

**SERVIÇO SOCIAL AUTÔNOMO AGÊNCIA DE PROMOÇÃO  
DE EXPORTAÇÕES DO BRASIL – APEX-BRASIL  
CONSELHO DELIBERATIVO**

**RESOLUÇÃO CDA Nº02/2016**

**Aprova o Plano Estratégico e o  
Caderno de Metas e Indicadores –  
Aprovação referente ao Quadriênio  
2016-2019.**

O **CONSELHO DELIBERATIVO** do Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil - Apex-Brasil, no uso da atribuição que lhe conferem os artigos 9º, II, e 19, inciso II, do seu Estatuto Social.

**CONSIDERANDO:**

- I- o novo arranjo institucional da Apex-Brasil, em decorrência da edição do Decreto nº 8.788/2016, que alterou o Decreto nº 4.584/2003, que instituiu a Apex-Brasil;
- II- o realinhamento dos objetivos estratégicos propostos pela Diretoria Executiva da Apex-Brasil, assim como a necessidade de repactuação das metas e indicadores, como proposto por meio da Resolução da Diretoria nº 10-09/2016.

**RESOLVE:**

- 1) Aprovar o Plano Estratégico da Apex-Brasil na forma do Anexo I, assim como as Metas e Indicadores, em consonância ao Anexo II.
- 2) Esta Resolução entra em vigor nesta data.

Brasília (DF), aos 17 de novembro de 2016.



**JOSÉ SERRA**  
Presidente do Conselho Deliberativo  
Apex-Brasil



## **Anexo I**



# Plano Estratégico 2016-2019

## Objetivos Estratégicos e Metas

Revisão - Decreto 8.788 de junho/2016

Objetivos, Descrições e Conceitos

## Apex-Brasil

Roberto Jaguaribe Gomes de Mattos  
PRESIDENTE

André Marcos Favero  
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Francisco de Assis Leme Franco  
DIRETOR DE GESTÃO CORPORATIVA

### SEDE

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

© 2016 Apex-Brasil

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

## ÍNDICE

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

## Introdução

---

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

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

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



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

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

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

## 1. Descrição dos Objetivos Estratégicos

### 1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

#### **a) Aumento das exportações das empresas brasileiras**

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

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

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

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

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

#### **b) Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE GOVERNANÇA E PROCESSOS

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DA UTILIZAÇÃO DE RECURSOS

**a) Promoção da cultura de excelência com foco no desenvolvimento das pessoas**

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

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

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

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

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

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

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

## 2. Metas Globais da Apex-Brasil

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

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

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
1	Número de Empresas Atendidas em Qualificação	4.312	6.470	6.946	7.995
2	Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial	6.860	6.507	6.659	6.814
3	Número de Empresas Atendidas em Internacionalização	175	192	211	232
4	Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados	100	110	120	130
5	Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil	15	20	22	24
6	Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil	60%	65%	70%	75%
7	Número de Países com Ações Integradas	15	30	40	50
8	Percentual de Despesa Administrativa (Limite Máximo) PDA = Despesa Administrativa / Receita Corrente Líquida (RCL)	9%	9%	9%	9%
9	Percentual de Despesa de Pessoal (Limite Máximo) PDP = Despesa de Pessoal / Receita Corrente Líquida (RCL)	25%	25%	25%	25%

