as manifestações e sugeriu que a Apex-Brasil faça o envio dos Relatórios de Desempenho de forma *ad hoc*, aos Conselheiros que assim o solicitarem. Com relação ao tema de marketing e promoção da imagem, aventou a possibilidade







de, na próxima reunião do Conselho, ser previsto um item específico para ampliar a discussão desse assunto, no sentido de haver uma estratégia específica de marketing por parte da Apex-Brasil, considerando a sua natural vocação para atuar na promoção de ações de divulgação que fortaleçam a imagem do País, dentro da estratégia global de incrementar o “marketing Brasil”. Assim, sugeriu que seja informado o status atual das ações de marketing da Agência e que se apresentem ideias para o aperfeiçoamento e incremento dessas ações.

Na sequência, o **PRESIDENTE DO CDA** reportou-se ao próximo tópico da pauta, acerca da aprovação da proposta de revisão do Orçamento-Programa de 2020 da Apex Brasil, solicitando à **SECRETÁRIA EXECUTIVA ANA ELVIRA** que procedesse à leitura da **Resolução CDA nº 05/2020**.

Após a leitura, o **PRESIDENTE DO CDA** perguntou aos Conselheiros se haveria alguma manifestação ou destaque sobre a proposta apresentada, ao que todos responderam negativamente. E, assim sendo, declarou aprovada a **Resolução CDA nº 05/2020**.

O **PRESIDENTE DO CDA, MINISTRO ERNESTO ARAÚJO**, comunicou que teria que se ausentar a partir desse momento, passando a presidência do Conselho ao seu suplente, **CONSELHEIRO SARQUIS JOSÉ BUAINAIN SARQUIS**.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** cumprimentou todos os presentes e passou a palavra ao **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL** para dar início ao próximo tema da pauta.

O **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** convocou o Gerente de Gestão Estratégica para proceder à apresentação do item II.2 da Ordem do Dia.

2. APRESENTAÇÃO DA GERÊNCIA DE GESTÃO ESTRATÉGICA

2.1. Monitoramento do Plano Estratégico 2020/2023 – 2º Trimestre/2020.

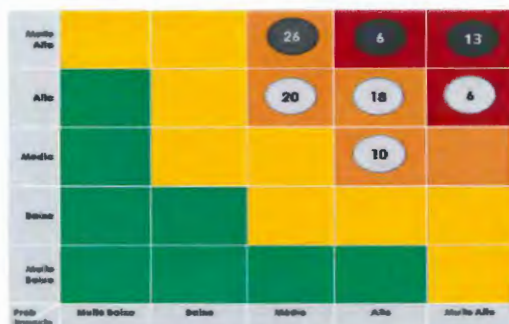
O **GERENTE DE GESTÃO ESTRATÉGICA, CÉSAR CIUFFO**, anunciou a apresentação do acompanhamento do Plano Estratégico reiterando que seriam propostos ajustes das metas estabelecidas para este ano, tornando duas delas mais arrojadas e ajustando outras duas à realidade do nosso contexto empresarial, ante as dificuldades enfrentadas em decorrência da pandemia, além da inserção de novos e inovadores projetos, em linha com as colocações feitas pelo Ministro Ernesto Araújo no começo da reunião.

Após a introdução, o Gerente prosseguiu com a análise conjuntural do 1º semestre de 2020, apontando os principais problemas e riscos estratégicos. Pontuou que o contexto da pandemia paralisou totalmente o calendário de feiras e missões presenciais, provocando o redirecionamento para o formato digital. Aliado a isso, as restrições de viagens impactaram diretamente a atuação das empresas brasileiras no exterior e a recepção de investidores estrangeiros no país. As empresas brasileiras tiveram que focar no mercado interno de forma resiliente. Esses fatos afetaram as ações da Apex-Brasil, gerando diversos problemas com o cancelamento ou postergação de eventos pelos organizadores, além da redução de atendimentos por parte da Agência e dos parceiros conveniados.



ANÁLISE CONJUNTURAL 1º Semestre de 2020

Matriz de Problemas e Riscos Estratégicos



○ Riscos ● Problemas

Principais Problemas e Riscos Conjunturais

- a) Restrição de mobilidade e impossibilidade de realização de eventos presenciais
- b) Foco das empresas no mercado interno e na resiliência empresarial
- c) Investidores em espera (redução de 40% da intenção de investimentos)

Problemas

- a) Cancelamento de parte do Calendário de Eventos
- b) Redução dos atendimentos
- c) Redução de receitas e impacto no orçamento para as ações

Riscos

- a) Postergação de execução dos Projetos Setoriais (Eventos)
- b) Necessidade de aquisição e gestão de fornecedores
- c) Necessidade de revisão metodológica de ações e maior estruturação de processos internos
- d) Impacto de sistemas
- e) Parcerias (prioridade de temas de exportação)
- f) Atraso nas ações de treinamento

Com relação ao monitoramento dos resultados da Apex-Brasil, o **GERENTE CÉSAR CIUFFO** informou que a Agência continua trabalhando intensamente para promover ações qualificadas no intuito de mitigar os impactos da pandemia, bem como fomentar a exportação de bens e serviços e a atração de investimentos estrangeiros diretos. No primeiro semestre de 2020, foram realizadas mais de 100 iniciativas para apoiar as empresas brasileiras e investidores estrangeiros, desde estudos de mercado a rodada de negócios virtuais, de eventos remotos de qualificação para exportação a *webinars* de promoção de investimentos em setores estratégicos da economia brasileira, também em parceria com o PPI. Foram apoiadas 10.808 empresas brasileiras, uma quantidade 8% superior ao mesmo período do ano anterior.

RESULTADOS 1º Semestre de 2020



10.808
Empresas Apoiadas



52%
MPEs



48%
Demais

3.166
Apoiadas em
Ações de
Qualificação

4.445
Apoiadas em
Ações de
sensibilização

102
Apoiadas em Ações de
Internacionalização

5.668
Apoiadas em
Ações de
Promoção

INDICADORES DE IMPACTO

2.999
Exportadoras
atendidas



US\$ 28,3 bilhões
Exportações Apoiadas

89 empresas
Novas Exportadoras

1.393 empresas
Exportaram para Novos
Destinos

1.287 empresas
Exportaram Novos
Produtos

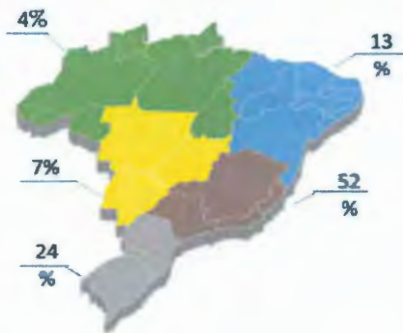
1.294 empresas
Com Crescimento das
Exportações



No contexto da maturidade exportadora dos nossos clientes, o **GERENTE CESAR CIUFFO** afirmou que a Apex-Brasil cumpre sua missão de expandir a base exportadora brasileira, verificando-se que a maior parte das empresas apoiadas eram não-exportadoras, ou seja, não constavam na lista de exportadoras publicada pelo Ministério da Economia nos últimos 4 anos. Na sequência, indicou os 5 principais destinos das empresas apoiadas pela Apex-Brasil, com os valores de suas exportações. Chamou a atenção para a distribuição regional das empresas apoiadas, as quais em sua maioria têm origem nos estados onde estão localizados os Escritórios da Apex-Brasil, o que demonstra a importância da presença dos nossos representantes nessas regiões, em contato direto com o cliente.

