



## MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES

**Ofício nº 09304.000040/2020-63**

Brasília, 31 de março de 2020

**De:** CGPR (Coordenação-Geral de Promoção Comercial)

**Para:** APEXBRA (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos)

**Destinatário:** Almirante Sergio Ricardo Segovia Barbosa

Senhor Presidente,

Faço referência à Carta Apex-Brasil nº 114, de 27 de fevereiro de 2020, pela qual Vossa Excelência encaminha a este Ministério o Relatório Global de Avaliação da Apex-Brasil, referente ao quadriênio 2016-2019.

2. A esse respeito, informo que a Comissão de Acompanhamento e Avaliação (CAA) reuniu-se em 16 e 30 de março do corrente, aprovando o mencionado relatório. O parecer de avaliação conclusiva pertinente, emitido conforme o parágrafo 12º da cláusula décima-sexta do Contrato de Gestão, encontra-se anexo ao presente ofício.

Atenciosamente,

Norberto Moretti

Secretário de Comércio Exterior e Assuntos Econômicos

Ministério das Relações Exteriores

Documento assinado eletronicamente por **Leonardo de Almeida Carneiro Enge**, em

Este documento poder ser certificado através do endereço:

<https://certificador.itamaraty.gov.br/validador?hash=051d4d04f91eb1d81bc16599fab7bfc22232c50d>

Para responder esta mensagem, favor enviar e-mail para o endereço: **scaec@itamaraty.gov.br**

31/03/2020, às 11:32

Este documento poder ser certificado através do endereço:

<https://certificador.itamaraty.gov.br/validador?hash=051d4d04f91eb1d81bc16599fab7bfc22232c50d>

Para responder esta mensagem, favor enviar e-mail para o endereço: **scaec@itamaraty.gov.br**

## Destinatários deste Ofício

APEXBRA (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) presidencia@apexbrasil.com.br

Este documento poder ser certificado através do endereço:

<https://certificador.itamaraty.gov.br/validador?hash=051d4d04f91eb1d81bc16599fab7bfc22232c50d>

Para responder esta mensagem, favor enviar e-mail para o endereço: **scaec@itamaraty.gov.br**

## **Parecer de Avaliação Conclusiva Relativo ao Relatório Global de Avaliação da Apex-Brasil (2016-2019)**

### **1. Apresentação**

Conforme estabelecido nas Cláusulas Décima-Quinta e Décima-Sexta do Primeiro Termo Aditivo ao Contrato de Gestão 2016-2019, celebrado em 3 de setembro de 2018 entre a Apex-Brasil e a União, representada pelo Ministério das Relações Exteriores, a agência apresentou o seu Relatório Global de Avaliação, relativo ao período de 2016 a 2019. O Contrato determina que o Itamaraty deve se manifestar acerca do relatório por meio de parecer de avaliação conclusiva, a ser emitido pela Comissão de Acompanhamento e Avaliação (CAA) do Contrato.

### **2. Mudança de vinculação da Apex-Brasil**

O relatório apresentado recorda que o Contrato de Gestão 2016-2019 foi firmado, inicialmente, em 6 de maio de 2016, com o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que naquele momento representava a União no contrato, no papel de ministério supervisor.

Como lembra o relatório, com a edição do Decreto nº 8.788, de 21 de junho de 2016, o Ministério das Relações Exteriores substituiu o MDIC como órgão supervisor do contrato. Isto ocasionou a revisão da Formulação Estratégica 2016-2019, aprovada pela Resolução do Conselho Deliberativo da Apex-Brasil (CDA) nº 1/2016, de 20 de abril de 2016, que foi substituída pelo Plano Estratégico 2016-2019, aprovado pela Resolução CDA nº 2/2016, de 17 de novembro de 2016. Em consequência disso e da repactuação de metas havida na transição de um plano para o outro, o relatório apresenta os resultados da agência contra a Formulação Estratégica 2016-2019, no período em que esta vigiu, e contra o Plano Estratégico 2016-2019, após novembro de 2016, com foco nos anos de 2017, 2018 e 2019 que, por evidentes motivos, são comparáveis entre si, mas não a 2016.