## **Indicadores de Negócio**

### **Indicador 1: Número de Empresas Atendidas em Qualificação.**

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

### **Indicador 2: Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial**

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

### **Indicador 3: Número de Empresas Atendidas em Internacionalização.**

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

### **Indicador 4: Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados**

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

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

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

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

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

### ***Indicador 7: Número de Países com Ações Integradas***

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

### **Indicadores de Gestão**

#### ***Indicador 8: Percentual de Despesa Administrativa***

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

#### ***Indicador 9: Percentual de Despesa de Pessoal***

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



## Anexo II



## CADERNO DE INDICADORES

**Para o cálculo dos indicadores serão utilizadas, conforme o caso, as seguintes fontes de dados:**

1. Sistema de controle empresarial utilizado pela Apex-Brasil para administrar todos os pagamentos e receitas, além do controle orçamentário aprovado no conselho e os respectivos controles contábeis;
2. Sistema de gerenciamento de projetos utilizado para o acompanhamento dos convênios e projetos próprios da Apex-Brasil. Nos convênios, a alimentação dos dados é realizada pelos gerentes dos projetos em cada entidade. As principais informações encontradas são:
  - Projetos e as suas respectivas vigências;
  - Ações e eventos planejados e executados;
  - As NCMs e NBS apoiadas;
  - As empresas apoiadas;
  - A movimentação financeira;
  - As metas e objetivos.
3. Pesquisas de Satisfação das empresas participantes em eventos promovidos pela Agência por meio de pesquisa realizada pela Unidade de Relacionamento com o Cliente da Apex-Brasil e/ou empresa terceirizada;
4. Sistema de gestão de relacionamentos com Clientes - CRM da Apex-Brasil, para o cadastro e acompanhamento das informações relativas aos atendimentos qualificados e aos anúncios de investimentos facilitados.
5. Os dados são tratados e unificados por meio de ferramenta de *Business Intelligence*.
6. Todos os indicadores terão apuração semestral (de janeiro a junho) e Anual (de janeiro a dezembro) conforme sua fórmula de cálculo.

## 1. Número de Empresas Atendidas em Qualificação

O indicador refere-se à quantidade total de empresas atendidas pela Apex-Brasil em ações de qualificação nas suas diversas soluções (ações presenciais e à distância), com o objetivo de incrementar a competitividade das empresas brasileiras, preparando-as para os desafios do mercado internacional nas linhas de negócio de promoção de exportações, internacionalização e atração de investimentos estrangeiros diretos. As ações que compõem esse indicador são do tipo:

- Ações de Qualificação<sup>1</sup>
- Ações de Sensibilização<sup>2</sup>

O objetivo deste indicador é permitir o acompanhamento da ampliação da base de empresas envolvidas e beneficiadas com os serviços da Agência, qualificando-as em sua atuação na busca de inserção no mercado internacional e na atração de investimento estrangeiro direto.

Será considerada como empresa qualificada aquela que participa dos projetos e ações abaixo listados (porém não limitado a):

- Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX)
- Oficinas de Competitividade
- Passaporte para o Mundo
- Sustentabilidade
- Inter-Com
- Ações de Sensibilização
- Design Export
- Atração de Investimentos
- Brasil Mais Produtivo

Caso uma empresa seja atendida em mais de um serviço, ela só será contabilizada uma única vez (sem duplicação) por meio do CNPJ – 8 dígitos e/ou CPF – 9 dígitos.

### ▫ **Indicador**

NEA.Q – Número de Empresas Atendidas em Ações de Qualificação.

### ▫ **Fórmula de medição**

$$NEA.Q = \sum N^{\circ} \text{ de Empresas Atendidas em Ações de Qualificação } (t)$$

<sup>1</sup> Capacitações, consultorias e assessorias oferecidas com o objetivo de incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas, preparando-as para os desafios do mercado internacional.

<sup>2</sup> Ações que buscam despertar a atenção e o interesse do empresariado brasileiro para o tema da exportação, como seminários e palestras na qual são apresentadas ferramentas de apoio que configuram um esforço para captação de novos clientes para a Apex-Brasil.



**MINISTÉRIO  
DAS RELAÇÕES EXTERIORES**



Na qual (t) = ano de apuração dos resultados

⊗ **Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
1	Número de Empresas Atendidas em Qualificação	4.300	6.500	7.000	8.000

## 2. Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial

O indicador refere-se à quantidade total de empresas brasileiras que participam das ações de promoção de exportações promovidas pela Agência, nacional e internacionalmente, sinalizando o esforço finalístico da Agência no cumprimento de sua missão institucional.

O objetivo do indicador é permitir o acompanhamento do número de atendimentos das empresas participantes nos projetos e ações da Apex-Brasil de promoção comercial, dentre eles (porém não limitado a):

- Projetos Setoriais
- Ações de Promoção de Exportação
- Atendimento pelos Escritórios Apex-Brasil no Exterior em promoção de exportação

São consideradas empresas atendidas todas aquelas empresas que participaram de ações da Apex-Brasil no período de mensuração dos resultados, desde que devidamente registradas nos sistemas de gestão da Apex-Brasil (ex.: Fênix e CRM).

Caso uma empresa seja atendida em mais de um serviço, ela só será contabilizada uma única vez (sem duplicação) por meio do CNPJ – 8 dígitos e/ou CPF – 9 dígitos.

