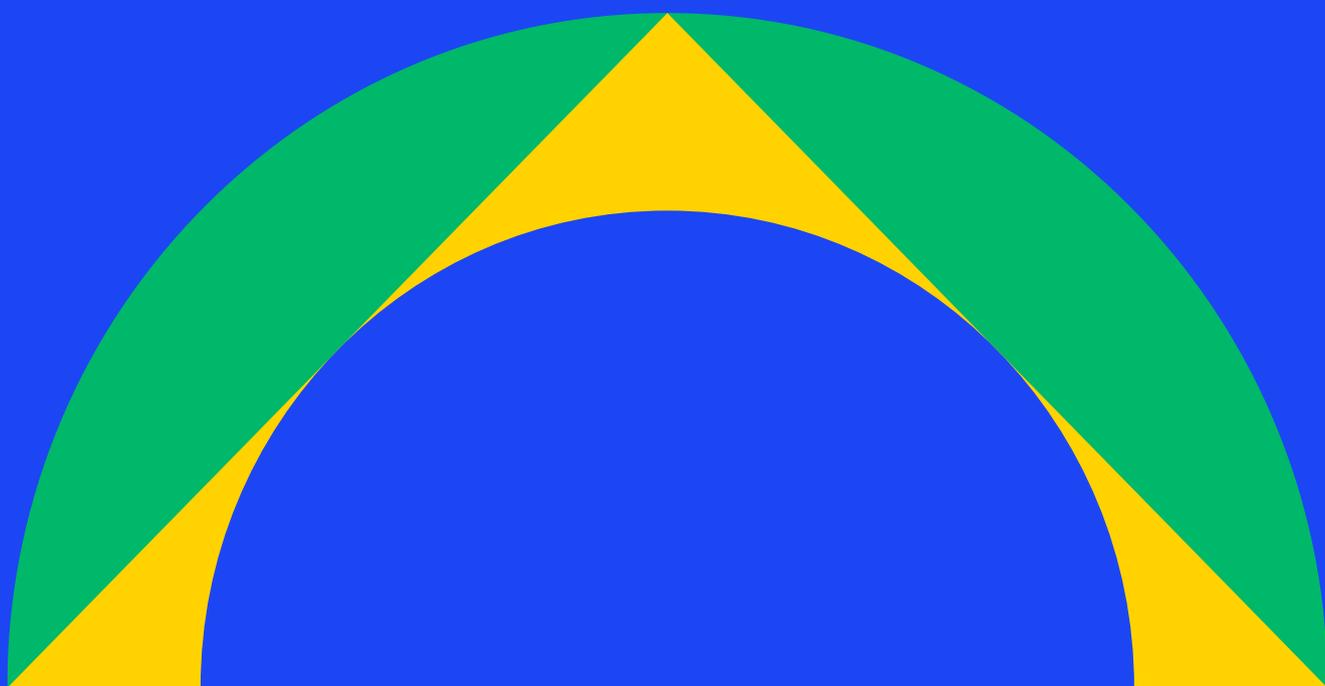
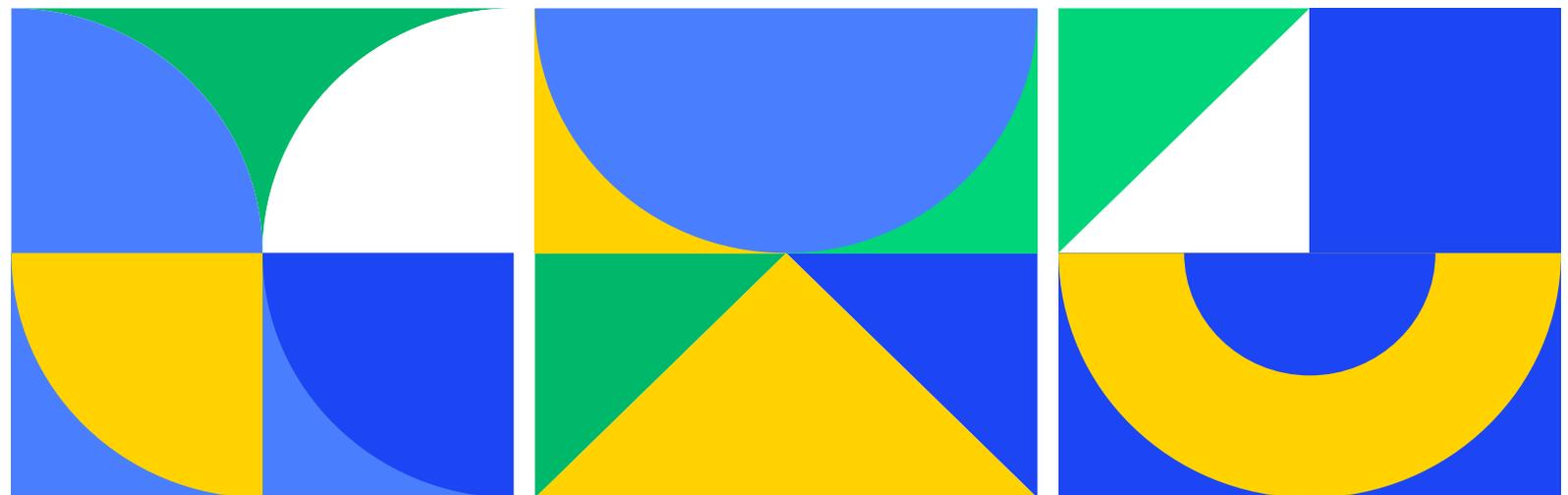


apexBrasil 

# RELATÓRIO DE DESEMPENHO ANUAL

 2023





# RELATÓRIO DE DESEMPENHO ANUAL 2023

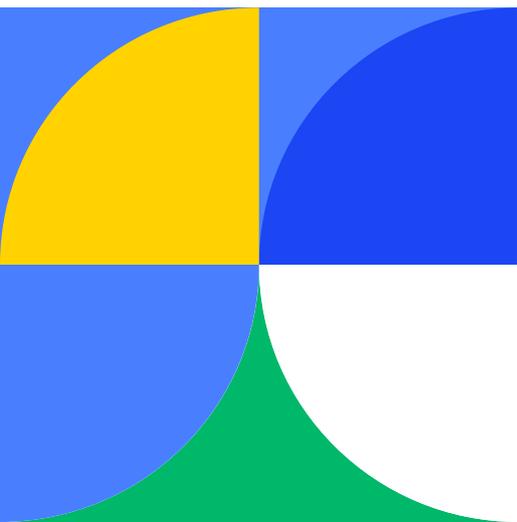
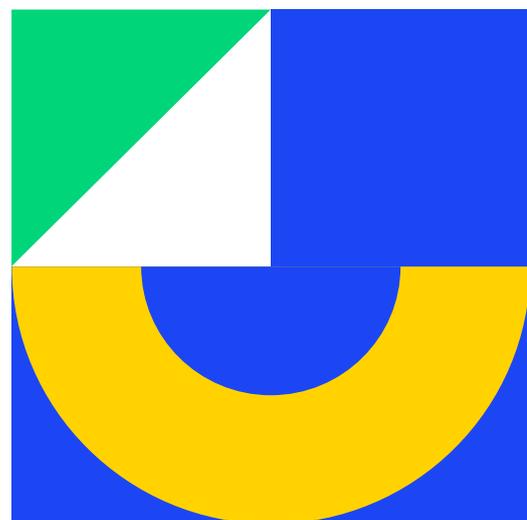
apexBrasil 

SEDE  
Setor de Autarquias Norte, Quadra 5, Lote C, Torre B, 12º ao 18º  
andar, Centro Empresarial CNC, Asa Norte  
CEP 70.040-250  
Brasília - DF  
Tel.: +55 (61) 2027-0202  
Fax: +55 (61) 2027-0263  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)  
E-mail: [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)

© 2024 ApexBrasil

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

# Sumário





<u>Mensagem da Diretoria Executiva .....</u>	<u>4</u>
<u>Sobre esse Relatório.....</u>	<u>11</u>
<u>Visão geral da ApexBrasil .....</u>	<u>13</u>
<u>Quem somos e o que fazemos.....</u>	<u>14</u>
<u>Eixos de atuação.....</u>	<u>17</u>
<u>Nossos Clientes .....</u>	<u>18</u>
<u>Produtos e Serviços .....</u>	<u>18</u>
<u>Parcerias.....</u>	<u>24</u>
<u>Plano Estratégico 2020-2023 .....</u>	<u>27</u>
<u>Governança .....</u>	<u>28</u>
<u>Contrato de Gestão .....</u>	<u>30</u>
<u>Estratégia .....</u>	<u>31</u>
<u>Mapa Estratégico 2020-2023.....</u>	<u>31</u>
<u>Metas 2020-2023 .....</u>	<u>32</u>
<u>Resultados e Desempenho da Gestão .....</u>	<u>33</u>
<u>Destaques de atuação 2023.....</u>	<u>34</u>
<u>Indicadores das Exportações .....</u>	<u>36</u>
<u>Ações integradas ApexBrasil e MDIC .....</u>	<u>39</u>
<u>Ações integradas ApexBrasil e MRE.....</u>	<u>40</u>
<u>Execução Orçamentária.....</u>	<u>41</u>
<u>Recursos .....</u>	<u>42</u>
<u>Alocação .....</u>	<u>45</u>
<u>Objetivos, Indicadores e Metas.....</u>	<u>48</u>
<u>Execução Orçamentária Por Objetivo Estratégico.....</u>	<u>110</u>
<u>Notas Metodológicas.....</u>	<u>113</u>
<u>Tabelas Auxiliares .....</u>	<u>117</u>





# MENSAGEM DA DIRETORIA EXECUTIVA





**Jorge Viana**  
Presidente



**Ana Repezza**  
Diretora de Negócios



**Floriano Pesaro**  
Diretor de Gestão  
Corporativa

É com satisfação que apresentamos o Relatório de Desempenho referente ao ano de 2023, que vem reafirmar o compromisso da ApexBrasil com a excelência de sua gestão e com a missão básica de promover o comércio exterior e atrair investimentos para o Brasil. Sob nova gestão, seguindo as diretrizes do governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva e agora vinculada ao Ministério da Indústria, Desenvolvimento e Serviços, a Agência obteve conquistas e avanços significativos em áreas estratégicas. Todos eles norteados por um princípio: a busca incessante por uma economia sustentável, socialmente inclusiva e ambientalmente responsável.

A ApexBrasil orgulha-se de seu comprometimento com o avanço econômico do Brasil, impulsionando a neointustrialização e contribuindo para a geração de emprego e renda em todo o país. Cada novo empreendimento exportador nas diversas regiões brasileiras abre caminhos ao desenvolvimento e à melhoria da qualidade de vida de suas populações. Em sua missão, as ações promovidas pela Agência visam a fortalecer os setores produtivos brasileiros, fomentando a inovação e a competitividade global, e garantindo que o desenvolvimento econômico seja sólido e duradouro.

Com essas diretrizes em mente, e com esforços redobrados de nossa equipe, a Agência conseguiu atingir um recorde histórico na quantidade de empresas apoiadas em 2023. Foram ao todo 17.064 empresas, distribuídas por todo país, superando o recorde anterior, de 15.737, em 2018. Mantivemos também uma base crescente de empresas exportadoras, que atingiu a marca de 4.181 empresas atendidas pela ApexBrasil.

Esse número só pôde ser alcançado graças à busca contínua pela diversidade, e não apenas de empresas e produtos promovidos, mas também refletida na origem das exportações e na adoção de critérios de equidade de gênero em programas da Agência. Houve ênfase especial nas Micro e Pequenas Empresas (MPes), parte central da estratégia da ApexBrasil. O número dessas empresas na carteira da Agência passou de 6.991 em 2022 para 7.441 em 2023. Reconhecemos o papel vital desses empreendimentos na economia brasileira e empenhamo-nos em oferecer oportunidades para que alcancem cada vez mais mercados globais.



Com foco especial nas regiões Norte e Nordeste, a Agência tem promovido não só a internacionalização dos negócios dessas regiões, mas também a ampliação de sua participação em mercados estratégicos da América Latina, BRICS, África e Ásia. Nesse sentido, uma das mais importantes iniciativas implementadas em 2023 foi o programa Exporta Mais Brasil. Criado em agosto, busca conectar empreendedores de todas as regiões do país ao comércio exterior, trazendo ao país potenciais compradores internacionais para rodadas de negócios e contato direto com empresários brasileiros. Foram realizadas 13 ações do Exporta Mais Brasil ao longo de 2023, que contribuíram, em conjunto, com o atendimento de 487 empresas, das quais 210 possuíam liderança feminina.

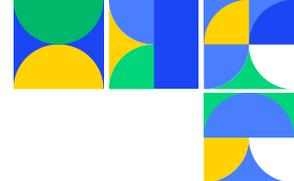
O Programa Mulheres e Negócios Internacionais foi outra relevante iniciativa dentro dos objetivos de dar diversidade e sustentabilidade social na atuação da ApexBrasil, promovendo a equidade e a inclusão. O Programa implementou ações específicas para empresas lideradas por mulheres, com ações de inteligência de mercado, qualificação e promoção comercial para internacionalização. Só em 2023, mais de 1.000 empresas lideradas por mulheres foram impactadas pelo Programa.

Em 2023, a ApexBrasil mostrou também ter um compromisso inarredável com a sustentabilidade e a responsabilidade ambiental, trazendo para nossas ações princípios como a necessidade de mitigar impactos ambientais, promover a utilização responsável dos recursos naturais e contribuir para um desenvolvimento sustentável que respeite os limites do planeta. Nessa linha, cabe destacar o protagonismo da Agência na COP28, realizada em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos. Organizado pela ApexBrasil, o Pavilhão do Brasil sediou 138 eventos, entre debates e palestras, e apresentou as políticas do país nas áreas de preservação ambiental, energias renováveis e bioeconomia, tendo como posicionamento o “Brasil unido em sua diversidade a caminho do futuro sustentável” e alcançando um público estimado de 13 mil pessoas.

Também na linha da defesa da sustentabilidade e da promoção da diversidade regional nas exportações, foi implementado o Exporta Mais Amazônia, com estímulo à biosocioeconomia. Foram lançados editais para empresas amazônicas participarem das feiras de produtos naturais dos Estados Unidos (*Plant Based* e *Expo East*), e também fortalecido o Programa de Imagem e Acesso a Mercados do Agronegócio Brasileiro (PAM Agro), focado em ações de promoção de imagem do Agronegócio brasileiro na Europa.

No campo da gestão corporativa, foram inúmeros os avanços, evidenciando o nosso compromisso intrínseco com o tema. Revisamos processos administrativos que elevaram o padrão de governança, com destaque para aqueles relacionados à gestão de contratos e convênios, com a elevação de alçadas. A economicidade ganhou atenção especial da gestão em 2023, quando o índice de economia nos contratos saltou de 30% para 56%, na comparação com o ano anterior, além da adoção de ferramenta de mercado que reduziu significativamente os custos com operações de câmbio. Do ponto de vista da transparência e segurança dos dados, seguimos diligentes para o cumprimento da legislação nacional em seus diversos desdobramentos e determinamos a revisão das normas da ApexBrasil que guardam relação com o assunto.





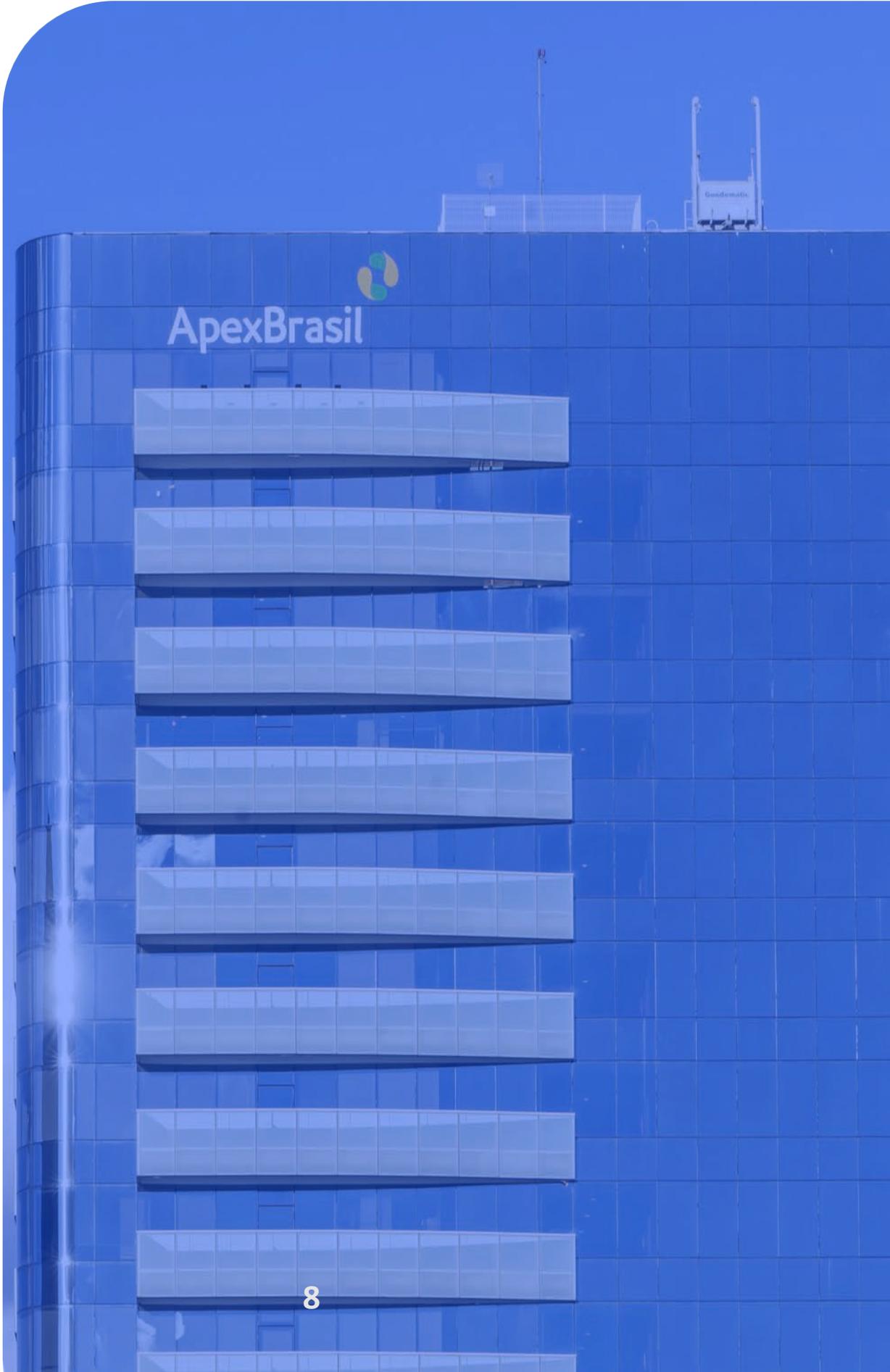
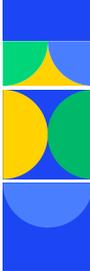
A área de tecnologia da informação e transformação digital é outro tema prioritário, à luz da possibilidade de ganhos de eficiência e das oportunidades que pode gerar para o Brasil no mercado internacional. Merecem destaque, nessa seara, ações estratégicas como a migração completa da nossa infraestrutura tecnológica para nuvem – conferindo maior segurança, disponibilidade e sustentabilidade para a operação da Agência -, e a revisão dos sistemas de informação que tratam da gestão de convênios, processos e integração de dados.

A conformidade, a transparência nas rotinas de trabalho, a valorização dos colaboradores, por meio de iniciativas que zelam pelo seu desenvolvimento profissional e bem-estar, são exemplos das boas práticas de gestão corporativa adotadas na Agência. Os princípios ESG (*Environmental, Social, Governance*) têm norteado nossa ação e resultaram na criação de um Comitê dedicado à implementação de boas práticas de forma transversal. Um exemplo prático disso foi a realização do Censo da Diversidade, o primeiro levantamento da Agência voltado para angariar conhecimento sobre a nossa força de trabalho com o objetivo de fomentar a revisão das políticas de pessoal. Iniciativas como esta são elementos-chave que fortalecem a confiança de nossos colaboradores, de nossos parceiros e clientes, consolidando a Agência como referência em responsabilidade e eficiência na gestão pública.

Em síntese, é com orgulho do trabalho realizado pela equipe da ApexBrasil em 2023 que a Diretoria Executiva vem renovar seus compromissos com a promoção das exportações brasileiras e a atração de investimentos estrangeiros, seguindo a trilha que leva o país a uma economia sustentável, socialmente inclusiva e ambientalmente responsável. A Agência continuará a seguir o caminho da inovação, da diversidade e da excelência, impulsionando o desenvolvimento do Brasil por meio da ampliação de sua participação no cenário internacional. Boa leitura!

**Diretoria Executiva**  
**ApexBrasil**





# DESTAQUES

**17.064** empresas apoiadas **>** **43,6%** MPEs

**5.925**

Atendidas em Inteligência

**50**

Projetos Setoriais

**47**

Abertura de Operações no Exterior<sup>1</sup>

Sobre as empresas exportadoras monitoradas:

**41,4%**

das exportações brasileiras

**US\$ 140,7 bi** em exportações

**55,7%**

tiveram crescimento das exportações

**58,4%**

exportaram novos produtos

**4.181** empresas exportadoras monitoradas

**67,4%**

exportaram para novos destinos

<sup>1</sup> Quantidade de anúncios ou planos de abertura de operações no exterior pelas empresas brasileiras apoiadas pela ApexBrasil no último ano

**+ 5 mil**  
Atendidas em qualificação

**2.578**  
pelo PEIEX

**2.779**  
em temas de  
Competitividade

**502**  
pelo programa  
de E-commerce

**IED**

**US\$ 10,2 bi**  
em anúncios de investimentos  
estrangeiros apoiados

**+ 106 mil**  
empregos estimados  
no IED anunciado



**Agropecuária,  
alimentos e  
bebidas**

Empresas<sup>1</sup>: **2.078**  
Exportadoras<sup>1</sup>: **634**  
Exportações: **US\$ 87,9 bi**



**Indústria da  
Transformação**

\*EXCETO ALIMENTOS E BEBIDAS

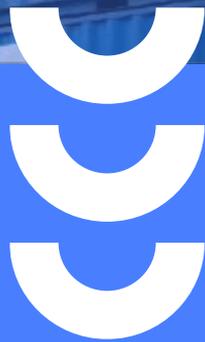
Empresas<sup>1</sup>: **5.161**  
Exportadoras<sup>1</sup>: **2.490**  
Exportações: **US\$ 34,4 bi**



**Serviços**  
Empresas<sup>1</sup>: **6.870**

**Outros setores**  
Empresas<sup>1</sup>: **2.955**

<sup>1</sup> Resultados obtidos pela CNAE de empresas apoiadas. Outros setores consideram indústrias extrativas e pessoas físicas.



# SOBRE ESTE RELATÓRIO





O Relatório de Desempenho assume um papel central na trajetória da ApexBrasil, representando um elo vital entre a aspiração delineada no Plano Estratégico 2020-2023 e a realidade da execução das metas e objetivos da Agência. Este documento transcende a mera apresentação de números, sendo um instrumento dinâmico que guia a Agência, evidenciando suas contribuições à sociedade e servindo como sinalizador para ajustes e aprimoramentos.

No âmago desse documento está o reflexo do compromisso da ApexBrasil com a eficiência, a transparência e a prestação de contas. Por meio do Mapa Estratégico, o Plano Estratégico delineou visão, missão e objetivos, considerando um horizonte até 2023. O Relatório de Desempenho, por sua vez, traduz essa visão em ações concretas, revelando como a ApexBrasil agrega valor à coletividade brasileira.

O alinhamento estratégico entre o Plano e o Relatório é evidenciado pelo rigor na avaliação de desempenho, cujo intuito principal é verificar o alcance dos objetivos e metas estabelecidos. Esta prática não apenas cumpre disposições contratuais, como as estabelecidas pela Cláusula Décima Sexta do Contrato de Gestão entre a ApexBrasil e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, mas também reflete a disciplina da Agência em garantir que suas ações estejam alinhadas com as diretrizes estratégicas.

A temporalidade do Relatório, com sua análise dos resultados no ano de 2023, fornece uma fotografia clara de como a ApexBrasil está organizada para atender às suas metas de forma satisfatória. Este olhar retrospectivo, permeado pela análise de ações e indicadores propostos, é a chave para uma gestão ágil e ajustes estratégicos em tempo hábil.

O processo de avaliação da Estratégia não é apenas um exercício de prestação de contas, mas uma oportunidade única de dar visibilidade às conquistas e, ao mesmo tempo, identificar fatores que exigem ajustes. O relatório, portanto, destaca-se como uma ferramenta proativa de gestão, capaz de proporcionar visões panorâmicas e detalhadas do desempenho da Agência.

É crucial sublinhar que os resultados apresentados neste Relatório, inseridos no ciclo de avaliação da Estratégia, são o produto tangível da inovação organizacional. A ApexBrasil não apenas se orienta pelo Plano Estratégico, mas também promove a inovação como um princípio fundamental para visão de médio e longo prazo.

Além disso, a elaboração do Relatório observa a complexidade da estrutura organizacional da ApexBrasil, sendo transversal e respeitando as contribuições das diferentes áreas de atuação. A validação do conteúdo, conduzida com as contribuições dos diversos atores envolvidos e da liderança, reflete o compromisso da Agência com uma gestão participativa e colaborativa.

Em síntese, o Relatório de Desempenho não é apenas um registro formal. É a manifestação sólida do vínculo da ApexBrasil com a excelência, com a conformidade, com a transparência e com a consecução de uma visão estratégica que retrata o presente, pavimentando o caminho para um futuro mais promissor e inovador.

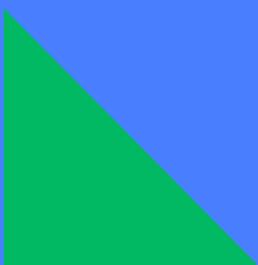




apexBrasil



# VISÃO GERAL DA APEXBRASIL



# QUEM SOMOS E O QUE FAZEMOS

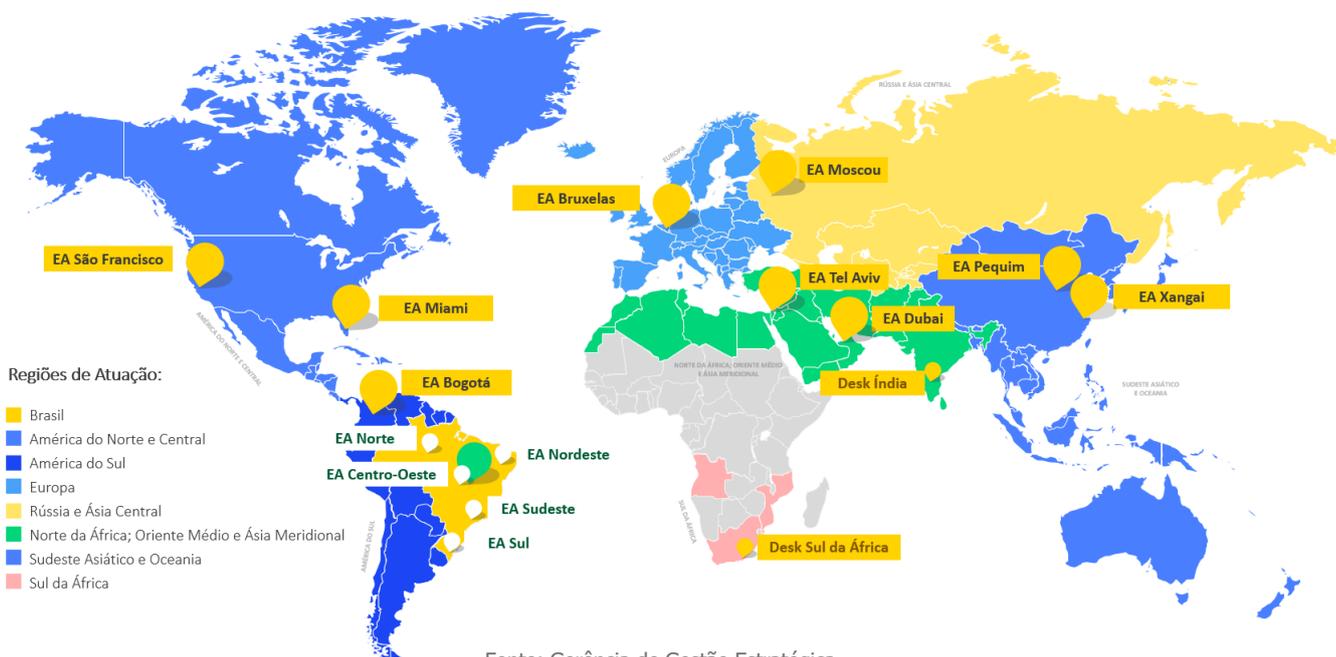
A ApexBrasil, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, é um Serviço Social Autônomo, entidade sem fins lucrativos, de direito privado, interesse coletivo e utilidade pública. A Agência foi instituída como Serviço Social Autônomo em 5 de fevereiro de 2003, conforme o Decreto Presidencial nº 4.584/2003, sendo que sua autorização se deu por meio da Medida Provisória nº 106, de 22 de janeiro de 2003, posteriormente convertida na Lei nº 10.668/2003 em maio do mesmo ano. Desde então, ela desempenha um papel crucial no comércio exterior brasileiro, dedicando-se a impulsionar as exportações e atrair investimentos estrangeiros com um olhar atento ao desenvolvimento sustentável.

Conforme estabelecido nesta lei, a Agência é supervisionada pelo Poder Executivo Federal, cujo vínculo passou, no mês de agosto de 2023, do Ministério das Relações Exteriores (MRE) para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), conforme decreto nº 11.571, de 19 de junho de 2023.

