



Relatório Integrado de Gestão 2018

SUMÁRIO

1. Mensagem da Diretoria Executiva	4	5. Resultados da Gestão	19
		Objetivos Estratégicos	20
2. Visão Geral da Apex-Brasil e Ambiente	6	6. Apex-Brasil em Números	31
Quem somos e o que fazemos	7	Resultados 2018	32
Eixos de Atuação	8	Indicadores do Contrato de Gestão	35
Estrutura Organizacional	9		
Apex-Brasil e SECOMs	10	7. Áreas Especiais de Gestão	39
		Desempenho Financeiro	40
3. Governança e Planejamento Estratégico	11	Receitas	41
Planejamento Estratégico 2016 - 2019	12	Principais Despesas	42
Ciclo de Planejamento Estratégico	13	Recursos Humanos	46
Ações Estratégicas em 2018	14	Relacionamento com a Sociedade	50
Modelo de Governança Corporativa	15	Demandas dos Órgãos de Controle	54
Partes Interessadas	16	Gestão Ambiental e Sustentabilidade	55
		Demonstrações Contábeis	56
4. Gestão de Riscos e Controles Internos	17	Gestão da Tecnologia da Informação	58
Gestão de Riscos e Controles Internos	18	Convênios	60
		Aquisições	61



1. Mensagem da Diretoria Executiva





Edervaldo Teixeira de Abreu Filho
Diretor de Gestão Corporativa

Sergio Ricardo Segovia Barbosa
Presidente da Apex-Brasil

Augusto Souto Pestana
Diretor de Negócios

Em 2018, a Apex-Brasil obteve resultados significativos na promoção das exportações brasileiras e na atração de investimentos estrangeiros para o país. Apoiamos mais de 15 mil empresas, cujas exportações alcançaram US\$ 51,5 bilhões, ou 21,5% do total exportado pelo Brasil. No que tange à atração de investimentos, nossas ações resultaram em 29 projetos de investimentos, que totalizaram mais de US\$ 5 bilhões anunciados ao longo do ano.

Como os leitores poderão conferir mais detalhadamente nas páginas deste Relatório de Gestão, a Agência implementou ao longo do último ano diversos projetos para melhoria da gestão e governança, como o sistema de processo eletrônico e ações de gestão de risco. No que diz respeito à gestão financeira, destaco que tivemos nossas contas aprovadas pelas auditorias interna e externa e por todos os órgãos de controle. E um outro ponto digno de comemoração foi o aumento percentual do dispêndio em atividades relacionadas ao cumprimento da missão da Agência: 65% da nossa despesa foi com ações finalísticas, 28% a mais do que em 2017.

Tudo isso foi possível porque a Agência conta com uma equipe técnica qualificada e comprometida. São cerca de 340 profissionais altamente especializados. Para se ter uma ideia, 54% dos colaboradores possuem, pelo menos, pós-graduação.

Esta Diretoria Executiva tem um forte compromisso com esta equipe, com as empresas brasileiras e com o País. Queremos gerar resultados cada vez mais amplos e qualificados. Para isso, atuaremos com transparência e estratégia, buscando o alinhamento e a integração com os órgãos do governo brasileiro que desenvolvem políticas públicas para a promoção comercial e a atração de investimentos.

Sabemos que é preciso um trabalho conjunto para a melhoria de questões que impactam as vendas externas das empresas e o ambiente de negócios brasileiros, tais como burocracia, logística, infraestrutura, financiamento, entre outras. Pretendemos reforçar a nossa contribuição ao governo para elaboração de tais políticas e instrumentos. Nosso trabalho de Inteligência Comercial, por exemplo, é insumo relevante e que está disponível a todos.

Com o Ministério das Relações Exteriores, esta integração já está em andamento e deverá se desenvolver ainda mais nos próximos anos. Em 2017, a agência coordenou com os SECOMs (Setores de Promoção Comercial) do MRE mais de 160 ações em 41 países. Em 2018, foram 279 iniciativas em 67 países.

Acreditamos que essa parceria com o MRE deve ser continuamente aperfeiçoada. Um de nossos objetivos, por exemplo, é o de desenvolver estratégias conjuntas para fortalecer o trabalho de identificação de oportunidades de negócios, a partir de um maior uso de tecnologia e do compartilhamento de informações. Também devemos planejar de forma conjunta os eventos e ações de promoção comercial e atração de investidores.

Outra entrega relevante que devemos ter neste ano é o Planejamento Estratégico 2020-2023 da Apex-Brasil. A ideia é utilizar a expertise dos profissionais da Agência para desenvolver este trabalho, que terá como eixos centrais o comércio internacional, a atração de investimentos, a transformação digital e a otimização da gestão. Para isto, vamos nos pautar também nas melhores práticas de outras agências, que temos buscado conhecer ao longo dos últimos anos.

Tenho certeza que a Apex-Brasil possui todas as condições de se tornar uma instituição ainda melhor, ocupando um lugar de destaque entre as agências semelhantes de todo o mundo e contribuindo de forma cada vez mais efetiva para o desenvolvimento do Brasil.

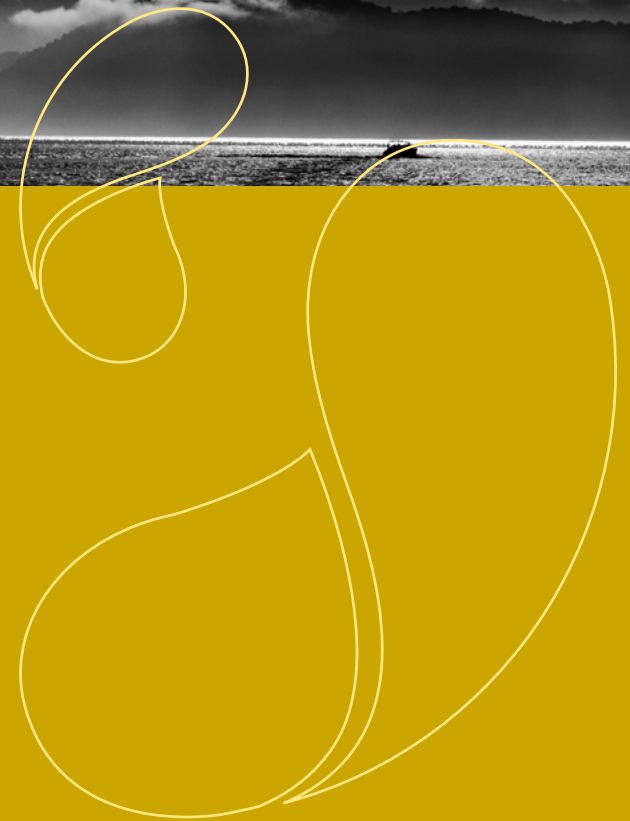
Convido todos a conhecerem um pouco mais do nosso trabalho por meio deste Relatório de Gestão. Boa leitura!

Sergio Ricardo Segovia Barbosa

Presidente da Apex-Brasil



2. **Visão Geral da Apex-Brasil e Ambiente**





QUEM SOMOS E O QUE FAZEMOS

Foi criada por meio do Decreto Presidencial nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003, cuja instituição foi autorizada pela Medida Provisória Nº 106, de 22 de janeiro de 2003, posteriormente convertida na Lei nº 10.668, em 14 de maio do mesmo ano. É constituída como entidade sem fins lucrativos, de direito privado, interesse coletivo e utilidade pública.

A Apex-Brasil tem por competência a execução das políticas de promoção de exportações, em cooperação com o poder público, e das ações para promoção de investimentos, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial, tecnológica, de agricultura e de serviços.

Para alcançar seus objetivos, a Apex-Brasil realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, tais como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva

brasileira, entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Agência também atua de forma coordenada com atores públicos e privados para atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)

atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.