### **3. Ganhos de eficiência após a vinculação com o MRE**

O relatório afirma que a partir de 2017, com a vinculação ao MRE e de forma alinhada com a orientação estratégica do Ministério, a Apex-Brasil passou a atuar de forma mais ampla e em maior coordenação com os atores relevantes do comércio exterior. Exemplo disso seria o aprofundamento da coordenação com o próprio Itamaraty, que teria permitido a multiplicação das ações da Agência em conjunto com a rede Setores de Promoção Comercial (SECOMs) do ministério nos mercados externos.

A CAA coincide com a avaliação da Agência e assinala que o aprofundamento da coordenação entre Apex-Brasil e Secretaria de Estado permitiu não apenas uma grande expansão das iniciativas e atividades conjuntas como também, em função disso, reduziu substancialmente os custos e aumentou a eficiência da promoção comercial do Brasil nos mercados externos. Tais ganhos de eficiência e racionalização do uso de recursos manifestaram-se em todas as áreas de atuação da agência, ou seja, na promoção de

exportações, no apoio à internacionalização de empresas, na atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) e nas atividades de inteligência e identificação de oportunidades de negócios. No período de vigência do contrato de gestão o número de empresas apoiadas pela Apex-Brasil cresceu substancialmente, com destaque para aquelas atendidas no âmbito dos programas setoriais levados a cabo pela agência, com elevação de 50%.

#### **4. Promoção de negócios**

A Apex-Brasil afirma que suas ações de promoção de negócios no quadriênio 2016-2019 tiveram como objetivo o alcance de quatro objetivos estratégicos, a saber: (a) aumento das exportações das empresas brasileiras; (b) ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior; (c) ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil; e (d) promoção da imagem do Brasil como parceiro de negócios.

Com relação ao primeiro objetivo, a agência afirma ter realizado *“amplas ações de promoção comercial, por meio dos Projetos Setoriais (PS) – parceria com as entidades de representação nacional dos mais diversos segmentos da economia brasileira – e dos seus projetos próprios, como a organização de feiras internacionais multisetoriais, missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira”*. Além disso, destaca a importância de suas ações de qualificação de empresas, notadamente por meio do Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), e de promoção de imagem, com destaque para o Programa de Imagem e Acesso a Mercados do Agronegócio (PAM AGRO). O número de empresas qualificadas expandiu-se entre 2016 e 2018, sofrendo redução em 2019.

Com relação ao segundo objetivo, a agência relata ter expandido o portfólio de ações “ com o objetivo de orientar empresas e parceiros na definição de estratégias para inserção e avanço no processo de internacionalização”, e avalia ter alcançado seus objetivos. Aqui, uma vez mais, o número de empresas quanto no de empresas apoiadas se expande, sofrendo, porém, redução significativa entre 2018 e 2019.

No que diz respeito ao objetivo de atração de investimentos estrangeiros diretos, a Apex-Brasil menciona a realização de dezenas de eventos com o objetivo de fomentar novos negócios e investimentos no Brasil, com destaque para as três edições (em 2017, 2018 e 2019) do “Brazil Investment Forum”, evento de grande porte, frequentado por lideranças políticas, empresários, acadêmicos e imprensa. Entre 2016 e 2019 verifica-se uma forte expansão nos números de eventos realizados, atendimentos prestados a investidores e projetos de investimentos facilitados, bem como no volume de investimentos anunciados. Esses números, porém, mais uma vez sofreram redução entre 2018 e 2019.

A CAA entende que os resultados apresentados para as três categorias acima corroboram o acerto das estratégias adotadas, verificando-se relevante expansão no número de empresas qualificadas, no de empresas apoiadas em internacionalização e no volume de investimentos estrangeiros anunciados como reflexo de ações da agência. A queda nesses indicadores apresentada em 2019 não parece ser reflexo de esgotamento do modelo, mas

sim decorrer de problemas administrativos internos relacionados a trocas no comando da agência no primeiro quadrimestre daquele ano.