RESULTADOS 1º Semestre de 2020

EMPRESAS APOIADAS POR REGIÃO GEOGRÁFICA



5 PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES



POR MATURIDADE

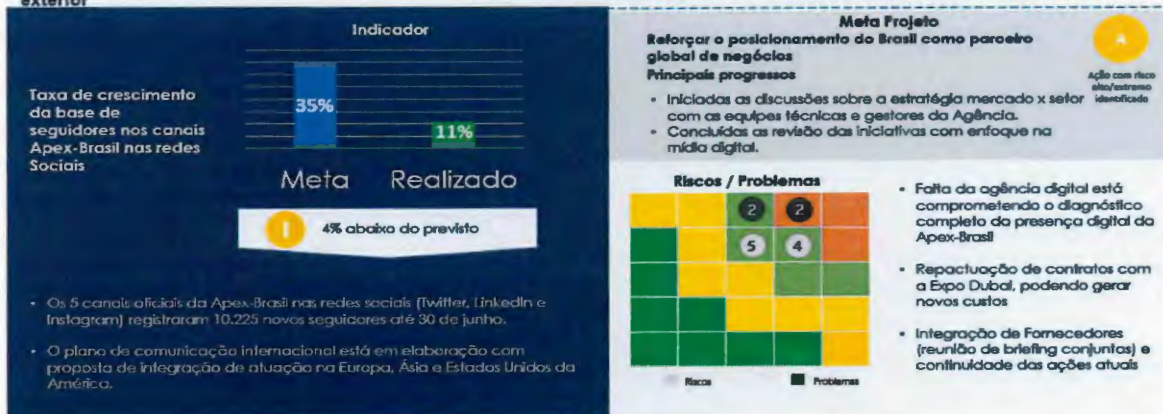
Internacionalizada Experiente	182
Internacionalizada Intermediária	343
Internacionalizada Iniciante	61
Exportadora Experiente	357
Exportadora Intermediária	1.960
Exportadora Iniciante	1.188
Não Exportadora	4.719
Pessoa Física	155

* A classificação por maturidade exportadora segue metodologia própria, baseada na partir da experiência da empresa.

Em seguida, o **GERENTE DE GESTÃO ESTRATÉGICA** apresentou a análise do andamento de cada Objetivo Estratégico, segundo seus indicadores e de acordo com os riscos e problemas enfrentados.

OBJETIVO ESTRATÉGICO 1

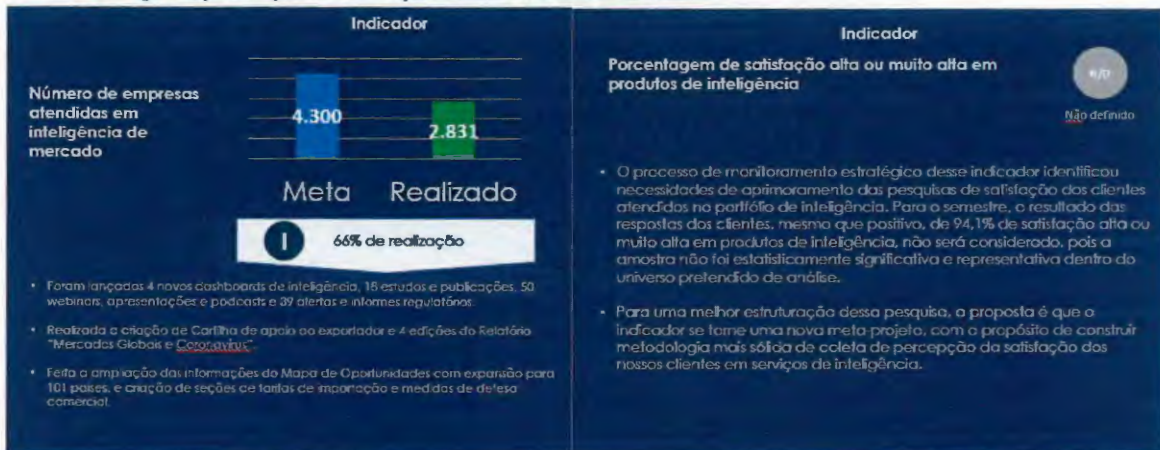
Reforçar o posicionamento do Brasil como parceiro global de negócios e divulgar as oportunidades comerciais no País e no exterior