### ▣ Indicador

NEA.PC – número de empresas atendidas em promoção comercial pela Apex-Brasil

### ▣ Fórmula de medição

**NEA.PC**

$$= \sum N^{\circ} \text{ de Empresas Atendidas em Ações de Promoção Comercial}(t)$$

Na qual (t) = ano de apuração dos resultados

### ▣ Metas Propostas:

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
<b>2</b>	Número de Empresas Atendidas no Programa de Promoção Comercial	6.900	6.500	6.700	7.000

### 3. *Número de Empresas Atendidas em Internacionalização*

O indicador refere-se à quantidade total de empresas brasileiras que participam de ações de consultoria e assessoramento das unidades da Apex-Brasil no Brasil e no exterior. Esse indicador visa acompanhar o aumento do atendimento das empresas atendidas pela Agência nas ações específicas que proporcionam às empresas diferencial competitivo para a internacionalização de seus negócios.

Caso uma empresa seja atendida em mais de um serviço de internacionalização, ela só será contabilizada uma única vez (sem duplicação) por meio do CNPJ – 8 dígitos e/ou CPF – 9 dígitos.

▫ **Indicador**

NEA.I – Número de empresas atendidas em internacionalização

▫ **Fórmula de medição**

**NEA.I**

$$= \sum N^{\circ} \text{ de Empresas Atendidas em Ações de Internacionalização (t)}$$

Na qual (t) = ano de apuração dos resultados

▫ **Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
<b>3</b>	Número de Empresas Atendidas em Internacionalização	180	200	220	240

### 5. *Número de Projetos de Investimentos Facilitados pela Apex-Brasil*

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

O objetivo deste indicador é impulsionar a capacidade de atendimento de projetos de investimentos da Apex-Brasil, consolidando o Brasil como um mercado atrativo para investimentos e negócios.

Serão considerados projetos facilitados aqueles que participam das ações de promoção de investimentos na qual a Apex-Brasil atue e que tenham anúncios abaixo listados (porém não limitados a):

- Investimento estrangeiro em um fundo gestor brasileiro;
- Investimento de fundo nacional ou estrangeiro em empresa ou *startup* brasileira;
- *Joint-venture* ou parceria tecnológica entre uma empresa brasileira e outra estrangeira;
- Investimento estrangeiro em nova planta produtiva ou ampliação de planta existente;
- Investimento de empresa estrangeira em projeto ou centro de P&D.

#### • **Indicador**

NPIF – número de projetos de investimentos facilitados pela Apex-Brasil.

#### • **Fórmula de medição**

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

Na qual (t) = ano de apuração dos resultados

#### • **Qualificadores do indicador:**

A título de melhor entendimento dos resultados, além do resultado global, os Relatórios de Acompanhamento do Contrato de Gestão trarão também informações adicionais do NPIF conforme os tipos de investimentos listados a seguir:

- Investimento estrangeiro em um fundo gestor brasileiro;
- Investimento de fundo nacional ou estrangeiro em empresa ou *startup* brasileira;
- *Joint-venture* ou parceria tecnológica entre uma empresa brasileira e outra estrangeira;
- Investimento estrangeiro em nova planta produtiva ou ampliação de planta existente;





**MINISTÉRIO  
DAS RELAÇÕES EXTERIORES**



**ApexBrasil**

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO  
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS 

- Investimento de empresa estrangeira em projeto ou centro de P&D.

iii **Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
5	Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil	15	20	22	24

## 6. Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil

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

O índice será calculado através da aferição de 4 categorias: “ambiente de negócio do evento” com 40% de peso e demais categorias “organização”, “infraestrutura” e “atendimento” com 20% de peso cada. O foco da pesquisa é sobre a geração de negócios pelas empresas participantes e a satisfação geral do cliente.

### ▣ **Indicador**

IPRA - Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil

### ▣ **Fórmula de medição**

$$IPRA = M^{pod}Rel (t) \times 100$$

Na qual:

(t) = ano de apuração dos resultados

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

### ▣ **Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
6	Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil	60%	65%	70%	75%

## 7. Número de Países com Ações Integradas

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

Para apuração deste indicador cada país será contado apenas uma vez no período de análise, ainda que haja integração com diversos postos do MRE no mesmo país e/ou diversas ações de tipos diferentes.