Com uma estrutura que engloba 6 escritórios regionais no Brasil, sendo um deles a sede em Brasília, e 11 escritórios internacionais, a Agência estabelece parcerias estratégicas com 50 entidades setoriais e cerca de 30 instituições de ensino em todo o país. O objetivo principal da ApexBrasil é projetar os diferenciais do Brasil para o mundo, chamando a atenção global para o potencial econômico e comercial do país e de suas empresas.

Os 17 escritórios da ApexBrasil, distribuídos estrategicamente, trabalham de maneira integrada com parceiros institucionais públicos e privados, nacionais e internacionais, além dos postos diplomáticos e instituições ligadas aos negócios internacionais no exterior.

## Escritórios ApexBrasil



## QUEM SOMOS E O QUE FAZEMOS

A Agência oferece uma gama abrangente de soluções adaptadas às necessidades específicas das empresas, incluindo inteligência de mercado, qualificação para negócios internacionais, promoção de negócios e de imagem, expansão internacional e atração de investimentos estrangeiros.

Olhando para o futuro, a ApexBrasil planeja fortalecer suas iniciativas no *e-commerce*, explorar novos formatos de promoção digital e expandir estratégias regionais. Assim, a Agência continua a desempenhar um papel vital na promoção do Brasil como um ator globalmente competitivo, contribuindo para o desenvolvimento sustentável e a prosperidade econômica do país.

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 20-23

Em dezembro de 2023, a Agência encerrou um ciclo completo de planejamento estratégico, tendo se debruçado durante o ano na estruturação do novo Plano Estratégico 2024-2027, aprovado em novembro, durante reunião do Conselho Deliberativo da ApexBrasil (CDA). Para visualizar o novo Plano Estratégico, acesse nosso Portal da Transparência, na seção [Governança](#).

Faz-se necessário ressaltar que o ano de 2023 caracterizou-se como um período de transição, em que houve um realinhamento de objetivos e metas, no sentido de adequar a Agência às diretrizes do novo governo. Portanto, a leitura dos resultados alcançados neste ano deve considerar as mudanças do contexto nacional.

### MISSÃO

Promover as exportações, a internacionalização das empresas brasileiras e os investimentos estrangeiros diretos, em apoio às políticas e estratégias públicas nacionais, a fim de contribuir para o crescimento sustentável da economia brasileira.

### VISÃO

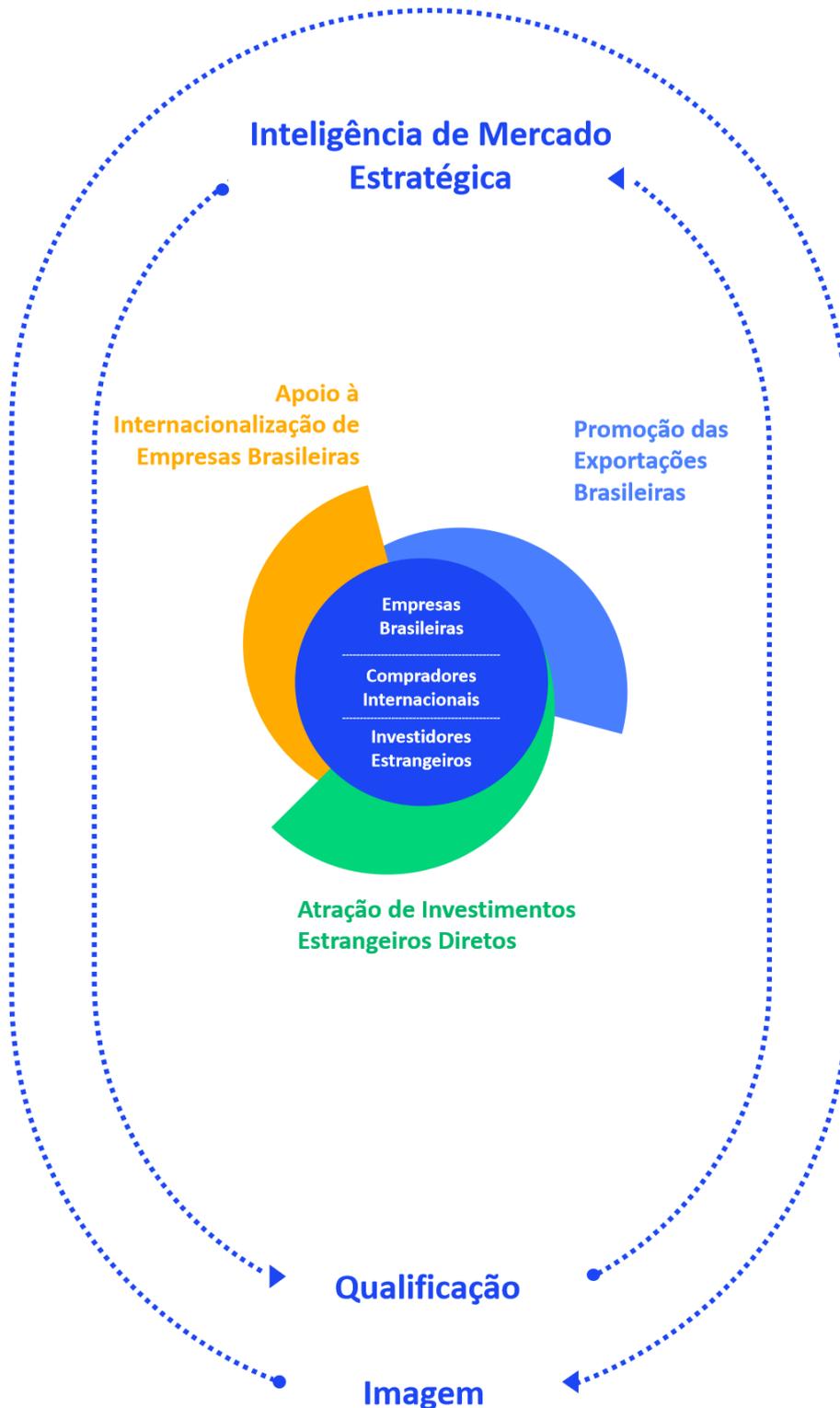
Ser reconhecida como a melhor Agência de promoção de exportação, internacionalização e investimentos até 2023.

### VALORES

- Ousadia
- Compromisso
- Foco no cliente
- Transparência

## EIXOS DE ATUAÇÃO

A ApexBrasil atua de diversas formas para promover a competitividade das empresas brasileiras em seus processos de internacionalização, conforme apresentado abaixo.



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

## NOSSOS CLIENTES

### **Empresas brasileiras**

A ApexBrasil apoia as empresas brasileiras com atuação em diversos setores da economia, de todos os portes e regiões do país, interessadas em participar do mercado internacional.

### **Compradores internacionais**

A ApexBrasil busca atrair e atender os compradores internacionais interessados em produtos e serviços brasileiros, fazendo a conexão com potenciais exportadores do país. A estratégia de relacionamento com esse público tem os Escritórios da ApexBrasil no exterior como uma peça fundamental, a partir do atendimento personalizado.

### **Investidores estrangeiros**

Como Agência oficial de promoção de investimentos do país, a ApexBrasil direciona seus esforços para atrair e atender investidores estrangeiros, interessados em realizar investimento produtivo no Brasil, bem como investimentos em participação em empresas, startups e fundos.

## PRODUTOS E SERVIÇOS

A ApexBrasil destaca-se por sua abordagem abrangente em 6 áreas-chave que impulsionam a expansão das empresas brasileiras e a atração de investimentos estratégicos. A primeira delas, a Inteligência de Mercado, concentra-se em estudos e análises de mercados, fornecendo informações estratégicas sobre oportunidades de novos negócios internacionais, mantendo as empresas atualizadas sobre regulações que podem impactar suas exportações. Em seguida, a Qualificação Empresarial oferece capacitação, consultoria e assessoria, visando a incrementar a competitividade e cultivar a cultura exportadora nas empresas, preparando-as para os desafios do mercado internacional. A área de Promoção Comercial, por sua vez, proporciona serviços que facilitam o contato direto com parceiros de negócios internacionais, promovendo a inserção ativa e competitiva das empresas nacionais nos mercados estrangeiros. Já a Expansão Internacional abrange um conjunto de serviços orientados para a definição de estratégias que impulsionam a entrada e o avanço de empresas no processo de abertura de operações no exterior. A Atração de Investimentos Estrangeiros dedica-se a promover e facilitar os investimentos estrangeiros diretos, fortalecendo a imagem do Brasil como um mercado atrativo para aportes de capital estrangeiro, contribuindo para o desenvolvimento e a competitividade do país. Essas áreas consolidam a atuação da ApexBrasil como uma força impulsionadora do sucesso internacional das empresas brasileiras. Por fim, a promoção da imagem, através de iniciativas de comunicação estratégica, participação em eventos globais e parcerias institucionais visa elevar a visibilidade e percepção positiva da marca Brasil, sustentando o crescimento contínuo no ambiente global.

Um resumo da oferta de produtos e serviços da ApexBrasil em cada uma dessas áreas-chave pode ser observado a seguir:

## Inteligência de Mercado

### 1 Painéis de Inteligência

- ❖ Painel de Comércio
- ❖ Mapa de Oportunidades de Exportações Brasileiras

### 2 Estudos e Publicações

- ❖ Estudo de Oportunidades de Mercado
- ❖ Estudo de Acesso a Mercado
- ❖ Perfil e Oportunidades de Exportação e Investimentos nos Estados
- ❖ Perfil de Comércio e Investimentos
- ❖ Estudos Especiais

### 3 Alertas e Informes

- ❖ Alerta de Acesso a Mercado
- ❖ Alerta de Compras Governamentais no Exterior
- ❖ Conexão Bruxelas
- ❖ TBT em Pauta

### 4 Webinars, Apresentações e Priorizações

- ❖ Webinars e Apresentações de Inteligência
- ❖ Priorização de Mercado

### 5 Soluções Customizadas de Inteligência

- ❖ Estudo Individual sob Demanda
- ❖ Mapeamento de Potenciais Parceiros

### 6 Inteligência de Mercado para Investimentos

- ❖ Mapa Bilateral de Investimentos Estrangeiros Diretos

## Qualificação Empresarial

### 1 Cursos em Expansão Internacional

- ❖ Curso de Estratégia para Internacionalização
- ❖ Curso de Marketing Internacional
- ❖ Cursos à distância para Expansão Internacional

### 2 Treinamentos para Exportação

- ❖ Oficinas de Competitividade
- ❖ Cursos à distância para Exportação
- ❖ Websérie Direto do Mercado

### 3 Qualificações para Exportação

- ❖ Programa de Qualificação para Exportação
- ❖ Qualificação em Mercados Específicos
- ❖ Orientação de Mercado Local para Exportação
- ❖ Programa *Design Export*

### 4 Qualificações para Exportação em Plataformas Digitais

- ❖ Seminário de *E-commerce* Internacional
- ❖ Curso de Marketing Internacional com foco em *E-commerce*
- ❖ Oficina de Competitividade Introdutória em *E-commerce* Internacional
- ❖ Cursos à distância em *E-commerce* Internacional
- ❖ Diagnóstico de *E-commerce*
- ❖ Workshops de *E-commerce* Internacional

## Promoção Comercial

### 1 Exposição de Produtos no Exterior

- ❖ Feira Internacional
- ❖ ApexBrasil Mais Feiras
- ❖ Vitrine Virtual para Promoção de Produtos a Compradores Internacionais

### 2 Missões de Promoção Comercial

- ❖ Missão Empresarial
- ❖ Missão Prospectiva
- ❖ Missão Oficial de Governo

### 3 Rodadas de Negócios

- ❖ Rodada de Negócios
- ❖ 1ª Ação de Exportação
- ❖ Projeto Comprador

### 4 Promoção Setorial

- ❖ Projeto Misto
- ❖ Projeto Setorial
- ❖ Rodada de Negócios por Segmento

### 5 Soluções Customizadas para Promoção Comercial

- ❖ Agenda Customizada de Negócios para Exportação
- ❖ Agenda Virtual de Negócios
- ❖ Programa de Aceleração para Exportação
- ❖ Demandas Spot
- ❖ Matchmaking on Demand

## Expansão Internacional

### 1 Apoio à Expansão Internacional

- ❖ PEIEX Expansão Internacional
- ❖ Missões de Expansão Internacional

### 2 Expansão Internacional em Plataformas Digitais

- ❖ Aceleração em plataformas de E-commerce internacional
- ❖ Missões Onboarding

### 3 Expansão Internacional de Startups

- ❖ Programa Startups Outreach Brasil
- ❖ Missão de Internacionalização de Startups
- ❖ Apoio para softlanding

### 4 Soluções Customizadas para Expansão Internacional

- ❖ Instalação Física em Escritórios ApexBrasil no Exterior
- ❖ Instalação Virtual em Escritórios da ApexBrasil no Exterior
- ❖ Agendas de Internacionalização
- ❖ Orientação de Mercado Local para Internacionalização

## Atração de Investimentos Estrangeiros

### 1 Promoção de Investimentos

- ❖ Brasil Investment Forum
- ❖ Corporate Venture in Brasil
- ❖ Seminário de Atração de Investimentos

### 2 Facilitação de Investimentos

- ❖ Atendimento a Fundos de Investimentos Estrangeiros e Investidores Institucionais Internacionais
- ❖ Softlanding de Empresas de Tecnologia / Atendimento a Startups Estrangeiras
- ❖ Consultoria Customizada;
- ❖ Apoio na Definição do Local de Instalação
- ❖ Networking

### 3 Suporte para Empresas Brasileiras

- ❖ Promoção de Parcerias Tecnológicas e Joint-ventures com Empresas Estrangeiras
- ❖ Programa TechMakers

## PARCERIAS

As parcerias desempenham um papel fundamental no alcance dos objetivos e na eficácia operacional da ApexBrasil. A colaboração e sinergia resultantes dessas parcerias não apenas enriquecem as iniciativas da Agência e a entrega de valor aos seus clientes, mas também fomentam um ambiente propício para a inovação, troca de conhecimentos e criação de soluções sustentáveis. Nesse contexto, a importância das parcerias para a ApexBrasil transcende a mera cooperação, assumindo um papel estratégico na consecução de metas ambiciosas e no fortalecimento da presença brasileira nos mercados internacionais.

Para assegurar uma ampla presença no Brasil, a ApexBrasil estabelece parcerias com instituições acadêmicas, fundações e federações de indústrias para operacionalizar o Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), por meio de convênios. Atualmente, a Agência mantém 30 parcerias desse tipo, assegurando sua representação nas cinco regiões do país.

Somado a isso, a Agência trabalha em conjunto com entidades setoriais que representam diversos segmentos da economia brasileira. Através de convênios com 50 entidades, são desenvolvidos Projetos Setoriais, que impulsionam negócios internacionais de empresas brasileiras em setores como Alimentos e Bebidas, Agronegócio, Casa e Construção, Economia Criativa, Máquinas e Equipamentos, Moda, Tecnologia e Saúde.

No relacionamento com os poderes Legislativo e Executivo, a Agência interage com diversas instituições, como o Senado Federal, Câmara dos Deputados, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), Ministério do Empreendedorismo, da Micro e Pequena Empresa (MEMPE), Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), Ministério do Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar (MDA), Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA), Ministério da Fazenda (MF), Ministério do Meio Ambiente (MMA), Casa Civil e Tribunal de Contas da União (TCU).

Adicionalmente, a ApexBrasil mantém participação em organizações internacionais como a *World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA)* e *Red Iberoamericana de Entidades de Promoción de Exportaciones y Atracción de Inversiones (RedIbero)*. Através de Acordos de Cooperação Técnica (ACT), Memorandos de Entendimento (MoU) e Protocolos de Intenções (PI), a Agência reforça suas parcerias com entidades estratégicas nacionais e internacionais.

Ao longo de 2023, 57 instrumentos de colaboração estiveram vigentes, sendo 20 Acordos de Cooperação Técnica, 22 Memorandos de Entendimento, 14 Protocolos de Intenção e 1 Acordo de Cooperação Geral.

Quanto às colaborações nacionais, contabilizam-se 14 Acordos de Cooperação Técnica (ACT) em vigor, envolvendo instituições de destaque como SEBRAE, Banco do Brasil, BNDES, Embrapa, INMETRO, IPEA, SECEX, além de agências congêneres, como a InvestSP. Além disso, 8 Memorandos de Entendimento (MoU) com instituições nacionais estiveram em vigor em 2023, tendo sido 7 deles iniciados ainda em 2023. Destacam-se, nesse contexto, os acordos firmados com o Instituto Amazônia+21 e o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento e Sustentabilidade (IABS), alinhados com a ênfase da ApexBrasil em sustentabilidade e desenvolvimento regional equilibrado.

No âmbito internacional, a ApexBrasil manteve 6 ACT em vigência, estabelecendo colaborações com órgãos e entidades em países como China, Reino Unido, Rússia e Países Árabes. Adicionalmente, 14 Memorandos de Entendimento (MoU) permaneceram ativos, tendo sido 6 deles assinados no decorrer de 2023. Esses MoU abrangem nações como África do Sul, Rússia, Índia, China, Bangladesh, Emirados Árabes Unidos, EUA, Panamá, Portugal e Singapura, consolidando a presença da ApexBrasil como uma protagonista no cenário internacional. Destaca-se o MoU firmado em 2023 com a AIPEX – Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações de Angola –, um acordo estratégico para a retomada da diplomacia e da política comercial com a África.

No que tange aos Protocolos de Intenções, menciona-se relevante parceria com a *Business Finland* e com a *Promo Brasile Italia*, ampliando a entrada da ApexBrasil no continente europeu e contribuindo para o ganho de expertise da agência a partir da experiência destas parceiras.





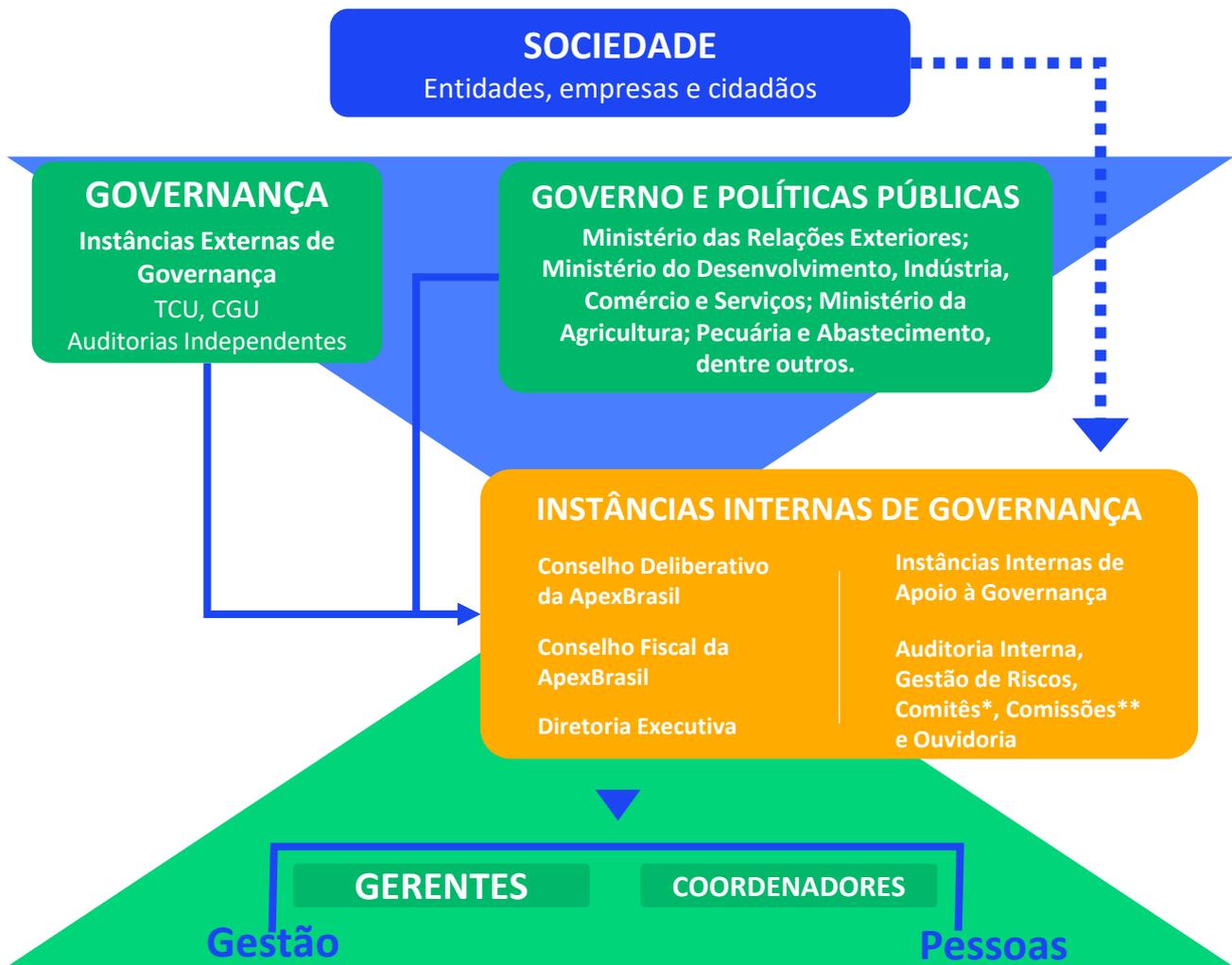


# PLANO ESTRATÉGICO 2020-2023



# GOVERNANÇA

A estrutura de governança da ApexBrasil funciona conforme sintetizado no diagrama abaixo:



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

Os principais Comitês vigentes em 2023 na ApexBrasil foram: Comitê de Governança Digital (CGD); Comitê de Investimentos; Comitê Gestor de Tecnologia da Informação e Comunicação (CGTIC); Comitê de Segurança da Informação (CGSIC); Comitê Gestor de Dados, Informações e Conhecimento (CGDATA); Comitê Gestor de Contratações (CGC); Comitê da Qualidade; e Comitê ESG.

As principais Comissões, por sua vez, foram: Comissão de Ética; Comissão Permanente de Avaliação de Documentos (CPAD); Comissão de Acompanhamento do Plano ApexPrev; Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA), Comissão Permanente de Licitação (CPL).

# GOVERNANÇA

A Composição do Conselho Deliberativo da ApexBrasil é:

- Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
- Casa Civil da Presidência da República
- Ministério da Agricultura e Pecuária
- Ministério da Fazenda
- Ministério do Planejamento e Orçamento
- Ministério das Relações Exteriores
- Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
- Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)
- Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC)
- Confederação Nacional da Indústria (CNI)
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
- A Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior (Camex) participa como convidada nas reuniões do Conselho Deliberativo.

O Conselho Fiscal da ApexBrasil, por sua parte, é formado por:

- Ministério das Relações Exteriores
- Ministérios do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Cabe destacar, ainda que a ApexBrasil participa, por meio de seu presidente, dos seguintes conselhos:

- Conselho Superior da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex)
- Conselho Deliberativo da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI)

## CONTRATO DE GESTÃO

O Contrato de Gestão é um dos referenciais para a governança da ApexBrasil. É um instrumento celebrado com a União, por meio do órgão supervisor da Agência, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços – MDIC.

O Contrato estabelece objetivos, metas e responsabilidades para a atuação da Agência na promoção comercial de exportações e atração de investimentos, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial, de serviços e tecnológica.



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

Para conhecer o Plano Estratégico 2020-2023, os Planos de Ação e os Orçamentos-Programa Anual da ApexBrasil, acesse em nosso Portal da Transparência a área [Governança](#).

# ESTRATÉGIA

## MAPA ESTRATÉGICO 2020-2023

O Mapa Estratégico da ApexBrasil sintetiza os objetivos estratégicos a serem alcançados para o período 2020-2023. Representa a cadeia causal de grupos (Perspectivas) de ações e efeitos (Objetivos Estratégicos) que são orientados por indicadores/metras e direcionados ao cumprimento da visão e da missão institucionais.

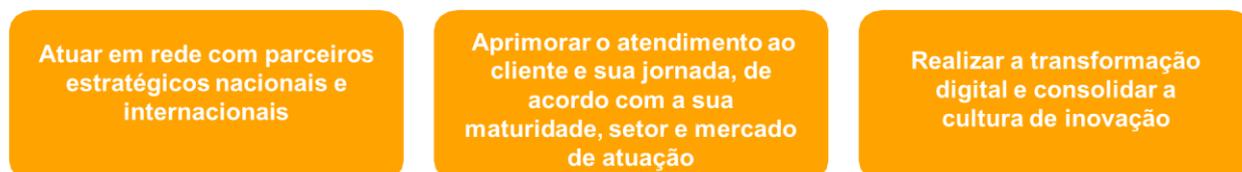
O Mapa indica, ainda, como os Objetivos Estratégicos se relacionam e como a ApexBrasil deverá se organizar para atendê-los de forma satisfatória, criando, dessa forma, uma visão equilibrada entre o que se demanda da Agência e os meios e condições para suprir tais demandas.

Apresentamos, a seguir, o Mapa Estratégico 2020-2023, suas Perspectivas e Objetivos Estratégicos.

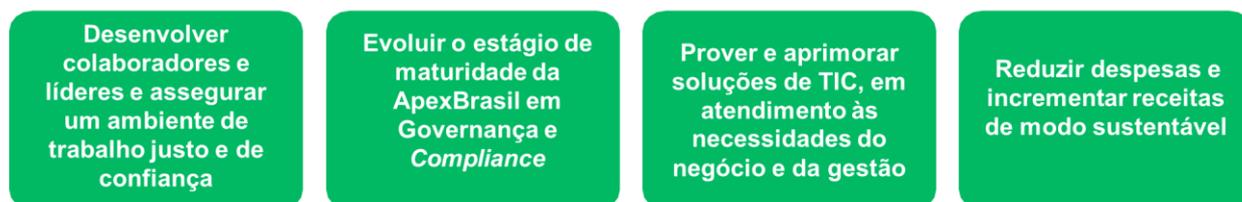
### Sociedade



### Processos Internos



### Sustentabilidade



Fonte: Plano Estratégico 2020-2023, disponível em nosso Portal da Transparência, na seção [Governança](#)

## METAS 2020-2023

Para alcançar os Objetivos Estratégicos, as metas foram definidas e classificadas como Metas Quantitativas e Metas Projeto. A Meta Quantitativa possui uma representação numérica a ser atingida nos prazos estabelecidos. Já a Meta Projeto estabelece um escopo de atividades a serem desenvolvidas, bem como as evidências para o seu atingimento.



Fonte: Plano Estratégico 2020-2023, disponível em nosso Portal da Transparência, na seção [Governança](#)

### Acompanhamento, Avaliação e Revisão da Estratégia

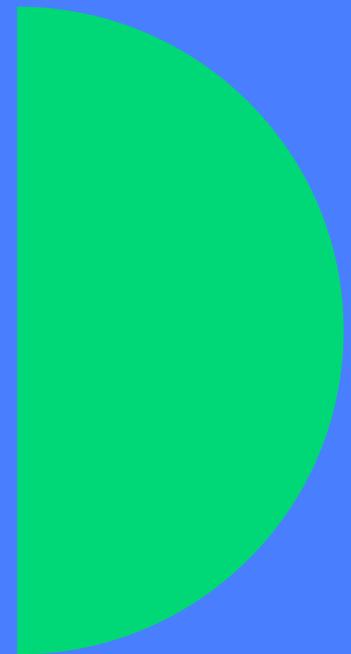
O acompanhamento do Plano Estratégico 2020-2023 é o monitoramento da execução estratégica, com vistas a atingir os resultados pactuados.

As avaliações e revisões são realizadas trimestralmente nas Reuniões de Análise da Estratégia - RAE, com os respectivos líderes dos objetivos estratégicos, submetidas à Diretoria Executiva e apresentadas ao Conselho Deliberativo da ApexBrasil (CDA).

Em especial, no ano de 2023 foi necessário adequar alguns objetivos e metas da Agência para fazer frente às diretrizes do novo governo.



# RESULTADOS E DESEMPENHO DA GESTÃO

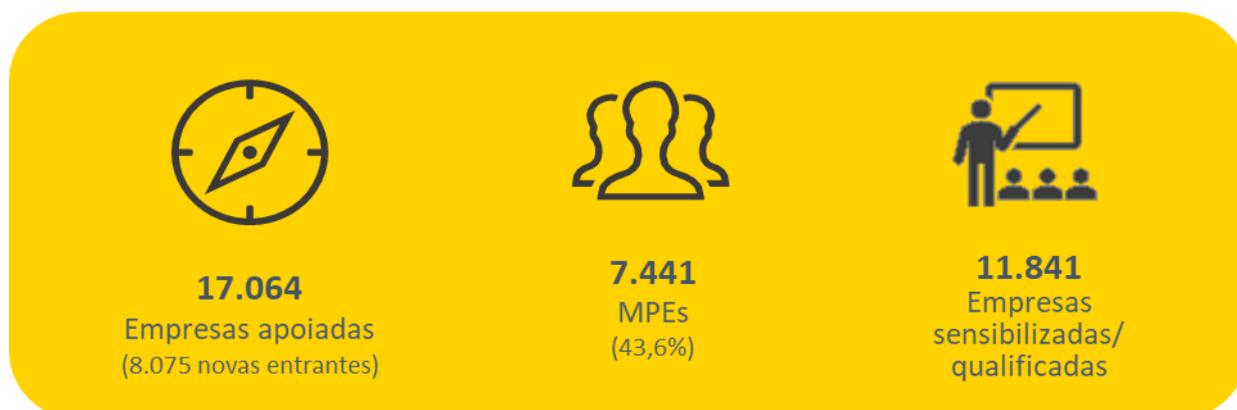


## DESTAQUES DE ATUAÇÃO 2023

Em 2023 a ApexBrasil apoiou 17.064 empresas, um recorde histórico, ante 14.462 apoiadas no ano anterior. O crescimento na quantidade de empresas apoiadas (+18%) foi acompanhado pelo aumento no número de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) na carteira da Agência, que passou de 6.991 em 2022 para 7.441 em 2023 (+ 6,4%).