OBJETIVO ESTRATÉGICO 2

Gerar inteligência para empresas sobre oportunidades e riscos de mercados



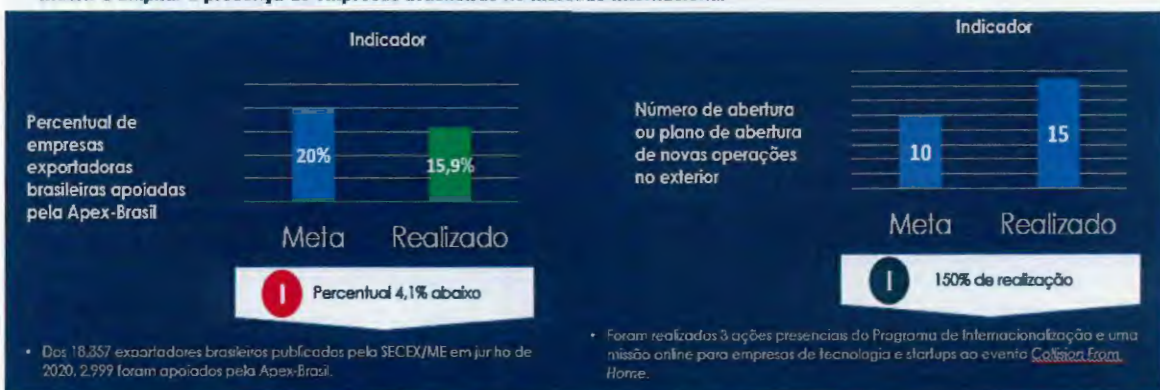
OBJETIVO ESTRATÉGICO 3

Gerar inteligência para empresas sobre oportunidades e riscos de mercados



OBJETIVO ESTRATÉGICO 4

Inserir e ampliar a presença de empresas brasileiras no mercado internacional





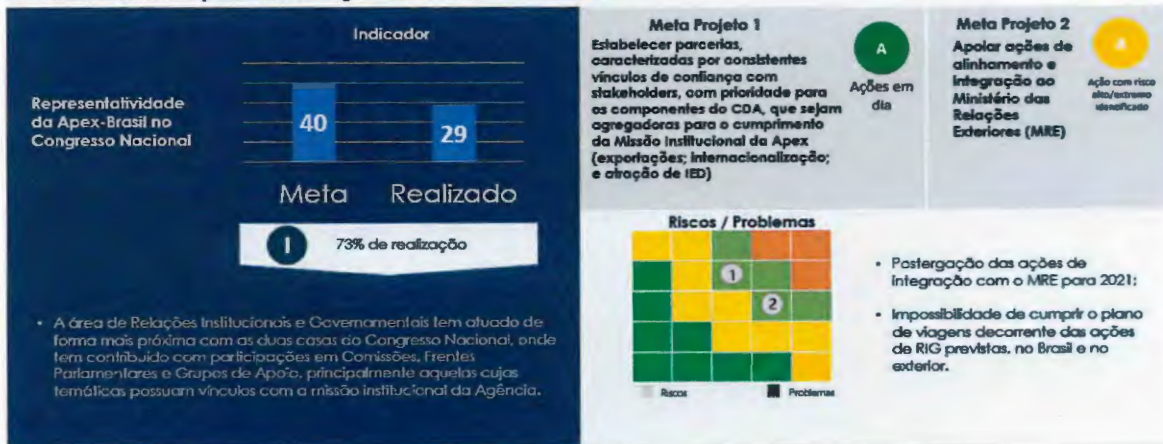
OBJETIVO ESTRATÉGICO 5

Expandir a inserção das empresas brasileiras nas cadeias globais de valor, pela atração de investimentos estrangeiros diretos em setores prioritários



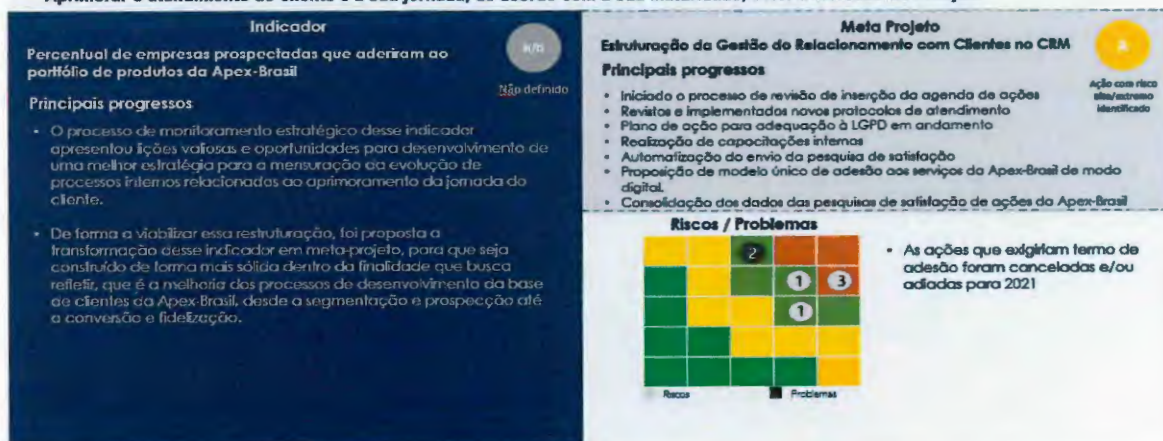
OBJETIVO ESTRATÉGICO 6

Atuar em rede com parceiros estratégicos nacionais e internacionais



OBJETIVO ESTRATÉGICO 7

Aprimorar o atendimento ao cliente e a sua jornada, de acordo com a sua maturidade, setor e mercado de atuação



Handwritten signatures and initials in blue ink.



OBJETIVO ESTRATÉGICO 8

Realizar a transformação digital e consolidar a cultura de inovação

Meta Projeto 1

Desenvolver a Plataforma Digital Multicanal da Apex-Brasil

Principais progressos

- Foi implantada a primeira versão da Plataforma de Investimentos em parceria com o Serviço Federal de Proteção de Dados - Serpro
- Com o início da segunda versão da mesma plataforma, será incrementada com a gestão dinâmica de conteúdos, cadastramento de usuários, atualização dinâmica de indicadores e gráficos
- O Termo de Referência para contratação de Plataforma Digital, está em fase final

Ação com risco alto/extremo identificado

Meta Projeto 2

Implantar a Cultura de Inovação na Apex-Brasil

Principais progressos

- Canal de Inovação
- Trilha para capacitação em Inovação e transformação digital implementada como parte de metas de educação corporativa
- Parceria com Brasa **Hacks** implementada
- Realizadas 2 edições do Diálogos de Inovação
- Firmada parceria com Serviço Federal de Proteção de Dados (SERPRO) para ações de Transformação Digital

Ação com risco alto/extremo identificado

Riscos / Problemas

Amarelo	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde

Processo de contratação pode se estender até o final de 2020, assim a implantação da plataforma digital pode ser adiada para o início do ano seguinte.

Processo de Contratação da Consultoria ou Parceiro de Inovação a ser firmada com Instituto de Pesquisa se estender.

OBJETIVO ESTRATÉGICO 9

Desenvolver colaboradores e líderes e assegurar um ambiente de trabalho justo e de confiança

Indicador

Quantidade média de horas de capacitação por colaborador

Meta	36
Realizado	15,9

44% de realização

A mudança no sistema de trabalho da Agência (adoção de home office) e a suspensão temporária das ações presenciais de capacitação resultaram em desafios de articulação para a revisão dos planos de capacitação e compatibilização com o ensino a distância (EAD)

Meta Projeto

Obter a certificação Great Place to Work

Principais progressos

- A Meta da certificação GPTW está em andamento com previsão de contratação e aplicação da pesquisa para o quarto trimestre de 2020.

Ações em dia

Riscos / Problemas

Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde

Não há problema ou risco relatado.

OBJETIVO ESTRATÉGICO 10

Evoluir o estágio de maturidade da Apex-Brasil em Governança e Compliance

Meta Projeto 1

Evoluir para o nível 3 (Integrado) do Programa de Compliance o estágio de maturidade da Apex-Brasil em Governança e Compliance, até 2023

Principais progressos

- Foi aprovada a alteração do Estatuto Social da Apex-Brasil
- A nova estrutura organizacional (Regimento Interno da Apex-Brasil) está estabelecida e divulgada em Normativos, e no Portal Apex-Brasil
- Os recursos orçamentários para a realização das atividades de **Compliance** são disponibilizados
- Os padrões de conduta estão formalizados e divulgados para a Agência (Código de Ética, Código Disciplinar, Política de Segurança da Informação e Política de Gestão de Riscos; e disponíveis para consulta
- Está em revisão o modelo de competências da Agência
- O detalhamento da cadeia de valor foi concluído e o Portfólio de Processos em finalização

Ações em dia

Meta Projeto 2

Assegurar que a Apex-Brasil estará preparada para a Certificação ISO 9001 até 2023

Principais progressos

- Estudos prévios realizados
- Termo de Referência em elaboração para contratação de consultoria especializada na implantação e definição de escopo para a preparação da certificação

Ações em dia

Riscos / Problemas

Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde
Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde

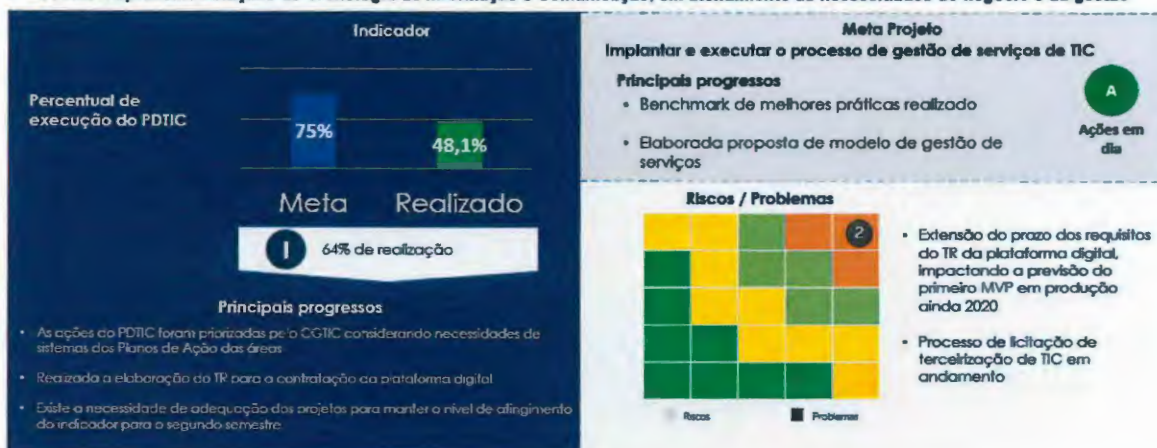
Não há risco ou problema relatado.

SMA
MBL
J



OBJETIVO ESTRATÉGICO 11

Prover e aprimorar soluções de Tecnologia de Informação e Comunicação, em atendimento às necessidades do negócio e da gestão



OBJETIVO ESTRATÉGICO 12

Reduzir despesas e incrementar receitas de modo sustentável



Após demonstrar os resultados do monitoramento do Plano Estratégico 2020-2023 da Apex-Brasil, o **GERENTE CÉSAR CIUFFO** passou a tratar das propostas de alteração do Plano Estratégico e do Plano de Ação 2020.

Inicialmente, apresentou a proposta de revisão dos indicadores quantitativos, englobando a **redução de 20 para 16% do percentual de market share das empresas exportadoras apoiadas neste ano (Objetivo Estratégico 4)** e a **exclusão do compromisso de gerar receita própria de produtos e serviços (Objetivo Estratégico 12)** em 2020, pelos fatores apontados na análise estratégica. Em contrapartida, a Apex-Brasil propõe **augmentar, no Plano de Ação 2020, a meta de novos planos de abertura de operações no exterior (Objetivo Estratégico 4), de 10 para 17, e a meta relacionada ao número de projetos de investimentos facilitados (Objetivo Estratégico 5), de 16 para 20.** Ou seja, estaremos avançando em relação às duas metas que estão sendo incrementadas e retrocederemos um pouco no que se refere às outras metas fortemente afetadas pelo cenário vivenciado hoje devido à pandemia.



PROPOSTAS DE REVISÃO

Indicadores Quantitativos

Objetivo Estratégico 4		Objetivo Estratégico 5	
Indicador	Percentual de empresas exportadoras brasileiras apoiadas pela Apex-Brasil	Indicador	Número de abertura ou plano de abertura de novas operações no exterior
Meta em 2020	20%	Meta em 2020	10
Nova Meta em 2020	16%	Nova Meta em 2020	17
Justificativa	Meta impactada dentro das projeções de desempenho.	Justificativa	Incremento de performance.

Objetivo Estratégico 5		Objetivo Estratégico 12	
Indicador	Número de Projetos de Investimentos Facilitados	Indicador	Taxa de crescimento da receita gerada com produtos e serviços
Meta em 2020	16	Meta em 2020	3,5%
Nova Meta em 2020	20	Nova Meta em 2020	Sem meta de receita própria de produtos e serviços
Justificativa	Incremento de performance.	Justificativa	Meta não alcançável dentro das projeções de desempenho.

Objetivo Estratégico 12		Objetivo Estratégico 12	
Indicador	Índice de sustentabilidade das receitas próprias da Apex-Brasil	Indicador	Índice de sustentabilidade das receitas próprias da Apex-Brasil
Meta em 2020	25%	Meta em 2020	25%
Nova Meta em 2020	Sem meta de receita própria de produtos e serviços	Nova Meta em 2020	Sem meta de receita própria de produtos e serviços
Justificativa	Meta não alcançável dentro das projeções de desempenho.	Justificativa	Meta não alcançável dentro das projeções de desempenho.

Por último, apresentou a proposta de inserção de 5 novas metas-projeto no Plano Estratégico 2020-2023. Explicou que estão sendo contempladas, nessa revisão do planejamento, as ações das Exposições Universais na divulgação do Brasil como parceiro de negócios – um projeto de promoção da imagem e de fundamental importância dentro do contexto internacional. Acrescentou a necessidade de estruturar o programa de *e-commerce*, aproveitando as oportunidades da economia digital, abrangendo ações de sensibilização, mentoria e promoção comercial. Falou também em estruturar o programa de Ensino de Comércio Exterior (ECEX) da Agência, o qual tem como objetivo aumentar a produção técnico-científica relacionada ao comércio exterior no mercado brasileiro. E, além disso, relatou que a Apex-Brasil está promovendo, para o ano de 2021, ajustes nas ações ligadas ao Relacionamento com Clientes e à questão da expectativa de entrega da plataforma digital.

PROPOSTAS DE REVISÃO

Metas Projeto

Objetivo Estratégico	Revisão	Justificativa
1 - Reforçar o posicionamento do Brasil como parceiro global de negócios e divulgar as oportunidades comerciais no País e no exterior	Inclusão da Meta Projeto Utilizar a Participação Brasileira em Exposições Universais	Contemplar as ações das EXPOs na divulgação do Brasil como parceiro de negócios
2 - Gerar inteligência para empresas sobre oportunidades e riscos de mercados	Exclusão do indicador "Percentagem de satisfação alta ou muito alta em produtos de inteligência" e inclusão de meta projeto: Constituir metodologia sólida de avaliação de satisfação dos produtos de inteligência de mercado da Apex-Brasil.	Aprimorar ações e estratégias de avaliação de satisfação dos produtos de inteligência para posterior mentoriação
3 - Ampliar a qualificação das empresas brasileiras e a sua competitividade para o mercado internacional	Inclusão de 2 (duas) metas projeto 1) Estruturar o programa de e-commerce, abrangendo ações de sensibilização, mentoria e de promoção comercial. 2) Estruturar o programa de Ensino de Comércio Exterior (ECEX).	Contemplar, para os próximos anos, as ações específicas para os temas transversais dos demais objetivos estratégicos
7 - Aprimorar o atendimento ao cliente e a sua jornada, de acordo com a sua maturidade, setor e mercado de atuação	Exclusão de indicador: Percentual de empresas prospectadas que aderiram ao portfólio de produtos da Apex-Brasil e inclusão de Meta Projeto Estruturação da Estratégia do Relacionamento com Clientes da Apex-Brasil.	Estruturar ações e estratégias de gestão de clientes para posterior definição dos indicadores a serem mensurados
7 - Aprimorar o atendimento ao cliente e a sua jornada, de acordo com a sua maturidade, setor e mercado de atuação	Revisão das ações previstas na meta projeto Estruturação da Gestão do Relacionamento com Clientes no <u>Customer Relationship Management - CRM</u>	Adequar as ações de 2020 para espelhar a estruturação dos dados no CRM, dentre elas a consolidação dos dados das pesquisas de satisfação dos serviços da Agência
8 - Realizar a transformação digital e consolidar a cultura de inovação	Revisão de ação da meta projeto Desenvolver a Plataforma Digital Multicanal da Apex-Brasil	Adequar devido à necessidade de atendimento às demandas relacionadas à pandemia, a implantação da Plataforma Digital será adiada para o 1º trimestre de 2021

SMS
MM
J



O **GERENTE CÉSAR CIUFFO** finalizou sua apresentação, colocando-se à disposição dos Conselheiros para o esclarecimento de eventuais dúvidas.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** agradeceu a apresentação e abriu a palavra para manifestações dos Conselheiros.