EIXOS DE ATUAÇÃO

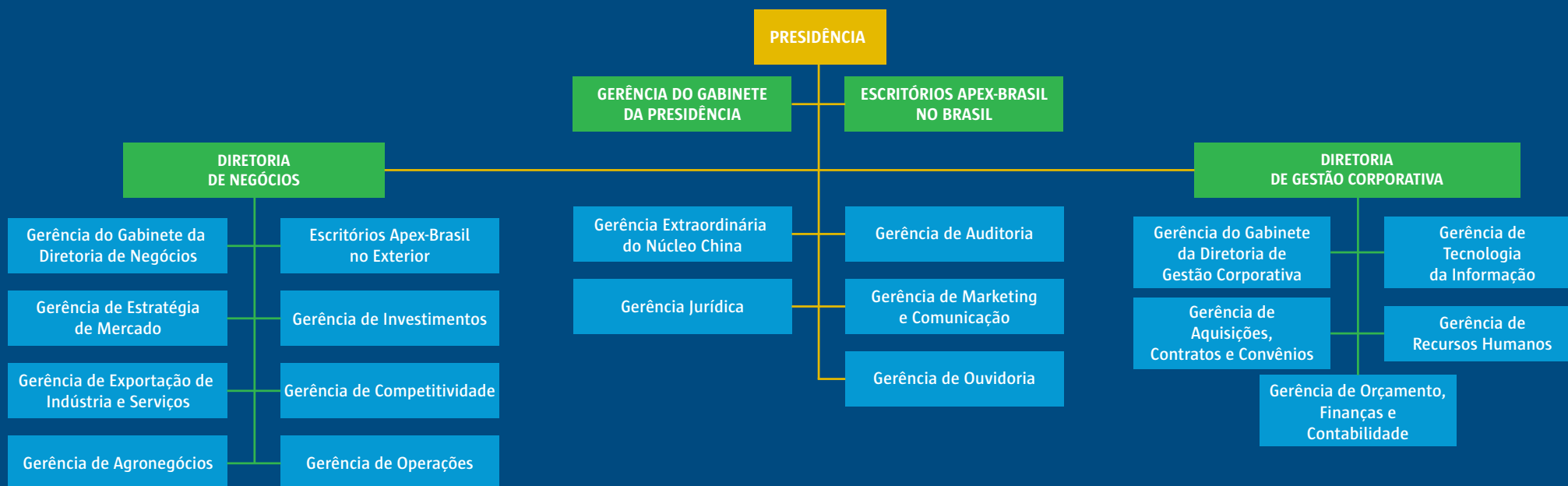
A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos é um Serviço Social Autônomo vinculado ao Ministério das Relações Exteriores (MRE).





Estrutura organizacional

- em 31/12/2018



DIRETORIA EXECUTIVA

Órgão de gestão administrativa, técnica e financeira, responsável pela execução da política de promoção comercial de exportações e investimento.

DIRETORIA DE NEGÓCIOS

Responsável pela condução e execução das políticas de promoção comercial de exportações, de internacionalização e de atração de investimentos, bem como pela condução de ações de qualificação e pela elaboração de estudos de inteligência de mercado.

PRESIDÊNCIA

Responsável pela representação institucional da Agência, atos de contratação de pessoal e pelo cumprimento dos termos do plano de ação previstos no contrato de gestão.

DIRETORIA DE GESTÃO CORPORATIVA

Responsável pela gestão e administração interna da Agência.



APEX-BRASIL e SECOMs

Trabalho integrado com parceiros institucionais, setores de promoção comercial (SECOMs) do MRE e escritórios da Apex-Brasil no exterior.



*Fonte: Portal Invest & Export in Brazil - MRE



3.

Governança e Planejamento Estratégico





PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 2016 - 2019

O objetivo da **Apex-Brasil** é, em **cooperação com o poder público, executar as políticas de promoção das exportações brasileiras e de atração de investimentos estrangeiros diretos**, assim como de internacionalização de empresas brasileiras.

A Agência desenvolve estudos de inteligência comercial, promove capacitação e qualificação empresarial para exportação e realiza ações de promoção comercial, com atenção especial às **empresas de pequeno porte**.

A Agência se pauta por ações estratégicas que **promovam a inserção competitiva das empresas brasileiras nas cadeias globais de valor – seja por meio da exportação, da internacionalização ou da atração de IED** – tendo como consequência a geração de emprego, renda e desenvolvimento para o país.

Objetivos Estratégicos 2016-2019



PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

1. Aumento das exportações das empresas brasileiras;
2. Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior;
3. Desenvolvimento das ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil; e
4. Imagem do Brasil como parceiro de negócios



GOVERNANÇAS E PROCESSOS

1. Alinhamento propositivo e operacional entre a Apex-Brasil e o MRE;
2. Coordenação com instituições públicas e privadas relacionadas com a promoção do comércio exterior; e
3. Aperfeiçoamento da governança corporativa e a produtividade dos processos de negócios e de gestão.



UTILIZAÇÃO DE RECURSOS

1. Promoção da cultura de excelência com foco no desenvolvimento das pessoas;
2. Aumento da disponibilidade dos recursos financeiros e humanos para a área finalística; e
3. Incremento da participação do setor privado no financiamento das atividades finalísticas da Agência.

Fonte: Coordenação de Planejamento e Projetos



CICLO DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



Relatórios de Avaliação e de Gestão

Anualmente, a Apex-Brasil apresenta ao Ministério das Relações Exteriores – MRE (órgão Supervisor) o Relatório de Desempenho e ao Tribunal de Contas da União (TCU) o Relatório de Gestão.



Plano de Ação e Orçamento-Programa

O Plano de Ação detalha as ações que a Agência irá realizar no ano. O Orçamento-Programa estabelece os limites orçamentários dos Programas da Apex-Brasil.



Contrato de Gestão

Celebrado com a União, com vigência mínima de 2 anos. O contrato atual tem a vigência de maio/2016 a abril/2020.



Planejamento Quadrienal

O Planejamento Estratégico da Apex-Brasil tem vigência quadrienal. O planejamento estratégico atual tem a vigência de 2016 a 2019.





AÇÕES ESTRATÉGICAS EM 2018

Em 2018, as iniciativas da área de Planejamento foram de **acompanhamento e monitoramento das entregas dos Planos de Ação Anuais**, dos **Relatórios de Desempenho** para o MRE e dos Relatórios de Gestão para o TCU, respeitando as obrigações da Agência e o cumprimento dos prazos estabelecidos.

Adicionalmente, importante iniciativa foi o **apoio ao processo de planejamento da Estratégia por Mercado** da Diretoria de Negócios, com o desenvolvimento de metodologia estratégica para definição dos objetivos e iniciativas por mercado-alvo, para atuação sinérgica a partir de 2019, inclusive com a metodologia de monitoramento e controle.

Ainda no campo da Estratégia, foram realizadas diversas **oficinas para posicionamento e alinhamento estratégico** das unidades organizacionais.

A área de Inteligência Estratégica atuou na **gestão de resultados da Agência**, com vistas a aperfeiçoar o monitoramento e abrangência das ferramentas de suporte relacionados à mensuração de indicadores da Apex-Brasil. Foi realizada a estruturação de novo **modelo de medição de resultados**, englobando todos os Programas Finalísticos da Agência: Promoção de Exportações, Internacionalização, Qualificação, Investimentos e Inteligência.