Do total de empresas apoiadas, 8.075 (47%) são novas entrantes, ou seja, empresas que não participaram de nenhuma ação da Agência em 2022.

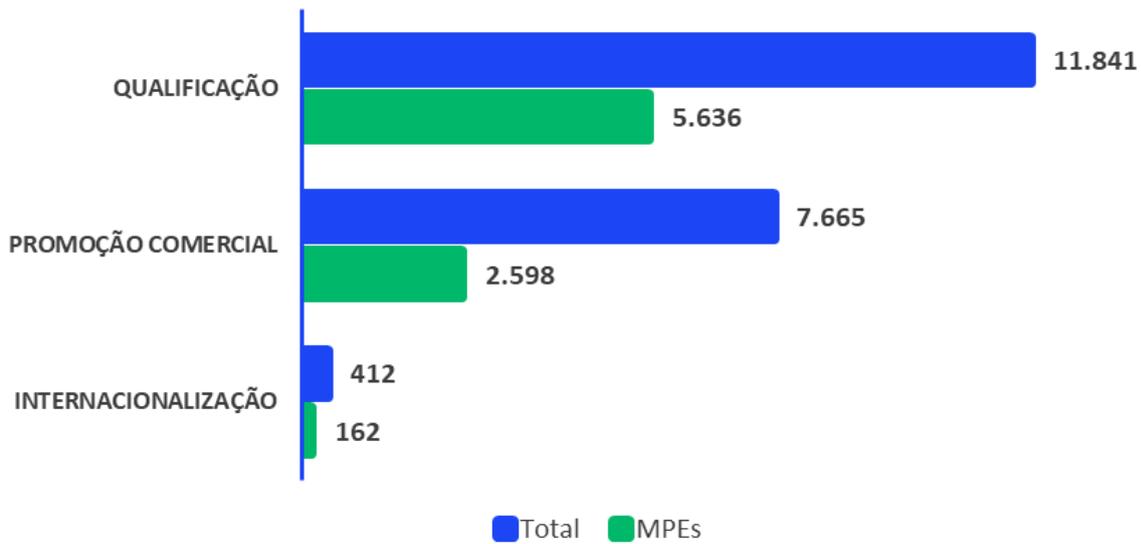
A atuação da Agência junto às empresas brasileiras em relação aos seus seis eixos de trabalho se resume em três grandes programas: sensibilização/qualificação empresarial, promoção comercial e internacionalização. A sensibilização/qualificação alcançou um total de 11.841 empresas em 2023. Dessas, 47,6% (5.636) são MPEs.



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

Em 2023, a ApexBrasil ampliou a realização de eventos presenciais, inclusive com o lançamento de novos programas, o que contribuiu para reforçar a agenda de promoção comercial da Agência. Assim, participaram de feiras, missões prospectivas e comerciais e rodadas de negócios, entre outras ações de promoção, 7.665 empresas brasileiras, das quais 2.598 são MPEs.

A internacionalização de empresas apresentou resultados importantes em 2023, com o atendimento a 412 empresas, o que representa um crescimento de 30%, na comparação com 2022. Desse total de empresas, 162 (39,3%) são de micro e pequeno portes. Além do aumento no número de apoiadas que consumiram esse serviço, houve uma quantidade significativa de anúncios de abertura de novas operações de empresas brasileiras no exterior, alcançando a marca de 47 aberturas, conforme detalhado mais à frente na apresentação do indicador específico.



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

As exportadoras apoiadas embarcaram, ao longo de 2023, um total de US\$ 140,7 bilhões em mercadorias para o exterior, o que representou 41,4% do total exportado pelo Brasil (US\$ 339 bilhões). O valor exportado pelas empresas apoiadas em 2023 foi 9,6% maior que as exportações apoiadas em 2022.

Os principais destinos de exportação das empresas apoiadas pela ApexBrasil foram China, Estados Unidos e Países Baixos. Somados, responderam por 44,6% do valor embarcado pelas empresas apoiadas.



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

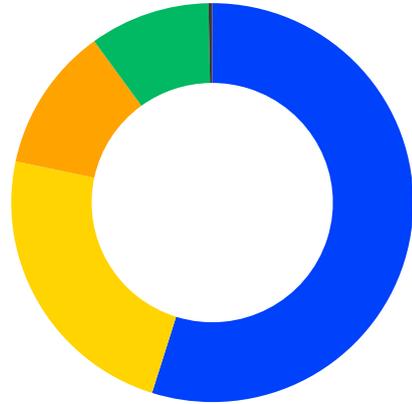
## Indicadores das Exportações

4.181

Exportadoras Apoiadas

U\$ 140,7 bilhões

Em exportações



54,8% Exportadoras intermediárias

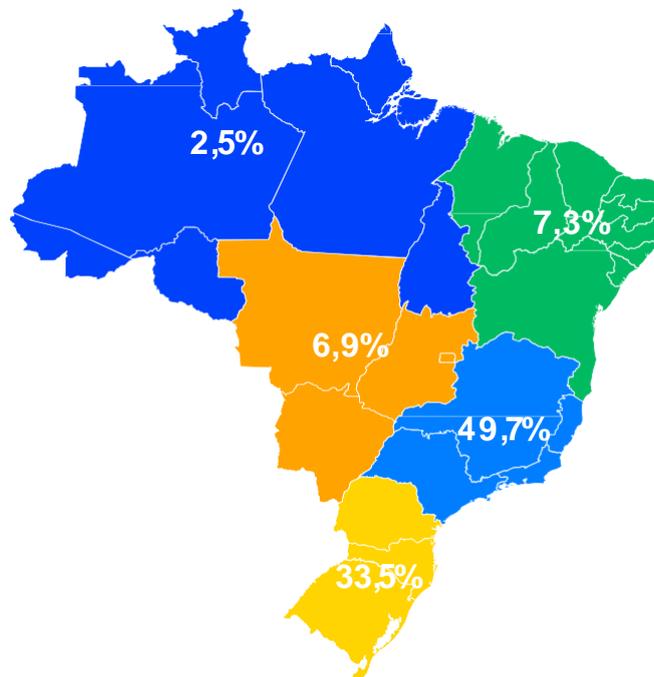
23,5% Exportadoras iniciantes

11,7% Internacionalizadas

9,7% Exportadoras experientes

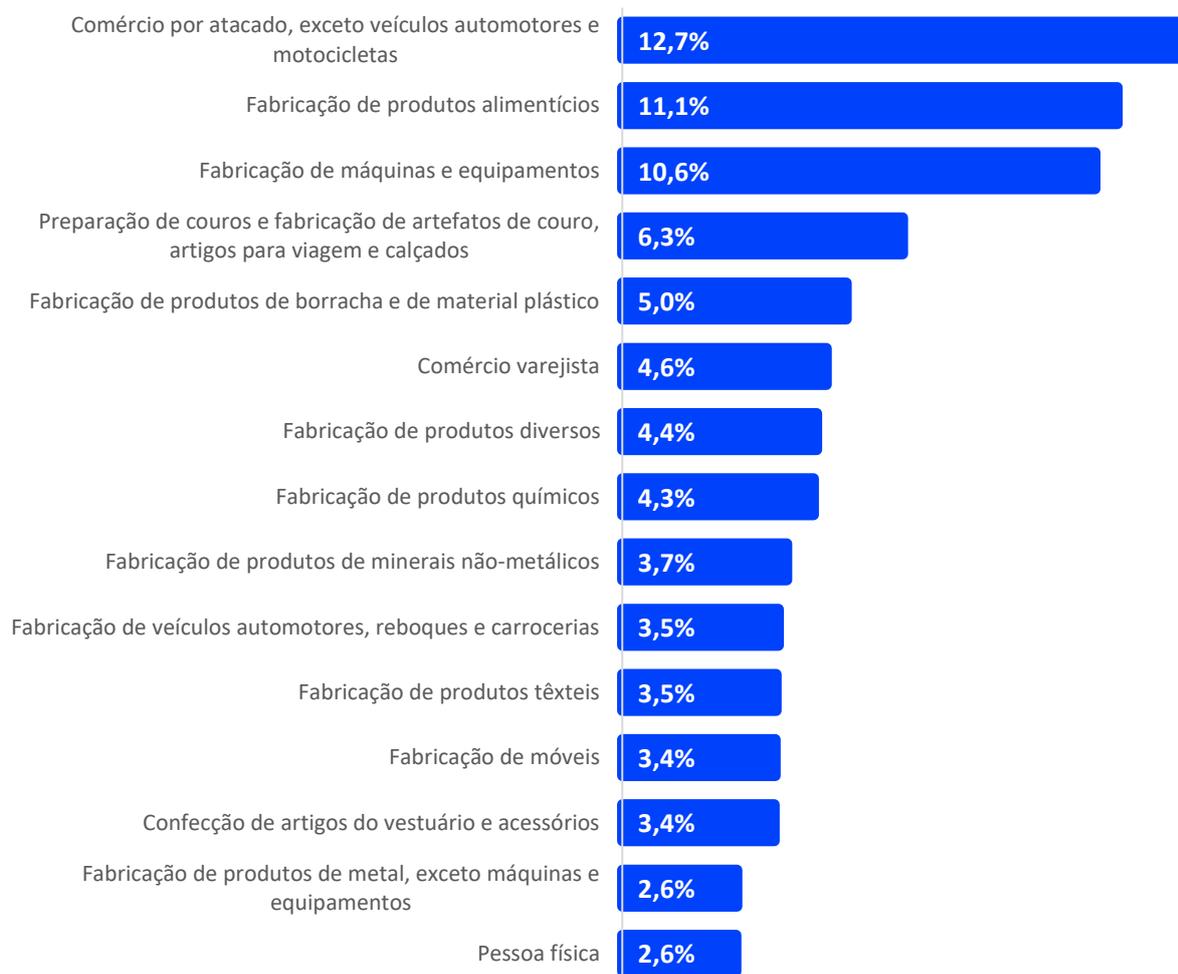
0,3% Pessoas físicas

### Estabelecimentos exportadores apoiados por região geográfica



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

## Distribuição das exportadoras apoiadas por setor (CNAE)



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

Em 2023, as exportações das empresas apoiadas pela ApexBrasil, assim como as exportações do Brasil, alcançaram patamares sem precedente, com crescimentos de 0,8%<sup>1</sup> e 1,6%<sup>1</sup>, respectivamente, com relação ao ano anterior.

Além dessas dinâmicas, observam-se similaridades na composição setorial das exportações brasileiras e das empresas apoiadas, com importante contribuição dos segmentos de Agronegócio, Alimentos e Bebidas para a ampliação do valor exportado.

Nos setores intensivos em recursos naturais, as empresas apoiadas tiveram desempenho destacado em Agricultura, Pecuária e Serviços Relacionados, com crescimento de 15,4% nas exportações em 2023. Também se destacou o segmento de Bebidas, cujas exportações cresceram 7,2% entre 2022 e 2023.

Já nas Indústrias de transformação, houve aumento importante nas exportações das empresas apoiadas nos seguintes setores: Outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores (29,4% de crescimento em 2023), Máquinas e equipamentos (6,5% de crescimento) e Veículos automotores, reboques e carrocerias (2,5% de crescimento).

<sup>1</sup> Desempenho das empresas apoiadas em 2023 comparado ao resultado dessas mesmas empresas em 2022.

## Efetividade das ações da ApexBrasil

Quando se analisam os resultados, temos que, juntas, as empresas apoiadas exportaram US\$ 140,7 bilhões, registrando crescimento de 0,8% se comparado à performance delas próprias no ano anterior.

Esse conjunto de empresas embarcou para o exterior 5.150 produtos (NCM) diferentes para 231 destinos. Do total de exportadoras apoiadas, 1.024 são micro e pequenas empresas (24,5%). Entre as 4.181 exportadoras apoiadas, 2.440 (58,4%) exportaram novos produtos em 2023, que não tinham exportado nos 4 anos anteriores.

Além disso, 343 (ou 8,2%) empresas tornaram-se exportadoras (empresas que exportaram em 2023 e não tinham exportado nos 4 anos anteriores); 2.328 empresas (ou 55,7%) tiveram crescimento nas exportações, comparado ao ano anterior; 2.820 empresas diversificaram mercados, exportando para destinos inéditos (exportou em 2023 e não exportou nos 4 anos anteriores).

### Indicadores de impacto



<sup>1</sup> Percentual em relação a quantidade de empresas exportadoras apoiadas pela ApexBrasil (4.181).

Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

Entende-se que a conversão de empresas em exportadoras, assim como o aumento das exportações e a diversificação de destinos e de produtos das empresas exportadoras, são indicadores de resultado importantes para demonstrar a efetividade da ação da ApexBrasil no sentido do aumento da competitividade das empresas brasileiras, do crescimento e da resiliência da economia nacional.

## Ações integradas ApexBrasil e Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços

Após sua recriação, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços retomou o papel de importante parceiro da ApexBrasil na realização de ações estratégicas relacionadas à promoção comercial e à atração de investimentos. Durante o ano de 2023, o relacionamento e a integração entre ApexBrasil e MDIC foram reforçados, o que se refletiu em cooperação nas frentes de elaboração de políticas públicas, defesa de interesses, sustentabilidade, além das missões presidenciais/ministeriais e ações promocionais.

Tipo de ação	Quantidade realizada
Webinar/Seminário/Estudo	8
Missão	4
Evento de Relacionamento	4
Defesa de Interesses	3
Curso	1
Conferência Internacional	1
Fórum	1
<b>Total</b>	<b>22</b>

### Quantidade de Ações integradas por continente



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica

## Ações integradas ApexBrasil e Ministério das Relações Exteriores

Em 2023 a coordenação de esforços entre ApexBrasil e MRE continuou sólida e produtiva, com o alcance de 258 ações integradas de promoção das exportações brasileiras e atração de investimentos. Ao longo do ano, a Agência contou repetidas vezes com o apoio do MRE e seus postos no exterior para desempenhar suas atribuições, realizando 114 feiras internacionais, 56 missões (comerciais, prospectivas e de investimentos), 54 webinars/seminários/estudos, 5 eventos de relacionamento, entre outras ações, todas de forma coordenada.

Tipo de ação	Quantidade realizada
Feira Internacional	114
Missão	56
Webinar/Seminário/Estudo	54
Evento de Relacionamento	5
Projeto Comprador	4
Rodada de Negócios	4
Ação de Promoção	4
Ação de Imagem	4
Outros	13
<b>Total</b>	<b>258</b>

### Quantidade de Ações integradas por continente



Fonte: Gerência de Gestão Estratégica



# EXECUÇÃO ORÇAMENTÁRIA



apexBrasil<sup>®</sup>

Como mencionado anteriormente, considerando-se as mudanças de governo e de diretrizes ocorridas em 2023, o ano caracteriza-se pelos exercícios de revisão das prioridades, análise dos gastos e remodelagem de algumas práticas, atividades naturais em momentos de transição como o experimentado no período. Com base nisso, reforçamos a necessidade de se ter esse contexto como pano de fundo da execução orçamentária de 2023, inclusive para a correta interpretação dos índices de execução alcançados e apresentados a seguir.

A gestão orçamentária do exercício de 2023 apresentou crescimento na arrecadação de receitas e uma redução na alocação de despesas quando comparada ao exercício de 2022. Isso resultou em um aumento do saldo do exercício em relação ao ano anterior. O crescimento das receitas tem relação com a melhora na situação econômica do País, principalmente sobre a massa salarial dos trabalhadores, que impacta diretamente os repasses mensais à ApexBrasil.

A redução das despesas é decorrente das ações de revisão de diretrizes e normas a fim de favorecer a qualidade da despesa e aumento da eficiência na execução das iniciativas, com impacto principalmente nas despesas de viagens. Tais medidas colaboram para a economicidade e na manutenção da sustentabilidade financeira da Agência, trazendo ganhos imediatos mediante a realocação dos recursos em projetos alinhados às novas estratégias.

## RECURSOS

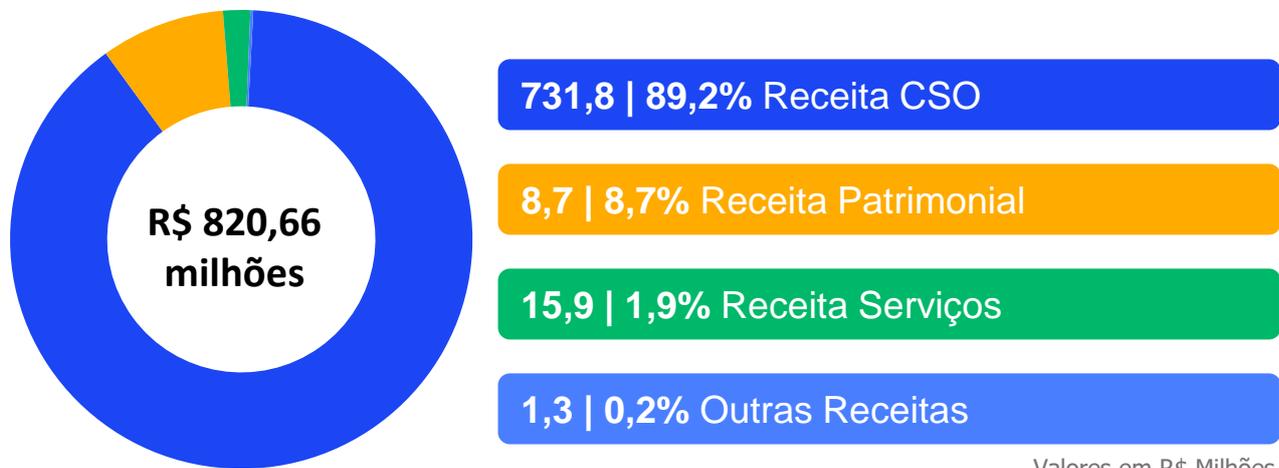
O Orçamento-Programa de 2023 previa o total de recursos na ordem de R\$ 1,41 bilhão, dividido em Receita Corrente, arrecada durante o exercício, e Receita de Capital, proveniente de reservas orçamentárias e saldos de exercícios anteriores. Em 2023, foi executado o total de receitas de R\$ 1,47 bilhão aproximadamente, equivalente a 104% do valor planejado, detalhado a seguir.

RECURSOS	2022	ORÇAMENTO 2023	REALIZADO 2023	% Exec.	Δ 2022/ 2023 (%)
<b>1. TOTAL DE RECURSOS</b>	<b>1.432.580</b>	<b>1.418.966</b>	<b>1.479.614</b>	<b>104%</b>	<b>3%</b>
<b>1.1. RECEITA CORRENTE</b>	<b>726.605</b>	<b>760.007</b>	<b>820.655</b>	<b>108%</b>	<b>13%</b>
1.1.1. Receita CSO	645.277	682.011	731.837	107%	13%
1.1.2. Receita Patrimonial	61.546	62.910	71.697	114%	16%
1.1.3. Receita Serviços	17.036	15.086	15.860	105%	-7%
1.1.4. Outras Receitas	2.745	0	1.262	-	-54%
<b>1.2 RECEITA DE CAPITAL</b>	<b>705.975</b>	<b>658.959</b>	<b>658.959</b>	<b>100%</b>	<b>-7%</b>
1.2.1. Saldo do Exercício Anterior	399.544	196.730	196.730	100%	-51%
1.2.2. Reserva de Contingência	139.802	166.822	166.822	100%	19%
1.2.3. Reservas Gerenciais	166.629	295.407	295.407	100%	77%
Reserva - Taxa de Admin. RFB	120.871	125.407	125.407	100%	4%
Reserva - Ações Plurianuais	0	120.000	120.000	100%	-
Reserva - Expo (Dubai e Osaka)	45.759	50.000	50.000	100%	9%

Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

Valores em R\$ Milhares

### Distribuição das Receitas



Valores em R\$ Milhões

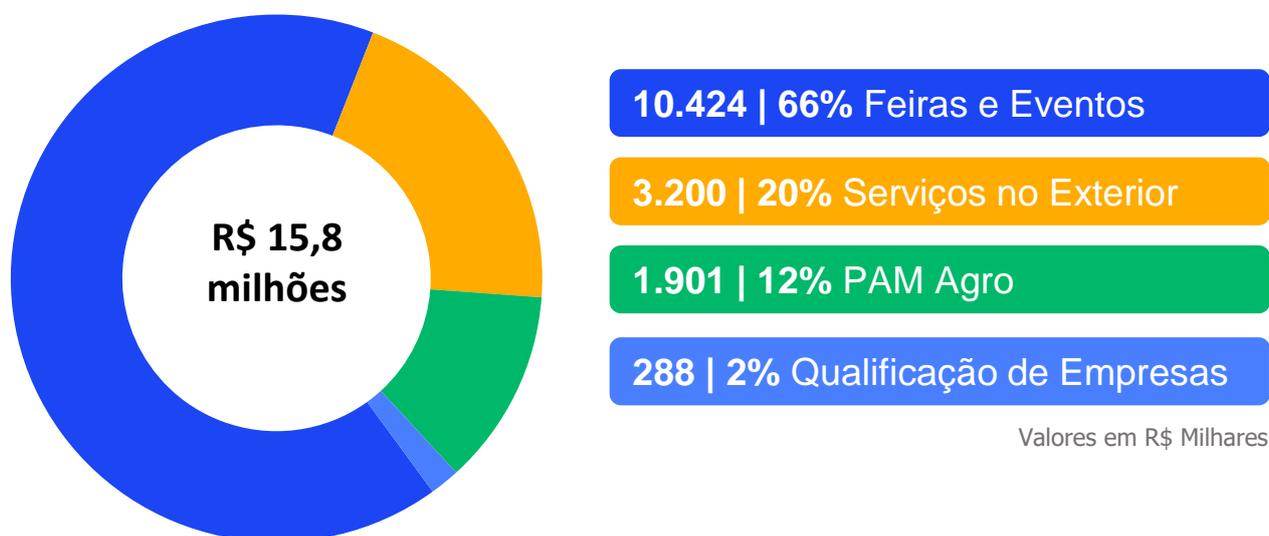
Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

A Receita Corrente Líquida totalizou R\$ 820,6 milhões de reais, sendo que a principal fonte de Receita da ApexBrasil, proveniente de Contribuição Social Ordinária (CSO), alcançou em 2023 o montante de R\$ 731,8 milhões, representando um aumento de 13% quando comparado ao mesmo período de 2022. O resultado demonstra a melhora no cenário econômico do País, proporcionando uma maior arrecadação dessa fonte de receita.

Já a Receita Patrimonial, com resultado de R\$ 71,7 milhões, atingiu a execução de 114% do orçamento previsto, o que representa um aumento de 16% com relação a 2022, o qual se deve majoritariamente à manutenção da remuneração do CDI (Certificado de Depósito Interbancário), vinculado à Taxa Selic, que sofreu pequena redução ao longo do exercício.

Representando 1,9% da Receita Corrente, as Receitas de Serviços diretos alcançaram R\$ 15,9 milhões em 2023, representando uma redução de 7% em relação a 2022, que contou com faturamentos da Expo Dubai no primeiro trimestre.

## Distribuição das Receitas de Serviços



Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

A receita relativa à participação de empresas brasileiras em feiras e eventos nacionais e internacionais representou 66% das Receitas de Serviço, ou R\$ 10,4 milhões. Destaca-se a realização das feiras MARMOMAC, GULFOOD, ANUGA e COP 28 DUBAI, responsáveis pela arrecadação de R\$ 6,6 milhões, além da organização de outros eventos em 2023, como a FOODEX, SIAL CHINA, BIOFACH, EXPO ANTAD, ESPACIO FOOD & SERVICE, entre outros.

Também vale destacar os repasses de convênios recebidos pelo programa PAM-Agro em 2023, que foi responsável por 12% das receitas de serviços da Agência.

Os serviços prestados no exterior representaram 20% do total, ou ainda R\$ 3,2 milhões, sendo que o Escritório ApexBrasil de Miami foi responsável por R\$ 2,8 milhões desse montante. A maior parcela provem do programa de internacionalização de empresas, mas também ocorreram ações de e-commerce e rodadas de negócios relevantes como a *ExpoWest2023* e *Summer Fancy Food*.

Na modalidade de qualificação de empresas, as capacitações para empresas como parte do processo de internacionalização, e a realização do *Design Export* e das Oficinas de Competitividade, com 2% do total das receitas de serviços, fecham o total das receitas geradas a partir da prestação de serviços.

## ALOCAÇÃO

A alocação da disponibilidade orçamentária da ApexBrasil está dividida em Despesas do Exercício e Reservas Orçamentárias, as quais correspondem aos programas de Promoção das Exportações e Investimentos (atividades finalísticas); Gestão Administrativa; Reserva de Contingência e Reserva Gerencial.

Enquanto o programa finalístico concentra todos os projetos da Agência que visam ao alcance da sua missão institucional, o programa de Gestão Administrativa concentra as despesas de custeio e os projetos de melhorias de gestão administrativa e de governança. Já a Reserva de Contingência e as Reservas Gerenciais são criadas para garantir recursos de demandas extraordinárias, ou projetos de longo prazo e os plurianuais.

Dessa forma, a execução de despesas do exercício em 2023 foi de 63% do total orçado para o ano. O Programa Finalístico da Agência registrou a execução de 63% do orçamento anual, enquanto as despesas de Gestão Administrativa corresponderam a 68% de execução do seu orçamento.

ALOCAÇÃO	2022	ORÇAMENTO 2023	REALIZADO 2023	% Exec.	Δ 2022/ 2023 (%)
<b>2. TOTAL DE ALOCAÇÃO</b>	<b>766.747</b>	<b>1.418.966</b>	<b>614.415</b>	<b>43%</b>	<b>-20%</b>
<b>2.1 DESPESAS DO EXERCÍCIO</b>	<b>764.372</b>	<b>965.161</b>	<b>612.678</b>	<b>63%</b>	<b>-20%</b>
2.1.1 - Promoção das Exportações e Investimentos	665.737	823.615	516.373	63%	-22%
2.1.2 - Gestão Administrativa	98.635	141.546	96.304	68%	-2%
<b>2.2 RESERVAS ORÇAMENTÁRIAS</b>	<b>2.375</b>	<b>453.805</b>	<b>1.737</b>	<b>0%</b>	<b>-27%</b>
2.2.1. Reserva Gerencial - Taxa de Administração RFB	0	194.806	0	0%	-
2.2.2. Reserva de Contingência	2.375	149.123	1.737	1%	-27%
2.2.3. Reserva Gerencial Plurianual	0	109.876	0	0%	-
Reserva - Expo Osaka 2025	0	72.000	0	0%	-
Reserva - Ações Plurianuais	0	37.876	0	0%	-

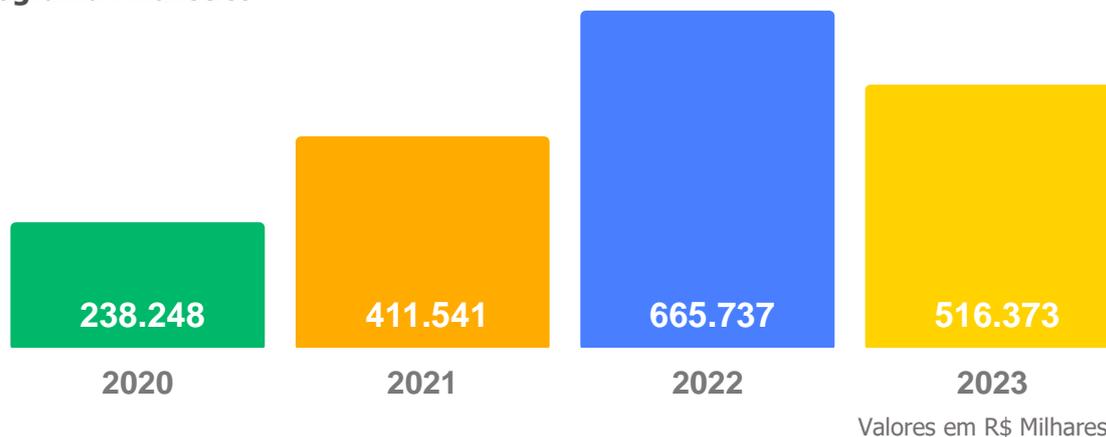
Valores em R\$ Milhares

Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

No contexto do Programa de Reservas, a Reserva de Contingência foi executada para pagamentos relativos a despesas extraordinárias decorrente de despesas com processos judiciais no Brasil e com tributações nos EAs do Exterior, que não estavam no planejamento inicial. As Reservas Gerenciais, por sua vez, não tiveram a necessidade de execução no exercício, pois estão destinadas a despesas no médio e longo prazo.

O **Programa de Promoção das Exportações e Investimentos** apresentou no exercício de 2023 uma execução de despesas no total de R\$ 516,3 milhões, conforme demonstrado no gráfico ao lado.

### Programa Finalístico



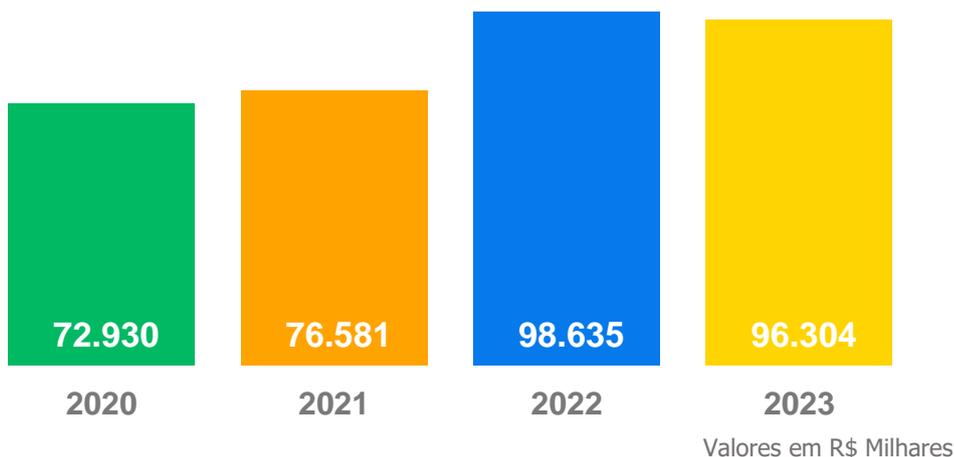
Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

A execução orçamentária finalística acumulada em 2023 se deve, de forma resumida, aos seguintes fatores:

- Aumento de 2% nos repasses aos Convênios Setoriais e do programa PEIEX, totalizando a execução de R\$ 205 milhões em desembolsos às entidades.
- Aumento das despesas de pessoal em aproximadamente 1%.
- Redução de 46% com despesas de Projetos Finalísticos no Brasil e Exterior, pelo efeito do evento Expo Dubai em R\$ 40,3 milhões em 2022; revisão e readequação dos gastos de algumas Feiras Internacionais, sem impactos nos resultados ou empresas atendidas; repriorização de algumas ações considerando as novas diretrizes de Desenvolvimento Regional, Sustentabilidade, mercados Africano e Sul-americano, assim como Micro e Pequenas Empresas; e o redirecionamento da estratégia das despesas de Comunicação.
- Redução de 50% em Viagens Finalísticas.