O **CONSELHEIRO ORLANDO LEITE** pediu ao Gerente Cesar Ciuffo para dar mais detalhes sobre a proposta de revisão da meta correspondente à redução do percentual de empresas brasileiras a serem apoiadas pela Apex-Brasil em 2020, bem como esclarecer o significado do indicador “abertura de novas operações no exterior”, ambos vinculados ao Objetivo Estratégico 4.

O **GERENTE CESAR CIUFFO** explicou que o apoio da Apex-Brasil às empresas acontece de forma direta ou terceirizada e, no caso do apoio direto, a atuação é concentrada nos eventos internacionais. Assim, para aumentar a participação no *market share* das exportadoras brasileiras, essas ações teriam que estar ocorrendo normalmente, para que novas empresas ingressassem na base da Agência, de modo a atingir o percentual inicialmente estabelecido de 20% do total de exportadoras brasileiras neste ano. E isso se tornou inviável, tanto para o apoio direto quanto para o atendimento terceirizado feito pelos parceiros estratégicos por meio dos convênios. Por isso estamos propondo o ajuste da meta para 16%, que se enquadra na expectativa atual e se mostra viável tanto para a Apex-Brasil quanto para os parceiros. Lembrou, adicionalmente, que as avaliações de desempenho do pessoal da Agência estão atreladas ao cumprimento das metas do planejamento estratégico, assim como as metas estipuladas nos convênios com os parceiros.

Sobre a abertura de novas operações no exterior, o **GERENTE CESAR CIUFFO** explicou tratar-se do plano de internacionalização de empresas, para que elas sejam inseridas nas cadeias globais de valor. Neste indicador, já houve uma boa performance da Agência e ainda há a possibilidade de aumento desse desempenho até o final do ano. A meta inicial era de apoiar 10 empresas, mas a nova proposta é chegar ao final do ano com 17 atendimentos.

O **CONSELHEIRO ORLANDO LEITE** agradeceu as explicações e anunciou uma última observação. Antes, parabenizou a Apex-Brasil e, em especial, o presidente Segovia, pela iniciativa de fortalecer o PEIEX, criando o PEIEX Agro. Comentou que, nos últimos 2 anos, desde janeiro de 2019, foram abertos 97 mercados, em conjunto com o Itamaraty, mas que não bastava simplesmente “abrir portas”, sendo necessário que “alguém entrasse por elas”. E, dessa forma, o PEIEX Agro tem uma importância fundamental para estimular pequenos e médios produtores a exportar, e aí também os produtores organizados em cooperativas. Nesse sentido, sugeriu que a Apex-Brasil previsse menos ações junto aos grandes *players* da agricultura brasileira, os quais possuem meios de explorar esse canal externo por conta própria, e concentrasse mais esforços no apoio aos médios e pequenos produtores reunidos em cooperativas. Finalizou afirmando acreditar que, seguindo essa linha de atuação, haveria uma nova “onda” de empresas exportadoras.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** concordou com a opinião do representante do MAPA, afirmando ser muito oportuna a orientação de dar mais atenção aos médios e pequenos produtores, os quais têm menos acesso à informação e menos recursos. Em seguida, passou a palavra ao Conselheiro Carlos Abijaodi.

Handwritten signatures and initials in blue ink, including a large signature at the top and initials 'MA' and 'JA' below.



O **CONSELHEIRO CARLOS ABIJAODI** pediu maiores esclarecimentos sobre a proposta de revisão das metas vinculadas ao objetivo estratégico ligado à capacitação das empresas brasileiras.

O **GERENTE CESAR CIUFFO** esclareceu que a Agência está estruturando o chamado Programa de Ensino de Comércio Exterior (ECEX), orientado ao desenvolvimento de capacidades das empresas brasileiras, por intermédio da interação com a Academia e com diversos entes do governo federal para a geração de conteúdo. O diagnóstico realizado pela Apex-Brasil mostra que somente 0,77% das vagas destinadas ao ensino superior no País são referentes a cursos de Relações Internacionais, Comércio Exterior ou Internacionalização. A Agência percebeu, através de *benchmarkings*, que existe uma grande oportunidade de transmitir esses conhecimentos por meios próprios ou de parceiros. Assim, dentro do objetivo estratégico de “ampliar a qualificação das empresas brasileiras e a sua competitividade para o mercado internacional” estão sendo propostas as inclusões de duas metas-projeto associadas ao programa de *e-commerce* e ao projeto do ECEX.

O **CONSELHEIRO CARLOS ABIJAODI** manifestou interesse em obter maiores informações a respeito desses projetos, atestando que a CNI promove ações de capacitação junto à sua base nos 27 estados e, assim, se ofereceu para contribuir com a Apex-Brasil na composição dos programas de qualificação e ensino.

A **CONSELHEIRA LÍGIA DUTRA** agradeceu a apresentação detalhada e parabenizou a Apex-Brasil pelas iniciativas implementadas no primeiro semestre do ano, destacando o Encontro dos Adidos Agrícolas, realizado em conjunto com o MAPA e com o Ministério das Relações Exteriores, considerado um evento importante para visualização, na prática, dos resultados do trabalho dos adidos agrícolas junto ao setor privado. Como reflexo desse encontro, a Conselheira informou que muitas ações estão sendo feitas nos mercados de destino, onde os adidos estão localizados. Corroborou, também, o que foi dito pelo Conselheiro Orlando Leite com relação ao PEIEX Agro, afirmando que essa era uma demanda muito antiga da CNA, visto que é essencial capacitar novos produtores para exportação e, na sua opinião, a adequação do Projeto com os núcleos de Barreiras, na Bahia, e Varginha, em Minas Gerais, foi fundamental. E por fim, reportou-se ao convênio da Apex-Brasil com a CNA, que, como os demais, apresentou muitas dificuldades na execução, tendo que ser completamente replanejado para poder atender as iniciativas. Entretanto, mesmo diante de todas as dificuldades, as metas estão sendo atendidas, não por ter sido feito algo extraordinário, mas porque existe um cenário positivo para as exportações do agronegócio e as empresas no Brasil agarraram essa oportunidade, tendo havido uma adesão muito grande de empresas de pequeno e médio porte, de cooperativas e de empresas de lugares distantes que não têm sequer conectividade adequada para serem atendidas. Afirmou que a questão da conectividade no campo é um desafio para os produtores e que é um bom momento para investir mais nessas ações. Em seguida, a Conselheira referiu-se à situação reconhecida de que todas as entidades estão enfrentando dificuldades para cumprir as metas dos convênios, principalmente em função da ausência de ações presenciais, e sugeriu que fossem revistas as regras de execução desses convênios, buscando soluções criativas e inovadoras para redução dos entraves que, no seu entendimento, considera burocracias que não favorecem os controles e, portanto, sendo suprimidas ou reavaliadas tenderiam a flexibilizar as providências e até diminuir custos.