Finalmente, com relação ao objetivo de promoção da imagem do Brasil como parceiro de negócios, a Apex-Brasil mencionou a realização da campanha “Be Brasil” (2017-2018), *“uma narrativa unificada, integrada, consistente e contínua para promover o Brasil como parceiro de negócios, a partir de informações sobre os atributos dos produtos e serviços brasileiros, casos de sucesso, oportunidades e dados de inteligência”*, e de ações de comunicação digital, já em 2019, especialmente através da plataforma “Linkedin”. A avaliação dos resultados da Apex-Brasil no atingimento desse último objetivo, porém, fica prejudicada, nos entender da CAA, pela falta de dados quantitativos que permitam a análise comparativa, ano a ano, das ações realizadas.

## **5. Governança e Processos**

A Apex-Brasil informa que suas ações na área de Governança e Processos visaram o alcance dos seguintes objetivos estratégicos: (a) alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE; (b) coordenação com instituições públicas e privadas relacionadas à promoção do comércio exterior; e (c) aperfeiçoamento da governança corporativa e da produtividade dos processos de negócios e de gestão.

Com relação ao primeiro objetivo, a agência informa ter planejado e executado ações integradas com o Itamaraty, com destaque para a área de inteligência, tendo como resultado *“um significativo incremento na sinergia existente entre as ações da ApexBrasil e do MRE em mercados externos”*.

A CAA coincide com a avaliação da Apex-Brasil, que é respaldada pelos números apresentados pela agência. Estes indicam forte expansão na quantidade de ações conjuntas realizadas e de países por elas contemplados ao longo do quadriênio.

Com relação ao segundo objetivo, a Apex-Brasil menciona parcerias realizadas com a EMBRAPA, no âmbito do PAM AGRO; com a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), para apresentar oportunidades de negócios do setor de energia elétrica a investidores potenciais; com o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO), para desenvolver ações conjuntas no sentido de facilitar e promover o acesso dos produtos brasileiros a outros mercados; com o Programa de Parcerias de Investimentos (PPI), para realizar ações no sentido de apresentar aos investidores o portfólio de oportunidades de infraestrutura no Brasil; e com empresas privadas como Alibaba.com e Amazon, no âmbito do programa e-Xport, para estreitar o relacionamento e criar parcerias entre essas empresas e os exportadores brasileiros.

A CAA louva os esforços da Apex-Brasil no sentido de multiplicar suas parcerias, com foco na facilitação de negócios e criação de oportunidades para as empresas brasileiras. Nesse sentido, destaca especialmente os muito bons resultados obtidos da parceria com o PPI, que culminaram com a vitória, em vários leilões de concessão no Brasil, de empresas que haviam sido alvo das ações da agência.

No que diz respeito ao segundo objetivo, a Apex-Brasil relata diversas iniciativas de aperfeiçoamento gerencial tomadas ao longo da vigência do contrato, notadamente a

revisão do Estatuto Social da agência; a elaboração de Programa de *Compliance*; a elaboração e aprovação do Plano Estratégico 2020-2023; a revisão de suas metodologias de gestão de processos e riscos e de sua política de gestão de riscos; a aplicação de nova metodologia de mensuração de resultados institucionais e o aprimoramento do site da página sobre transparência no sítio web da agência. Na área de TI, relata-se a adoção de novas tecnologias e sistemas e a melhoria nos processos de governança, obtendo-se resultados com a substituição dos processos administrativos físicos por documentos digitais e a otimização de processos relacionados ao controle financeiro, contabilidade, patrimônio e gestão de contratos.

A CAA louva os bem sucedidos esforços da Apex-Brasil no sentido de conferir maior institucionalidade, transparência, eficiência e “accountability” aos seus processos administrativos internos.

## **6. Utilização de Recursos**

Segundo a Apex-Brasil, suas ações na área de gestão de recursos humanos e financeiros visaram o alcance dos seguintes objetivos estratégicos: (a) promoção da cultura de excelência com foco no desenvolvimento das pessoas; (b) aumento da disponibilidade de recursos financeiros e humanos para área finalística; e (c) incremento da participação do setor privado no financiamento das atividades finalísticas da agência.