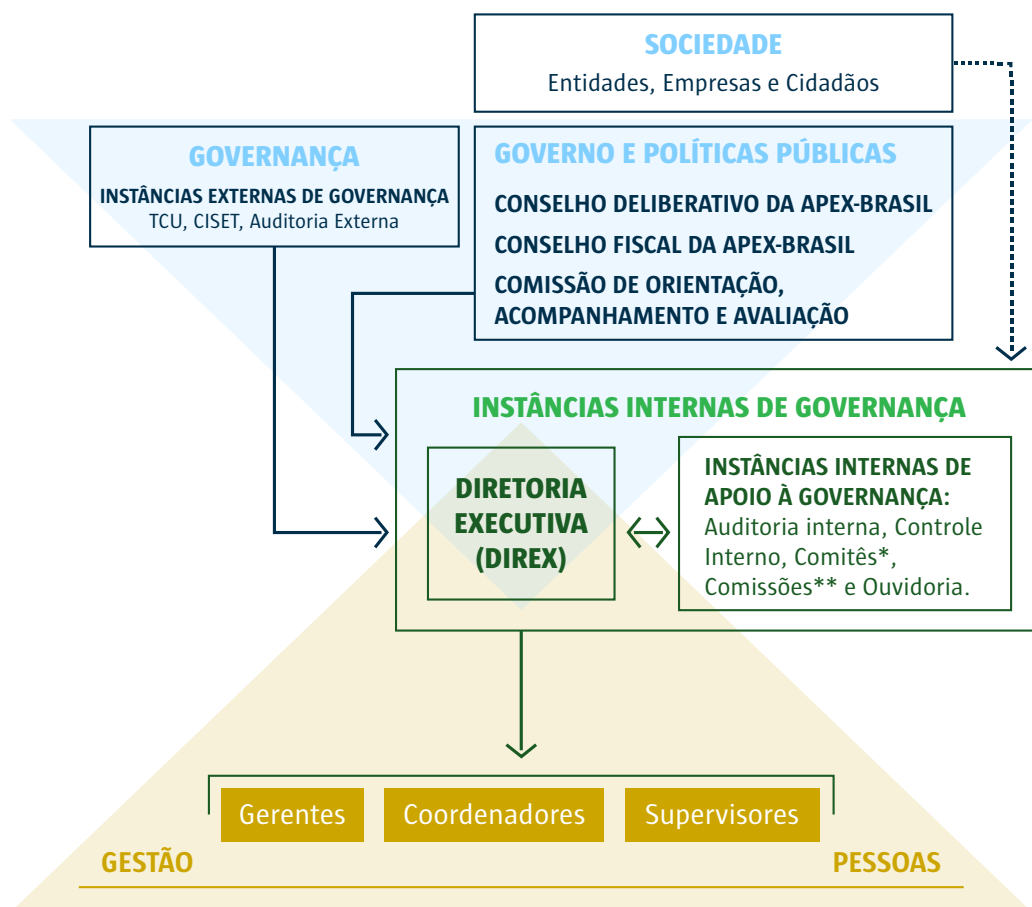
Para 2019, estão previstas iniciativas para o desenvolvimento do novo **Planejamento Estratégico Apex-Brasil 2020-2023**. A proposta terá como eixos centrais: o comércio internacional, a atração de investimentos, a transformação digital e a otimização da gestão.



Fonte: Coordenação de Planejamento e Projetos



MODELO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA



Conselho Deliberativo da Apex-Brasil - CDA: órgão colegiado de direção superior, sendo a mais alta instância de decisões. Composto por nove conselheiros indicados pelos seguintes órgãos e entidades públicas e privadas.

- Ministério das Relações Exteriores - MRE
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA
- Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC
- Secretaria-Executiva do Programa de Parcerias de Investimentos - PPI
- Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES
- Confederação Nacional da Indústria - CNI
- Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil - CNA
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE
- Associação de Comércio Exterior do Brasil - AEB
- Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX (sem direito a voto)

Conselho Fiscal da Apex-Brasil - CFA: órgão de fiscalização da Agência e de assessoramento do CDA para assuntos de administração interna. Composto por três membros representantes dos seguintes órgãos:

- Ministério das Relações Exteriores - MRE
- Câmara de Comércio Exterior - CAMEX
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Comissão de Orientação, Acompanhamento e Avaliação:

assessoramento técnico aos processos de orientação, acompanhamento, e avaliação do contrato de gestão, com o objetivo de subsidiar os processos relativos à supervisão ministerial.

* Comitê de Investimentos
Comitê Gestor de Tecnologia da Informação
Comitê de Acompanhamento da Previdência Complementar da Apex-Brasil (ApexPrev)
Comitê de Segurança da Informação

** Comissão de ética
Comissão Corregedora

Fonte: Coordenação de Planejamento e Projetos



PARTES INTERESSADAS

Parceiros

Entidades Setoriais
Núcleos do PEIEX
Programa de Qualificação para a
Exportação da Apex-Brasil
Fornecedores
Agências Congêneres

Clientes

Empresas Brasileiras
Compradores Internacionais
Investidores Internacionais
Cidadão
Imprensa e Fornecedores de Opinião

Governança e Controle

Órgão Supervisor
Ministério das Relações Exteriores (MRE)
Órgão de Controle Externo
Tribunal de Contas da União (TCU)
Secretaria de Controle Interno do
Ministério das Relações Exteriores -
MRE (CISSET)
Auditoria Externa

Entes públicos e privados presentes no CDA

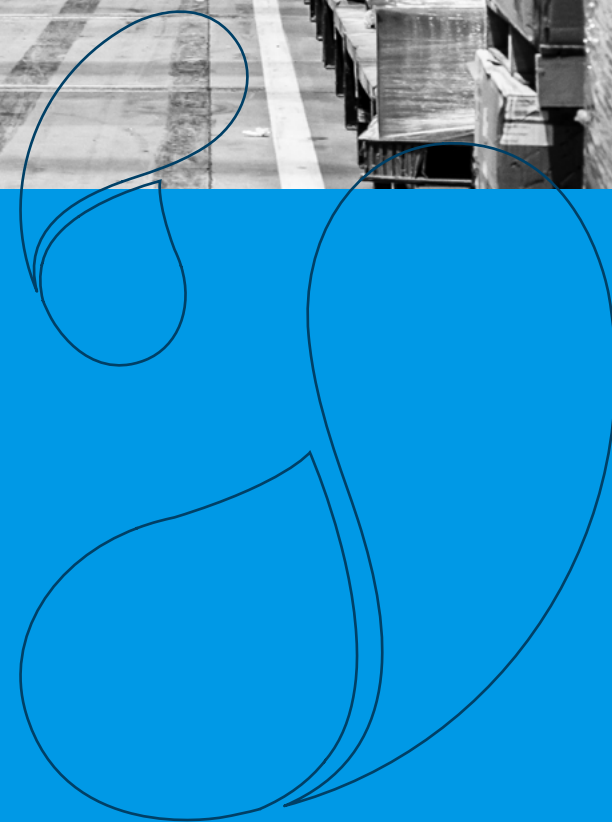
MRE - Ministério das Relações Exteriores
CAMEX - Câmara de Comércio Exterior
AEB - Associação de Comércio Exterior do Brasil
PPI - Secretaria Executiva do Programa de
Parcerias de Investimento
CNA - Confederação Nacional da Agricultura
CNI - Confederação Nacional da Indústria
ME - Ministério da Economia
MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e
Abastecimento
BNDES - Banco Nacional de
Desenvolvimento Econômico e Social
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas Brasileiras

Fonte: Coordenação de Planejamento e Projetos





4. Gestão de Riscos e Controles Internos





GESTÃO DE RISCOS E CONTROLES INTERNOS

O aprimoramento dos controles internos administrativos é um dos resultados centrais das ações de Auditoria Interna na Apex-Brasil. Para tanto, em 2017 foi elaborada a Política de Gestão de Riscos da Apex-Brasil, onde constam detalhadamente os princípios, as diretrizes, os papéis e responsabilidades e a metodologia a ser adotada.

Em 2018, para avaliar os controles internos, foram utilizados os componentes do **COSO** (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) para o Gerenciamento de Riscos, quais sejam: Ambiente de Controle, Avaliação de Riscos, Atividades de Controle, Informação e Comunicação, Monitoramento Contínuo e Específico.

Assim, as ações de Auditoria Interna consideraram as análises de

não-conformidade encontradas e suas relações com as oportunidades de aperfeiçoamento da primeira linha de defesa. As atividades de controle funcionaram em diversas situações, e na maioria dos casos o controle é capaz de mitigar riscos e pode ser enquadrado como boa prática.

A Avaliação de Riscos (Gestão de Riscos) está em fase de revisão de sua política, processos e procedimentos. Trata-se de um controle em desenvolvimento na Apex-Brasil e em fase de disseminação. Observa-se, no período, que houve avanços significativos quanto à transparência das informações da Agência.