O **CONSELHEIRO BRUNO QUICK** fez referência ao julgamento, pelo STF, no último dia 23 de setembro, do Recurso Extraordinário 603624 – que questionava a constitucionalidade das contribuições destinadas ao Sebrae, à Apex-Brasil e à ABDI, com base na folha de pagamento das empresas – cuja decisão foi favorável à manutenção das contribuições. Mencionou o trabalho consistente e tempestivo feito para defesa e manutenção das instituições, afirmando que o resultado positivo deveu-se à atuação integrada das entidades envolvidas, com o significativo apoio das demais parceiras de negócios e programas, inclusive o PNCE, revelando o quão mais poderosas são essas parcerias em caráter institucional, de natureza estruturante e sistêmica, onde, de fato, compartilham-se agendas comuns e estratégicas. Nesse particular, manifestou seu entendimento de que essa é uma forma de atuação distinta, que demanda a existência de instâncias integradoras, com uma dinâmica compartilhada em que, além da pactuação de convênios e iniciativas específicas, possam ser alinhadas ações de natureza estratégica. Destacou que esse é um ponto relevante e já trazido pelo Presidente Segovia em outras reuniões recentes, mas observou que não está explícito, por exemplo, no slide que apresentou o objetivo estratégico 7, referente à jornada do cliente, concluindo que essa visão precisa ser reforçada para que o cliente que transita pelas instituições ao longo de sua caminhada, com ênfase nas empresas que buscam a internacionalização, usufrua desse ambiente integrado de modo a cumprir, efetivamente, uma jornada única. Outro ponto citado pelo Conselheiro referiu-se à divulgação dos resultados do apoio às micro e pequenas empresas, corroborando a afirmação de que os pequenos produtores são os que menos têm condição de prospectar, desenvolver, contratar especialistas, contratar serviços de desembaraço etc. E propôs que, nas análises de resultados, os dados fossem segregados não apenas pelo porte, mas também por um parâmetro que indique a atuação das empresas em termos de agregação de valor, distinguindo, por exemplo, se estão sendo referidas *commodities, startups* etc., como todas as instituições que se guiam pelo cliente estão buscando fazer. Por fim, parabenizou a direção, os gestores e todo o corpo técnico da Agência pelas apresentações de elevada qualidade, as quais permitiram ter essa percepção de potenciais aprimoramentos, que o Sebrae pretende desenvolver conjuntamente com a Apex-Brasil. Acatando a sugestão do Conselheiro Bruno Quick, o **GERENTE CESAR CIUFFO** informou que iria prever um maior detalhamento dos dados referentes às micro e pequenas empresas nos próximos relatórios.

O **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** agradeceu os comentários e sugestões dos Conselheiros, ratificando que todos os parceiros devem atuar em sinergia de modo a atender o cliente, tendo bem definida a atuação de cada um nessa jornada, para que não haja “sombreamento” de atividades nem desperdício de recursos financeiros e humanos.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO, CONSELHEIRO SARQUIS**, relembrou a fala do presidente do CDA na abertura da reunião, quando menciona que estamos diante de uma crise que afeta os fluxos de comércio e de investimentos de modo excepcional, onde há muitas incertezas quanto à recuperação da economia. Embora possa ser cogitada a forma da recuperação, os contornos finais desse movimento ainda não estão claros, nem no Brasil e nem no mundo. E o Brasil, especialmente em comércio e em investimentos, depende do mundo, com uma economia que progride dentro de um contexto global. Assim, quando se faz um exercício quadrienal de elaboração da estratégia, todo esse contexto deve ser levado em consideração, evidentemente, e o ajuste de metas do ponto de vista anual, em função de uma conjuntura grave como a atual, pode



fazer parte do exercício. Nesse sentido, é muito importante que se mantenha o foco no atingimento dos objetivos estratégicos, visto que as metas quadrienais se relacionam a esses objetivos e não aos ajustes conjunturais. Quando se define a estratégia, estabelece-se o nível de ambição da organização, ou seja, aonde se quer chegar. Passada uma conjuntura desafiante, é preciso retomar o encaminhamento dos objetivos estratégicos no contexto dos anos seguintes. Na definição da estratégia, não se desenha exatamente a trajetória, que está sujeita a choques e a conjunturas adversas. Assim, reforçou a importância de manter o foco nos objetivos estratégicos, sendo que, evidentemente, a documentação dos fatores que incidem na conjuntura faz parte do exercício que será enriquecido, ano a ano, à medida que se faz o acompanhamento da evolução e da recuperação dos indicadores diante das metas estratégicas, ou seja, muito além dos ajustes diante de uma conjuntura. E, mais uma vez, reportou-se ao discurso do Ministro Ernesto Araújo, ao sugerir que um dos ajustes do orçamento em termos de opções estratégicas poderia ser uma maior alocação ou realocação de recursos para campanhas de divulgação e de marketing, que são mais fáceis de serem executadas e que têm um benefício estrutural relevante e estratégico a médio e longo prazo.

O **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** concordou com as colocações do Ministro Sarquis em relação à manutenção do foco nos objetivos estratégicos, esclarecendo que, em relação ao monitoramento do Plano Estratégico, a Agência tem duas grandes preocupações que motivam a revisão do Plano de Ação Anual. A primeira delas refere-se à necessidade de prestar contas do desempenho de sua gestão à Comissão de Acompanhamento e Avaliação do MRE, ao TCU – na qualidade de órgão de controle externo – e ao próprio CDA, razão pela qual devem ser promovidos, justificadamente, os ajustes pontuais ao planejamento anual, com metas factíveis e com a realocação de recursos orçamentários para outras ações estratégicas. A segunda preocupação é com os colaboradores da Agência, que são avaliados anualmente por meio de um sistema de meritocracia que contempla metas individuais vinculadas aos objetivos e indicadores estratégicos. Assim, não se pode exigir o atingimento de metas inicialmente estipuladas em função de ações que não poderão ser implementadas devido às adversidades conjunturais, como, por exemplo, no caso de metas associadas à realização de eventos e feiras presenciais. Ademais, complementou que outras partes são direta ou indiretamente afetadas pelos compromissos ligados ao Plano de Ação Anual da Apex-Brasil, a exemplo das entidades apoiadas, que não conseguirão cumprir o que foi acordado nos convênios, pelas restrições impostas pela pandemia.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** agradeceu o debate e passou às deliberações do CDA referentes às aprovações das propostas de alterações do Plano Estratégico 2020-2023 e do Plano de Ação 2020 da Apex-Brasil. Solicitou, assim, que a Secretária Executiva Ana Elvira procedesse à leitura das respectivas Resoluções.

Feita a leitura e não havendo qualquer manifestação ou destaque dos Conselheiros presentes, o **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** declarou aprovadas as **Resoluções CDA nº 06/2020** (proposta de alteração do Plano Estratégico da Apex-Brasil para o período 2020-2023) e **nº 07/2020** (proposta de alteração do Plano de Ação 2020), com a concordância de todos.