Para o cumprimento do primeiro objetivo, a Apex-Brasil relata a implementação, em 2017, do novo Plano de Cargos, Carreiras e Salários (PCCS), que prevê promoções por mérito e progressão por antiguidade, a serem realizadas anualmente, com base em critérios objetivos de avaliação de competências e produtividade. Tal iniciativa ocorre em paralelo com amplo programa de educação corporativa, com o objetivo de atualizar e capacitar os funcionários da agência.

Quanto ao segundo objetivo, a agência relata a adoção de medidas de racionalização do calendário de pagamentos e das aplicações financeiras; de melhoria nos processos de seleção de fornecedores internacionais, com apoio da rede de SECOMs; e de parcerias com federações estaduais de indústria para baixar o custo de abertura de novos escritórios regionais no Brasil.

Finalmente, com relação ao terceiro objetivo, a Apex-Brasil relata ter revisto, anualmente, a sua estratégia de contrapartidas para os projetos setoriais, com o propósito de aumentar a participação de recursos privados nos projetos coordenados. Como resultado, a agência informa que na maioria dos projetos hoje em vigor os aportes privados são de 60%, e os da agência, de 40%.

A CAA louva a Apex-Brasil pela adoção das medidas mencionadas para os três objetivos estratégicos acima, e considera a sua implementação eficiente como de grande relevância para a racionalização dos recursos humanos e financeiros à disposição da agência,

## **7. Metas e Resultados**

A Apex-Brasil recorda que seus principais resultados no quadriênio foram aferidos por meio de um conjunto de indicadores de desempenho, para os quais definiu-se metas anuais, e que com a alteração da vinculação da agência, em junho de 2016, esse conjunto de indicadores e metas foi repactuado e incorporado ao contrato de gestão por meio do termo aditivo firmado entre a agência e o Itamaraty.

A partir de 2017, portanto, 4 dos 11 indicadores de desempenho inicialmente pactuados no Contrato de Gestão 2016-2019 foram descontinuados, 5 foram remodelados e 2 foram mantidos. A Apex-Brasil apresentou o seguinte quadro-resumo sintetizando as mudanças adotadas e os resultados aferidos em 2016:

Indicador	Sigla	Meta em 2016	Resultado em 2016	Percentual de Atingimento	Status a partir de 2017
Índice de Aceleração das Exportações	IAE	20%	N/D	-	descontinuado
Número de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil	NEA	13.051	12.971	99,4%	remodelado
Participação no Nº de Empresas Exportadoras Brasileiras	PNEE	17,6%	17,2%	97,7%	descontinuado
Número de Empresas Qualificadas	NEQ	6.183	5.784	95%	remodelado
Número de Empresas Apoiadas - Serviços	NES	1.168	1.258	107,7%	descontinuado
Número de Projetos de Investimentos Facilitados	NPIF	20	17	85%	mantido
Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados	NAIQ	100	128	128%	mantido
Índice de Satisfação de Clientes	ISC	90%	94,6%	105,1%	remodelado
Taxa de Investimento em Projetos Finalísticos	TIPF	51,1%	56,3%	110,2%	descontinuado
Taxa de Custeio Administrativo (Limite Máximo)	TCA	34%	27,8%	81,8%	remodelado
Taxa de Custeio de Pessoal (Limite Máximo)	TCP	23%	21,3%	92,6%	remodelado

A CAA considera que os resultados de 2016, apresentados acima, indicam um grau de atingimento geralmente próximo do esperado. A descontinuação do conjunto de indicadores adotados naquele ano, porém, não permite a análise de sua dinâmica ao longo



dos quatro anos do contrato. Por esse motivo, analisar-se-á a seguir, em maior detalhe, os indicadores e metas posteriores à reestruturação e os resultados apresentados em 2017, 2018 e 2019.

**Indicador 1 - Número de empresas atendidas em qualificação:** mede o 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.

O número de empresas atendidas expandiu-se significativamente de 2017 para 2018, tendo as metas estabelecidas para ambos os anos sido largamente superadas. Em 2019, o resultado anualizado ficou aquém da meta e houve uma importante queda no número de empresas atendidas, voltando-se aos níveis de 2017.