### Indicador

NPAI - Número de Países com Ações Integradas

### Fórmula de medição

$$NPAI = \sum N^{\circ} \text{ de } PPromo + N^{\circ} \text{ de } PInv + N^{\circ} \text{ de } PInt (t)$$

Na qual:

Nº de PPromo = Nº de Países com Ações de Promoção em conjunto com entes do MRE

Nº de PInv = Nº de Países com Atendimento de Atração de Investimento em conjunto com entes do MRE

Nº de PInt = Nº de Países com Atendimento de Internacionalização em conjunto com entes do MRE

(t) = ano de apuração dos resultados

### Metas Propostas:

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
7	Número de Países com Ações Integradas	15	30	40	50

### 8. *Percentual de Despesa Administrativa*

Esse indicador refere-se à relação entre as despesas administrativas efetuadas no Brasil e no exterior e o total da Receita Corrente Líquida (RCL). O objetivo desse indicador é permitir o acompanhamento da performance da Agência, em especial o controle e manutenção das despesas com custeio administrativo em nível patrimonial adequado à sua manutenção, assegurando-se os recursos necessários para aplicação nas ações finalísticas ou de negócios.

Para fins deste indicador compreende-se como despesas administrativas os gastos não decorrentes de projetos de melhoria operacional e finalísticos, especificamente:

- a) Despesas de manutenção e logística operacional;
- b) Despesas de capacitação e treinamentos;
- c) Despesas de viagens vinculadas às atividades administrativas e treinamentos;
- d) Despesas gerais e administrativas, incluindo serviços prestados por terceiros;
- e) Despesas financeiras (inclui tarifas bancárias) e tributárias.

Não serão contabilizadas como despesas administrativas para fins desse indicador.

- a) Despesas com depreciação e amortização;
- b) Despesas com provisão para perda de ativos;
- c) Despesas de viagens vinculadas às atividades finalísticas;
- d) Despesas relativas a consultorias e auditorias relacionadas às atividades finalísticas;
- e) Despesas com pessoal, encargos e benefícios sociais.

A Receita Corrente Líquida (RCL) corresponde aos valores líquidos das receitas de contribuição social RFB, receitas de serviço, receitas de contratos, receitas de serviços das filiais, receitas operacionais diversas e receitas de aplicações financeiras da Apex-Brasil, considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

#### ▣ **Indicador**

PDA - Percentual de Despesa Administrativa

#### ▣ **Fórmula de medição**

$$PDA = \frac{VtDRDAdm(t)}{VtRCorrente(t)} \times 100$$

Na qual:

VtDRDAdm(t) = Valor total da despesa administrativa da Apex-Brasil em determinado período

VtRCorrente(t) = Valor total da receita corrente líquida no período.



**MINISTÉRIO  
DAS RELAÇÕES EXTERIORES**



**Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
8	Percentual de Despesa Administrativa	9%	9%	9%	9%



### 9. *Percentual de Despesa de Pessoal*

Esse indicador refere-se à relação entre as despesas efetuadas com pessoal da Apex-Brasil no Brasil e Exterior e o total da Receita Corrente Líquida (RCL). O objetivo desse indicador é permitir o acompanhamento da performance da Agência, em especial a adequada alocação financeira em capital humano ou quadro de pessoal.

Compreende-se como despesas de pessoal: as remunerações atribuídas aos membros da DIREX; as remunerações atribuídas a empregados efetivos e de livre nomeação; os valores pagos a título de cessão profissional pela Apex-Brasil; os encargos de natureza trabalhista, previdenciária e fiscal; incidentes sobre as remunerações que sejam de responsabilidade da Apex-Brasil, excetuando-se as multas rescisórias. Não compreende-se como despesas com pessoal aquelas derivadas de terceirizações e consultorias, contratadas com base no Regulamento de Licitações e Contratos da Apex-Brasil.

A Receita Corrente Líquida (RCL) corresponde aos valores líquidos das receitas de contribuição social RFB, receitas de serviço, receitas de contratos, receitas de serviços das filiais, receitas operacionais diversas e receitas de aplicações financeiras da Apex-Brasil, considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

⌘ **Indicador**

PDP - Percentual de despesa de pessoal

⌘ **Fórmula de medição**

$$PDP = \frac{VtDRPessoal(t)}{VtRCorrente(t)} \times 100$$

Na qual:

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

VtRCorrente (t) = Valor total da receita corrente líquida no período.

⌘ **Metas Propostas:**

	DESCRIÇÃO	2016	2017	2018	2019
9	Percentual de Despesa de Pessoal	25%	25%	25%	25%



**MINISTÉRIO  
DAS RELAÇÕES EXTERIORES**



**ApexBrasil**  
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO  
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

**CONSOLIDADO DE INDICADORES E METAS:**

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