Em seguida, a palavra foi passada ao **DIRETOR DE GESTÃO CORPORATIVA, EDERVALDO TEIXEIRA**, que convocou a **GERENTE DE RECURSOS HUMANOS, ANGELA TESTA**, para apresentar o novo Plano de Cargos, Carreira e Salários da Apex-Brasil, visando à aprovação pelo CDA.

III – OUTROS ASSUNTOS

1. Apresentação sobre o novo Plano de Cargos, Carreira e Salários (PCCS)

A **GERENTE ANGELA TESTA** iniciou sua apresentação informando que a revisão do Plano de Cargos, Carreira e Salários teve como premissas o estabelecimento de uma política remuneratória sustentável; a aderência ao planejamento estratégico da Agência, desdobrado em metas a serem cumpridas pelos empregados; o fortalecimento da progressão e da promoção do colaborador baseadas em meritocracia; e o fortalecimento da imagem institucional, pela qualidade do capital humano e do conhecimento técnico.

Com relação à estrutura de cargos, informou que houve uma redução. Os cargos efetivos de Analista (Ensino Superior) e Assistente (Ensino Médio), oriundos de processo seletivo público, foram mantidos. Porém, com relação aos cargos de confiança, foram suprimidos os cargos de Supervisor e de Assessor Executivo, em consonância com o Estatuto Social aprovado em 2019. Acrescentou, ainda, que foi instituída a obrigatoriedade, em algumas áreas da Agência, do cargo de gerente ser ocupado exclusivamente por empregados oriundos de processo seletivo público.

PCCS – Estrutura de Cargos

REDUÇÃO DOS TIPOS DE CARGOS

- **Cargos Efetivos**
 - Analista e Assistente
- **Cargos de Confiança (Gestão)**
 - Gerente
 - Coordenador
- **Cargos de Confiança (Assessoramento)**
 - Assessor de Presidência
 - Assessor de Diretoria
 - Assessor de Gerência
 - Secretária Executiva

- Os cargos de gerentes das áreas responsáveis pelas atividades inerentes a **Aquisições, Contratos e Convênios; Competitividade e Ensino; Inteligência de Mercado; Orçamento, Finanças e Contabilidade; Recursos Humanos; e Regional** deverão ser, obrigatoriamente, ocupados por **empregados de cargos efetivos**.
- Nomeação para ocupar cargo de confiança (gestão ou assessoramento) **deverá ser observada a capacidade e cumprimento dos requisitos** pelo nomeado, **conforme a descrição do cargo**.
- É desejável que os ocupantes dos cargos de confiança **permaneçam na posição por até 4 (quatro) anos, podendo ser prorrogado por até igual período**, observados os resultados alcançados.

ATA
[Handwritten signature]
[Handwritten mark]

Em relação à estrutura de salários, explicou que foi feito um amplo estudo de mercado, do qual constatou-se que a tabela salarial vigente é compatível com os valores praticados e, assim, manteve-se o escalonamento da remuneração dos cargos efetivos de analistas e assistentes.



Quanto aos cargos de confiança, tanto de gestão como de assessoramento, a tabela vigente, que continha três faixas distintas, foi reduzida para um único valor, correspondente à faixa inicial anterior.

Quanto ao desenvolvimento na carreira, esclareceu que o Plano vigente previa movimentação salarial dos empregados efetivos por dois mecanismos: a promoção, por mérito; e a progressão, por tempo. Na nova proposta, tanto a promoção quanto a progressão dar-se-ão, exclusivamente, por mérito, a partir do resultado das avaliações de desempenho, que contemplam o atingimento das metas individuais e a avaliação de competências. Alertou que este processo é exclusivo para colaboradores oriundos de processo seletivo público, considerando, inclusive, que os cargos de confiança passaram a ter remuneração fixa.

Por fim, a **GERENTE ANGELA TESTA** fez a ressalva de que tais movimentações estarão condicionadas à disponibilidade orçamentária aprovada pelo Conselho e se colocou à disposição para maiores esclarecimentos.

O **CONSELHEIRO ORLANDO LEITE** questionou se, ao afirmar que as movimentações serão feitas observando-se a disponibilidade orçamentária, a Gerente Angela Testa referiu-se à cláusula pétrea do contrato de gestão da Agência acerca da limitação de gastos com pessoal em 25% da receita líquida anual.

O **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL, SERGIO SEGOVIA**, respondeu positivamente, acrescentando que o novo Plano não só inibe o crescimento vegetativo da folha de pagamento com progressões sistemáticas por tempo de contratação, como também estimula a dedicação no cumprimento das metas por parte dos colaboradores, que buscam estar aptos às progressões e promoções por mérito, desde que o orçamento permita. E reportou-se à preocupação da DIREX em repactuar as metas do Plano de Ação Anual, conforme mencionado anteriormente, tendo em vista os compromissos assumidos pelos colaboradores e as implicações na carreira de cada um.

O **CONSELHEIRO ORLANDO LEITE** parabenizou o presidente Segovia pela iniciativa que, certamente, irá estimular o trabalho e a busca por eficiência na Apex-Brasil, e perguntou se haveria uma estimativa do impacto dos funcionários que estão no exterior na folha de pagamentos da Agência como um todo, diante da alta do dólar neste ano.

O **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** respondeu que não tinha esse valor em mãos, mas que, a despeito do impacto grande com a desvalorização do real, foi tomada a decisão de fixar em dólar os salários dos empregados expatriados, ao contrário do que era feito anteriormente com a conversão do valor fixado em reais, para que não haja perda de qualidade de vida e para que o colaborador não se sinta desestimulado em trabalhar fora do País.

O **CONSELHEIRO HENRIQUE ÁVILA** perguntou se haveria uma estimativa do percentual de colaboradores que poderiam ser promovidos anualmente, dada a limitação imposta pelo teto de 25%.

O **CONSELHEIRO SARQUIS** complementou a pergunta, questionando se haveria projeção sobre como o percentual de gastos com pessoal poderá evoluir nos próximos 2 ou 3 anos, levando em consideração essas promoções por mérito que estariam planejadas.





O **PRESIDENTE DA APEX-BRASIL, SERGIO SEGOVIA**, informou que foi feito, na Agência, um estudo recente que projetou um comprometimento de 24,8% da receita corrente líquida com pagamento de pessoal, caso a economia permaneça sendo afetada pela pandemia por mais tempo. Essa margem muito pequena em relação ao limite dificultaria o processo de promoções que, inclusive, tem maior ou menor peso no orçamento dependendo do nível salarial do analista ou assistente apto para progressão. Por isso, hoje não há como prever quantos colaboradores poderão ser promovidos. Complementou que neste ano não foi implementada nenhuma promoção ou progressão na Apex-Brasil, seguindo a linha do Governo Federal e de outros órgãos que estabeleceram medidas de contenção de gastos. Garantiu, ainda, que a Agência continuará monitorando as despesas, de forma a evitar atingir o limite máximo dos 25%. E ponderou que, apesar do desejo de retribuir a dedicação e o desempenho dos colaboradores que se destacaram nas suas atividades com a merecida promoção ou progressão na carreira, se o índice permanecer em torno dos 24,8% é quase certo que não haverá movimentação salarial por mérito também no próximo ano, pelo risco de ultrapassar o teto estipulado.