O **Programa de Gestão Administrativa**, por sua vez, teve a execução de R\$ 96,3 milhões em 2023, o que representa 72% do orçamento total previsto para o ano, demonstrando a eficiência na alocação desses recursos.

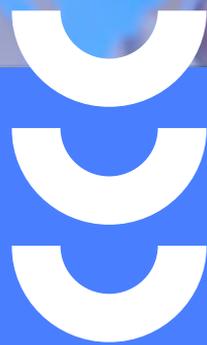
### Execução Orçamentária do Programa de Gestão Administrativa



Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

A execução orçamentária administrativa acumulada em 2023 se deve, de forma resumida, pelos seguintes fatores:

- Esse programa é composto majoritariamente por despesas de pessoal, com aumento inferior a 1%, e custeio no Brasil e no exterior.
- O custeio que apresentou crescimento de 19% em relação a 2022, sendo as maiores despesas aquelas vinculadas a renovação do contrato de aluguel e condomínio e ao incremento em serviços de tecnologia da informação relacionados a atualizações contratuais, ampliação dos serviços de suporte e sustentação dos ambientes de dados, e o aumento do número de licenças de usuários nas diversas soluções adotadas pela Agência, em especial, com recursos de segurança avançados
- Houve redução de 59% em viagens administrativas.



# OBJETIVOS, INDICADORES E METAS



## Quadro Geral de Indicadores e Metas

		2020	2021	2022	2023
IE 1.1 - Número de seguidores nos canais da ApexBrasil nas redes sociais (2) (4)	Meta	-	139.000	145.950	192.344
	Resultado	128.120	141.221	164.277	185.314
IE 1.2 - Número de ações de imagem realizadas pela ApexBrasil (3)	Meta	-	-	143	145
	Resultado	-	-	220	248
IE 2.1 - Número de empresas atendidas em inteligência de mercado (2)	Meta	4.300	4.408	4.520	4.748
	Resultado	4.792	4.905	5.595	5.925
IE 3.1 - Número de Empresas Qualificadas pelo PEIEX (CNPJ Únicos e com Termos de Adesão assinados no ano) (3) (4)	Meta	-	-	2.199	2.234
	Resultado	2.252	1.388	2.374	2.578
IE 3.2 - Número de empresas participantes em Capacitações de Temas de Competitividade (CNPJ Únicos) (3) (4)	Meta	-	-	616	1.750
	Resultado	-	1.394	1.628	2.779
IE 3.3 - Número de Empresas Atendidas no Programa E-commerce (CNPJ Únicos) (3)	Meta	-	-	325	341
	Resultado	-	-	945	502
IE 4.1 - Número de empresas exportadoras brasileiras apoiadas pela ApexBrasil (CNPJs únicos) (1) (2) (4)	Meta	-	-	4.344	3.800
	Resultado	3.825	3.660	4.497	4.181
IE 4.2 - Número de abertura ou plano de abertura de novas operações no exterior (1)	Meta	17	13	17	22
	Resultado	18	18	87	47
IE 5.1 - Número de Projetos de Investimentos Facilitados (NPIF) (1)	Meta	20	24	26	28
	Resultado	32	35	30	39
IE 5.2 - Número de atendimentos a investidores qualificados (NAIQ)	Meta	100	130	145	160
	Resultado	199	179	258	330

		2020	2021	2022	2023
IE 6.1 - Atuação da ApexBrasil junto a entes governamentais em iniciativas relacionadas ao sistema de promoção comercial brasileiro e atração de investimentos (2) (4)	Meta	40	48	48	77
	Resultado	50	36	52	99
IE 8.1 - Percentual de execução do PDTIC de Negócios (3)	Meta	-	-	80%	82,25%
	Resultado	-	-	100%	90%
IE 9.1 - Quantidade média de horas de capacitação por colaborador	Meta	36h	40h	44h	48h
	Resultado	68h10m	82h	68h58m	77h33m
IE 9.2 - Índice de Favorabilidade GPTW (3)	Meta	-	-	79%	79%
	Resultado	78%	81%	83%	64%
IE 11.1 - Percentual de execução do PDTIC	Meta	75%	77,25%	80%	82,25%
	Resultado	95%	63,64%	82,35%	84,4%
IE 12.1 - Taxa de crescimento da receita gerada com produtos e serviços (1) (2)	Meta	-	35%	60%	15%
	Resultado	-	439,5%	109,8%	-5,6%
IE 12.2 - Índice de sustentabilidade das receitas próprias da ApexBrasil (1) (2)	Meta	-	22%	30%	33%
	Resultado	-	27,6%	45,4%	39,87%
IE 12.3 - Índice de Economicidade em Licitações (3)	Meta	-	-	28%	30%
	Resultado	-	-	25,7%	56,4%
IE 12.4 - Índice de Economicidade em Contratações Diretas (3)	Meta	-	-	9%	10%
	Resultado	-	-	9,6%	23,7%
IE 12.5 - Percentual do Teto de Custeio Administrativo	Meta	9%	9%	9%	9%
	Resultado	5,5%	4,9%	5,1%	4,9%
IE 12.6 - Percentual do Teto de Despesa de Pessoal	Meta	25%	25%	25%	25%
	Resultado	23,1%	21%	20,4%	17,87%

(1) Alterado na 1ª revisão do Plano Estratégico 2020-2023, em setembro de 2020.

(2) Alterado na 2ª revisão do Plano Estratégico 2020-2023, em novembro de 2021.

(3) Incluído na 2ª revisão do Plano Estratégico 2020-2023, em novembro de 2021.

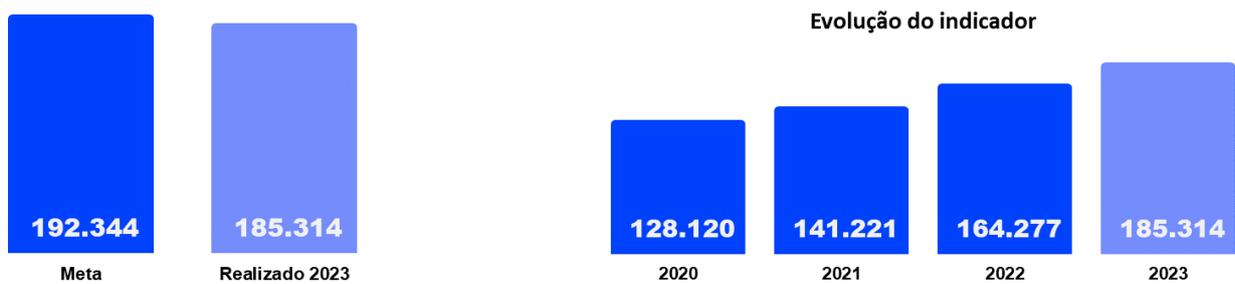
(4) Alterado na 4ª revisão do Plano Estratégico 2020-2023, em setembro de 2023.

Perspectiva da Sociedade

# Objetivo Estratégico 1

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

INDICADOR: NÚMERO DE SEGUIDORES NOS CANAIS DA APEXBRASIL NAS REDES SOCIAIS



Fonte: Canais da ApexBrasil nas redes sociais

O número de seguidores dos canais da ApexBrasil nas redes sociais é um indicador importante para a consolidação da Agência como um parceiro global de negócios e na disseminação das oportunidades comerciais, tanto dentro do país quanto além de suas fronteiras.

Essa métrica reflete o alcance e a relevância das iniciativas promovidas pela Agência e amplifica a visibilidade das potencialidades econômicas brasileiras para os públicos nacional e internacional. Ao cultivar uma base sólida de seguidores engajados, a ApexBrasil fortalece seu posicionamento estratégico, constrói pontes com empresários e investidores e fomenta um ambiente propício ao crescimento e à colaboração nos mercados nacional e global.

Para esse indicador, vale destacar, houve uma repactuação significativa da meta, que elevou de 153.248 para 192.344 o número de seguidores, visto o atingimento antecipado da meta original já em 2022. O desempenho apresentado foi decorrente do crescimento orgânico das redes sociais avaliadas. A Agência focou na construção da presença da marca do Brasil e da Agência por meio de conteúdo frequente, diverso e com aspecto humanizado, dando prioridade a vídeos e postagens constantes e em tempo real, com objetivo de apresentar o que é feito e onde está presente.

A maior conexão de conteúdo entre as redes sociais e as matérias publicadas e divulgadas na imprensa também é outro bom exemplo de estratégia das redes sociais da Agência, trazendo conteúdos sempre atuais sobre as ações realizadas pela ApexBrasil, além de relevante contato com a mídia.

Ao analisar as redes de forma individual, destaca-se mais uma vez o crescimento da base de seguidores no Instagram, com 27% de crescimento quando comparado a janeiro de 2023, o dobro do crescimento médio de todas as demais redes, passando de 44.683 para 56.908 seguidores. O LinkedIn em português da ApexBrasil, por sua vez, também teve um crescimento expressivo, de 9,29% em relação ao mesmo período, chegando a 80.590 seguidores ao final de 2023. A maior frequência de postagens contribuiu para aumentar seu impacto e engajamento.

E foi no engajamento, que consiste em curtidas, comentários, salvamentos e envios, que a ApexBrasil mais se destacou, saindo de 22.551 interações em janeiro de 2023 para 62.789 em dezembro do mesmo ano. O Facebook foi a rede que mais se destacou nesse atributo, com 35.005 engajamentos. O Instagram voltou a mostrar desempenho expressivo, alcançando 6.812.443 impressões e atingindo um alcance de 5.528.318.

Esses dados são uma evidência de que a maior frequência de conteúdo e de interações com o público aumentam o engajamento e, conseqüentemente, aproximam a Agência de sua audiência.

A estratégia "*Always On*", implementada em 2022, que consiste no impulsionamento de *posts*, também contribuiu para o crescimento da base em todos os canais em 2023. Comparando os números atuais aos de 2020, chegou-se a um aumento de 45% de seguidores em 4 anos, resultado do trabalho consistente nas redes sociais e na presença digital da Agência como um todo.

Mesmo com o desempenho e inovações apresentadas, a repactuação da meta em mais de 39 mil seguidores frente à inicialmente prevista inviabilizou seu atingimento. A suspensão da conta do Twitter em inglês da ApexBrasil, que contava com mais de dois mil seguidores, a não contabilização para a meta dos seguidores do YouTube, que possui mais de 8 mil inscritos, além da redução de despesas em tráfego pago, com foco na economicidade e na ênfase maior no engajamento, em detrimento do simples número de seguidores, foram alguns dos fatores que colaboraram para isso.

## INDICADOR: NÚMERO DE AÇÕES DE IMAGEM REALIZADAS PELA APEXBRASIL



Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

As ações de imagem realizadas pela ApexBrasil contribuem fundamentalmente para consolidar o posicionamento do Brasil como um parceiro global de negócios e para promover ativamente as oportunidades de negócios no cenário nacional e internacional, tendo por base a premissa de que a reputação do país e seus interlocutores é alavancadora dos fluxos comerciais e de investimentos.

Essas ações não apenas fornecem uma plataforma para destacar as capacidades econômicas e as vantagens competitivas do Brasil, mas também estabelecem vínculos significativos com parceiros comerciais, investidores, formadores de opinião e comunidades empresariais em todo o mundo. Ao promover iniciativas estratégicas que reforçam a imagem do país, a ApexBrasil não só atrai investimentos e negócios, como cria uma percepção positiva e duradoura que estimula a participação e a colaboração nos mercados doméstico e global.

Foram ao todo 248 ações de imagem realizadas em 2023, número 171,03% maior que a meta estipulada.

Essas ações têm como público-alvo formadores de opinião – jornalistas, especialistas e autoridades – com reconhecida capacidade de influenciar a percepção, as decisões de compra e a visão dos consumidores a respeito do Brasil e dos produtos e serviços brasileiros.

As missões comerciais e os seminários empresariais, no âmbito das missões presidenciais, representam uma oportunidade estratégica para fortalecer laços comerciais, promover oportunidades de negócios entre empresas brasileiras e estrangeiras, e promover um ambiente propício para parcerias e investimentos. Nesse quesito, a ApexBrasil realizou 8 missões presidenciais para Alemanha, Angola, Arábia Saudita, Argentina, Catar, China, Espanha, Portugal e Uruguai, cabendo destaque para o destino africano, que contou com a participação de 600 empresas no Fórum Econômico Angola-Brasil, além da presença de autoridades e debates sobre saúde, educação, desenvolvimento sustentável, transição energética, entre outros temas. A missão à China, por sua vez, contou com 523 participantes em rodadas de negócios e *pitchs* de *startups* brasileiras.

Vale destacar também que a ApexBrasil realizou 3 reuniões de coordenação com grupos de representantes dos SECOMs (Setor de Promoção Comercial e Investimentos do Ministério das Relações Exteriores), adidos agrícolas e representantes das SECTECs (Setor de Ciência, Tecnologia e Inovação do Ministério das Relações Exteriores) regionais, na África, América Central e América do Sul. Estes são importantes eventos de alinhamento entre ApexBrasil, Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) e Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) sobre estratégia para esses mercados.

Para as ações de imagem desse ano, novas diretrizes foram implementadas e reforçadas, cabendo destaque a três: equidade, desenvolvimento regional e sustentabilidade.

Para a diretriz de equidade, a ApexBrasil lançou o Compromisso de Equidade de Gênero. A iniciativa tem como objetivo promover melhor acesso das mulheres às oportunidades de negócios internacionais, com uma maior diversidade de empreendimentos liderados por mulheres no portfólio da Agência, e na força de trabalho interna, possibilitando que mais mulheres ocupem cargos de liderança. Em junho, ocorreu em São Paulo o lançamento do Programa Mulheres e Negócios Internacionais, uma iniciativa da ApexBrasil que apoia e promove a equidade de gênero nos negócios internacionais. No encontro, mais de 170 empresas lideradas por mulheres aderiram às soluções da Agência. Além disso, a ApexBrasil assinou o compromisso "Elas Lideram" do Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU)/ ONU Mulheres, que tem como meta alcançar 1.500 empresas comprometidas com a paridade de gênero em cargos de liderança até 2030.

Para a diretriz de desenvolvimento regional, buscou-se enfatizar maior equilíbrio na participação de todas as unidades da federação no comércio internacional e nos fluxos de investimentos. O Programa Exporta Mais Brasil, que tem o objetivo de conectar compradores internacionais a empreendedores de todo o país, é um dos principais programas desse segmento. O Exporta Mais Brasil busca uma aproximação ativa com todas as regiões do país para potencializar suas exportações por meio da realização dos seminários Diálogos Exporta Mais Brasil e de Rodadas de Negócios. Foram 13 edições em 2023, abarcando 25 estados, 41 países e atendendo a 143 compradores internacionais, por meio de 3.496 reuniões de negócios. A expectativa de negócios gerados por meio dessas ações foi de R\$ 275,9 milhões.

Para a diretriz de sustentabilidade, por sua vez, foram realizadas iniciativas como o Programa de Imagem e Acesso a Mercados do Agronegócio Brasileiro (PAM AGRO), que objetiva posicionar o agronegócio brasileiro no mercado europeu. A estratégia é embasada na produção e divulgação de informações e conteúdos técnicos, confiáveis e atualizados sobre o agronegócio brasileiro, a partir de fontes reconhecidas internacionalmente. A iniciativa é uma parceria entre a Agência, que executa o Programa, e outras quinze entidades representativas do agronegócio. Em 2023 foram realizados dois *roadshows* com dois *workshops* cada um, em Roma e Paris, e em Bruxelas e Londres.

As parcerias da ApexBrasil com essas instituições representativas do setor privado são de extrema importância para o alcance e a capilarização das ações de imagem em diversos setores e regiões. Foram mais de 130 ações de imagem em parceria com entidades setoriais e instituições parceiras.

Diversas ações de imagem também foram realizadas com foco no investidor estrangeiro, das quais vale destaque:

- Corporate Venture in Brasil, tem como objetivo fomentar atividades de inovação e capital de risco de grandes corporações internacionais no Brasil, bem como estimular o desenvolvimento de atividades empresariais corporativas, de inovação aberta e de investimentos por parte de empresas brasileiras. Contou com um público de 800 pessoas, 115 speakers e 630 reuniões de negócios.

- Fórum Brasil de Investimentos, que ocorreu em Brasília e contou com a fala de abertura proferida pelo Presidente da República, Luís Inácio Lula da Silva, e pelo Vice-Presidente e Ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin. O BIF contou com a presença de diversas outras autoridades, com destaque para a participação de Ministros de Estado e autoridades. Com a presença de mil pessoas no evento, a 6ª edição do BIF alcançou 101 países representados e foi palco para anúncio de investimentos estrangeiros no Brasil na ordem de R\$ 37 bilhões em diversos projetos estratégicos.

Cabe destacar que o *Corporate Venture* in Brasil apresentou um aprofundamento na agenda de sustentabilidade em sua 7ª edição. Além de abordar as temáticas de sustentabilidade, diversidade, ESG e Investimento de Impacto em seus painéis, o Congresso trouxe a 2ª edição do evento pré-conferência "*Women in Venture*", dedicado a aproximar mulheres investidoras, empreendedoras e líderes da indústria de inovação. O evento providenciou, ainda, o plantio de uma árvore para cada ingresso vendido para o CVC in Brasil 2023.

## META PROJETO: LIDERAR A PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA EM EXPOSIÇÕES UNIVERSAIS

### METAS 2023:

- a. Lançamento do edital e conclusão do processo de contratação de empresa para construção e operação do Pavilhão do Brasil
- b. Lançamento do edital e conclusão do processo de contratação de empresa(s) para operação da loja e do restaurante do Pavilhão do Brasil na Expo 2025 Osaka

A ApexBrasil é responsável por gerir o Pavilhão do Brasil em Exposições Universais desde 2010, tendo em seu portfólio a Expo Xangai 2010, Expo Milão 2015 e Expo Dubai 2020. Considerando a trajetória histórica das participações brasileiras em Exposições Universais, compreende-se que esses eventos representam vitrines globais para exibição da cultura e potencial econômico do Brasil, além de serem uma plataforma estratégica para consolidar nossa imagem como nação sustentável, inovadora e parceira internacional de fundamental importância.

Com o tema *Designing Future Society for Our Lives* (Projetando a Sociedade do Futuro para Nossas Vidas), a Expo 2025 Osaka Kansai propõe uma reflexão a respeito do modo e da qualidade de vida que levamos para trazer soluções mais eficientes, além de traçar um caminho mais sustentável para o desenvolvimento da sociedade através da colaboração das comunidades internacionais.

Para a estruturação do Pavilhão do Brasil na Expo Osaka 2025, foi realizado, no segundo semestre de 2022, um concurso de arquitetura conduzido pelo Instituto de Arquitetos do Brasil – IAB, para selecionar o projeto arquitetônico e expográfico do Pavilhão do Brasil na Expo Osaka, tendo sido vencedor o consórcio formado pelo Studio MK27 e Magnetoscópio.

Contudo, face aos obstáculos conjunturais do mercado japonês relacionados à construção e em virtude de oferta feita pelo Governo do Japão de um pavilhão simplificado (Tipo X), a ApexBrasil optou por repensar sua estratégia. Foram muitos os desafios mapeados, a exemplo do aumento nos custos de construção, escassez de mão de obra local, dificuldades na identificação de prestadores de serviços, prazos exíguos e complexidade da gestão do projeto que, após análise de custo-benefício, fez com que a Agência aceitasse a oferta do Ministério da Expo Mundial do Japão ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), no sentido da redução do escopo e da complexidade do projeto, com vistas a um menor custo e um gerenciamento mais eficaz da execução do projeto.

A edificação da estrutura do Pavilhão do Brasil será de responsabilidade dos organizadores do evento, e a ApexBrasil providenciará estrutura e montagem do interior, além da decoração da parte externa. A Agência personalizará o pavilhão, destacando as inovações e produtos brasileiros de maneira única e impactante, proporcionando uma experiência memorável para todos os visitantes do Pavilhão durante a Expo Osaka 2025.

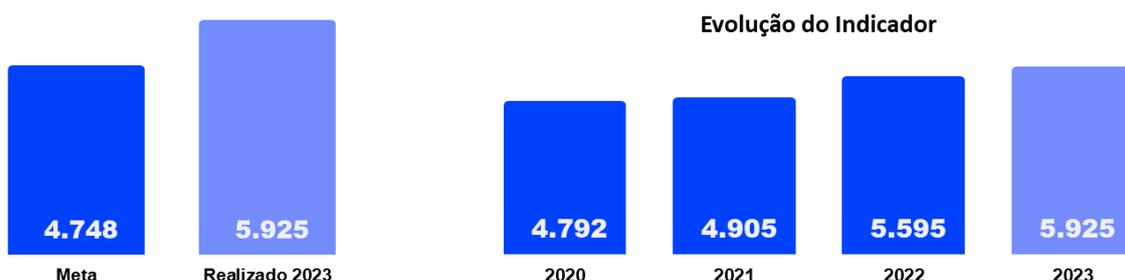


Perspectiva da Sociedade

## Objetivo Estratégico 2

*Gerar inteligência para empresas sobre oportunidades e riscos de mercados*

INDICADOR: NÚMERO DE EMPRESAS ATENDIDAS EM INTELIGÊNCIA DE MERCADO



Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence, Dynamics e "Gerenciamento de Conteúdo Portal ApexBrasil")

O conteúdo de inteligência de mercado da ApexBrasil aglutina informações estratégicas que orientam nossos clientes sobre oportunidades e riscos no contexto dos negócios internacionais. Ao oferecer suporte a muitas empresas nesse aspecto, a capacidade de coletar, analisar e disseminar dados relevantes aumenta significativamente, fornecendo uma visão abrangente e atualizada dos diferentes cenários de comércio e investimentos. Isso permite que as empresas tomem decisões embasadas, identifiquem oportunidades de expansão, compreendam melhor as dinâmicas competitivas e minimizem riscos ao ingressar em novos mercados ou ao expandir suas operações.

A ApexBrasil atendeu a um total de 5.925 empresas por meio de seu portfólio de inteligência de mercado, superando em 24,8% a meta proposta. Entre os diversos produtos, aqueles que mais se destacaram foram "Estudos e Publicações", totalizando 2.254 empresas atendidas, e "Painéis de Inteligência", com um total de 2.007 empresas. O maior público é do segmento de Serviços (segundo o CNAE das empresas), equivalendo a 2.672 empresas (destas, 62% MPEs), e posteriormente o segmento de Indústria da transformação, atingindo 1.746 empresas (destas, 29% MPEs).

Os perfis de comércio e investimentos para determinadas regiões e blocos tiveram sequência com as edições sobre Mercosul, União Europeia, BRICS e CPLP. Os perfis-país continuaram com bom nível de produção, abordando, ao final de 2023, trinta mercados-alvo. Houve também o lançamento da 7ª edição do TBT (*Technical Barriers to Trade*) em pauta, que trata de Acordos sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, publicação em parceria com o INMETRO que mapeou os potenciais impactos das novas regulações de sustentabilidade nas exportações brasileiras. Além disso, deu-se continuidade à Websérie Direto do Mercado, abordando oportunidades em países da América do Sul. Foram também publicados estudos de acesso a mercado, como o de Suínos e Aves para os mercados de Japão, Singapura, África do Sul, Angola, Uruguai, Argentina, Canadá, entre outros; e os estudos sobre os setores de Lácteos e de Gengibre, ambos para o mercado do Egito, em parceria com o Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) e a adidância agrícola local.

Adicionalmente, foi lançado o Mapa Bilateral de Investimentos Brasil – União Europeia em março. O estudo mapeia as oportunidades de negócios e coloca o país como o principal destino de Investimento Estrangeiro Direto (IED) da União Europeia (UE) na América Latina, além de auxiliar a Agência em seu apoio a investidores e formuladores de políticas públicas, fornecendo informações úteis para as estratégias de investimentos bilaterais. O evento, organizado em parceria com a Delegação da União Europeia no Brasil, contou também com a presença do Vice-Presidente da República, além dos membros da Diretoria Executiva da Agência e de representantes europeus do governo e do setor privado.

#### Número de empresas atendidas nos principais canais de conteúdo



Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence, Dynamics e "Gerenciamento de Conteúdo Portal ApexBrasil")

## META PROJETO: CONSTRUIR METODOLOGIA SÓLIDA DE AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO DOS PRODUTOS DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO DA APEXBRASIL

### METAS 2023:

- a. Implantação da metodologia proposta de avaliação em no mínimo 80% dos produtos finalísticos de inteligência;
- b. Obter adesão mínima 15% das empresas atendidas como respondentes das pesquisas;
- c. Aplicar meta de NPS Score Global superior a 7.5 (em uma escala de 0-10), considerando sistemas de peso por produto;
- d. Avaliar resultados das alterações implementadas no período 2020-2023 para continuação ou reestruturação, inclusive meta de NPS Score Global.

Mensurar a qualidade dos serviços de inteligência de mercado da ApexBrasil permite entender de forma precisa e aprofundada as necessidades e expectativas das empresas apoiadas pela Agência, garantindo que os produtos oferecidos atendam diretamente às demandas do mercado. Esse processo de avaliação contribui para o desenvolvimento de um ciclo de aprimoramento constante, alinhando os produtos de inteligência de mercado com as necessidades dinâmicas e em evolução do ambiente de negócios.

O método NPS (*Net Promoter Score*) continua sendo o instrumento escolhido para controle de satisfação de produtos ou serviços da ApexBrasil, principalmente pela sua simplicidade, facilidade de aplicação e capacidade de oferecer *insights* claros sobre a percepção dos clientes. O NPS se destaca por ser uma métrica direta, baseada em uma única pergunta ("Em uma escala de 0 a 10, o quanto você recomendaria este produto/serviço para um amigo ou colega?"). Essa simplicidade permite uma coleta rápida e eficiente de *feedback*.

O NPS classifica os respondentes em três categorias: promotores (notas 9-10), neutros (notas 7-8) e detratores (notas 0-6).

O NPS é uma métrica para medir a satisfação e lealdade dos clientes com as empresas. Uma pontuação entre 75 e 100 é considerada dentro da Zona de Excelência, ou seja, quando a empresa consegue gerar uma percepção altamente positiva no cliente. Uma pontuação entre 50 e 74 é considerada dentro da Zona de Qualidade. Uma pontuação abaixo de 50 denota uma Zona de Aprimoramento.

Das 5.925 empresas atendidas em inteligência, 962 responderam à pesquisa de satisfação, alcançando um percentual de 16,2% de respondentes, amostra significativa para aferição da qualidade, dado que se espera uma adesão mínima de 15%.

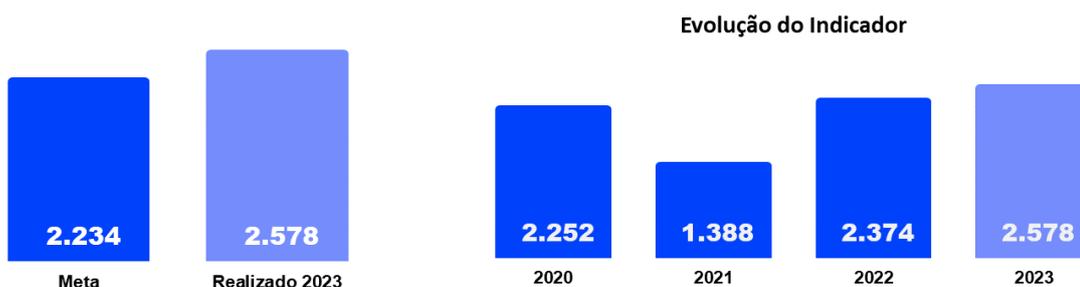
Com um NPS recorde de 82, a média dos produtos de inteligência da ApexBrasil adentraram na Zona de Excelência em 2023. Destaque para os produtos Priorizações de Mercado (92), Webinars e Apresentações (87) e os Painéis de Inteligência (84).

## Perspectiva da Sociedade

## Objetivo Estratégico 3

*Ampliar a qualificação das empresas brasileiras e a sua competitividade para o mercado internacional.*

INDICADOR: NÚMERO DE EMPRESAS QUALIFICADAS PELO PEIEX (CNPJ ÚNICOS E COM TERMOS DE ADESÃO ASSINADOS NO ANO)



Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence e Dynamics)

O PEIEX é o Programa de Qualificação para Exportações, oferecido pela ApexBrasil para as empresas brasileiras iniciarem ou ampliarem o processo de exportação e expansão internacional de forma planejada e segura. As empresas que iniciam a jornada da internacionalização possuem várias dúvidas em relação ao comércio internacional, e o PEIEX ajuda a eliminar as principais incertezas.

Uma das principais características do PEIEX é a realização de atendimentos individuais às empresas, tendo como base a utilização de uma metodologia própria de qualificação.

O programa opera em todas as regiões do país, por meio de convênios entre a ApexBrasil e instituições locais de ensino e pesquisa, como Universidades, Parques Tecnológicos ou Fundações de Amparo à Pesquisa e Federações de Indústria, entre outras, que são responsáveis pela instalação do Núcleo Operacional e execução do PEIEX.