Fonte: Gerência de Auditoria

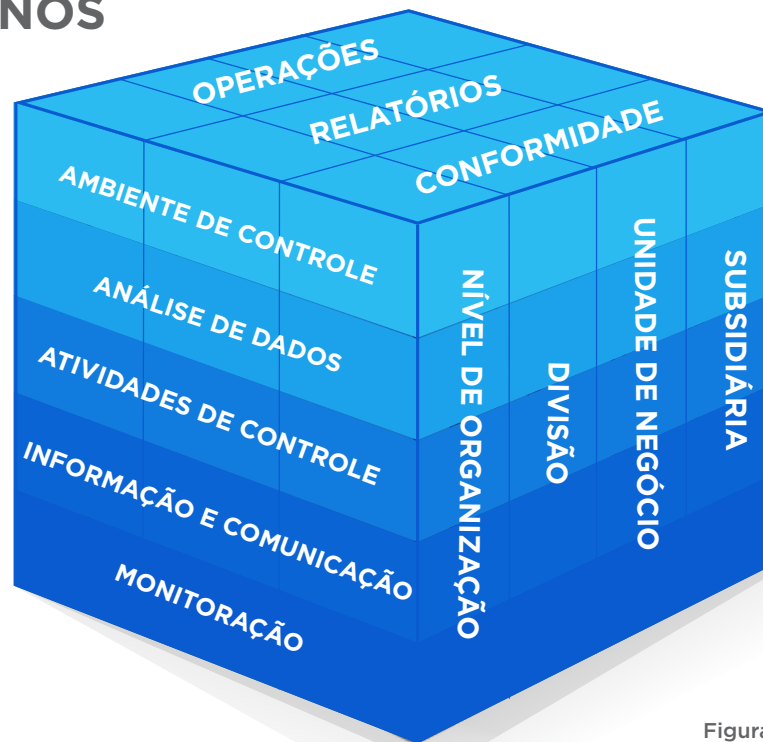


Figura COSO IC
(adaptado para o Português)
Fonte: Committee of Sponsoring
Organizations of the Treadway
Commission - 2007



Comissão de Ética e Comissão Corregedora

Adicionalmente, dentro do Programa de Transparência e Integridade da Apex-Brasil, a Comissão de Ética atua na condução de sensibilização e gestão da ética, com o objetivo de minimizar riscos à integridade e a Comissão Corregedora atua na apuração preliminar de denúncias a fim de decidir sobre a instauração de sindicâncias internas.

Ao longo de 2018 a Comissão de Ética analisou 3 (três) manifestações e a Comissão Corregedora analisou 6 (seis) manifestações.

Fonte: Comissão de Ética e Comissão Corregedora



5. **Resultados** **da Gestão**





OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



Tema: Promoção de Negócios

a) Aumento das exportações das empresas brasileiras

Projetos Setoriais

Projetos de promoção de exportações desenvolvidos em parceria com entidades dos setores produtivos (exemplos: Associação Brasileira da Indústria de Calçados – Abicalçados, Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos – Assintecal, Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes – Abiec, Associação Brasileira de Proteína animal – ABPA) para apoiar estratégias de promoção de comércio exterior em diversos setores da economia brasileira. No ano de 2018, foram apoiadas 5.925 empresas em 57 projetos, sendo 46 de exportação de produtos e 11 de exportação de serviços. As exportações das empresas apoiadas no âmbito desses projetos alcançaram o montante de US\$ 29,59 bi.

5.925 empresas apoiadas

57 projetos setoriais

us\$ 29,5 bi de exportações

Missões Comerciais e Feiras Internacionais

Missões Comerciais são rodadas de negócios realizados no exterior entre empresários brasileiros e compradores estrangeiros. As Missões organizadas no âmbito dos projetos setoriais incluem agendas feitas com apoio de especialistas locais, buscando melhor aproveitamento das oportunidades de negócios. As Missões organizadas diretamente pela Apex-Brasil são coordenadas com os Ministérios e com a rede de postos do MRE no exterior, de acordo com o mercado de atuação.

Ações em **Feiras Internacionais**: participação brasileira em pavilhões de grandes feiras no Brasil ou Exterior, que promovem a imagem e geração de negócios por meio do contato direto com potenciais compradores, consumidores finais, distribuidores e formadores de opinião. O ambiente é também o mais adequado para análise de tendências e produtos concorrentes. Em 2018, a Apex-Brasil coordenou a participação das empresas brasileiras nas principais feiras internacionais, como exemplos SIAL, GULFOOD, Fancy Food, Maison&Objet e Biofach. No Brasil, exemplos de destaque são: APAS, Rio2C, Ridex, Big Festival e Hospitalar.

Participação das empresas brasileiras nas

principais feiras internacionais

Oficinas de Competitividade

Capacitações por meio de workshops sobre temas relacionados ao comércio exterior e competitividade, com o objetivo de preparar empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional. São abordados temas como administração estratégica, administração da produção, gestão financeira e planejamento para internacionalização. No ano de 2018, foram **atendidas 409 empresas**.

**409 empresas
atendidas**

nas oficinas de competitividade

Tema: Promoção de Negócios



Programa de Qualificação para a Exportação (PEIEX)

Programa que visa a preparar as empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional. A metodologia envolve desde o diagnóstico de prontidão para a exportação até capacitações específicas relacionadas às áreas de planejamento estratégico, marketing, finanças e comércio exterior. Em 2018, o projeto atingiu os seguintes resultados:

7.258 empresas atendidas, sendo 1.109 exportadoras

29 parcerias e convênios em execução

41 núcleos regionais cobrindo 1.301 municípios brasileiros

301 empresas que participaram da 1ª ação de exportação



Design Export

Programa realizado em parceria com Centro Brasil Design, que apoiou, em 2018, **202 empresas brasileiras no desenvolvimento do design de produtos e embalagens inovadores, voltados à exportação**. Criado em 2013, o programa realiza consultorias e capacitação para que a inovação por meio do design passe a fazer parte da cultura organizacional das empresas. Os consultores acompanham todas as etapas do desenvolvimento do novo produto ou embalagem com a atenção ao processo de gestão do design, diminuindo os riscos de lançamento da inovação no mercado.

202 empresas brasileiras no desenvolvimento do design de produtos e embalagens inovadores, voltados à exportação.

Ações de Defesa de Interesses e Facilitação de Negócios

Envolvem o monitoramento e a divulgação de mudanças regulatórias e político/comerciais que afetam as entidades e empresas atendidas pela Apex-Brasil. A partir desse monitoramento, foram **realizados 87 atendimentos envolvendo acesso a mercado**, sendo que 32% se referiram a regulamentos de países e acordos comerciais e 15% a dificuldades de acesso a mercados. Além disso, **foram gerados 87 alertas de alterações comerciais nos mercados prioritários** dos projetos da Apex-Brasil. Os alertas são encaminhados para todos os parceiros da Agência envolvidos na temática.

87 atendimentos sobre acesso a mercados

87 alertas de alterações comerciais nos mercados prioritários dos projetos da Apex-Brasil

Desenvolvimento de estudos

A Apex-Brasil desenvolve uma gama variada de estudos, análises e levantamentos sobre os mercados internacionais. No ano de 2018, foram **elaborados 28 estudos**, sendo 10 publicados. Além disso, foram produzidas **29 apresentações de mercados**, cujo foco é a preparação para a participação em feiras internacionais, a realização de seminários de internacionalização, a condução de webinars, dentre outros.

Também foram realizados **57 estudos de priorização de mercados**, que subsidiam a definição da estratégia de atuação de diversos projetos da Apex-Brasil, tais como o PEIEX, Projetos Setoriais e outros. Além desses estudos, os Escritórios Apex-Brasil no exterior têm cada vez mais atuado na produção de informações qualificadas de mercado. Nesse mesmo ano, foram **elaborados 16 estudos setoriais e 67 estudos individuais para empresas**.

28 estudos sobre os mercados internacionais

29 apresentações de mercados

57 estudos de priorização de mercados

Tema: Promoção de Negócios



Passaporte para o Mundo

Plataforma tecnológica on-line que disponibiliza uma ampla base de informações sobre negócios internacionais com conteúdo de alta qualidade produzido pela Apex-Brasil e por seus parceiros de negócio para capacitação a distância nos temas relacionados ao incremento da competitividade internacional, à promoção de exportações, à atração de investimentos e aos negócios internacionais.

Em 2018, foram **atendidas 1.901 empresas**, as quais **concluíram mais de 900 cursos** no mesmo período, tendo acesso a diversos vídeos, palestras, cases de sucesso e arquivos com conteúdo técnico especializado na biblioteca do sistema.

1.901
empresas qualificadas

b) Ampliação da presença das empresas brasileiras no exterior



Programa de Internacionalização de Empresas

O programa contempla um conjunto de soluções para apoiar a expansão internacional de empresas brasileiras, de acordo com a metodologia de internacionalização desenvolvida pela Apex-Brasil.