A CAA avalia positivamente as ações desenvolvidas pela agência, no último ano, no sentido de valer-se de critérios mais rigorosos para a definição do perfil de empresas aptas a aderir ao programa; de aperfeiçoar o processo de escolha de parceiros para a execução do PEIEX (universidades, parques tecnológicos e fundações); de melhorar a comunicação com os Núcleos; de capacitar técnicos da Apex-Brasil e do PEIEX; e de colher a avaliação das empresas atendidas pelo PEIEX. Espera-se que com a continuidade dessas iniciativas os resultados voltem a igualar ou superar as metas estabelecidas.

**Indicador 2 - Número de empresas atendidas em promoção comercial:** mede a quantidade total de empresas brasileiras que participam das ações de promoção de exportações promovidas pela agência, nacional e internacionalmente.

O número de empresas atendidas expandiu-se significativamente entre 2017 e 2019, tendo as metas estabelecidas para todos os anos sido amplamente superadas. Ao notar positivamente o atingimento e superação das metas anuais, a CAA recomenda sua futura revisão para patamares mais ambiciosos nos próximos anos.

**Indicador 3 - Número de empresas atendidas em internacionalização:** mede a quantidade total de empresas brasileiras que participam de ações de consultoria e assessoramento das unidades da Apex-Brasil no Brasil e no exterior.

O número de empresas atendidas expandiu-se significativamente de 2017 para 2018, tendo as metas estabelecidas para ambos os anos sido largamente superadas. Em 2019, em que pese o resultado anualizado também ter superado a meta estabelecida, houve significativa queda no número de empresas atendidas.

A CAA nota positivamente a larga superação das metas anuais, creditadas pela Apex-Brasil ao “ajuste do portfólio da internacionalização”, notadamente ao seu programa de “workshops” específicos para a construção de planos de internacionalização e ao “curso de estratégia para internacionalização”, que teriam gerado grande interesse das empresas.

Além disso, destaca a importância de suas missões de internacionalização, que promovem a imersão das empresas atendidas em seus mercados-alvo.

Ao reconhecer o trabalho realizado pela agência, a CAA avalia que os resultados obtidos sugerem a necessidade de revisão das metas para patamares substancialmente superiores ou mais ambiciosos.

**Indicador 4 - Número de atendimentos a investidores estrangeiros qualificados:** mede a quantidade de atendimentos a investidores estrangeiros - empresas ou investidores em participação. O indicador não sofreu alteração na repactuação contratual, de modo que os dados de 2016 podem ser comparados aos demais.

O número de empresas atendidas expandiu-se significativamente de 2016 a 2018, tendo as metas estabelecidas para ambos os anos sido largamente superadas. Em 2019, o resultado anualizado ficou bastante acima da meta, mas o número de atendimentos caiu a nível inferior ao de 2017.

A CAA avalia que a louvável superação das metas anuais recomenda a sua revisão para patamares mais ambiciosos em anos vindouros.

**Indicador 5 - Número de projetos de investimento facilitados pela Apex-Brasil:** mede o número de projetos de investimento anunciados que utilizaram serviços de facilitação da Apex-Brasil, e/ou de seus parceiros, no processo de decisão do investimento.

Entre 2017 e 2019, o número de projetos de investimento facilitados pela Apex-Brasil expandiu-se em 20%, tendo as metas sido cumpridas (2017) ou superadas (2018 e 2019).

A CAA nota, com satisfação, o bom desempenho da Apex-Brasil nesta atividade.

**Indicador 6 - Índice de percepção de relevância das Ações da Apex-Brasil:** mede o grau de percepção, por parte das empresas, da relevância das ações realizadas diretamente pela Apex-Brasil no período, através de pesquisas de satisfação.

O indicador apresentou evolução constante entre 2017 e 2019, passando de 89% a 93%. Ao notar com satisfação e muito bom desempenho alcançado, a CAA sugere que no futuro este indicador seja refinado em maior número de subcategorias, de modo a permitir avaliar com mais clareza em que áreas se deve buscar maior aprimoramento.

**Indicador 7 - Número de países com ações integradas:** mede o número de países em que foram realizadas ações conjuntas entre Apex-Brasil e MRE, tendo em vista o compartilhamento de recursos físicos, financeiros, de pessoal e logísticos, e no contexto dos esforços de coordenação e integração entre ambas as instituições.