Esse indicador teve sua meta revista, saindo de um valor de 2.665 para 2.234 empresas qualificadas pelo PEIEX. Essa revisão foi necessária em função da reformulação do programa, com vistas a promover maior protagonismo da ApexBrasil, aproximação com os clientes, ganho de eficiência e integração interinstitucional com parceiros. O novo número é compatível com os convênios em execução e com a reformulação mencionada.

No acumulado de 2023, foram assinados 2.578 termos de adesão (documento que formaliza a entrada da empresa no programa), sendo 55%,1 de MPEs, considerando 30 convênios vigentes com 43 núcleos PEIEX em operação, distribuídos da seguinte forma:

- Região Sul: 10 convênios (5 SC; 2 RS e 3 PR);
- Região Sudeste: 6 convênios (1 MG, 3 SP, 1 RJ e 1 ES);
- Região Norte: 5 convênios (1 AC, 1 RR, 1 RO, 1 PA/AP e 1 TO);
- Centro-Oeste: 2 convênios (1 MS e 1 DF);
- Região Nordeste: 7 convênios (1 BA/SE, 1 CE, 1 PB, 1 MA, 1 PE/AL, 1 PI).

São 18 estados e 61 municípios com núcleos/polos instalados, podendo atender presencialmente empresas no raio de 100 km da unidade ou de forma remota. Em 2023, o programa atendeu empresas de 1.656 municípios. A alta capilaridade do programa deve-se não apenas à ampla distribuição geográfica dos núcleos, como também à possibilidade de atendimento remoto para as empresas fora do raio de atendimento presencial.

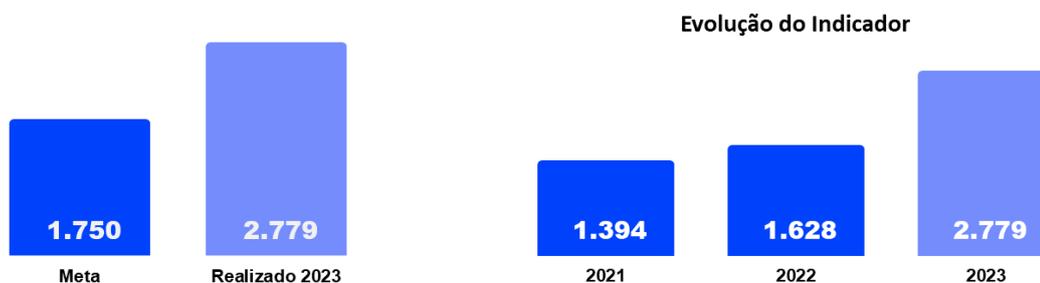
Ao longo do ano, foram também lançados 9 núcleos em três diferentes regiões do país. Vale destacar que nos lançamentos dos núcleos de Sorocaba, Bauru e Ribeirão Preto as cerimônias contaram com a presença do Vice-Presidente da República e Ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin.

Outro aspecto que chama a atenção na diversidade de atendimentos do PEIEX são os setores das empresas atendidas. Os atendimentos são bem diversificados quanto ao setor de atuação. Os principais deles foram Alimentos e Bebidas, Moda, Máquinas e Equipamentos, Tecnologia da Informação e Casa e Construção.

Como inovações do PEIEX em 2023, cabe destacar a realização de piloto de atendimento customizado em expansão internacional em parceria com os núcleos PEIEX, a partir do qual foram selecionados e capacitados 24 técnicos de núcleos sobre o modelo de atendimento do Programa de Expansão Internacional, registrando o atendimento de 29 empresas.

Além disso, no intuito de fortalecer a jornada da empresa que finaliza seu atendimento no PEIEX, foi desenvolvido um classificador de empresas com potencial exportador por meio do uso da mineração de dados de prontidão das empresas egressas do PEIEX para selecionar empresas com maior aderência ao perfil dos projetos setoriais.

## INDICADOR: NÚMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES EM CAPACITAÇÕES DE TEMAS DE COMPETITIVIDADE (CNPJ ÚNICOS)



\* Não há evolução disponível para o indicador em 2020, visto que 2021 foi o primeiro ano de medição

Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence e Dynamics)

O número de empresas participantes em capacitações de temas de competitividade é um indicador vital para ampliar a qualificação e competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional. Essas capacitações representam oportunidades valiosas para o aprimoramento de habilidades, conhecimentos específicos e práticas comerciais essenciais para enfrentar desafios globais.

Ao aumentar a participação de empresas nesses programas, a capacidade coletiva do setor empresarial brasileiro é fortalecida, resultando em um aumento significativo na qualidade, inovação e eficiência operacional. Isso não só impulsiona a competitividade das empresas localmente, mas também as posiciona de maneira mais sólida para competir e expandir sua presença nos mercados internacionais, contribuindo assim para o crescimento econômico do Brasil no cenário global.

Esse indicador teve sua meta revista, saindo de 647 empresas para 1.750 em 2023. Mesmo com a ampliação relevante da meta, o resultado superou a estimativa em 1.029, atingindo o valor de 2.779 empresas participantes em temas de competitividade, das quais 1.171 foram MPEs (42%). O desempenho substancialmente superior ao inicialmente previsto para o ano deve-se, principalmente, ao esforço da ApexBrasil em realizar ações digitais, em especial os webinars Direto de Mercado, e iniciativas voltadas ao uso da plataforma EAD. Essas ações digitais possibilitaram aumento na escala do atendimento e, conseqüentemente, um desempenho acima do esperado para o indicador em questão.

A websérie Direto do Mercado segue sendo a principal ação desse indicador. Em 2023, foram realizados sete webinars, com foco nos mercados de Estados Unidos, México, Portugal, Paraguai, Chile, Argentina e Colômbia, buscando apresentar potenciais mercados para empresas brasileiras e auxiliá-las no seu plano de internacionalização. A websérie obteve 2.130 inscrições, contando com 1.396 participações online nas sete edições. Em linha semelhante, foram realizadas treze Oficinas de Competitividade, com o total de 643 participantes, sendo 286 pagantes, tratando de assuntos como prospecção de compradores internacionais, exportações de serviços, marketing e vendas internacionais, introdução ao e-commerce internacional, formação de preços e planejamento financeiro internacional.

Outras ações que merecem destaque para este indicador foram os cursos providos na Plataforma EAD da ApexBrasil, que contou com a oferta de 151 cursos e com a participação de 774 empresas, bem como as ações voltadas para o Programa Mulheres e Negócios Internacionais.

No âmbito desse último programa, foi lançado o projeto “Elas Exportam”, em parceria com o MDIC, cuja duração foi de 6 meses, repetidos em ciclos anuais, com o objetivo de aumentar a participação de empresas brasileiras lideradas por mulheres no comércio exterior. Foram oferecidas também mentorias individuais e coletivas, oficinas, seminários e treinamento de pitch (oratória) para suporte ao desenvolvimento de competências e habilidades técnicas e socioemocionais necessárias ao impulso da atividade exportadora. Em 2023, quarenta empresas lideradas por mulheres iniciaram o projeto de mentoria (agosto a dezembro de 2023).

Alguns outros cursos providos pela ApexBrasil e que merecem destaque nas capacitações em temas de competitividade foram as duas turmas do Curso de Estratégia de Internacionalização - FIA, com a participação de 47 empresas, as três turmas do Curso de Marketing Internacional - ESPM, com 29 empresas participantes, e a 2ª turma do curso de Marketing Digital, com 72 empresas participantes.

Além disso, foi realizada a 4ª edição do Design Export. A iniciativa, uma parceria entre a ApexBrasil e o Centro Brasil de Design (CDB), é um dos principais programas brasileiros de apoio ao desenvolvimento de design e soluções inovadoras voltadas à exportação. Essa última edição contou com uma inovação: a ApexBrasil agora tem sua própria metodologia para gerir os atendimentos de empresas interessadas em investir em design, um passo importante para a expansão do programa. Essa metodologia foi validada por meio de 60 atendimentos.

## INDICADOR: NÚMERO DE EMPRESAS ATENDIDAS NO PROGRAMA E-COMMERCE (CNPJ ÚNICOS)



\* Não há evolução disponível para o indicador em 2020 e 2021, visto que 2022 foi o primeiro ano de medição

Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence e Dynamics)

O programa *E-commerce* desempenha um papel crucial na expansão da qualificação e competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional. Esse programa oferece uma trilha fundamental para capacitar empresas a explorarem as oportunidades do comércio eletrônico, fornecendo conhecimentos estratégicos, ferramentas e suporte técnico essencial.

Ao aumentar a participação de empresas nesse programa, a ApexBrasil não apenas fortalece a capacidade das empresas de aproveitar as plataformas digitais para alcançar novos mercados, mas também melhora a qualidade de suas operações *online*, impulsionando a eficiência, inovação e competitividade.

A meta de 341 empresas atendidas no programa de *e-commerce*, estabelecida em 2023, foi superada em 47,2%, atingindo o valor de 502 empresas ao final do ano.

Um dos grandes destaques desse programa em 2023 ocorreu no início de junho, quando foi lançado o Autodiagnóstico de prontidão para o *e-commerce* internacional, uma ferramenta desenvolvida para auxiliar as empresas brasileiras no mapeamento de suas competências e identificação de oportunidades no mercado global. Essa iniciativa teve como fim fornecer um panorama das habilidades necessárias para o sucesso em negócios digitais internacionais, permitindo que as empresas identificassem áreas de melhoria para expandir suas operações de exportação. Em 2023, 164 empresas responderam ao questionário. A ideia do autodiagnóstico de *e-commerce* surgiu de uma parceria entre a ApexBrasil e o *Prosperity Fund*, fundo de cooperação do governo do Reino Unido. A ferramenta, gratuita, é totalmente automatizada e funciona como uma conversa em um *chatbot*. De acordo com as respostas do usuário, são sugeridos os serviços adequados para o aperfeiçoamento das suas vendas *online* internacionais. A indicação é instantânea, com os *links* de inscrição para programas específicos da ApexBrasil.

Outra ação de evidência para esse indicador foi a 4ª edição do *E-Xport Meeting*, durante o Fórum *E-commerce* Brasil, com uma delegação de mais de cem empresas brasileiras, no final de julho, em São Paulo. O evento foi criado para conectar as empresas brasileiras aos maiores especialistas de *e-commerce* do mundo, trazendo tecnologias, tendências e melhores práticas para que empresários brasileiros possam conquistar novos mercados. Foram ao todo 107 empresas selecionadas junto às entidades parceiras, 231 atendimentos realizados e 682 visitas ao estande da ApexBrasil.

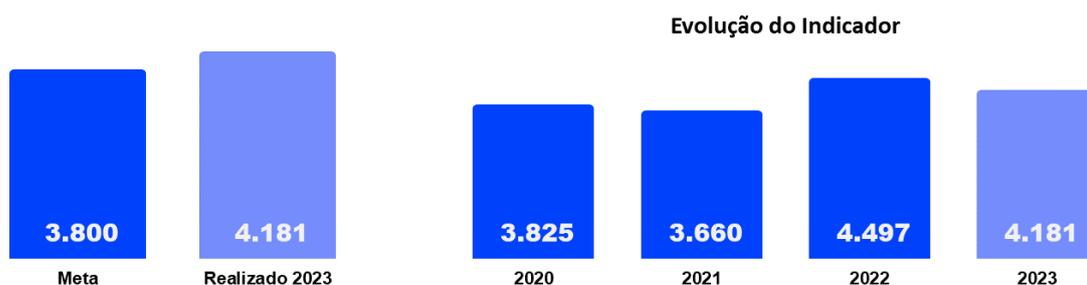
Por fim, também foram realizadas acelerações (ações de promoção comercial customizadas de acordo com o perfil e necessidade da empresa, com foco no acesso a mercados e compradores internacionais para empresas exportadoras iniciantes) em quatro plataformas de *e-commerce*: Alibaba, Amazon, eBay e Shopee. O Lançamento da primeira turma de aceleração com a Amazon contou com 72 empresas participantes, outras doze em sua segunda edição e 40 na terceira edição. A turma do eBay, por sua vez, contabilizou 54 empresas participantes, enquanto a do Alibaba registrou 38 empresas participantes em sua 1ª edição e 26 em sua 2ª edição. A aceleração da Shopee, por fim, estreou em 2023 e contou com dez empresas participantes.

## Perspectiva da Sociedade

## Objetivo Estratégico 4

*Inserir e ampliar a presença de empresas brasileiras no mercado internacional.*

INDICADOR: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS APOIADAS PELA APEXBRASIL (CNPJs ÚNICOS)



Fonte: Sistemas Corporativos (Fênix, Business Intelligence e Dynamics)

As empresas exportadoras brasileiras apoiadas pela ApexBrasil desempenham um papel relevante na inserção e ampliação da presença do Brasil no mercado internacional. Ao oferecer suporte e orientação estratégica para empresas interessadas em expandir suas operações além das fronteiras nacionais, a Agência não apenas facilita o acesso a novos mercados, mas também fortalece a capacidade competitiva dessas empresas.

Esse apoio se traduz em oportunidades reais de internacionalização, permitindo que as empresas brasileiras se conectem a redes globais, promovam seus produtos e serviços de forma eficaz e enfrentem os desafios específicos do comércio internacional. O aumento do número de empresas exportadoras apoiadas pela ApexBrasil não apenas diversifica a base exportadora do país, mas também contribui para a construção de uma imagem positiva da qualidade e inovação dos produtos brasileiros nos mercados internacionais.

Esse indicador teve sua meta revista em 2023, saindo de um valor de 4.633 para 3.800 empresas exportadoras brasileiras apoiadas pela ApexBrasil. Essa revisão se justifica por dois aspectos.

O primeiro e principal aspecto diz respeito a inviabilidade de apuração de dados de empresas exportadoras apoiadas sem o Termo de Adesão. Na 2ª revisão do Plano Estratégico, ocorrida em novembro de 2021, foi identificada a possibilidade de apuração das empresas exportadoras atendidas pela Agência, mesmo que sem Termo de Adesão, por meio da lista de empresas exportadoras da SECEX, o que possibilitou um levantamento mais fidedigno dos esforços da Agência, principalmente entre as empresas exportadoras que consomem os produtos de inteligência. Entretanto, com a descontinuidade da publicação dessa lista, em abril de 2023, a contabilização dessas empresas sem o Termo de Adesão se tornou inviável. No ano de 2022, este grupo de empresas foi responsável por 12,6% do valor total do indicador (567 de um total de 4.497). Para 2023, a previsão seria de 620 empresas exportadoras nessa contabilização.

Com relação ao segundo aspecto, destacam-se as novas diretrizes do governo e da gestão da Agência, considerando-se 2023 ter sido um ano de transição. Produtos como os Projetos Setoriais, principal iniciativa de promoção comercial oferecida por meio de convênio com entidades setoriais, e as Ações de Atendimento Direto vêm sendo ajustados para promover atendimento a micro e pequenas empresas, desenvolvimento regional mais equilibrado, equidade de gênero, além de temas relacionados à sustentabilidade. Dessa forma, a capacitação, sensibilização e preparação de empresas com baixa maturidade em negócios internacionais ganhou maior foco, em um trabalho de médio prazo que possibilite que elas passem a exportar em anos subsequentes. Sendo assim, as ações e eventos de promoção comercial da ApexBrasil passaram a contar com a presença maior de empresas não exportadoras no total de vagas disponibilizadas.

O desempenho final obtido pela Agência em 2023 foi de 4.181 empresas exportadoras atendidas, mostrando que, mesmo com os desafios acima apresentados, chegou-se a um valor próximo à meta original, e ultrapassou a meta repactuada.

Para atingimento desse objetivo, a Agência realiza tanto ações diretas, como feiras, missões e rodadas de negócio, como ações indiretas, realizadas por meio de parcerias, em especial com as entidades setoriais.

Nas ações próprias, foram apoiadas um total de 1.218 empresas exportadoras (das quais 25,4% MPEs), gerando US\$ 55,4 bilhões em exportação (sendo 0,3% pelas MPEs). Um exemplo relevante nesse sentido foi a Organização do Pavilhão Brasileiro na Marmomac 2023, uma das principais feiras de rochas naturais do mundo. A Marmomac é considerada um dos principais eventos mundiais para indústria lítica representando toda sua cadeia de suprimentos, desde matérias-primas a máquinas e tecnologias de processamento e design. Foram ao todo 43 empresas brasileiras apoiadas pela ApexBrasil no evento, com uma expectativa de negócios gerados de US\$ 37,5 milhões.

Um outro evento com relevante participação da ApexBrasil e das empresas brasileiras foi a Anuga, maior feira de alimentos e bebidas do mundo, sediada na Alemanha, e que, pela primeira vez desde que a ApexBrasil lidera a missão à feira, teve um pavilhão específico para empresas comerciais exportadoras (ECEs), o Brasil *Trade Lounge* (BTL). Essas ECEs representaram produtoras das cinco regiões do país, a maioria delas capacitada pelo Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), sendo 47 das 61 empresas selecionadas egressas desse Programa. A missão contou com nove comerciais exportadoras, tendo cada uma representado entre três e cinco produtoras durante a feira.

Outras ações que merecem destaque aqui são: APAS (97 empresas participantes), CERAWEEK (88 empresas participantes), Gulfood (68 empresas participantes), FIHAV (58 empresas participantes), Sial China (55 empresas participantes) e MICAM Milano (49 empresas participantes).

O produto +Feiras, iniciado em 2022, mas que ganhou tração em 2023, é outra iniciativa relevante. Em março de 2024 o programa completará seu 24º mês de operação, mas já representa uma nova modalidade da Agência para o apoio à participação de empresas brasileiras em eventos no exterior. O programa conta atualmente com sete organizadores internacionais de feiras como fornecedores parceiros, e viabiliza acesso de empresas brasileiras a feiras internacionais em mercados não tradicionais e setores variados da economia. A ação promove benefício direto às empresas aprovadas - em processo simplificado - por meio de um estande individual básico, que é preestabelecido para cada feira do portfólio e com ticket médio de valor abaixo das feiras tradicionais, a fim de promover maior acesso de MPEs e empresas de maturidade exportadora iniciante. Da mesma forma, é um incentivo da participação de empresas brasileiras em diferentes feiras internacionais, promovendo a continuidade da promoção comercial. Em 2023, foram quarenta empresas diretamente beneficiadas em seis feiras internacionais, realizadas em cinco países e contemplando cinco setores, que incluem desde equipamentos de segurança e EPI, a produtos de origem 100% vegetal (*plant-based*). Além disso, em 2023 o programa expandiu, com a inclusão de dois novos organizadores de feiras internacionais como fornecedores (Messe Düsseldorf GmbH e JD EVENTS), trazendo novas possibilidades de apoio à participação em feiras. As oportunidades construídas a partir destes contratos somaram 84 feiras internacionais para os próximos cinco anos, com a distribuição de 174 vagas para empresas brasileiras no mesmo período.

Ênfase especial também para os diversos eventos do Exporta Mais Brasil realizados, com destaque para cafés do tipo robusta, que ocorreu no Acre e Rondônia, e contou com a presença de 23 produtores e 20 compradores internacionais, além de US\$ 900 mil em negócios realizados; e para o de Pescados, que contou com a participação de quatorze empresas e 36 reuniões com seis compradores internacionais, com uma expectativa de geração de negócios de US\$ 16,4 milhões.

No âmbito do Programa Mulheres e Negócios Internacionais, foram realizadas mais de 25 ações de negócios da ApexBrasil com vagas e/ou critérios de desempate adicional para empresas com liderança feminina. Além disso, cinco ações do Exporta Mais Brasil tiveram painéis liderados por mulheres.

Além das ações próprias, diversas são as iniciativas realizadas em parceria com entidades setoriais para atendimento das empresas brasileiras, dentro dos conhecidos Projetos Setoriais.

Essa atuação foi realizada por meio da parceria com cinquenta entidades setoriais, das quais trinta congregam empresas fornecedoras de bens da indústria e de serviços, dezenove do agronegócio e uma entidade do segmento financeiro com foco em investimentos estrangeiros. As exportações das empresas apoiadas no âmbito desses projetos alcançaram o montante de US\$ 112,0 bilhões, um crescimento de 2,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

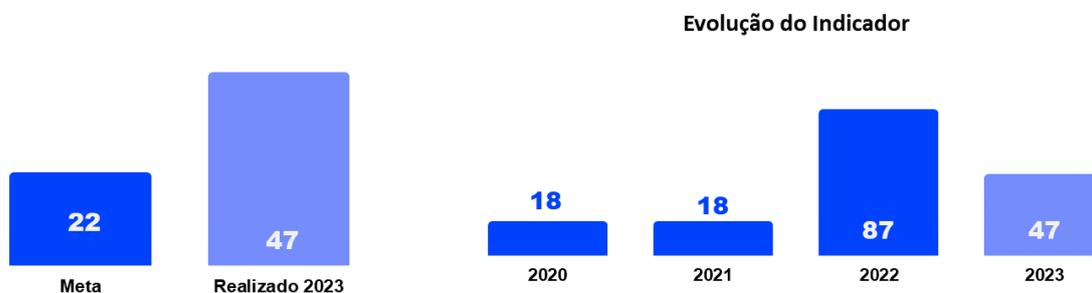
Os projetos setoriais contaram com a participação de 5.669 empresas brasileiras (32% MPEs), das quais 3.090 são exportadoras (+23,2%), o que demonstra a relevância dessa estratégia no modelo de atuação da Agência, na medida em que 80% das exportadoras apoiadas participam de ações dos projetos setoriais.

Vale mencionar também a atuação in loco da ApexBrasil por meio de seus Escritórios Regionais. Os Escritórios da ApexBrasil (EA) no exterior funcionam como extensões da Agência nos mercados internacionais estratégicos, oferecendo os mais diversos serviços.

Em 2023, os EAs apoiaram 2.157 empresas brasileiras (+18% comparado a 2022), sendo 1.095 em ações de promoção de negócios. Os EAs apoiaram ainda 133 empresas na instalação física ou virtual de suas unidades no exterior, além de atenderem 1.056 compradores internacionais, por meio de rodadas de negócio, projetos compradores e *matchmaking on demand*.

Das empresas apoiadas pelos EAs, 687 já registram valores de exportação, que somam U\$ 14,2 bilhões em 2023, valor esse 32% maior que o exportado por essas mesmas empresas no ano anterior.

## INDICADOR: NÚMERO DE ABERTURA OU PLANO DE ABERTURA DE NOVAS OPERAÇÕES NO EXTERIOR



Fonte: Sistema Corporativo (Dynamics)

Ao oferecer suporte e incentivo para a internacionalização, a ApexBrasil capacita e apoia a expansão de empresas para novos mercados, promovendo produtos e serviços brasileiros globalmente. A abertura de operações no exterior não apenas possibilita o acesso a novas oportunidades comerciais, mas também fortalece a competitividade das empresas brasileiras, diversificando suas bases de clientes e reduzindo a dependência de um único mercado. Essa estratégia facilita a construção de relações comerciais sólidas, promove a imagem do Brasil no cenário internacional e contribui significativamente para o crescimento econômico do país.

A Agência monitora as empresas participantes de ações de abertura de novas operações no exterior por meio de um questionário aplicado em três momentos: quando concluem uma aceleração ou uma missão de internacionalização, seis meses após a ação e quando completam um ano da ação.

No ano de 2023, 41 empresas brasileiras apoiadas pela ApexBrasil anunciaram abertura ou plano de expansão de operação no exterior, totalizando 47 projetos de internacionalização. Os principais destinos dos anúncios das empresas brasileiras foram Portugal, Estados Unidos e China.

A principal ação que contribuiu para esse indicador foi o *Web Summit* Lisboa. Evento internacional realizado em Lisboa, Portugal, em novembro de 2023, e que contou com a presença de CEOs de empresas de tecnologia, *startups* em rápido crescimento e investidores. Foram selecionadas 85 *startups* e 88 empresas inovadoras brasileiras para a delegação do evento. Ainda em 2023, o *Web Summit* já contribuiu com quatorze aberturas ou planos de abertura no exterior, dos quais cinco deles foram realizados por empresas sediadas no Norte ou Nordeste do Brasil.

Soma-se a esse evento diversas outras ações, como, por exemplo, a realização do curso “*Going Global: Israeli Lessons*”, que contou com a participação de quarenta empresas; a realização da missão de internacionalização à China, com vinte *startups* participantes, para agendas no *China-Brazil Innovation Week*, em parceria com a *Venture Cup China*, e no *Hicool Summit*; a realização da Missão Viva *Technology Paris*, em parceria com MRE e a Embaixada do Brasil em Paris, focada em oito *startups* expositoras de diferentes setores; e o programa *Startup OutReach Brasil*, em parceria com o Sebrae, MDIC, MRE e Anprotec, que contou com dois ciclos de atuação no ano, o ciclo Madri/Barcelona, em parceria também com a Embaixada do Brasil em Madri e o Consulado do Brasil em Barcelona, e o ciclo Singapura, em colaboração com a Embaixada do Brasil em Singapura. Nos dois ciclos foram realizados treinamentos, mentorias, seminários de mercado e missão de imersão de quarenta *startups* cada. Ao todo, os programas de internacionalização atenderam 299 *startups* em 2023.

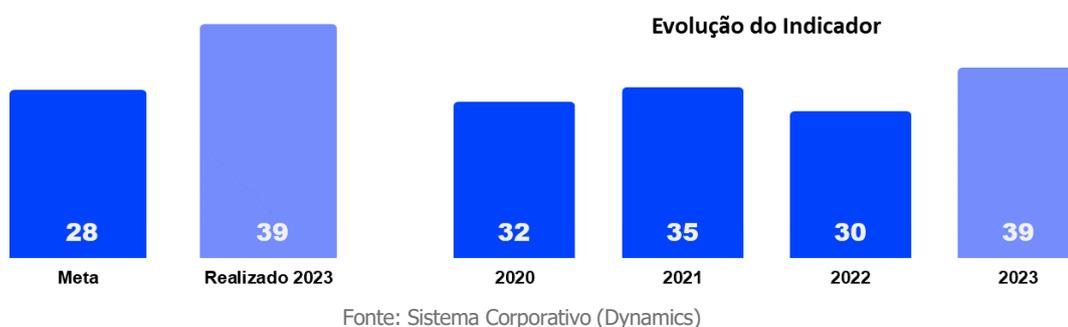
Vale destacar também que o EA Miami registrou recorde histórico de empresas usando os serviços do escritório físico ou virtual simultaneamente. Foram ao todo 118 empresas com contrato assinado usando os serviços do escritório em dezembro de 2023.

## Perspectiva da Sociedade

## Objetivo Estratégico 5

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

## INDICADOR: NÚMERO DE PROJETOS DE INVESTIMENTOS FACILITADOS



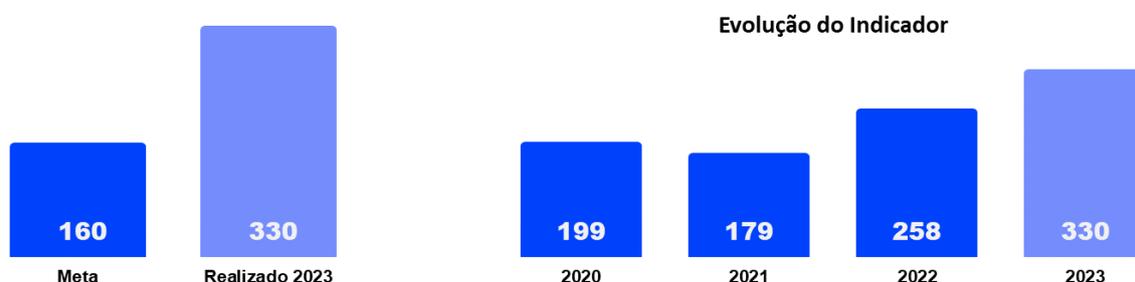
Ao facilitar a atração de investimentos de empresas estrangeiras para o país, a ApexBrasil fortalece a competitividade do país, impulsiona a modernização, a inovação e a ampliação da capacidade produtiva, gerando mais empregos e renda. Isso impulsiona o crescimento econômico e a consolidação da posição do Brasil no cenário internacional.

Em 2023, a ApexBrasil atuou na facilitação de 39 Projetos de Investimentos, superando em 39,3% a meta estabelecida, com anúncios de aproximadamente US\$ 10,2 bilhões e a expectativa de 106.478 empregos gerados.

Foram ao todo dezessete países distintos envolvidos em algum desses anúncios, com destaque especial para os Estados Unidos, que participaram de dezessete deles, seguidos da China, com cinco participações. Quanto aos locais de investimento no Brasil, o principal destaque fica para São Paulo, sendo o destino de vinte anúncios, e Rio de Janeiro, receptor de onze. Vale mencionar que cinco desses anúncios tiveram a região Norte e Nordeste como foco. Por sua vez, os setores de Agronegócio, Tecnologia da Informação e Energias Renováveis foram aqueles que mais movimentaram os investimentos anunciados, contabilizando com seis, cinco e quatro anúncios, respectivamente.

O Fórum Brasil de Investimentos foi palco para o anúncio de diversos desses investimentos. A empresa Raízen (Grupo Shell), por exemplo, anunciou R \$ 20 bilhões de investimento em vinte unidades de produção de etanol de Segunda Geração (E2G) até o 2030. Isso representará uma capacidade instalada de produção anual de aproximadamente 1,6 milhão de metros cúbicos de E2G. Além dela, a empresa Prumo Logística anunciou R\$ 750 milhões no estado do Rio de Janeiro, por meio de um Memorando de Entendimentos (MoU) entre Prumo e Ming Yang (empresa chinesa) para desenvolvimento de uma planta solar fotovoltaica com 220MWp, a ser instalada na retroárea do Porto do Açu/RJ. O investimento da empresa Acelen também vale menção. Com aproximadamente R\$ 12 bilhões investidos para construção de uma unidade industrial na Bahia de produção de biocombustíveis a partir de óleos vegetais e gordura animal, desenvolvimento genético e plantio de 200 mil hectares na Bahia e Minas Gerais de Macaúba em terras degradadas. Por fim, outro destaque fica para a empresa Atlas Agro (grupo suíço), que anunciou R\$ 4,3 bilhões em Uberaba, Minas Gerais, para construção de uma planta industrial para produção de fertilizantes nitrogenados renováveis produzidos em sua totalidade a partir do hidrogênio verde.