O Programa oferece atendimento customizado para apoiar a estruturação da estratégia de internacionalização; ferramentas práticas para a elaboração do Plano de Expansão Internacional; atividades de capacitação presenciais e online para executivos sobre temas e mercados relevantes para internacionalização de empresas brasileiras; e missões de internacionalização, que propiciam às empresas uma visão geral sobre a cadeia de valor em mercados prioritários.

Em 2018, **415 empresas receberam apoio do Programa de Internacionalização para trilhar o caminho da internacionalização** com mais segurança, por meio da oferta de serviços adequados à suas necessidades.

415
empresas apoiadas

Atendimento Customizado

Atendimento individualizado para 273 empresas com o objetivo de mitigar os riscos da internacionalização e melhorar os resultados de negócios no exterior. Esse processo de atendimento inicia-se com a identificação do perfil para internacionalização e passa por temas como a prontidão para internacionalizar, orientação estratégica, análise de mercado e operação internacional. Todo atendimento é conduzido pelos especialistas em internacionalização da Apex-Brasil e alinhado com a metodologia desenvolvida na Agência.

Atendimento
individualizado para
273 empresas

Tema: Promoção de Negócios

c) Desenvolvimento das ações de promoção que aumentem os investimentos estrangeiros no Brasil



Atração de Investimentos

As ações com foco na atração de investimentos estrangeiros diretos são iniciativas voltadas para empresas estrangeiras com interesse em realizar investimentos no Brasil por meio da instalação de plantas produtivas e da prestação de serviços no país. Em 2018, a Agência intensificou as ações de investimentos, incluindo o reposicionamento dos escritórios da Apex-Brasil no exterior.

Foram **realizadas 74 ações de promoção de investimentos**, entre elas, missões, visitas técnicas, rodadas de investimentos e seminários, as quais resultaram em 283 atendimentos qualificados a investidores estrangeiros. Esses atendimentos, somados aos que estavam em andamento, resultaram em **29 projetos de investimentos facilitados**, que totalizaram mais de **US\$ 5 bilhões** anunciados nesse ano.

74 ações de promoção de investimentos
283 atendimentos qualificados a investidores estrangeiros
29 projetos de investimentos facilitados
US\$ 5 bi anunciados



Brasil Investment Forum 2018

Em 2018 ocorreu a 2ª edição do Brasil Investment Forum, que tem como objetivo **fomentar novos negócios e oportunidades de investimentos no Brasil**. O evento reúne tanto os investidores estrangeiros quanto os principais atores do processo de atração de investimentos no Brasil, como bancos públicos, Ministérios e instituições e órgãos representantes dos Estados brasileiros.

O evento foi realizado em São Paulo, nos dias 29 e 30 de maio, e contou com **mais de 1.600 participantes e 65 palestrantes** (incluindo 20 CEOs Brasil, 3 CEOs globais e 2 CEOs América Latina). **Investidores estrangeiros de 48 países** assistiram a debates organizados com temas variados, que apresentaram oportunidades de investimento em setores estratégicos da economia brasileira, tais como infraestrutura, energia, agronegócio, construção, tecnologia e inovação.

65 palestrantes
Investidores estrangeiros de **48** países
Mais de **1.600** participantes



Programa Corporate Venture

Programa que busca conectar empreendedores corporativos internacionais (Corporates) a investidores e empreendedores brasileiros para parcerias e co-investimentos, assim como compartilhar melhores práticas de empreendedorismo corporativo, no contexto do ambiente de investimentos e inovação no Brasil. Participaram ao longo do programa, mais de 600 empresários, entre gestores de fundos de venture capital, investidores anjo, aceleradoras, incubadoras, startups e corporações nacionais e internacionais, além de investidores estrangeiros. Durante a agenda de atividades foram **realizadas 78 reuniões** entre os Corporates convidados e gestores de fundos de venture locais. Outras **50 reuniões ocorreram entre os convidados e 16 empreendedores selecionados** e treinados pela equipe Apex-Brasil.

Tema: Promoção de Negócios



Programa de apoio a Startups e Empresas Inovadoras

O Programa StartOut é uma parceria entre Apex-Brasil, Ministério da Economia, Comércio Exterior e Serviços - MDIC, Ministério das Relações Exteriores - MRE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE e a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC), e foi criado para **inserir startups brasileiras de base tecnológica nos mais promissores ecossistemas de inovação mundial.**

O grande diferencial desse programa é reunir os diversos atores que já trabalhavam com o tema de startups, de forma coordenada. Os ciclos de imersão para grupos de até 20 startups cuidadosamente selecionadas incluem consultoria especializada em internacionalização, mentoria com especialistas no mercado de destino e treinamento de pitch; participação em missão com agenda voltada à prospecção de clientes e investidores e à conexão a ambientes de inovação, encontros com investidores, entre outras ações. Em 2018, foram conduzidos **3 ciclos de imersão**, na Alemanha, Estados Unidos e Portugal, **com a participação de mais de 50 empresas e 1 Missão prospectiva**, realizada no Chile, tendo como resultados 6 negócios facilitados pelo programa em 6 meses.

3 ciclos de imersão,
mais de **50 empresas participantes**
Parceria com MDIC, MRE, SEBRAE e ANPROTEC

d) Imagem do Brasil como Parceiro de Negócios



Campanha Be Brasil

A estratégia da campanha se apoia em uma narrativa unificada, integrada, consistente e contínua para **promover o Brasil como parceiro de negócios**, a partir de informações sobre os atributos dos produtos e serviços brasileiros, casos de sucesso, oportunidades e dados de inteligência. A campanha se estabelece a partir da expressão Be Brasil – Seja Brasil, e faz uso de diversos conceitos relacionadas a atributos brasileiros, tais como sustentabilidade, criatividade, diversidade e determinação.

O Be Brasil se baseou em parcerias com grandes veículos internacionais, focando o Branded Content (conteúdo customizado para o cliente), com parceiros como CNN Internacional, BBC e Vice. Esses veículos coproduziram e assinaram junto com a campanha Be Brasil conteúdos legítimos e exclusivos sobre histórias de pessoas talentosas que impulsionam a economia do Brasil com seus cases de inovação, sustentabilidade e tecnologia.

No total, considerando as três parcerias, estima-se que **36,2 milhões de pessoas foram impactadas pelas campanhas.**

36,2 milhões de pessoas impactadas
pelas campanhas de branded content do Be Brasil.

Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional

Tema: Governança e Processos

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

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES

A vinculação com o MRE primou pela economia de recursos e pela melhoria da qualidade e assertividade das ações desenvolvidas pela Apex-Brasil com as ações desenvolvidas pelos Setores de Promoção Comercial (SECOMs) do MRE no exterior.

Em 2018, foram realizados **workshops de integração regional com os SECOMs e equipe da Agência** em diversos mercados de atuação.

A integração fortaleceu, ainda, a **integração das áreas de inteligência e captação de informações estratégicas da Apex-Brasil**, beneficiando-se dos contatos com os públicos de interesse de postos do MRE no exterior, o que também corroborou para a disseminação de oportunidades advindas de acordos comerciais e de capacitação sobre barreiras comerciais.

A partir da integração, 100% das ações de priorização de mercado dos Projetos Setoriais passaram a contar com a visão conjunta dos SECOMS, Apex-Brasil e do setor privado.

Workshops de integração

100% das ações de priorização de mercados com visão conjunta

67 países cobertos

279 ações conjuntas realizadas

1.530 relatórios de análise customizada para

17 setores produtivos

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

Visando o fomento à promoção de exportações e investimentos, e a fim de otimizar recursos e maximizar os resultados, a Agência intensificou as parcerias com órgãos competentes nas áreas de interesse de forma a ampliar e consolidar a cooperação existente, bem como realizar iniciativas integradas de ativação de exportações juntamente com atração de investimentos.

Em 2018 foram celebradas 14 novas parcerias estratégicas, bem como reforçadas as parcerias existentes. **Merecem destaque:**

Tema: Governança e Processos

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



Confederação Nacional da Indústria

CNI - Confederação Nacional da Indústria

Realização de ações de promoção comercial em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), contando com o apoio de 27 Federações Estaduais ligadas à CNI. No ano de 2018, foram realizadas 14 ações no âmbito da parceria, com a participação de 1.101 empresas. As ações desse projeto são diversas e vão desde a participação em feiras internacionais até a realização de projetos compradores (vinda de importadores para reuniões de negócios) em vários estados brasileiros e missões comerciais com destaque aos Estados Unidos, França, Portugal, Chile e Argentina.



INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia

Assinado Acordo de Cooperação Técnica, oficializando a parceria da Agência com o Instituto. O objetivo deste acordo é o desenvolvimento de ações efetivas para a diminuição das dificuldades e/ou impedimentos às exportações de produtos buscando facilitar e promover o acesso dos produtos brasileiros a outros mercados.



Iniciativas com MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Coordenação conjunta no PAM AGRO; Conjunto de projetos coordenados que visam melhorar o posicionamento da imagem do Brasil no exterior. São desenvolvidas ações de estruturação de conteúdo, produção de análises sobre estruturas regulatórias e de políticas públicas nos mercados-alvo; de mapeamento e engajamento de stakeholders; de promoção de coalizões locais; de preparação de mensagens-chaves e position papers.

Ações do Acordo de Cooperação Técnica - MAPA 2016-2018. A parceria prevê ações conjuntas como missões empresariais, seminários de promoção de imagem e encontros com compradores e investidores estrangeiros, além de estudos de inteligência comercial e elaboração de bancos de dados. Ações no contexto do Agro e Investimentos: portfólio de projetos e promoção.



PPI - Programa de Parcerias de Investimentos

Continuidade à parceria com a principal iniciativa do Governo Federal para atração de investimentos para projetos de infraestrutura, o PPI- Programa de Parcerias de Investimentos.

Em 2018, foram realizadas diversas atividades em parceria, com destaque para 6 missões de outreach para mercados da Ásia, Europa e América do Norte, além de rodadas de reuniões durante o Brasil Investment Forum e reuniões setoriais sobre portos e aeroportos. Durante essas ações, foi possível apresentar o portfólio de oportunidades de infraestrutura para cerca de 230 investidores internacionais qualificados.

Como resultado tangível das ações, é possível citar algumas empresas que participaram de ações da Apex-Brasil e PPI e que foram vencedoras de alguns leilões: a alemã Fraport Airport, a suíça Zurich Airport, a italiana Enel, as chinesas SPIC e State Grid e a espanhola Iberdrola. Essas 6 empresas totalizam mais de R\$ 27 bilhões de ingresso de recursos no Brasil (considerando valores de outorga e investimentos).



Tema: Governança e Processos



Confederação
da Agricultura
e Pecuária do Brasil

Iniciativas com a CNA – Confederação Nacional da Agricultura

Participação na Global Conference on Sustainable Beef - Conferência que reúne representações de mais de 20 países para apresentar e discutir iniciativas em desenvolvimento sustentável na produção de carne bovina em todo o mundo.

Workshop sobre Exportação de Látex - Látex O evento contou com debates e palestras sobre a atuação dos setores público e privado para o fomento das exportações de produtos látex, os principais gargalos e as oportunidades no comércio exterior.

Congresso Nacional de Mulheres do Agro - produtoras brasileiras das cadeias de café, mel e frutas foram selecionadas para participar da Rodada de Negócios, encontro entre compradores e vendedores.



Iniciativas com o SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, destacamos:

Projeto Comprador Artesanato - FENEARTE - 50 empresas de artesanato participantes da iniciativa, 8 compradores internacionais.

Feira do Empreendedor - Projeto Comprador e atendimentos individuais sobre qualificação do programa PEIEX;

Projeto Comprador APAS: maior feira supermercadista do mundo. A Apex-Brasil promoveu encontros entre as empresas brasileiras e compradores internacionais, 60 compradores dos maiores supermercados do mundo.

Atuação Integrada no Setor de Petróleo - SEBRAE RJ;

Integração nos setores de games e rochas ornamentais;

Projeto Comprador no EINNE (Encontro Internacional de Negócios do Nordeste) - as empresas da região Nordeste tiveram a oportunidade de negociar seus produtos e serviços com compradores internacionais durante o Encontro Internacional de Negócios do Nordeste - EINNE, evento de alimentos e bebidas, Cosméticos e Moda do Nordeste

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

Governança Corporativa

No âmbito da Governança Corporativa foi criada a Coordenação de Planejamento e Projetos que em sua atuação implantou o modelo de consultoria interna, visando iniciar um processo piloto de estruturação da estratégia, projetos e processos de diversas áreas da Agência, na busca da profissionalização de gestão e de maior clareza na atuação e alcance das metas corporativas. Foram **treinados 116 empregados em gestão de projetos e conduzidas mais de 5 consultorias** nos temas apontados.

Além disso, houve a alteração do Regulamento de Licitações e Contratos e do Regulamento e Manual de Convênios da Apex-Brasil para atender de forma assertiva todas as recomendações do TCU. Essas alterações proporcionaram:

Eficiência e desburocratização para a gestão das entidades na prestação de contas, paralelamente à melhoria nos controles da Apex-Brasil;

Assertividade e transparência na apuração dos resultados dos Projetos Setoriais;

Aumento da competitividade no mercado internacional, possibilitando ações de Plano de Certificações das empresas e produtos brasileiros participantes dos Projetos Setoriais;

Incremento da produção de inteligência de mercado e o apoio nas ações de defesa de interesses dos setores.

Em 2018, também foi **criado o Comitê de Investimentos** a quem cabe a definição dos investimentos da Apex-Brasil, formado pela DIREX e assessorada pela Gerência de Orçamento Finanças e Contabilidade.

116

**colaboradores
capacitados em gestão
de projetos**



Tema: Governança e Processos

Processo Eletrônico

Implementação de ferramenta OnBase que visa substituir a circulação, tramitação e distribuição de documentos e dossiês físicos (não digitais) pelo seu correspondente digital, substituir a assinatura manual pela assinatura eletrônica dos documentos e permitir o acesso de forma ágil e assertiva aos documentos e às informações.

Em 2018, foi realizada a **contratação do fornecedor da ferramenta de processo eletrônico com previsão de implantação em 2019**, com a estruturação da gestão de documentos eletrônica e digitalização de todo o acervo documental pertinente da Apex-Brasil, permitindo o controle documental e a assinatura eletrônica de documentos, estabelecendo controles internos mais efetivos.

Contratação de fornecedor da
**ferramenta
de processo
eletrônico**

Implantação em 2019

Programa de Transparência e Integridade

Ações coordenadas que têm a finalidade de **fortalecer os valores éticos, reduzir os riscos e revisar as políticas de transparência** formalmente estabelecidas no Programa de Transparência e Integridade aprovado pela Direx em 2016. A Ouvidoria, a Comissão de Ética e a Comissão Corregedora trabalham em sinergia e se encontram vinculadas sistemicamente.

52 manifestações recebidas e tratadas pela Ouvidoria da Apex-Brasil

79% de origem externa

Plano Estratégico de Tecnologia de Informação e Comunicação (PETIC) e Plano Diretor de Tecnologia de Informação e Comunicação (PDTIC)

O PETIC e PDTIC têm a finalidade de otimizar os processos e sistemas de negócios e de gestão corporativa da Agência. Trata-se de um processo dinâmico e interativo para estruturar estratégica, tática e operacionalmente os sistemas de informação e a infraestrutura de tecnologia com o estabelecimento de metas para o futuro, que visam dar suporte à tomada de decisões e organizar prioritariamente as atividades necessárias para a execução das decisões no âmbito da Apex-Brasil.

Veja mais informações na seção sobre Gestão de Tecnologia da Informação.

Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional



Tema: Utilização de Recursos

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

Plano de Cargos e Salários

Em 2018, a Apex-Brasil realizou o segundo ciclo de Avaliação de Desempenho no âmbito do programa de gestão de desempenho.

A Avaliação de Desempenho foi realizada de modo a analisar e verificar o desempenho do empregado e do gestor, considerando os dois eixos de avaliação, a saber:

Competências individuais e as categorias atribuídas ao cargo ao qual o colaborador pertence, de acordo com o Modelo de Competências da Apex-Brasil; e

Pactuação de metas individuais.

O processo de Avaliação de Desempenho visa **possibilitar o alcance dos resultados propostos pela Agência e o reconhecimento do empregado** por meio do atingimento de suas metas e competências e, por consequência, a evolução na carreira, fundamentada no Plano de Cargos, Carreiras e Salários – PCCS.