O número de países onde se realizaram ações conjuntas elevou-se muito expressivamente, passando de 41, em 2017, para 89 em 2019. Tais resultados superaram largamente as metas

anuais, e parecem decorrer diretamente da diretriz estratégica de coordenação emanada pelo Ministério das Relações Exteriores e pela Diretoria Executiva da Apex-Brasil.

A CAA louva a Apex-Brasil pelos resultados alcançados e sugere que, no futuro, as metas contemplem não apenas o número de países com ações integradas, mas também o próprio número de ações integradas, o que parece refletir mais fielmente os resultados dos esforços conjuntos de integração.

A CAA sugere, ainda, que um futuro indicador de número de ações integradas nas metas seja desagregado de acordo com o tipo da ação executada, tal como feiras, atividades de atração de investimentos, inteligência comercial, outras atividades de promoção comercial, de modo a possibilitar a identificação de padrões e assim facilitar os esforços de integração de sistemas gerenciais e de atendimento a clientes da Apex-Brasil com os do Itamaraty.

**Indicador 8 - Percentual de despesa administrativa:** mede a relação entre as despesas administrativas efetuadas no Brasil e no exterior e o total de Receita Corrente Líquida.

O índice se manteve substancialmente abaixo do teto estabelecido como meta (9%) para os três anos analisados, oscilando entre 5 e 6,5%. Os números indicam eficiência administrativa superior à esperada, o que se coaduna com a avaliação da agência de que se estariam obtendo ganhos de eficiência por meio da revisão e maior controle dos contratos de custeio no Brasil e no exterior.

A CAA avalia positivamente os esforços e resultados obtidos, que permitiram redirecionar recursos das atividades-meio para as atividades-fim da Apex-Brasil. Nesse sentido, sugere que se considere, no futuro, a redução do percentual estabelecido como teto, a fim de incentivar a sedimentação do novo patamar de eficiência administrativa já alcançado.

**Indicador 9 - Percentual de despesa de pessoal:** mede a relação entre as despesas com pessoal da Apex-Brasil no Brasil e no exterior e o total da Receita Corrente Líquida.

A Apex estabeleceu como teto o limite estatutário de 25%, tendo permanecido abaixo desse limite nos três anos analisados. Nota-se, entretanto, que a proporção dos gastos com relação à receita corrente líquida tem aumentado ao longo dos últimos anos, passando de 19,4%, em 2017, para 21% em 2019. Ainda assim, os valores consistentemente abaixo do teto estabelecido indicam eficiência administrativa superior à esperada, e sugerem adequada alocação financeira à manutenção do quadro de pessoal.

Assim como no caso do indicador 8, a CAA louva os esforços e resultados obtidos e sugere que se considere, no futuro, a redução do percentual estabelecido como teto.

## **8. Contrato de Gestão**

A CAA coincide com a avaliação da Apex-Brasil no sentido de que o contrato de gestão 2016-2019 foi instrumento suficiente para garantir a supervisão das atividades da agência pelo Itamaraty.

A CAA está de acordo, ademais, com a avaliação de que os principais objetivos contratuais - constantes da Cláusula Primeira, incisos I ao VII, do contrato de gestão – foram atingidos.

Da mesma forma, avalia que a Apex-Brasil cumpriu com suas obrigações contratuais, destacando-se as previstas nas Cláusulas Quarta e Décima-Sexta do contrato de gestão, e que os resultados do desempenho da Apex-Brasil no período de vigência do contrato foram satisfatórios, com grau de atingimento das metas geralmente superior ao esperado.

Dado o desempenho observado no quadriênio, sugere-se que o novo contrato de gestão, com vigência de 2020 a 2023, estabeleça metas mais ambiciosas e detalhadas para a Apex-Brasil, o que por um lado incentivará a manutenção dos esforços da agência no sentido de aumentar sua eficiência administrativa e a eficácia de suas ações finalísticas, e por outro lado permitirá ao MRE, órgão supervisor do contrato, um acompanhamento ainda mais minucioso de suas atividades.