## INDICADOR: NÚMERO DE ATENDIMENTOS A INVESTIDORES QUALIFICADOS



Fonte: Sistema Corporativo (Dynamics)

Ao oferecer suporte e assistência direta a investidores estrangeiros interessados em oportunidades no Brasil, a ApexBrasil facilita a integração das empresas estrangeiras no país, muitas vezes em parceria com empresas brasileiras. Esse atendimento tem como objetivo anunciar novos investimentos no Brasil a fim de impulsionar a modernização, inovação e o desenvolvimento econômico do país.

Foram realizadas 116 ações ao longo de 2023, com aproximadamente 15.507 participantes, reiterando o compromisso da ApexBrasil na atuação relacionada a pauta de atração de investimentos estrangeiros diretos.

Neste período, a ApexBrasil atendeu 330 empresas e investidores estrangeiros (NAIQ), por meio das ações realizadas. Alguns eventos de destaque que podem ser mencionados foram: *Pollutec*, *Adipec*, *Argus Fertilizer Europe*, *AgriTechnica*, *Corporate Venture in Brazil*, *Intersolar South America*, *Bio Convention* e o Congresso da Abvcap.

Foram ao todo 42 setores atendidos nesse período, com destaque para Agronegócios, com 68 atendimentos, Petróleo e Gás, com 48 atendimentos, Serviços Financeiros, com 26 atendimentos, e Infraestrutura, com 22 atendimentos. Os países-sede das empresas com mais atendimentos, por sua vez, foram EUA (67), França (22), China (20), Japão (19) e Espanha (18).

Cabe destacar a atuação da ApexBrasil no *ScaleUp in Brazil 2023-2024*, no qual 34 empresas participaram do Estágio 1 do programa, tendo acesso a pelo menos quatro *webinars* sobre mercado brasileiro e quatro sessões de *pitch* com corporações e investidores brasileiros. Destas, nove *startups* de Israel, cinco de Singapura e três do Japão foram selecionadas para o processo de aceleração.

O evento *BIO International Convention*, principal evento de biotecnologia do mundo, realizado em Boston/EUA, em junho de 2023, teve a participação da ApexBrasil que, desde 2016, junto com a Abiquifi, realiza o *Summit Brasil*, encontro pré-*Bio Convention*, fórum de alto nível para discutir temas do setor de saúde nacional e global. Além deste, também ocorreu, durante a edição do BIO, o *Brazilian Startup Day*, iniciativa para apoiar ecossistema de inovação em saúde no Brasil. Focado na promoção de *startups* brasileiras inovadoras do setor e conexão com investidores estrangeiros, a edição de 2023 contou com a participação de oito *startups* pré-selecionadas e teve apoio da Hub de Inovação do Einstein, Eretz.bio. O evento contou com mais de cem expectadores e mais de 110 reuniões. Além da participação no *Brazilian Startup Day*, duas *startups* do grupo foram selecionadas pelo programa *Startup Stadium* da BIO para apresentação de suas tecnologias. Essa foi a primeira vez que empresas brasileiras foram selecionadas para essa atividade no evento.

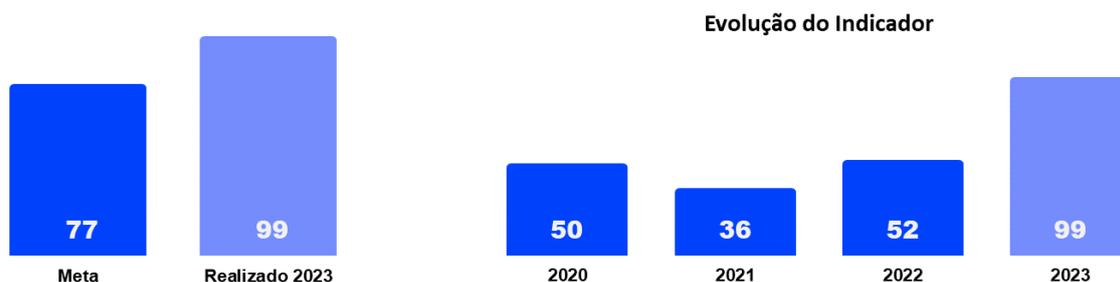
Outro evento que merece destaque é o *Bloomberg New Energy Finance (BNEF) NY Summit*, ocorrido em Nova York/EUA, em abril de 2023. Durante essa edição, um dos principais fóruns de energias renováveis, transição energética, armazenamento e eficiência energética do mundo foi organizado pela ApexBrasil e delegação brasileira, composta pela ABSOLAR, ABEEOLICA, EPE, ANEEL e Porto do Açú. Ao longo dos dois dias de *Summit*, mais de quinze reuniões com investidores internacionais foram realizadas. Dentre tais investidores, pode-se destacar a BlackRock (fundo americano com ativos diversificados), ExxonMobil (empresa norte-americana focada em combustíveis), Enerken (empresa canadense com foco em biomassa e transição energética) e Partners Group (fundo americano com ativos diversificados). Por fim, destaca-se que mais de dez atendimentos a investidores qualificados foram realizados nessa missão, acompanhando-se ainda pelo potencial concretização de eventuais projetos de investimentos.

## Perspectiva dos Processos Internos

## Objetivo Estratégico 6

*Atuar em rede com parceiros estratégicos nacionais e internacionais.*

INDICADOR: ATUAÇÃO DA APEXBRASIL JUNTO A ENTES GOVERNAMENTAIS EM INICIATIVAS RELACIONADAS AO SISTEMA DE PROMOÇÃO COMERCIAL BRASILEIRO E ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS



Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

A atuação da ApexBrasil junto a entes governamentais é fundamental para fortalecer as iniciativas relacionadas ao sistema de promoção comercial brasileiro e a atração de investimentos. Ao colaborar estreitamente com órgãos governamentais, a ApexBrasil promove uma abordagem integrada para impulsionar o comércio exterior e atrair investimentos estrangeiros diretos, de forma alinhada com as políticas públicas nacionais. Esta parceria permite a construção de políticas alinhadas aos interesses estratégicos do país, facilitando a criação de um ambiente propício para os negócios, além de contribuir para a projeção internacional da imagem do Brasil como um destino confiável para investimentos. A atuação em rede com parceiros estratégicos, tanto nacionais quanto internacionais, reforça a posição da ApexBrasil como um agente central na promoção do desenvolvimento econômico, fomentando parcerias, abrindo portas para novas oportunidades comerciais e consolidando a presença do Brasil no cenário global.

*Stakeholders* estratégicos como entes governamentais, entidades setoriais, instituições da sociedade civil, Sistema S e corpo diplomático fortaleceram a agenda de promoção das exportações brasileiras, atração de investimentos e fomento da competitividade no cenário internacional.

Em 2023, a ApexBrasil atuou de forma ativa com entes governamentais, realizando 99 iniciativas junto a esses públicos.

No período, 48 instrumentos de cooperação estiveram ativos, dos quais dezesseis novos instrumentos foram assinados em 2023, cabendo destaque ao Acordo de Cooperação Técnica com o Banco do Brasil, uma parceria para oferecer, gratuitamente, capacitações com foco em Negócios Internacionais. O programa prioriza 20 mil clientes do segmento de Micro e Pequenas Empresas com alto potencial para exportação. A expectativa é de que pelo menos 5 mil MPEs realizem toda a jornada de capacitação na primeira etapa do programa.

Foi ainda renovado o Acordo de Cooperação Técnica com o Sebrae, visando a promover a internacionalização de Micro e Pequenas Empresas brasileiras. Dessa forma, a ApexBrasil e o Sebrae ampliam a sinergia de ações com foco nos clientes, potencializando o sucesso de micro e pequenas empresas capacitadas desde a estruturação empresarial até a exportação e/ou internacionalização.

No âmbito internacional, cabe ênfase para a assinatura de Memorando de Entendimento (MoU) com a AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, a contraparte portuguesa da ApexBrasil, parceria firmada para promoção e internacionalização de *startups* e pequenas e médias empresas, cooperação econômica e comercial entre países da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP), além de ações de promoção de exportação com a perspectiva de gênero.

No contexto da retomada de um olhar brasileiro para a África, foi firmado MoU com a AIPEX - Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações de Angola, com foco em atividades e entregas no âmbito de temas de inteligência, promoção comercial, qualificação, investimentos e comunicação.

As parcerias firmadas visam ao intercâmbio de informações e de melhores práticas, bem como à execução de ações conjuntas para atração de investimentos e alavancagem de exportações. A Agência passou a incluir em todos os seus instrumentos de cooperação cláusula para incentivar a participação de mulheres nos negócios internacionais, contribuindo para o Compromisso de Equidade de Gênero da ApexBrasil.

Internacionalmente, a Agência manteve participação na *World Association of Investment Promotion Agencies* (WAIPA) e Rede Iberoamericana de Entidades de Promoção de Exportações e Atração de Investimentos (RedIbero). Dentre as ações realizadas com parceiros internacionais, destaca-se a coordenação de evento em parceria com a Embaixada da Índia no Brasil, com o objetivo de conectar *startups* das regiões Norte, Nordeste e DF com investidores indianos. Outra ação de relevância foi o patrocínio da Conferência *SDGs in Brazil*, organizada pelo Pacto Global em Nova York, por ocasião da Assembleia Geral da ONU.

O trabalho em parceria com os Poderes Executivo e Legislativo Federal, Estaduais e Municipais foi reforçado em 2023. Entre as diversas iniciativas realizadas em dezoito estados, destacam-se os Diálogos Exporta Mais Brasil, seminários de promoção da cultura exportadora, que engajaram empresários e autoridades em um alinhamento de prioridades e na identificação de oportunidades para cada região do país.

Para garantir a sinergia de esforços em prol da nova industrialização e do fortalecimento do agronegócio brasileiro, realizamos 33 ações conjuntas e celebramos instrumentos de cooperação e de gestão com o Ministério do Desenvolvimento Industrial, Comércio e Serviços (MDIC), o Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) e o Ministério do Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar (MDA), para citar alguns exemplos. Somente no Fórum Brasil de Investimentos (BIF 2023), a ApexBrasil contou com a participação de doze Ministros de Estado, três governadores e diversas outras autoridades.

A Agência acompanhou de forma ativa a Agenda Legislativa nas pautas relacionadas ao ecossistema de comércio exterior e à reforma tributária, participando de oito sessões parlamentares, como a Audiência Pública sobre o Empreendedorismo nos Mercados Digitais, o Lançamento da Frente Parlamentar do Café, Frentes Parlamentares dos BRICS no Congresso Nacional e no Senado, da FrenComex, entre outras, e diversas reuniões da Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional, da Comissão de Assuntos Econômicos e da Comissão de Fiscalização e Tributação do Senado e da Câmara.



## Perspectiva dos Processos Internos

# Objetivo Estratégico 7

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

META PROJETO: ESTRUTURAÇÃO DA GESTÃO DO RELACIONAMENTO COM CLIENTES NO CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT – CRM

### METAS 2023:

- a. 100% dos atendimentos e gestão transversal dos clientes no CRM

O foco no cliente é um dos valores preconizados pelo Planejamento Estratégico 2020-2023 da ApexBrasil. Em linha com esse valor, a gestão do relacionamento com os clientes é uma prioridade para a Agência, visando a conhecer suas necessidades e direcionar os esforços na oferta de produtos e serviços relevantes para o impulsionamento de seus negócios.

Nesse sentido, a ApexBrasil atua de forma consistente para aprimorar a estratégia de relacionamento com os clientes, estruturando sua base de contatos, monitorando os atendimentos, mapeando a jornada do cliente e avaliando a sua percepção acerca do atendimento recebido e dos serviços consumidos, tendo como repositório central o sistema CRM *Dynamics*.

Até o final de 2023, o CRM da ApexBrasil consolidou-se com a única ferramenta de gestão dos clientes, integrando o atendimento aos clientes nas diversas áreas da Agência, seus escritórios nacionais internacionais, assim como os clientes atendidos via parceiros, viabilizando que todos os clientes que consumam os produtos da ApexBrasil estejam registrados na mesma ferramenta.

O sistema continha mais de 180.000 empresas/instituições ativas registradas. Para alcançar uma oferta mais assertiva de produtos e serviços da Agência, existe um esforço permanente de segmentação e qualificação da base de contatos. Em 2023, houve ações de atualização da classificação da maturidade exportadora, limpeza de dados, ampliação das informações cadastrais para o programa Mulheres e Negócios Internacionais e prospecção de 12 mil novos contatos.

Neste mesmo ano, a ApexBrasil realizou 14.759 atendimentos por meio dos seus canais institucionais, uma média de 1.230 atendimentos por mês. O número de atendimentos desse ano é superior ao total de atendimentos realizados nos anos de 2019, 2020, 2021 e 2022. Isso se deve especialmente à expansão de canais com atendimentos registrados, como o *chat* e as pesquisas de satisfação.

Quanto à satisfação com relação aos atendimentos, 1.443 deles foram avaliados pelos clientes e obtiveram uma média geral de 4,64 pontos de satisfação (em uma escala de 1 a 5). Mais especificamente, os atendimentos realizados pelo canal *Chat Online* obtiveram uma média de 4,45 pontos de satisfação, enquanto aqueles realizados por meio de *E-mail* obtiveram uma média de 4,71 pontos. Vale lembrar que aqueles clientes que utilizam o canal Fale Conosco são respondidos via *E-mail*, portanto, essa última média pode ser considerada tanto para o canal *E-mail* quanto para o Fale Conosco. Com relação aos atendimentos feitos por telefone, a nota média de satisfação (para ligações feitas até 19/12/2023) foi de 4,93 pontos.

Além disso, a média de dias úteis de atendimento foi de 1,1 dia, o que indica que a equipe da ApexBrasil levou pouco mais de 1 dia útil para dar retorno ao cliente, mantendo assim o compromisso da Agência quanto ao tempo de resposta para quem entra em contato por meio dos canais institucionais. Esse é um dos indicadores de qualidade do atendimento pela ApexBrasil: a mensuração do tempo dos atendimentos realizados, ou seja, o tempo que o cliente aguarda para receber um retorno da Agência. Desde 2022, visando à adequação do processo de atendimento de reclamações ao padrão ISO 9001, a Agência estabeleceu um Acordo de Nível de Serviço (SLA) com o cliente, no qual ele é respondido num prazo máximo de até quinze dias (15) úteis para reclamações, e até três (3) dias úteis para qualquer outro tipo de solicitação. Esses prazos são informados quando o cliente entra em contato pelos canais disponibilizados pela ApexBrasil e envia sua demanda.

Visando acompanhar a jornada das empresas brasileiras atendidas nos eventos presenciais, bem como realizar a oferta de serviços aderentes ao perfil dessas empresas prospectadas nos eventos, foi elaborada uma métrica e realizado um piloto para avaliar a interação dos novos clientes com a ApexBrasil após o atendimento presencial nos eventos. Verificou-se na avaliação dos resultados que mais de 40% dessas empresas consumiram novos serviços da Agência e/ou tiveram alguma interação pelos nossos canais de relacionamento. A partir desse piloto foram estruturadas algumas ações com o objetivo de ampliar ainda mais a conversão dos atendimentos que são realizados.

Algumas das ações que valem destaque para essa meta-projeto foram a implantação do CRM nos EAs (Escritórios ApexBrasil) e melhorias no fluxo de atendimento dos principais produtos da Agência, além da integração do portal com o CRM trazendo mais *prospects* para a base de relacionamento.

## META PROJETO: ESTRUTURAÇÃO DA ESTRATÉGIA DO RELACIONAMENTO COM CLIENTES DA APEXBRASIL

### METAS 2023:

#### a. Implementar melhorias na estratégia de relacionamento com clientes

A busca constante por melhorias na estratégia para o relacionamento com clientes é fundamental para garantir que a ApexBrasil atue de forma mais efetiva na captação, retenção e fidelização dos clientes.

Para além das ações que fortalecem o CRM como repositório central dos dados de clientes, a Agência também atua no sentido de estreitar a comunicação com empresas brasileiras e demais interessados nos produtos e serviços ofertados.

Essa meta-projeto sofreu uma alteração em seus objetivos ainda em 2023. O projeto de Estruturação da Estratégia de Relacionamento com Clientes previa a contratação de empresa especializada para apoiar a Agência na sua construção. Apesar da contratação ter ocorrido (por licitação do tipo "menor preço") e a contratada ter atuado durante seis meses no ano de 2022, esta não conseguiu realizar entregas em conformidade com os padrões de qualidade da ApexBrasil e com o previamente acordado em contrato. Por esse motivo, optou-se pela rescisão contratual.

Diante desse cenário, foi necessário redefinir as metas que dependiam dessa contratação, conforme abaixo:

DE: Realizar o primeiro ciclo de monitoramento de resultados alcançado no projeto

PARA: Implementar melhorias na estratégia de relacionamento com clientes

O foco, portanto, dessa Meta-Projeto foi alterado visando a maior disseminação interna do programa Olhar do Cliente. Essa iniciativa foi composta por ações internas, como comunicados, treinamentos, palestras e disseminação de conteúdos relacionados à gestão de relacionamento com clientes e à importância do foco no cliente, incluindo uma semana de sensibilização sobre o tema (Semana do Cliente). Outra iniciativa voltada para a melhoria do atendimento ao cliente foi a criação do Manual de Atendimento ao Cliente que será posteriormente publicado como norma. Ele irá orientar o colaborador sobre as melhores práticas de atendimento ao cliente e seu devido registro no sistema de CRM. Além disso, o manual apresenta o modo de funcionamento do fluxo de atendimento a reclamações realizado de acordo com a ISO 9001 para feiras internacionais, no qual cada reclamação é analisada e respondida.

Ainda com o propósito em disseminação da cultura de foco no cliente e CRM, foram desenvolvidos e divulgados diversos painéis de *Business Intelligence* com dados estratégicos sobre clientes, disponíveis a todos os colaboradores de forma *online*, facilitando uma tomada de decisão mais rápida. Entre os painéis divulgados de 2020 a 2023, podemos destacar: painel de pesquisas de satisfação, painel de eventos e inscrições, painel de contas e contatos, painel de oportunidades, painel de ocorrências e painel de indicadores de atendimento ao cliente.

Com essa finalidade, em 2023 a ApexBrasil lançou seu próprio canal no *WhatsApp*, recurso inovador que possibilita aos inscritos receber, de forma eficiente e rápida, informações e atualizações acerca da atuação da Agência. Além do canal principal, há mais cinco canais focados no Programa Exporta Mais Brasil, direcionados a empresas de cada região do país.

Todos os esforços de divulgação dos serviços da Agência nos diferentes canais de comunicação, bem como com parceiros, trouxeram um resultado de 60% das inscrições em eventos gerenciados pelo sistema de CRM oriundas da divulgação por *e-mail marketing* para a base de CRM, 7% oriundas de divulgação pelo Informe ApexBrasil e matérias do portal, 3% oriundas do calendário de eventos do portal, e 30% de inscrições oriundas de outros canais de divulgação como Instagram institucional, LinkedIn, parceiros (como Banco do Brasil, Funcex e Secoms), e outras formas de divulgação.

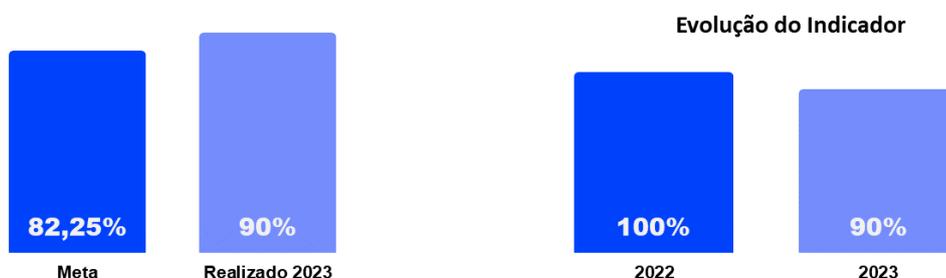
A elaboração da Carta de Produtos e Serviços da ApexBrasil constituiu um progresso dentro do processo de Gestão de Portfólio de Produtos, permitindo a navegação pelas soluções no site da Agência, a construção da jornada do cliente no CRM e o início da mensuração dos resultados dos produtos e serviços ofertados.

## Perspectiva dos Processos Internos

# Objetivo Estratégico 8

*Realizar a transformação digital e consolidar a cultura de inovação.*

### INDICADOR: PERCENTUAL DE EXECUÇÃO DO PDTIC DE NEGÓCIOS



\* Não há evolução disponível para o indicador em 2020 e 2021, visto que 2022 foi o primeiro ano de medição

Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

A transformação digital não se resume apenas à adoção de tecnologias, mas também implica em repensar processos, estratégias e mentalidades dentro das organizações. A integração de ferramentas digitais eficazes melhora a eficiência operacional, assim como capacita as empresas a se adaptarem rapidamente a um ambiente em constante mudança. Consolidar uma cultura de inovação, por sua vez, estimula a criatividade, a experimentação e a busca por soluções disruptivas, possibilitando às empresas se destacarem em mercados competitivos e anteciparem as necessidades do cliente. Juntas, a transformação digital e a cultura de inovação garantem a relevância no cenário atual, e preparam o terreno para o futuro, permitindo a evolução contínua e a manutenção da competitividade no mercado.

As demandas de melhoria e inovação em produtos e serviços finalísticos são priorizadas pelo Comitê Gestor de Tecnologia da Informação e Comunicação (CGTIC), que se reúne três vezes ao ano para definir os projetos a serem executados ao longo do período, informar o status dos projetos em andamento, além de recepcionar e priorizar novas demandas.

Dos quatorze projetos que foram priorizados no início do ano, dez se mantiveram no rol até o final de 2023. Destes, nove foram concluídos conforme Termo de Declaração de Projetos firmado.

Dentre estes, a evolução de alguns pode ser conferida a seguir:

Portal Institucional: Entrega da área dedicada ao projeto Mulheres e Negócios Internacionais; Desenvolvimento do *design* da página de memória institucional; Conclusão das novas áreas de Eventos, Inteligência e Transparência no Portal; Implementação da área de soluções que descreve todo portfólio de serviços para os clientes da ApexBrasil; Realização de treinamentos para colaboradores responsáveis pelo cadastro de eventos no portal.

Portal do Investidor: Implementação de comparação de oportunidades cadastradas no portal; implementação de cadastro de parceiros institucionais da ApexBrasil no âmbito de atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED), dando acesso ao investidor às páginas desses parceiros; implementação da Página Brasil e páginas por Unidades da Federação, onde o investidor terá acesso às informações demográficas e econômicas de cada Estado Brasileiro e suas oportunidades de investimento.

Implantação do Termo de Adesão Online na ApexBrasil: Proposição de um novo fluxo para assinatura do Termo de Adesão, em que há necessidade de assinatura com e-CNPJ somente quando não houver Termo de Adesão (e Cessão de Dados) vigente; desenvolvimento de projeto piloto de assinatura do Termo de Adesão Online, que consistiu em uma simulação do processo de inscrição da empresa, seleção do modelo de documento a ser utilizado, geração do contrato, acompanhamento do fluxo de atendimento da inscrição, assinatura com e-CNPJ e aprovação simplificada.

## META PROJETO: IMPLANTAR A CULTURA DE INOVAÇÃO NA APEXBRASIL

## METAS 2023:

- a. Desenvolvimento de produtos e serviços:
  - i. Lançamento do Piloto ApexMentoring
- b. Conscientizar os colaboradores sobre a inovação na Apex-Brasil:
  - i. Ações de sensibilização e capacitação dos colaboradores

Implantar uma cultura de inovação na ApexBrasil é crucial para impulsionar a transformação digital e promover uma mentalidade voltada para a evolução constante. Ao incorporar essa cultura, a ApexBrasil pode abrir caminho para a experimentação, criatividade e busca por soluções disruptivas em suas iniciativas. Isso não apenas estimula a modernização de processos e a adoção de tecnologias avançadas, mas também fomenta uma abordagem ágil e adaptativa diante das mudanças no mercado global. Ao encorajar a inovação, a ApexBrasil fortalece sua capacidade de atender às demandas atuais e futuras, consolidando seu papel como agente fundamental na promoção da internacionalização e competitividade das empresas brasileiras.

O piloto do ApexMentoring foi lançado no âmbito do programa “Elas Exportam”, programa de mentoria concebido e desenvolvido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) em parceria com a ApexBrasil. A ação contou com a participação dos parceiros do programa: Rede Mulher Empreendedora (RME), Banco do Brasil (BB), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Esse programa teve uma duração inicial de seis meses, com previsão para ser repetido em ciclos subsequentes a cada semestre. Esta iniciativa compreende uma variedade de atividades, incluindo mentorias individuais e coletivas, oficinas e seminários, com o propósito de aprimorar habilidades técnicas e socioemocionais fundamentais para impulsionar a atividade exportadora. Além disso, o programa visa estabelecer uma rede de apoio e contatos.

Já foram formadas vinte duplas de mentorias, em que empresárias experientes na área de exportação orientaram vinte empresas lideradas por mulheres que buscam iniciar sua jornada na exportação. A seleção final abrangeu empresas de diversos setores, como alimentos, bebidas, moda, artesanato, engenharia, móveis, produtos químicos, metais, pedras preciosas e joalherias. Das mentoradas selecionadas, 75% são mulheres pretas ou pardas, todas provenientes das regiões Norte e Nordeste do Brasil.

A execução do piloto do ApexMentoring por meio do Programa “Elas Exportam” trouxe insumos para que a ApexBrasil siga adiante para a implantação de uma plataforma de mentoria mais abrangente que possa atender as diversas frentes de negócios da Agência que demandam serviços de mentoria.

Em relação à conscientização dos colaboradores sobre a inovação na ApexBrasil, diversas ações de sensibilização e capacitação foram desenvolvidas em 2023 como, por exemplo, o *workshop* sobre “*Total Experience*”, em fevereiro de 2023, e a formação da 1ª turma de pós-graduação *in company* do Curso de Especialização em *Data Science* (CEDS), oferecido pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), a partir do qual 28 colaboradores da ApexBrasil se formaram como cientistas de dados, em outubro de 2023.

## META PROJETO: IMPLEMENTAR E LANÇAR A PLATAFORMA BRASIL EXPORTAÇÃO (BRAEXP) NO AMBIENTE DA APEXBRASIL

### METAS 2023:

- a. Realizar Transferência Tecnológica da plataforma BRAEXP, do atual fornecedor para a ApexBrasil;
- b. Tornar operacional a plataforma BRAEXP;
- c. Lançar a plataforma BRAEXP para o mercado brasileiro.

A plataforma Brasil Exportação é uma comunidade digital gratuita que integra todos os passos que a empresa brasileira precisa para exportar. Sua proposta é conectar, de forma rápida e fácil, empresários a prestadores de serviços de comércio exterior. A meta é incentivar as exportações brasileiras de micro, pequenas e médias empresas promovendo impacto social e econômico.

A Plataforma Brasil Exportação foi lançada no dia 14 de novembro de 2023, durante o *Web Summit*, em Lisboa. A iniciativa é resultado de uma parceria entre ApexBrasil, Sebrae, Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), além dos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) e Ministério das Relações Exteriores (MRE). Essas instituições, denominadas partícipes, se uniram para oferecer serviços de comércio exterior para diversos perfis de empresas, desde as micro e pequenas até as de agronegócio e indústria. A plataforma é uma iniciativa pioneira não só no Brasil, mas em todo o mundo, e veio para facilitar as jornadas de exportação.

A ferramenta marca um momento importante na estratégia de Agência Digital da ApexBrasil. Agora, os serviços vão alcançar cada vez mais clientes e inserir a Agência em uma ampla rede de comércio exterior. Em dezembro de 2023, completou um ano da assinatura do Acordo de Cooperação Técnica que passou a operação da plataforma para a ApexBrasil.

A Plataforma oferece um total de 383 serviços e registrou, até 31 de dezembro de 2023, a presença de 22.993 usuários provenientes de 101 países. Entre eles 1.721 usuários criaram conta no sistema, sendo 990 empresas. Vale destacar que houve 194 interações entre usuários e prestadores desses serviços.

Após o lançamento oficial da plataforma para o público, foram integrados 101 SECOMs (Setores de Promoção Comercial e Investimentos dos postos diplomáticos no exterior) com a articulação do Itamaraty. Além disso, a plataforma englobará todas as unidades da federação por meio da Política Nacional da Cultura Exportadora (PNCE) envolvendo as secretarias de indústria e comércio, federações estaduais de indústria e de agricultura, associações, cooperativas, arranjos produtivos, bem como toda a cadeia de instituições públicas e privadas relacionadas com serviços para exportação.