2º Ciclo de **Avaliação de Desempenho** dos empregados Competências e Metas

Programa de Educação Corporativa

O Programa de Educação Corporativa foi revisado com o objetivo de nortear o desenvolvimento profissional de cada um dos empregados da Apex-Brasil. O novo modelo de gestão tem como enfoque o desenvolvimento propositivo, com oferta de opções de aperfeiçoamento necessárias, considerando quatro níveis de desenvolvimento, do básico ao estratégico.

No âmbito do Plano de Educação Corporativa, foi fechado o **acordo de cooperação técnica com a Escola Nacional de Administração Pública - ENAP com cerca de 100 participações** dos colaboradores. Em 2018, **foram realizadas 92% a mais de capacitações, se comparadas a 2017.**

Veja mais informações na seção sobre Recursos Humanos.

Fechado Acordo de Cooperação técnica com a ENAP

100 colaboradores capacitados

Tema: Utilização de Recursos

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

Ações de Diversificação de Receitas, Eficiência Financeira e Redução de Custos

Buscando o aumento da eficiência dos recursos disponíveis, no ano de 2018, **o investimento da Apex-Brasil em Projetos Finalísticos totalizou, aproximadamente, R\$ 337 milhões**, correspondente a 65% da despesa total, um **incremento de 28%** com relação ao ano de 2017.

Além disso, impactada pelo incremento dos projetos finalísticos, a receita da Apex-Brasil auferida com a prestação de serviços às empresas brasileiras cresceu 71% com relação a 2017, atingindo um total de R\$ 9,2 milhões.

Veja mais informações na seção sobre Despesas e Receitas.

Alocação de Recursos Humanos nas Áreas Finalísticas

Promover a elevação do percentual da alocação de recursos humanos na área finalística da Apex-Brasil, a fim de garantir o foco no cumprimento dos objetivos estratégicos da Agência. **O percentual de recursos humanos na área finalística em 2018 foi de 65%.**

Compartilhamento de fornecedores

Utilização da rede de postos do MRE no exterior para compartilhar dados de fornecedores para todas as aquisições internacionais da Agência e para verificar a aderência às práticas de mercado dos preços de bens e serviços no exterior.

Em razão dessa interação, foi possível identificar novos contatos de fornecedores e, por consequência, possibilitar a ampliação da competição no âmbito das contratações.

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

Estudos orçamentários

A revisão da estratégia de contrapartida dos Projetos Setoriais foi a principal ação implantada em 2018, visando o aumento da participação dos recursos privados nos projetos coordenados pela Apex-Brasil. Ao longo do ano, foram renovados diversos Projetos Setoriais que já previram o acréscimo de contrapartida por parte da iniciativa privada.

A contrapartida que anteriormente era de 30% (trinta por cento) vem sendo gradualmente acrescida, sendo que em média os projetos renovados em 2018 apresentaram contrapartida de quase 50%.

Esse aumento é oriundo sobretudo do investimento das empresas apoiadas em feiras consideradas importantes e que a Apex-Brasil, ao longo dos últimos anos investiu consideráveis recursos. A contrapartida, nesses casos, configura-se como investimento na montagem dos stands. Essa medida possibilitou que os recursos da Apex-Brasil (que antes eram direcionados fortemente para feiras já tradicionais) sejam redirecionados para esforços que tragam um número cada vez maior de empresas para a atividade exportadora, para ações estruturantes que possibilitam melhorar a competitividade das empresas para exportarem, bem como ações de inteligência que gerarão impactos positivos nos resultados dos projetos.

Adicionalmente, a Agência possui implementada uma metodologia de precificação que abrange as ações do tipo feiras internacionais e missões empresariais. Em 2018, a arrecadação com os serviços foi de R\$ 7,4 milhões. Na visão técnica, a cobrança de contrapartida privada gera comprometimento da empresa com a ação coordenada pela Apex-Brasil, diminuindo significativamente as desistências de participação.

Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional



6. Apex-Brasil em Números





RESULTADOS 2018

Em 2018, a Agência apoiou 15.737 empresas brasileiras, sendo 4.527 empresas exportadoras. As exportações dessas empresas alcançaram US\$ 51,5 bilhões para 233 mercados, representando 21,5% de participação nas exportações totais brasileiras. Os três principais destinos de exportação das empresas apoiadas foram China, Estados Unidos e Argentina que, juntos, correspondem a mais de 35% do montante exportado pelas empresas apoiadas.

15.737 empresas apoiadas → **4.527** Exportadoras de **5.339** Produtos para **233** Mercados

Exportações das empresas
apoiadas pela Apex-Brasil

US\$ **51,5** bi

Participação nas Exportações
Brasileiras

21,5%



2.474

Exportadoras com Crescimento

54% das Exportadoras Apoiadas



346

NOVAS Exportadoras



2.925

Empresas que exportaram para um novo Mercado



2.745

Empresas que exportaram um novo Produto

Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional
Com base nos dados disponibilizados pelo Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)



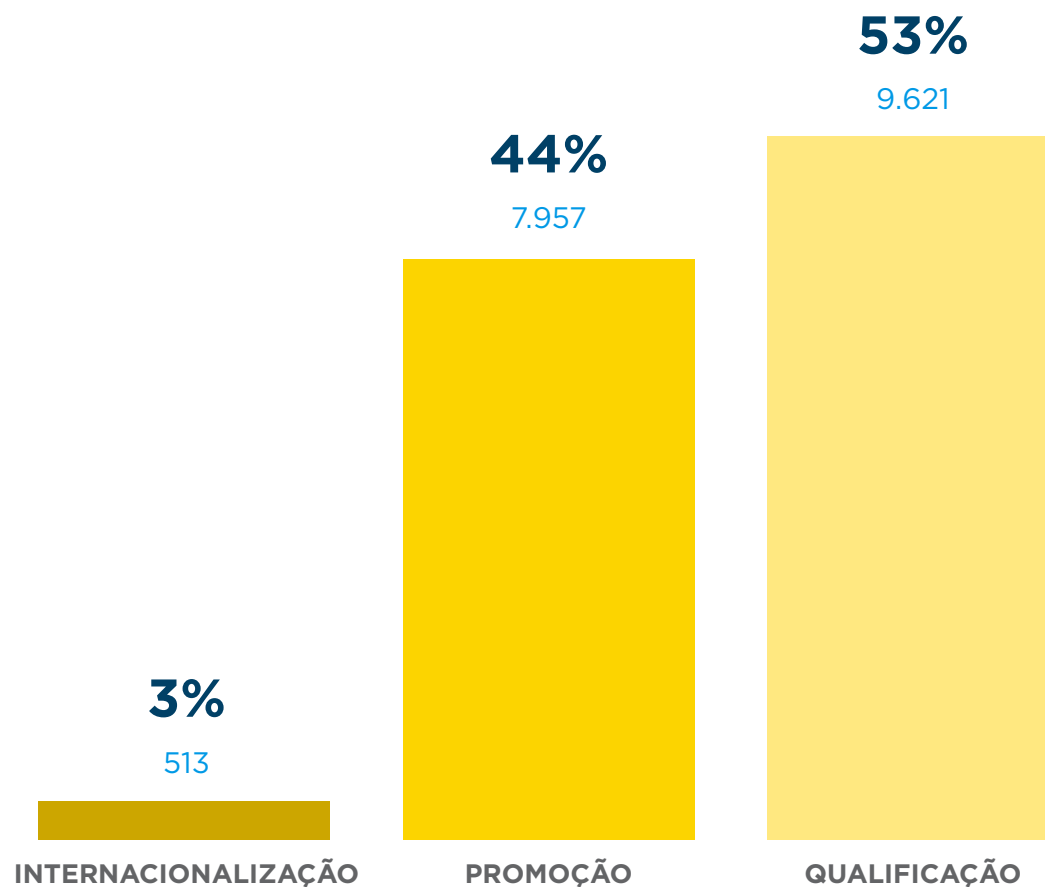
RESULTADOS 2018

As **ações de promoção** contaram com um total de 7.957 participações. No recorte dos Projetos Setoriais, dezenas de segmentos da economia produtiva foram contemplados. Em 2018, os Projetos Setoriais atenderam 5.925 empresas, com um crescimento de 5,3% em relação a 2017. Também foram realizadas ações de revisão da estratégia de parcerias da Agência, com a inclusão de ações estruturantes para melhoria da competitividade da empresa, ampliando as iniciativas de facilitação de acesso a mercados, inteligência comercial, programas de qualificação e certificação internacional.