O **GERENTE ANDRÉ QUEIROZ** acrescentou a informação de que, no planejamento orçamentário para 2021, está sendo adotada uma premissa inicial, ainda a ser discutida e aprovada pela Diretoria Executiva, de talvez criar uma reserva de 0,5% do custo total da folha de pagamento para possíveis movimentações salariais por mérito. Como em 2020 as progressões e promoções foram suspensas, a ideia seria estabelecer um parâmetro viável para que possam ser contemplados alguns colaboradores em 2021.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** sugeriu que sejam apresentadas projeções da evolução deste indicador dentro do limite de 25%, quando se tratar, nas próximas ocasiões, de temas referentes ao orçamento da Agência.

Por fim, o **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA** manifestou sua opinião de que, senão em 2021, em 2022 o patamar de arrecadação da CSO volte a se estabilizar, com a recuperação da economia, passada a crise sanitária, sendo que a margem dos gastos de pessoal que se configurava no passado, em torno de 3% em relação ao limite, seria suficiente para a Agência efetivar o sistema de desenvolvimento de carreira dos colaboradores com base na meritocracia, conforme está sendo proposto.

Em seguida, o **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** passou à deliberação da proposta do novo Plano de Cargos, Carreira e Salários da Apex-Brasil, solicitando à Secretária Executiva Ana Elvira que procedesse à leitura da **Resolução CDA nº 08/2020**.

Após a leitura, sem haver manifestação ou destaque dos Conselheiros presentes, o **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** declarou aprovada a **Resolução CDA nº 08/2020**, com a concordância de todos.

O **PRESIDENTE EM EXERCÍCIO DO CDA, SARQUIS JOSÉ BUAINAIN SARQUIS**, passou ao próximo tópico da pauta, acerca do tema “Preparação do Brasil para a Expo Dubai”, concedendo a palavra ao **DIRETOR DE NEGÓCIOS, AUGUSTO PESTANA**, que convocou o **COORDENADOR DE EXPOSIÇÕES E PROJETOS ESPECIAIS, RAPHAEL NASCIMENTO**, para dar início à apresentação.





2. Preparação do Brasil para a Expo Dubai: atualização e próximos passos

O **COORDENADOR RAPHAEL NASCIMENTO** anunciou que faria uma explanação ao Conselho sobre o andamento dos preparativos para a Expo Dubai, afirmando que organizar a participação brasileira na Exposição não é um desafio trivial, por se tratar do maior evento do mundo, tanto em termos de duração quanto em termos de público presente, mesmo quando comparado à Copa do Mundo e aos Jogos Olímpicos. O evento durará 182 dias, 16 horas por dia, sem fins de semana ou feriados entre 1º de outubro de 2021 e 31 de março de 2022, datas essas estabelecidas após o adiamento devido à pandemia da Covid-19. Alertou que estamos, portanto, praticamente a um ano da data de sua abertura e que essa é a terceira vez que a Apex-Brasil recebe, do governo brasileiro, a missão de liderar a participação do Brasil em Exposições Universais, o que já ocorreu em Xangai (2010) e em Milão (2015). A Expo é um evento de promoção de imagem dos países, onde cada pavilhão visitado transmite a mensagem desejada pelo anfitrião. O pavilhão brasileiro terá a capacidade de receber 20.000 visitantes por dia, que, multiplicados pelos 182 dias de evento, geram uma expectativa de presença de mais de 3,5 milhões de pessoas.



Continuou dizendo que, para se ter um parâmetro da dimensão da oportunidade de promoção de imagem neste evento, o número de visitas potenciais durante uma Expo poderá superar o que o nosso País inteiro recebe de turistas no mesmo intervalo de tempo. Dentre as três áreas temáticas estabelecidas para receber as representações no Parque de Exposições – Mobilidade, Oportunidade e Sustentabilidade – o **Pavilhão do Brasil** está sendo construído no distrito da **Sustentabilidade**, oferecendo uma grande oportunidade de retomar a narrativa brasileira sobre o assunto. Foi definido, pelo grupo gestor composto por diversos ministérios que guiam a participação brasileira na Expo, o tema central do Pavilhão “**Juntos pelo Desenvolvimento Sustentável**”, dividido em três subtemas: “Juntos pela Natureza”; “Juntos pelo Ser Humano”; e “Juntos pelo Amanhã”. Informou, ainda, que a etapa de construção civil do Pavilhão tem data estimada de conclusão em dezembro de 2020 e em maio de 2021 as obras serão retomadas para finalização até agosto, realização de testes finais em setembro, e abertura de portas em 1º de outubro de 2021. Mencionou o enorme esforço que tem sido feito na divulgação das oportunidades do Pavilhão para parceiros governamentais e privados em todas as 27 Unidades

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten mark



da Federação, mediante contatos com estados, municípios, federações, entidades, e mais de uma centena de empresas brasileiras. Por fim, reiterou o que foi dito pelo Presidente Segovia no início da reunião sobre a Expo ser mais uma plataforma à disposição das empresas como estratégia de recuperação no pós-pandemia e sobre o enorme potencial de promoção da imagem do País que o evento contempla, encerrando a apresentação.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** agradeceu a apresentação e elogiou o Presidente Segovia pela iniciativa de trazer informações antecipadas sobre esse importante projeto do interesse de todos.

ENCERRAMENTO

Para encerramento da 3ª reunião ordinária do CDA de 2020, o **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO** passou a palavra ao **PRESIDENTE SERGIO SEGOVIA**, que agradeceu a presença de todos e a colaboração dos Conselheiros com sugestões e apontamentos que permitem que sejam aprimoradas as ações da Apex-Brasil no intuito de fazer melhores entregas e dar cumprimento à sua missão institucional. Por fim, concitou os Conselheiros a se manterem atualizados acerca das realizações da Agência também por meio da leitura do boletim quinzenal – BONAPEX – criado exclusivamente para esse fim, retornando a palavra ao Presidente do CDA em exercício.

O **PRESIDENTE DO CDA EM EXERCÍCIO, SARQUIS JOSÉ BUAINAIN SARQUIS**, agradeceu ao Presidente Sergio Segovia, aos Conselheiros e a toda a equipe da Apex-Brasil, declarando encerrada a reunião.

III- ANEXOS

Integram esta ata os seguintes anexos:

- 1) Slides apresentados na 3ª Reunião Ordinária do CDA;
- 2) Resoluções CDA nº 06/2020, 07/2020 e 08/2020; e
- 3) Lista de presença.

Brasília (DF), 29 de setembro de 2020.

ERNESTO HENRIQUE FRAGA ARAÚJO
Ministro de Estado das Relações Exteriores
Presidente do Conselho Deliberativo

SARQUIS JOSÉ BUAINAIN SARQUIS
Secretário de Comércio Exterior e Assuntos Econômicos do Ministério das Relações Exteriores
Suplente do Presidente do Conselho Deliberativo

ANA ELVIRA MAURMANN
Secretária Executiva
APEX-BRASIL