A Brasil Exportação também teve interação com entidades de renome nacional e internacional para o apoio aos exportadores a fim de cobrir toda a cadeia da exportação, começando na capacitação até chegar nas etapas de logística e financiamento. Em um ambiente similar ao de um *marketplace*, o usuário pode pesquisar, avaliar e favoritar serviços de sua preferência, além de interagir com os prestadores de serviço para tirar dúvidas, tudo orientado às necessidades do cliente

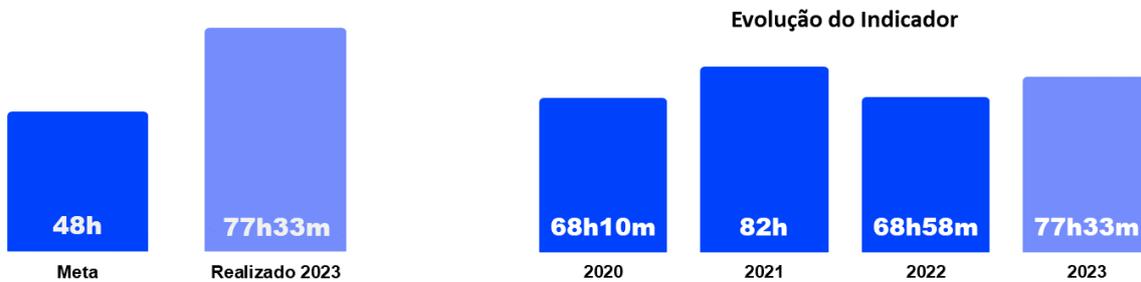


Perspectiva da Sustentabilidade

# 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



Fonte: Sistema Corporativo RM (Recursos Humanos)

Capacitar os colaboradores em temas pertinentes ao trabalho da ApexBrasil é um dos pilares da Gestão de Pessoas. Em 2023, a meta de quantidade média de horas de capacitação por colaborador, que era de 48 horas, foi superada em 29 horas e 33 minutos, chegando a 77 horas e 33 minutos. Este resultado confirma o compromisso dos colaboradores com o seu desenvolvimento profissional, e reflete o esforço da Agência em oferecer capacitações aderentes ao novo momento da ApexBrasil.

O Plano Anual de Ações de Capacitação (PAAC), que está alinhado com o Planejamento Estratégico da Agência, serve de orientação para a oferta assertiva de capacitações ao longo de cada ano. A área de Recursos Humanos classifica a atuação no desenvolvimento dos colaboradores em três frentes: para toda a corporação, com foco nas atividades finalísticas e com foco em temas de gestão.

Entre as principais iniciativas, foi oferecido o curso "Gênero, Diversidade e Inclusão na Gestão de Projetos e Negócios", que contou com a participação de doze colaboradoras envolvidas com o tema Mulheres e Negócios Internacionais, com carga horária de 15 horas. Outra ação que vale destaque no período foi o curso *Global Mobility*, com carga horária de 25 horas e participação de dezoito colaboradores de diversas áreas. O curso foi essencial para a construção da nova proposta para o programa de Mobilidade da Agência.

Além desta, em outubro de 2023, aconteceu o curso *in company* de Metodologias Ágeis, que contou com a participação de 31 colaboradores, das mais diversas áreas da Agência. Ao longo de 24 horas, os participantes tiveram acesso a conhecimentos conceituais e ferramentais para aplicação de metodologias ágeis na rotina de trabalho.

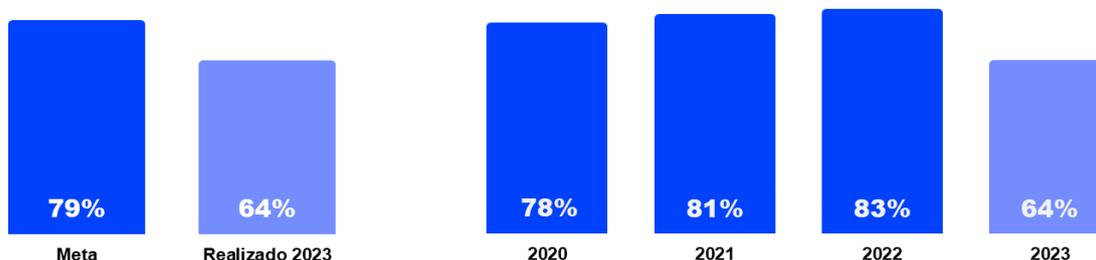
Durante o ano de 2023 também foram realizadas capacitações alinhadas às diretrizes estratégicas da ApexBrasil, em temas como Sustentabilidade (*ESG Investment and Finance Summer Programme*, Seminário e Workshop ESG da ApexBrasil) e Agência Digital (IA para Negócios).

Entre as iniciativas com foco nas atividades finalísticas, o grande destaque fica para o Seminário de Perspectivas Globais de Comércio e Investimentos. A atividade contou com a participação de 142 colaboradores da Agência, em uma carga de 4 horas. Para ministrarem o evento, foram convidados palestrantes de instituições renomadas, abordando temas como a) perspectivas econômicas globais; b) megatendências de consumo; c) tendências globais de investimento; d) *Nearshoring* e oportunidades no Brasil. A intenção foi gerar reflexões sobre o Brasil e o comércio internacional em 2023, insumos fundamentais para todos os colaboradores no planejamento da ApexBrasil.

Já nas iniciativas focadas em gestão, destaca-se a continuidade do Programa de Desenvolvimento de Lideranças (PDL), que ofereceu a todos os gestores um amplo leque de capacitações nacionais e internacionais, com ênfase para o Programa de Gestão Avançada – APG, da Amana-Key. Foram 49 participações em nove cursos oferecidos no Programa.

Por fim, aproveitando os talentos da Agência, na modalidade de multiplicadores do conhecimento, foram realizadas duas turmas do *workshop* Desmistificando Investimentos, que teve como objetivo disseminar conhecimento sobre investimentos estrangeiros: conceitos, atuação da Agência e os resultados esperados.

## INDICADOR: ÍNDICE DE FAVORABILIDADE GPTW



Fonte: Relatório da pesquisa de clima Great Place to Work (GPTW)

O *Great Place To Work®* (GPTW) é uma consultoria global que apoia organizações a obter melhores resultados por meio de uma cultura de confiança, alto desempenho e inovação.

Para a obtenção da certificação, é necessário percorrer uma jornada que se inicia com a aplicação da pesquisa de clima. A pesquisa é padronizada e aplicada de forma anônima pelo GPTW. Para a obtenção da certificação, é necessário um número mínimo de respondentes de 70% e o atingimento de pelo menos 70 pontos no *Trust Index* (Índice de Favorabilidade). O *Trust Index* tem metodologia de cálculo própria e avalia cinco dimensões presentes em excelentes ambientes de trabalho: respeito, orgulho, credibilidade, camaradagem e imparcialidade.

Com 329 respondentes, o diagnóstico da ApexBrasil, realizado em novembro de 2023, contou com afirmativas relacionadas à visão área, quando os colaboradores demonstram sua percepção com relação aos líderes imediatos e à camaradagem na própria equipe. Já a visão empresa apresenta a percepção com relação à alta liderança e à instituição como um todo.

O índice de favorabilidade do GPTW em 2023 foi de 64%. Tal resultado demonstra que a Agência segue sendo um bom lugar para se trabalhar, mas não habilita a certificação neste ano. Para evoluir nessa questão, já estão previstas ações como a revisão do Plano de Cargos, Carreira e Salários, a revisão dos normativos e metodologia da Educação Corporativa e o método de avaliação de desempenho dos colaboradores.

É natural que em um processo de mudança de gestão, exista um período de adaptação entre líderes e liderados, o que justifica o delta entre um ano e outro.

Ter um ambiente organizacional prestigiado por seus colaboradores fortalece a reputação e a imagem da Agência, e as dimensões de respeito e imparcialidade, que tiveram excelentes resultados, corroboram esse entendimento. Na ApexBrasil os colaboradores se sentem trabalhando em um lugar fisicamente seguro e que as instalações contribuem para um bom ambiente de trabalho. Além disso, afirmam que há benefícios especiais e diferenciados. No pilar da imparcialidade, ficou nítida que a diversidade é respeitada, independente de cor, etnia e orientação sexual. Isso reforça a importância do eixo estratégico ESG, definido para o Planejamento Estratégico 2024/2027 e tido como um tema de relevância para a atual gestão.

## Perspectiva da Sustentabilidade

# Objetivo Estratégico 10

*Evoluir o estágio de maturidade da ApexBrasil em Governança e Compliance.*

**META PROJETO: EVOLUIR PARA O NÍVEL 3 (INTEGRADO) DO PROGRAMA DE COMPLIANCE O ESTÁGIO DE MATURIDADE DA APEXBRASIL EM GOVERNANÇA E COMPLIANCE, ATÉ 2023**

### **METAS 2023:**

- a. Manter o atendimento dos requisitos dos níveis 1 (Fragmentado) e 2 (Gerenciado) e buscar o cumprimento total dos requisitos do nível 3 (Integrado) do Programa de Compliance.

A ApexBrasil mantém uma série de iniciativas de supervisão, controle e correção, com o objetivo de garantir a legalidade, legitimidade, economicidade e transparência na aplicação de recursos. Essas ações são orientadas por normas internas que definem as diretrizes de Compliance, visando à observância da conformidade, da integridade e da ética., Além de corroborarem para a segurança na gestão de processos, de riscos e normas. Por fim, definem, as condutas esperadas e as consequências aplicadas à equipe ApexBrasil, incluindo os membros da alta gestão, seus fornecedores, clientes e parceiros.

Sob responsabilidade da Gerência de Integridade, o Programa de Compliance da ApexBrasil começou a ser implementado em 2019. Ao longo desses anos, estabeleceu-se um processo gradual e constante, no qual os estágios de maturidade são sucessivamente alcançados. Os estágios são atingidos à medida que a Agência dedica recursos materiais, humanos, financeiros e tecnológicos ao desenvolvimento do Programa.

Em 2023, a Agência buscou evoluir para o terceiro nível (Integrado) do Programa de Compliance, mantendo o atingimento dos níveis 1 (Fragmentado) e 2 (Gerenciado) alcançados ao longo dos últimos três anos.

Para isso, a ApexBrasil trabalhou o atingimento dos seguintes requisitos:

- Os recursos materiais, humanos, financeiros e tecnológicos são dimensionados conforme a estrutura de governança estabelecida.
- Representantes da área de Compliance participam rotineiramente em comitês/comissões da Agência.
- O gestor da área de Compliance possui autoridade e legitimidade para escalar questões críticas aos Conselhos Deliberativo e Fiscal, quando necessário.
- A atuação integrada entre as Linhas está sendo aproveitada, gerando ganho de efetividade e eficiência.
- O engajamento da Agência em participar de ações e/ou de projetos públicos e/ou de esforço coletivo relacionados com Compliance é apoiado pela Diretoria Executiva.
- Os processos priorizados gerenciais, finalísticos e de suporte estão gerenciados, seus riscos e controles estão monitorados e continuamente melhorados.
- Soluções de tecnologia que apoiam o Programa de Compliance são, conforme necessidade, integradas às demais aplicações e sistemas da Agência.
- A avaliação de riscos (*Due Diligence* de Integridade) de fornecedores e parceiros é regular.
- A avaliação de riscos (*Due Diligence* de Integridade) no processo de contratação de empregados é regular.
- A identificação de Pessoas Politicamente Expostas entre seus clientes é regular.
- Indicadores que meçam a eficiência e efetividade do Programa de Compliance são definidos e aplicados.

Até o primeiro semestre de 2023, haviam sido cumpridos nove dos onze requisitos do nível 3 – Integrado do Programa de Compliance. Entre os requisitos atingidos no período, destacam-se a participação rotineira dos representantes da área de Compliance em comitês/comissões da Agência (a exemplo do Comitê de ESG e do Grupo de Trabalho de Equidade de Gênero) e o apoio da Diretoria Executiva à participação da Agência em ações e/ou projetos públicos e/ou de esforço coletivo relacionados com Compliance.

No segundo semestre de 2023, o Programa de Compliance evoluiu com o cumprimento dos 2 requisitos restantes: a regularidade na avaliação de riscos (*Due Diligence* de Integridade) de fornecedores e parceiros e a definição e aplicação de indicadores que meçam a eficiência e efetividade do Programa. Sobre o primeiro, a Agência iniciou sua aplicação, de forma regular, a partir da aprovação da Instrução Normativa de DDI, em novembro. Quanto aos indicadores do Programa, já havia um conjunto de métricas que eram utilizadas para avaliar a sua implementação. Entretanto, com o objetivo de inovar e buscar melhorias, foram definidos no segundo semestre outros indicadores de desempenho do Programa de Compliance, que serão apurados e monitorados a partir de 2024, juntamente com os anteriormente estabelecidos.

O cumprimento dos requisitos de maturidade do Programa de Compliance, bem como as diversas ações de conformidade, integridade, ética e transparência realizadas pela Agência desde 2019 podem ser acessadas nos Relatórios de Evolução de Maturidade do Programa de Compliance, disponíveis no [Portal da Transparência](#).

## META PROJETO: ASSEGURAR QUE A APEXBRASIL ESTARÁ PREPARADA PARA A CERTIFICAÇÃO ISO 9001 ATÉ 2023

### METAS 2023:

- a. Efetuar o ciclo de auditoria preparatória e definir plano de Certificação para o próximo ciclo do planejamento estratégico.

A busca pela Certificação ISO 9001 até 2023 pela ApexBrasil é crucial para garantir a melhoria contínua da qualidade, satisfação do cliente e eficiência operacional. Essa norma internacional estabelece requisitos para um sistema de gestão da qualidade, promovendo a consistência nos processos e produtos, o que contribui para a competitividade no mercado global. Além disso, a certificação proporciona benefícios como a otimização de processos, redução de custos, aumento da satisfação do cliente e um modelo mais bem embasado para tomada de decisões. O compromisso da ApexBrasil com a Certificação ISO 9001 reflete uma busca pela excelência operacional e destaque no cenário internacional.

A Agência obteve a Certificação ISO 9001 no exercício de 2022, alcançando a meta antecipadamente, para o escopo "Promoção de exportação e de internacionalização por meio do atendimento setorial direto às empresas brasileiras na participação em feiras internacionais".

Após um ano do reconhecimento da qualidade dos serviços prestados aos clientes da Agência, realizaram-se as auditorias da qualidade, externa e interna, dos processos de sustentação, de negócio e de gerenciamento, que compõem o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) da ApexBrasil.

No primeiro semestre, a Agência recebeu a 1ª Auditoria Externa de Manutenção da Certificação, que avaliou, por meio de amostragem de documentos e informações, quatro processos selecionados do escopo: Gerir feiras internacionais; Gestão do relacionamento com clientes; Gerir licitações e contratações diretas; e Gerir riscos (Gestão da qualidade).

O SGQ foi considerado aderente à norma, com zero não conformidades e zero oportunidades de melhoria. O Relatório de Auditoria Externa, destacou como pontos fortes da Agência: a melhoria contínua do SGQ, o comprometimento e envolvimento das pessoas contatadas e a consistência do material apresentado.

Após a exitosa conclusão da Auditoria Externa, no segundo semestre foi realizada a Auditoria Interna Anual. Mais que um requisito da norma ISO 9001, a Auditoria Interna é uma propulsora da melhoria contínua dos processos da Agência.

Durante os três dias de auditoria, foram realizadas diversas reuniões envolvendo mais de vinte colaboradores das áreas responsáveis pelos processos. Conduzida pela empresa ONC Certificadora, a ApexBrasil passou com sucesso pela auditoria interna, sem identificação de não conformidades e com oportunidades de melhoria apontadas que fortalecerão ainda mais a governança da Agência.

Os pontos fortes apontados pela auditoria foram: o envolvimento e participação de todos nos assuntos da qualidade, o planejamento do sistema de gestão bem elaborado e com revisões constantes, o alto índice de satisfação dos clientes e o ciclo PDCA (do inglês: *Plan – Do – Check – Act* ou Planejar – Executar – Verificar – Agir) sendo utilizado com muita frequência.

Cumprindo o ciclo da melhoria contínua, o Manual da Qualidade, que tem por objetivo consolidar todas as informações consideradas relevantes para a compreensão do SGQ (Sistema de Gestão da Qualidade), passou por sua primeira revisão. A nova versão do Manual incorporou sugestões da Entidade Certificadora Fundação Vanzolini e melhorias decorrentes da experiência adquirida pela ApexBrasil nesse primeiro ano de Certificação.

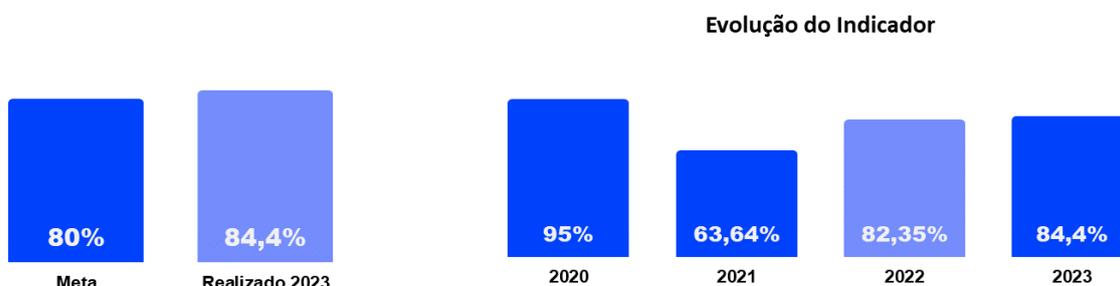
Para o próximo ciclo do Plano Estratégico 2024-2027, a Agência seguirá na busca pela manutenção da Certificação alinhando os compromissos firmados em sua Política da Qualidade: satisfação dos clientes, desenvolvimento dos colaboradores, assegurar um ambiente de trabalho justo e de confiança e melhoria contínua de seu Sistema de Gestão da Qualidade.

## Perspectiva da Sustentabilidade

# Objetivo Estratégico 11

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

### INDICADOR: PERCENTUAL DE EXECUÇÃO DO PDTIC



Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

A Gestão da Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC) da ApexBrasil é realizada a partir do trabalho desenvolvido pelo Comitê Gestor de Tecnologia da Informação e Comunicação (CGTIC), órgão consultivo que recomenda à Diretoria Executiva a priorização de recursos e projetos para o atingimento das metas institucionais.

O CGTIC é responsável pela produção do Plano Diretor de Tecnologia da Informação e Comunicação (PDTIC) anual, documento que define os projetos e ações que serão desenvolvidos no período.

Anualmente, são realizadas três reuniões ordinárias do Comitê, onde são apresentados os resultados alcançados até a data e as novas demandas, auxiliando em decisões estratégicas e táticas de TIC com impacto em toda a ApexBrasil.

Em 2023 foram priorizados 45 projetos, sendo trinta com foco em gestão e quinze com foco em negócios. Do total, foram concluídos 38 projetos.

Dentre os projetos, cabe destacar a migração de sistemas da ApexBrasil do ambiente físico para a nuvem, nomeado *ApexCloud*, e cuja conclusão ocorreu em dezembro de 2023. A contratação de uma nuvem de propósito geral, que permitiu a migração de todos os demais serviços, estava sendo analisada desde 2019, e começou a ser executada efetivamente em 2022. Foram 1 ano e 8 meses desde a concepção do projeto até a efetiva implantação. A migração para a *ApexCloud* traz diversos benefícios para a Agência, incluindo o acesso remoto contínuo aos sistemas, oferecendo mobilidade e flexibilidade operacional, independentemente do local ou hora, otimizando a produtividade; escalabilidade praticamente ilimitada proporcionada pela nuvem, oferecendo uma infraestrutura resiliente, capaz de expandir-se conforme a necessidade, garantindo eficiência operacional contínua; e maior segurança, visto que a *ApexCloud* prioriza protocolos rigorosos, protegendo os dados sensíveis com camadas robustas, garantindo a confidencialidade e integridade dos dados.

Outras ações de destaque foram: a realização da seleção de uma nova plataforma de processos e documentos da ApexBrasil, com previsão de início de uso no primeiro trimestre de 2024; o início de utilização do serviço TOTVS Prime, aumentando a capacidade e qualidade nos atendimentos realizados por equipe especializada do fabricante dos sistemas RM, Portal RH, meu RH e Protheus, com escalonamento integrado das demandas de suporte; a consolidação da estrutura de apoio aos assuntos de proteção de dados pessoais, após nomeação do Encarregado de Dados da ApexBrasil; atualização de versão de sistemas, como RM, Protheus, e Service Desk; e o desenvolvimento, manutenção e evolução de painéis de *Business Intelligence* para apoio a decisão e suporte à governança corporativa.

## META PROJETO: IMPLANTAR E EXECUTAR O PROCESSO DE GESTÃO DE SERVIÇOS DE TIC

### METAS 2023:

- a. Aprimorar o processo de gestão de serviços e realizar avaliação dos serviços junto ao usuário final (Interno e Externo), com o objetivo de obter melhoria no índice geral de satisfação com relação ao período anterior.

Ao focar na otimização da gestão de serviços, a organização pode identificar áreas de aprimoramento, fortalecer a eficiência operacional e, conseqüentemente, elevar a qualidade dos serviços oferecidos. A avaliação junto aos usuários, tanto internos quanto externos, proporciona *insights* valiosos para entender suas necessidades, expectativas e áreas de insatisfação. Isso não apenas fortalece a relação com os clientes, mas também contribui para a construção de uma cultura organizacional voltada para a excelência, consolidando a ApexBrasil como uma entidade comprometida com a satisfação e aprimoramento contínuo de seus serviços.

Desde 2020 vem sendo aplicado o método NPS (*Net Promoter Score*) para monitorar a qualidade dos serviços de TI da ApexBrasil. São ao todo 40 itens avaliados de forma quantitativa e outros 41 com espaço para sugestões qualitativas. Na pesquisa aplicada ao longo de 2023 foi obtido um NPS médio de 42, faixa semelhante à obtida no ano anterior (44).

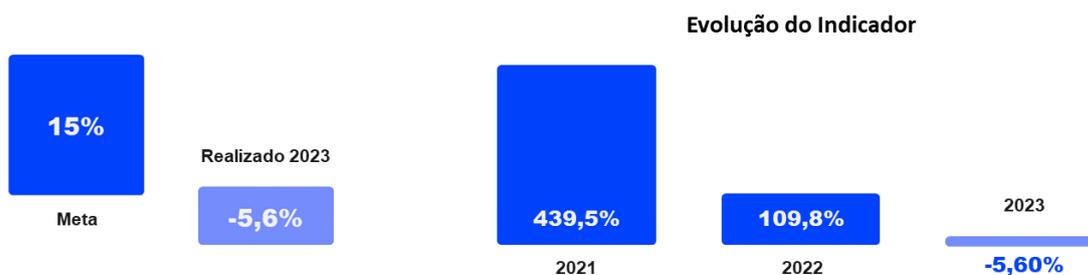
Dentre os requisitos avaliados, aqueles que tiveram maior destaque quanto à nota obtida, todos figurando na Zona de Excelência (NPS superior a 75), foram relativos à qualidade dos serviços das ferramentas Teams, OneDrive, Correio Eletrônico e Aplicativos de Escritório (Word, Excel, etc). Por outro lado, como pontos de melhoria, pode-se mencionar os sistemas Quickbooks (gestão de viagens), Fênix (gestão de convênios) e Protheus (gestão orçamentária).

## Perspectiva da Sustentabilidade

## Objetivo Estratégico 12

*Reduzir despesas e incrementar receitas de modo sustentável.*

## INDICADOR: TAXA DE CRESCIMENTO DA RECEITA GERADA COM PRODUTOS E SERVIÇOS



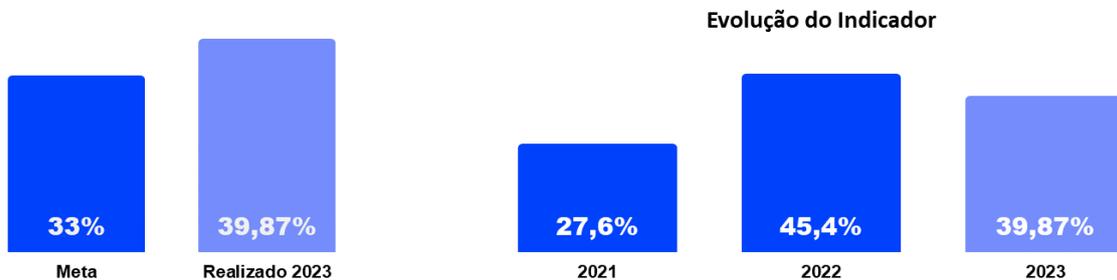
\* Não há evolução disponível para o indicador em 2020, visto que 2021 foi o primeiro ano de medição

Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

No exercício de 2023, a captação de receitas próprias foi de R\$ 15,8 milhões. Em 2022 as receitas de serviços foram de R\$ 17,0 milhões. Desse montante, aproximadamente R\$ 2,3 milhões foram da Expo Dubai 2020. Este efeito ocorrido em 2022, que não se repete nos anos seguintes, resultou em uma redução no indicador em 5,6%, diante da meta estabelecida de crescer mais 15% em relação ao ano anterior. Tal fato, combinado com o aumento da prioridade atribuída ao atendimento de empresas de menor porte e menos experientes no processo de internacionalização, implica menor margem para cobrança de alguns serviços ou mesmo de faixas de valores mais altas.

Sobre a execução de 2023, houve arrecadações com as feiras MARMOMAC, GULFOOD, ANUGA e COP 28 DUBAI, além de receitas obtidas com o PAM-Agro e ações de qualificação de empresas, como o programa *Design Export* e Oficinas de Competitividade

## INDICADOR: ÍNDICE DE SUSTENTABILIDADE DAS RECEITAS PRÓPRIAS DA APEXBRASIL



\* Não há evolução disponível para o indicador em 2020, visto que 2021 foi o primeiro ano de medição

Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

Esse resultado está diretamente relacionado à variação das receitas de prestação de serviços e das despesas administrativas.

Em 2023, a captação de receitas foi de R\$ 15,8 milhões, enquanto as despesas administrativas de custeio tiveram a execução de R\$ 39,7 milhões, resultando em um atingimento de 39,87% do indicador, acima da meta de 33% estabelecida.

Isso se deve à execução de despesas de custeio administrativo respeitando o valor planejado para o período, o que demonstra a eficiência na alocação desses recursos.

Também contribui para o resultado das receitas de serviços em 2023 a realização de ações presenciais com faturamentos, com destaque para as receitas provenientes do PAM-Agro, bem como as receitas arrecadadas com feiras (MARMOMAC, GULFOOD, ANUGA, FOODEX, SIAL CHINA, BIOFACH , entre outras) e as receitas provenientes do EA Miami, com o atendimento à internacionalização de empresas no exterior.

Completam essa execução ações de menor faturamento, além de receitas arrecadadas com as ações de qualificação de empresas.

## INDICADOR: ÍNDICE DE ECONOMICIDADE EM LICITAÇÕES



Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

O processo de aquisições da ApexBrasil é o meio pelo qual a Agência realiza as contratações necessárias para o exercício de suas atribuições. Processos moldados nos limites do Regulamento de Licitações e Contratos da ApexBrasil (RLC), aprovado em março de 2022, com apresentação de sólidas justificativas e sempre direcionadas ao custeio operacional, à capacitação de seu corpo funcional e, de forma mais relevante, à execução de sua missão institucional, na forma da Lei nº 10.668/03, Decreto nº 4.584/03 e Estatuto Social da ApexBrasil.

Em 2023, foram realizadas doze licitações, resultando em uma economia de R\$ 18,5 milhões, ou o equivalente a 56,4% de redução em relação ao valor da menor proposta inicial válida do pregão.

Essas licitações, em sua maioria, se concentraram em serviços de TI, como na contratação de serviços técnicos de digitalização de documentos físicos; suporte e subscrição por instância para o VMware vCenter Server 7 Standard BASIC e, suporte e subscrição por processador para o VMware vSphere 6 Enterprise Plus BASIC; suporte técnico ao usuário e manutenção evolutiva da plataforma Onbase; serviços de computação em nuvem; serviço telefônico fixo comutado (STFC), fixo-fixo e fixo-móvel; prestação de serviços de impressão, digitalização e cópia de documentos; circuitos de comunicação de dados dedicados para acesso à internet.

Além disso, também se destacam as contratações que concernem a gestão de pessoal e seu bem-estar, como no fornecimento e aplicação de doses da vacina Influenza (gripe), prestação de serviços de fornecimento e aplicação de cobertura vacinal sob demanda e contratação de empresa especializada no fornecimento de dados de pesquisas sobre salário (remuneração) e benefícios.

Serviços administrativos também foram foco de licitações, como na formação de Ata de Registro de Preços de fornecimento de materiais de expediente e na prestação de serviços de administração do ambiente tecnológico. Por fim, também cabe menção aos serviços finalísticos, sendo representados pela contratação de empresa especializada para prestação de serviços de gestão de rodadas de negócios (*matchmaking*).

Esse indicador demonstra os resultados de economia gerados em licitações por meio de disputa de preços de fornecedores e da avaliação detalhada dos itens unitários das propostas, reforçando o processo de negociação realizado pelos técnicos, com a finalidade de realizar aquisições com vantajosidade para a ApexBrasil, dentro das premissas de transparência, isonomia e legalidade.

## INDICADOR: ÍNDICE DE ECONOMICIDADE EM CONTRATAÇÕES DIRETAS



Fonte: Sistema de Gestão Estratégica

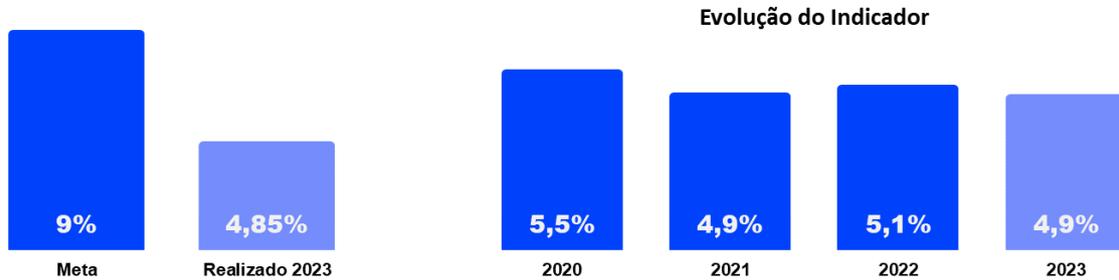
As contratações diretas são realizadas quando há inviabilidade de concorrência (inexigibilidades de licitação) ou nas hipóteses de dispensas de licitação previstas taxativamente no Regulamento de Licitações e Contratos da ApexBrasil.

As dispensas de licitação na Agência são utilizadas majoritariamente para o cumprimento de sua missão no exterior (dispensas no exterior) e para aquisições de pequena monta (dispensas de valores), tendo ritos similares aos processos licitatórios, com ampla disputa de preços entre os fornecedores.

Em 2023, a ApexBrasil concluiu 48 contratações diretas por dispensa de licitação, resultando em uma economia efetiva, em relação ao valor da menor proposta válida inicial, de R\$ 8,5 milhões, atingindo o percentual de 23,7% de economicidade.

Esse resultado é decorrente do trabalho da Agência no processo de negociação e avaliação detalhada dos itens das propostas com a finalidade de realizar aquisições mais vantajosas para a ApexBrasil, dentro das premissas de transparência, isonomia e legalidade.

INDICADOR: PERCENTUAL DO TETO DE CUSTEIO ADMINISTRATIVO



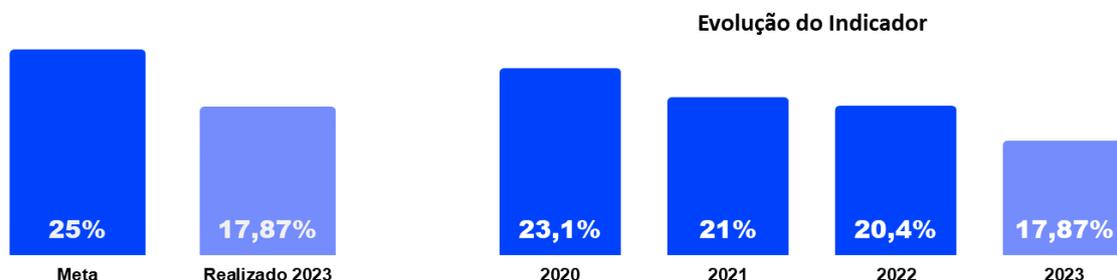
Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

No exercício de 2023, a execução das despesas de custeio administrativo foi de R\$ 39,7 milhões, enquanto a da Receita Corrente Líquida foi de R\$ 820,6 milhões, resultando em um atingimento de 4,85% do indicador.

Uma vez que a meta se revela como um teto de gastos, ante o teto de 9%, esse resultado representa o esforço de alocação responsável, monitoramento e controle eficiente dos recursos administrativos no sentido de adotar ações que modernizem e imprimam maior eficiência e eficácia.

Contribuiu para esse resultado a execução de despesas de custeio administrativo dentro do planejado para o período e a alta arrecadação de Receita Corrente Líquida (RCL), com uma execução acima do valor planejado.

## INDICADOR: PERCENTUAL DO TETO DE DESPESA DE PESSOAL



Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

Em 2023, as despesas de custeio de pessoal totalizaram R\$ 146,0 milhões, enquanto a Receita Corrente Líquida executou o total de R\$ 820,6 milhões, resultando em um índice de 17,87%.

O indicador está relacionado ao teto de gastos com a força de trabalho da Agência, a qual respeitou o limite máximo estabelecido de 25%, resultado do contínuo monitoramento e controle dessas despesas nas tomadas de decisão em relação ao quadro de pessoal.

O resultado atingido se deve à execução de despesas de pessoal dentro do planejado para o período, além da alta arrecadação de Receita Corrente Líquida (RCL), com uma execução acima do valor planejado, tanto para a fonte principal de recursos (Receita de Contribuição Social Ordinária, com uma melhora na economia do País) quanto para as demais receitas. O aumento da RCL acima do planejado reduz o índice para abaixo do planejado pelo aumento da disponibilidade.



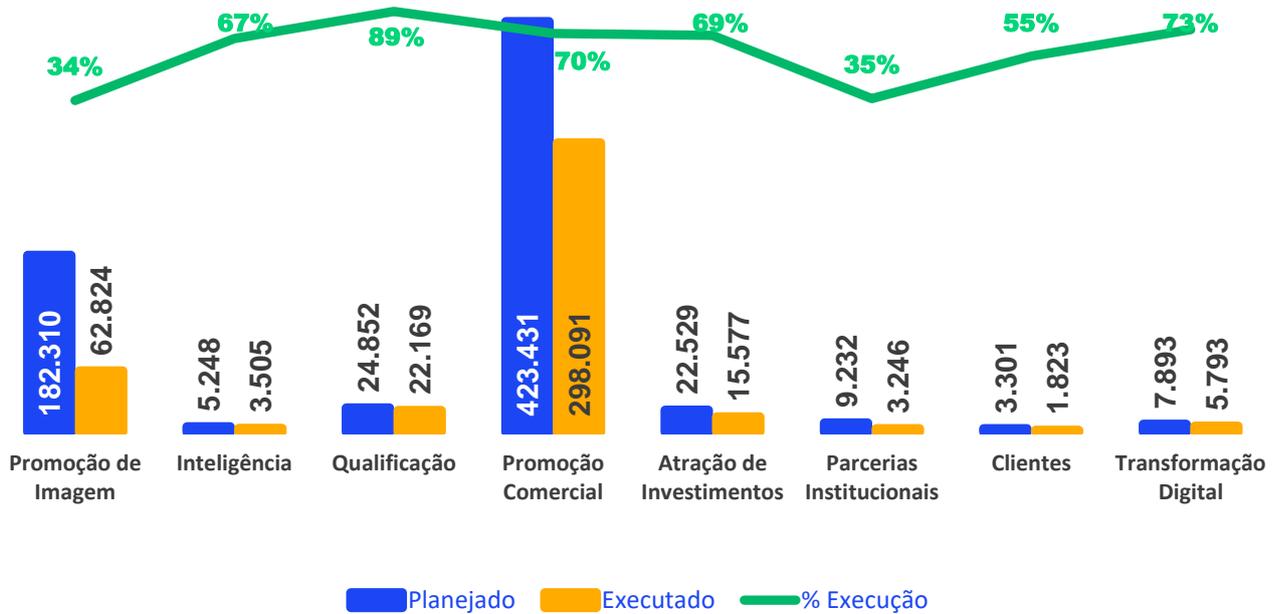


# EXECUÇÃO ORÇAMENTÁRIA POR OBJETIVO ESTRATÉGICO



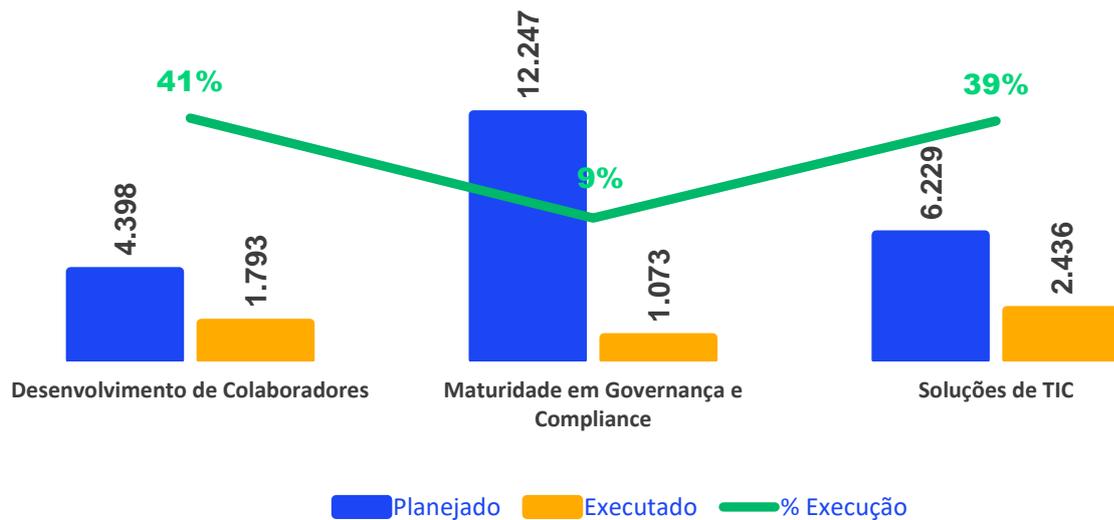
Para alcançar os Objetivos Estratégicos, foram definidas Metas Quantitativas e Metas Projeto apresentadas na primeira parte do relatório. Os quadros abaixo apresentam o percentual de execução orçamentária em 2023 por Objetivo Estratégico.

### Programa de Promoção das Exportações e Investimentos



Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

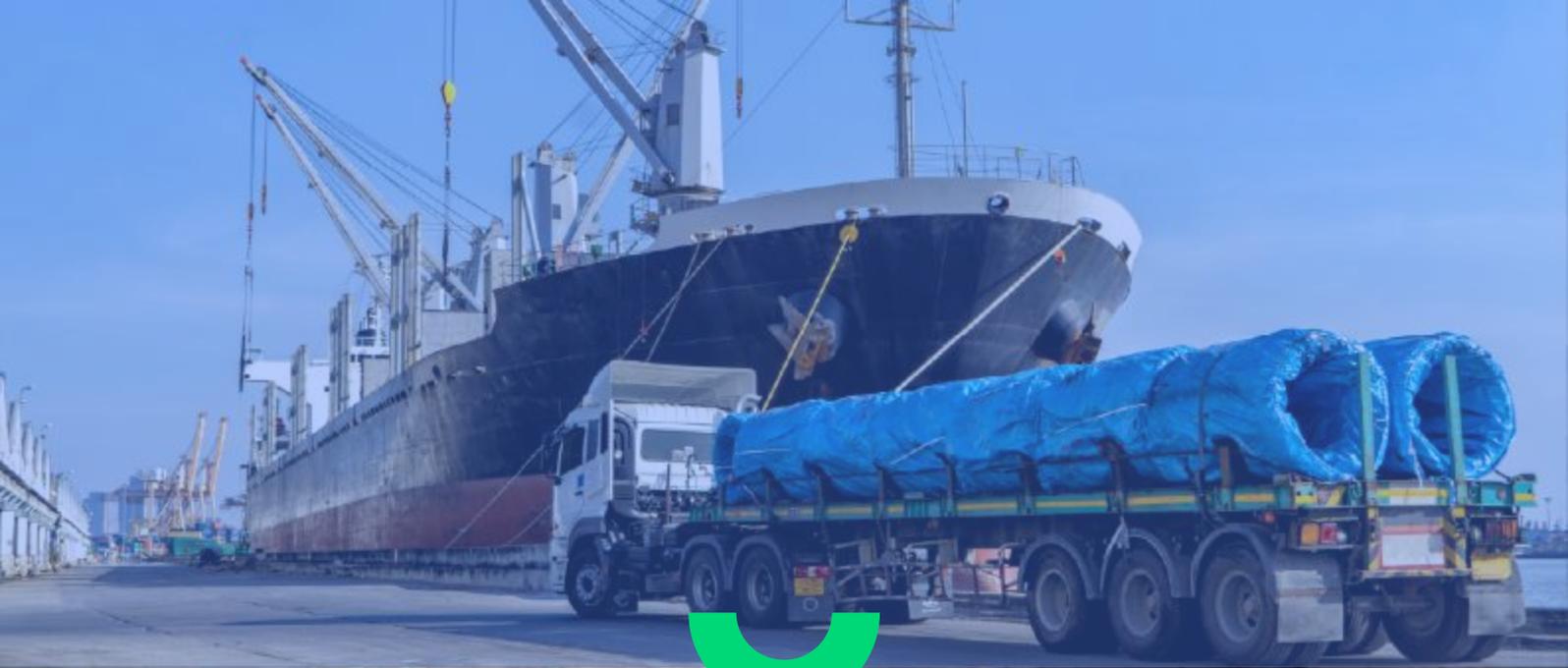
### Programa de Gestão Administrativa



Fonte: Sistema Corporativo de Gestão Empresarial ERP Protheus

### **Resultados Financeiros e Orçamentários não auditados**

Os valores informados para receitas, despesas e execução orçamentária da ApexBrasil ainda estão em processo final de fechamento contábil e por isso não são auditados antes do prazo estabelecido pelo Contrato de Gestão entre a ApexBrasil e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços para envio deste relatório. Eles poderão, portanto, sofrer alterações após a realização da auditoria. Os números oficiais serão apresentados em reunião do Conselho Fiscal da ApexBrasil, a ser realizada no primeiro trimestre de 2024, bem como no Relatório de Gestão publicado, posteriormente a essa data, na página da Agência na internet.



# NOTAS METODOLÓGICAS



## SEGMENTAÇÃO DAS EMPRESAS

### A classificação por porte

A classificação por porte das empresas apoiadas pela ApexBrasil segue o padrão de dados cadastrais públicos divulgados pela Receita Federal do Brasil (RFB).

### A classificação por maturidade exportadora

A classificação por maturidade exportadora das empresas apoiadas pela ApexBrasil segue metodologia própria, desenvolvida a partir da experiência da Agência no desenvolvimento dos seus projetos e no relacionamento com os seus clientes. A definição das faixas de valor, quantidade de destinos e regularidade exportadora foram arbitradas tendo em vista a atual segmentação de clientes da ApexBrasil. Tal modelo pode ser reavaliado regularmente.

Para esse propósito, é realizada a apuração do valor médio das exportações nos últimos quatro anos fechados (2019 a 2022); a contagem dos anos com exportações nos últimos quatro anos fechados (2019 a 2022); e a contagem distinta dos destinos de exportações nos últimos quatro anos fechados (2019 a 2022). Com esses dados, é atribuído um número para cada variável a depender da faixa de valor alcançada pela empresa (são 3 faixas para cada variável). Em seguida é feita a média aritmética do valor das três variáveis. A classificação segue da seguinte forma:

- ❖ Média dos três indicadores iguais a 0: NÃO EXPORTADORA
- ❖ Média dos três indicadores entre 0,5 e 1,5: EXPORTADORA – INICIANTE
- ❖ Média dos três indicadores entre 1,5 e 2,3: EXPORTADORA – INTERMEDIÁRIA
- ❖ Média dos três indicadores maiores que 2,3: EXPORTADORA – EXPERIENTE

As empresas internacionalizadas são apuradas pela Coordenação de Relacionamento com Clientes (CRC), vinculada à área de Marketing e Clientes, e são assinaladas com a maturidade "EXPORTADORA – INTERNACIONALIZADA".

## A classificação por Setor CNAE

A classificação setorial das empresas apoiadas pela ApexBrasil seguiu a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) da seguinte forma:

- ❖ Agropecuária, Alimentos e Bebidas: CNAEs 01 ao 03; e 10 ao 12
- ❖ Indústria de Transformação: CNAEs 13 ao 33
- ❖ Outros: CNAEs 05 ao 09
- ❖ Serviços: Demais CNAEs 35 ao 99

## Empresas Apoiadas

São consideradas empresas apoiadas aquelas que utilizaram serviços estruturados da ApexBrasil e registraram sua presença mediante CNPJ, sendo inseridas nos sistemas internos em projetos cadastrados para o ano corrente.

## Empresas Exportadoras

Empresas exportadoras de bens que assinaram Termo de Adesão em projetos da ApexBrasil e que realizaram operações de exportação no ano corrente, sendo listadas na publicação mensal de empresas exportadoras e importadoras da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do MDIC.

## Investimentos e Empregos Anunciados

Os valores dos anúncios de projetos de investimentos e a estimativa de vagas de emprego geradas são informados de forma voluntária pelas empresas investidoras. Atualmente, não existe uma apuração sistemática do montante efetivamente investido e das vagas geradas que resultem em estimativas factuais ou análise direta de impacto por parte da ApexBrasil.

## Horas de Capacitação por Colaborador

O número de horas de capacitação por colaborador considera o quadro de pessoal em 31/10 de cada ano. Para 2023, esse número é de 380 colaboradores.

A quantidade média de horas pode sofrer alteração (a maior) em razão da data de envio dos certificados para o RH. Apenas os certificados apresentados até o dia 31 de dezembro do ano são considerados por meio do certificado/comprovação de realização.

## **Resultados Financeiros e Orçamentários**

Os valores informados para receitas, despesas e execução orçamentária da ApexBrasil apresentados nesse relatório no Objetivo 12, no capítulo “Objetivos, indicadores e metas”, ainda estão em processo final de fechamento contábil e por isso não são auditados antes do prazo estabelecido pelo Contrato de Gestão entre a ApexBrasil e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), portanto poderão sofrer alterações após a realização da auditoria. Os números oficiais serão apresentados em reunião do Conselho Fiscal da ApexBrasil a ser realizada no primeiro trimestre de 2024 e no Relatório de Gestão da ApexBrasil, a ser publicado em março de 2024.



# TABELAS AUXILIARES



## Empresas Apoiadas, Exportadoras Apoiadas e Volume de Exportação em 2023 por Unidade da Federação

Os 5 Estados com maiores valores em exportações das apoiadas são SP, RJ, MT, PR e RS, que juntos exportaram 65,2% do valor exportado por todas as apoiadas.

UF	Empresas Apoiadas	Empresas Apoiadas Exportadoras	Valor de Exportações (US\$ FOB)	% do Total Exportado
<b>Total</b>	<b>17.064</b>	<b>4.181</b>	<b>140.702.776.470</b>	<b>100,00%</b>
São Paulo	5.939	1.674	32.836.140.167	23,34%
Rio de Janeiro	1.328	133	17.955.667.126	12,76%
Mato Grosso	485	69	16.427.884.466	11,68%
Paraná	1.822	371	15.127.366.180	10,75%
Rio Grande do Sul	2.135	734	9.383.878.605	6,67%
Santa Catarina	1.947	513	9.172.451.054	6,52%
Minas Gerais	1.867	437	8.483.389.932	6,03%
Espírito Santo	653	194	6.574.412.814	4,67%
Goiás	554	77	6.428.756.602	4,57%
Mato Grosso do Sul	386	54	4.478.118.141	3,18%
Bahia	939	113	3.959.756.142	2,81%
Pará	514	64	2.280.050.824	1,62%
Maranhão	176	11	2.120.669.718	1,51%
Rondônia	155	18	1.474.088.175	1,05%
Tocantins	206	17	1.194.157.822	0,85%
Ceará	590	81	1.133.669.693	0,81%
Pernambuco	759	60	1.053.986.933	0,75%
Piauí	132	13	311.395.072	0,22%
Rio Grande do Norte	204	28	208.664.393	0,15%
Paraíba	258	19	19.574.937	0,01%
Amazonas	236	16	18.989.368	0,01%
Amapá	59	2	18.846.131	0,01%
Distrito Federal	508	13	14.248.160	0,01%
Acre	66	4	9.622.595	0,01%
Sergipe	111	9	9.106.425	0,01%
Alagoas	192	10	7.884.995	0,01%
NI	2.700	s/n	-	0,00%
Exterior	35	s/n	-	0,00%
Roraima	38	s/n	-	0,00%

Nota: A quantidade de empresas apoiadas e exportadoras está listada por CNPJ 8, mas as exportações são apuradas por CNPJ 14. Dessa forma, existe a possibilidade de uma empresa com matriz em uma UF ser exportadora, mas a operação ter sido realizada por sua filial situada em outra UF.

## Micro e Pequenas Empresas Apoiadas, Exportadoras e Volume de Exportação em 2023 por Unidade de Federação

Entre as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), os cinco Estados com maiores valores em exportações das apoiadas são SP, MG, RS, ES e SC, que juntos exportaram 84,9% do valor exportado por todas as apoiadas MPEs.

UF	Empresas Apoiadas MPE (Qtde de presença nos estados)	Empresas Apoiadas Exportadoras MPE (Qtde de presença nos estados)	Valor de Exportações MPE's (US\$ FOB)	% do Total Exportado pelas MPE's
<b>Total</b>	<b>7.441</b>	<b>1.024</b>	<b>379.605.990</b>	<b>100,00%</b>
São Paulo	2.368	404	109.131.813	28,75%
Minas Gerais	630	118	91.229.271	24,03%
Rio Grande do Sul	765	149	51.990.849	13,70%
Espírito Santo	140	33	50.776.296	13,38%
Santa Catarina	783	92	19.208.799	5,06%
Rio de Janeiro	409	44	12.485.337	3,29%
Mato Grosso	131	6	10.534.709	2,78%
Paraná	715	68	7.682.335	2,02%
Pará	204	12	5.279.654	1,39%
Pernambuco	218	16	5.063.781	1,33%
Ceará	197	22	3.174.773	0,84%
Bahia	314	13	2.919.787	0,77%
Goiás	121	14	1.923.859	0,51%
Mato Grosso do Sul	90	7	1.792.160	0,47%
Rio Grande do Norte	49	4	1.685.354	0,44%
Piauí	27	3	1.491.626	0,39%
Distrito Federal	137	4	1.223.596	0,32%
Rondônia	31	3	846.110	0,22%
Amazonas	54	3	833.121	0,22%
Sergipe	21	2	125.893	0,03%
Paraíba	113	5	121.682	0,03%
Alagoas	54	3	49.269	0,01%
Tocantins	79	3	35.916	0,01%
Maranhão	37	s/n	-	0,00%
Acre	23	s/n	-	0,00%
NI	24	s/n	-	0,00%
Amapá	15	s/n	-	0,00%
Exterior	s/n	s/n	-	0,00%
Roraima	10	s/n	-	0,00%

Nota: A quantidade de empresas apoiadas e exportadoras está listada por CNPJ 8, mas as exportações são apuradas por CNPJ 14. Dessa forma, existe a possibilidade de uma empresa com matriz em uma UF ser exportadora, mas a operação ter sido realizada por sua filial situada em outra UF.



## Empresas apoiadas, exportadoras e volume de exportações em 2023 por Setor CNAE

A distribuição setorial das empresas apoiadas e exportadoras, com base no Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE) das empresas, mostra predomínio de atuação das empresas apoiadas no setor de 'Serviços'; predomínio das exportadoras no setor de 'Indústria da transformação'; e predomínio do volume exportado pelos setores de 'Agropecuária, alimentos e bebidas'.

Setor CNAE	Empresas Apoiadas	Empresas Apoiadas Exportadoras	Valor de Exportações (US\$ FOB)	% do Total Exportado
<b>Total</b>	<b>17.064</b>	<b>4.181</b>	<b>140.702.780.651</b>	<b>100%</b>
Serviços*	6.870	907	39.917.557.423	28%
Indústrias de transformação	5.161	2.490	47.477.460.313	34%
Outros	2.954	150	2.035.543.683	1%
Agropecuária, Alimentos e Bebidas	2.078	634	51.272.219.232	36%
Sem informação	1	-	-	0%

Olhando apenas as Micro e Pequenas Empresas, percebemos predomínio das empresas apoiadas no setor de 'Serviços'; Predomínio das exportadoras no setor de 'Indústria da transformação'; e predomínio de volume exportado dos setores de 'Indústria da transformação'.

Setor CNAE	Empresas Apoiadas MPE's	Empresas Apoiadas MPE's Exportadoras	Valor de Exportações MPE's (US\$ FOB)	% do Total Exportado
<b>Total</b>	<b>7.441</b>	<b>1.024</b>	<b>379.607.014</b>	<b>100%</b>
Serviços*	4.188	371	169.840.083	45%
Indústrias de transformação	2.224	544	161.184.412	42%
Outros	43	12	18.090.507	5%
Agropecuária, Alimentos e Bebidas	985	97	30.492.012	8%
Sem informação	1	-	-	0%

(\*) Os valores de exportações das empresas classificadas como de Serviços (baseado no CNAE - Código Nacional de Atividade Econômica) referem-se a exportações de produtos dessas empresas. Não existe apuração oficial da exportação de serviços.

## Projetos Setoriais em 2023 segmentados por Gerência

Os 61 projetos, que apoiaram 5.620 empresas, realizados em parceria com 50 entidades setoriais, dando suporte a combos de produtos (ncm's) setoriais, tiveram 2.900 exportadoras que juntas venderam para o exterior US\$ 52,6 bilhões de dólares em 2023.

Variável	Todos os Projetos Setoriais	Agronegócios	Indústria e Serviços	Investimentos
Qtd. de entidades	50	19	30	1
Qtd. de projetos	62	24	37	1
Qtd. de apoiadas	5.620	1.403	4.256	49
<b>Produtos Apoiados</b>	-----	-----	-----	-----
Qtd. de exportadoras	2.900	647	2.287	1
Valor exportado - US\$ FOB	52.572.229.509	39.826.602.185	13.362.541.408	3.653.978.981
Qtd. de destinos	226	209	220	96
Qtd. de produtos (ncm)	2.514	410	2.266	31
Qtd. de Setor (ncm)	21	16	21	7

Relativamente às Micro e Pequenas Empresas (MPEs) tivemos: 1.800 empresas apoiadas, das quais 566 exportaram o equivalente a US\$ 269 milhões.

Variável	Todos os Projetos Setoriais	Agronegócios	Indústria e Serviços	Investimentos
Qtd. de entidades	44	14	30	1
Qtd. de projetos	55	18	37	1
Qtd. de apoiadas	1.800	269	1.535	3
<b>Produtos Apoiados</b>	-----	-----	-----	-----
Qtd. de exportadoras	566	64	594	0
Valor exportado - US\$ FOB	269.278.075	23.440.677	245.906.636	0
Qtd. de destinos	146	59	145	0
Qtd. de produtos (ncm)	600	78	543	0
Qtd. de Setor (ncm)	21	12	20	0



## Empresas Qualificadas em 2023 por Setor CNAE

Das empresas qualificadas, 70% são consideradas “novas qualificadas” por não terem consumido nenhum produto de qualificação nos 3 anos anteriores.

Setor CNAE	Qtde Empresas Qualificadas	Qtde Novas Empresas Qualificadas	% Novas Qualificadas
Serviços	2.672	2.032	76%
Indústrias de transformação	1.746	994	57%
Outros	843	760	90%
Agropecuária, Alimentos e Bebidas	663	372	56%
<b>Total</b>	<b>5.925</b>	<b>4.159</b>	<b>70%</b>

Para o recorte de Micro e Pequenas Empresas Qualificadas, 72% são consideradas “novas qualificadas”.

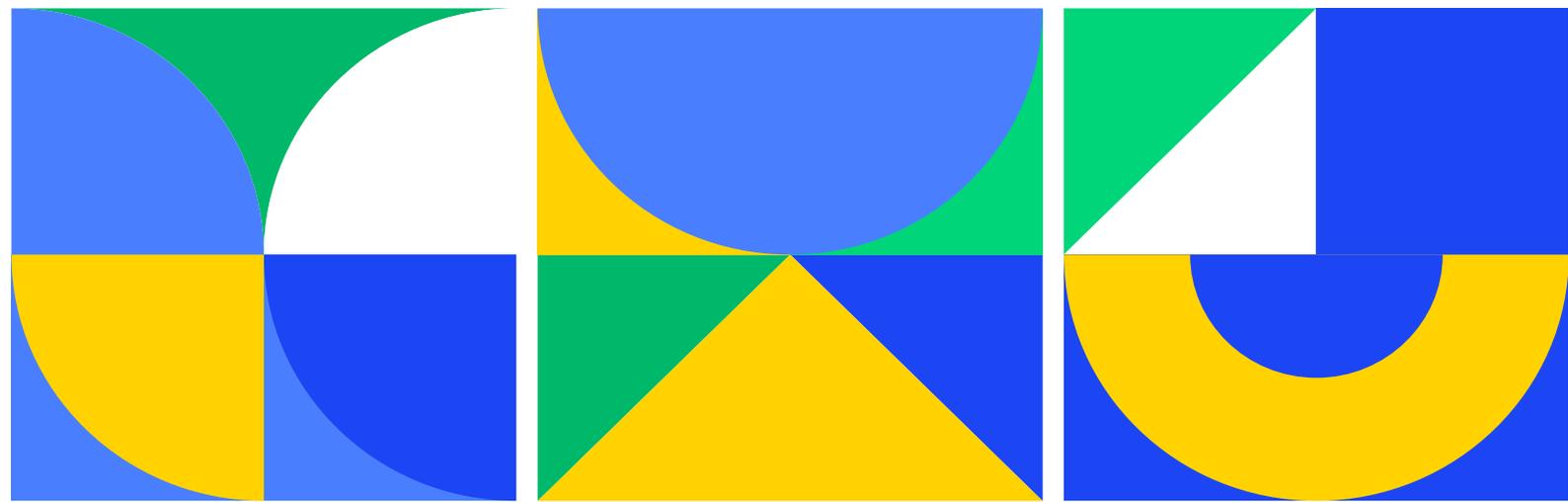
Setor CNAE	Qtde Empresas Qualificadas	Qtde Novas Empresas Qualificadas	% Novas Qualificadas
Serviços	1.650	1.268	77%
Indústrias de transformação	505	316	63%
Outros	6	5	83%
Agropecuária, Alimentos e Bebidas	222	121	55%
<b>Total</b>	<b>2.384</b>	<b>1.711</b>	<b>72%</b>

Nota: Não estão incluídas nestes números empresas que consumiram produtos de inteligência.

## Empresas que consumiram produtos de Inteligência em 2023 por setor CNAE

Setor CNAE	Qtde Empresas Consumiram produtos de Inteligência	Qtde Empresas MPE's Consumiram produtos de Inteligência	% de MPE
Serviços	2.672	1.650	62%
Indústrias de transformação	1.746	505	29%
Outros	843	6	1%
Agropecuária, Alimentos e Bebidas	663	222	33%
Sem informação	1	1	100%
<b>Total</b>	<b>5.925</b>	<b>2.384</b>	<b>40%</b>





apexBrasil 

SEDE

Setor de Autarquias Norte, Quadra 5, Lote C, Torre B, 12º ao 18º  
andar, Centro Empresarial CNC, Asa Norte

CEP 70.040-250

Brasília - DF

Tel.: +55 (61) 2027-0202

Fax: +55 (61) 2027-0263

[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)

E-mail: [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)

© 2023 ApexBrasil

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

Etapa de Finalização.

Número Único de Protocolo

14022.008300/2024-79

## Protocolo Digital

Número da Solicitação

308803.3443142/2024

CPF

[Redacted]

Nome

[Redacted]

E-mail

[Redacted]

Sexo

[Redacted]

Data de nascimento

[Redacted]

País de nacionalidade

[Redacted]

Naturalidade

[Redacted]

Data de envio da solicitação

31/01/2024

**Recibo da Solicitação**



**Dados da Solicitação**



**Documentação Necessária**



**Complementação do Protocolo Anterior**