No contexto da **qualificação empresarial** os programas atenderam um total de 9.621 empresas. Merece destaque o Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), que visa preparar as empresas brasileiras que desejam iniciar seu processo de exportação. Em 2018, o Programa atendeu 7.258 empresas, em 1.301 municípios brasileiros.

As ações de **internacionalização**, por sua vez, têm como objetivo orientar as empresas brasileiras e parceiros na definição de estratégias para expansão de suas operações em mercados internacionais. No âmbito do Programa de Internacionalização, foram atendidas 415 empresas e, ainda, os escritórios da Agência localizados fora do país promoveram o soft landing (inserção) de 107 empresas em mercados internacionais, disponibilizando infraestrutura e serviços para a instalação local e virtual no exterior. As ações de internacionalização atenderam um total de 513 empresas.

Participação em Programas

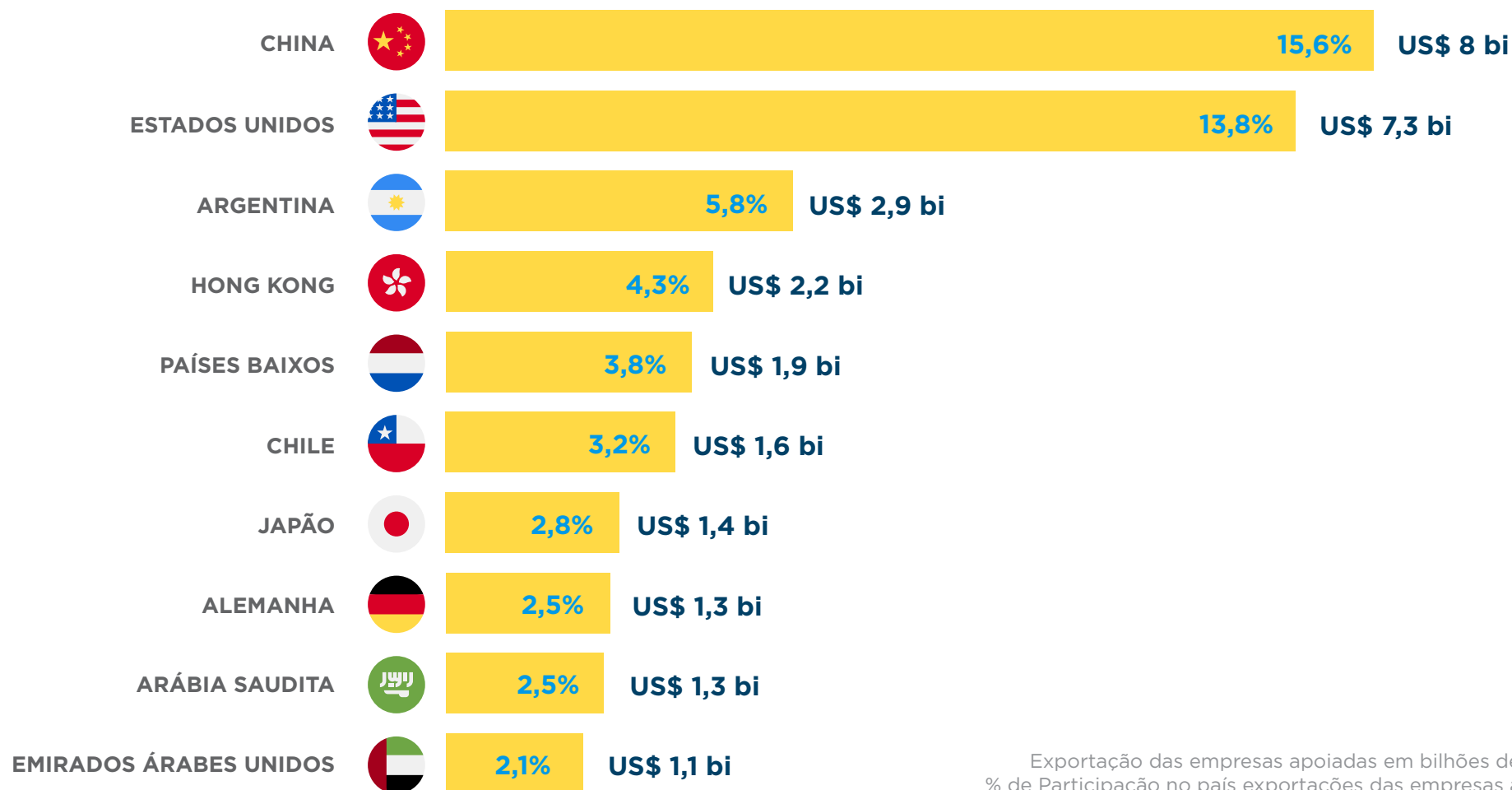


Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional
Com base nos dados disponibilizados pelo Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)



RESULTADOS 2018

Top 10 destinos de Exportação das Empresas Apoiadas



Exportação das empresas apoiadas em bilhões de dólares
% de Participação no país exportações das empresas apoiadas

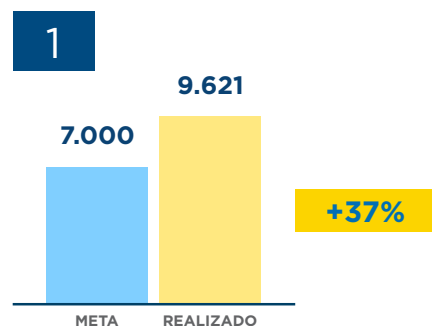
Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional

INDICADORES DO CONTRATO DE GESTÃO

#	INDICADORES	REALIZADOS ATÉ DEZ/2018	META 2018	ATINGIMENTO META 2018 (%)
1	Número de Empresas Atendidas em Qualificação	9.621	7.000	137%
2	Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial	7.957	6.700	119%
3	Número de Empresas Atendidas em Internacionalização	513	220	233%
4	Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados	283	120	236%
5	Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil	29	22	132%
6	Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil	91%	70%	130%
7	Número de Países com Ações Integradas	67	40	168%
#	INDICADORES	REALIZADOS ATÉ DEZ/2018	META 2018	UTILIZAÇÃO DO TETO (%)
8	Percentual de Despesa Administrativa	6,5%	9%	72,2%
9	Percentual de Despesa de Pessoal	20,9%	25%	83,7%

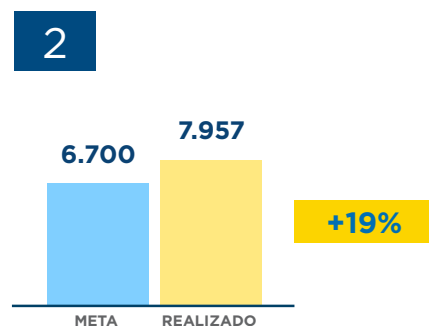
Fonte: Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional

% INDICADORES DO CONTRATO DE GESTÃO



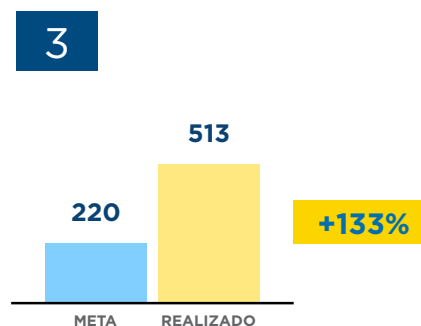
Número de Empresas Atendidas em Qualificação

Foram implantados dois novos Núcleos do PEIEX, além do pleno funcionamento de outros 8 núcleos abertos em 2017. Foi continuada a 1ª Ação de Exportação, com 8 eventos, oferecendo oportunidades de negócios para as empresas em fase de conclusão do PEIEX. Captadas novas empresas a partir das ações do Plano Nacional de Cultura Exportadora e seus parceiros apoiadores (SEBRAE, CNI, Governos Estaduais). Foram qualificadas, ainda, empresas provenientes de Projetos Setoriais, Brasil Trade e outras ações de promoção comercial, além de projetos de Competitividade com maturidade não exportadora: Design Export, Mulheres na Exportação, Brasil Mais Produtivo. **Os atendimentos superaram a meta em 37%.**



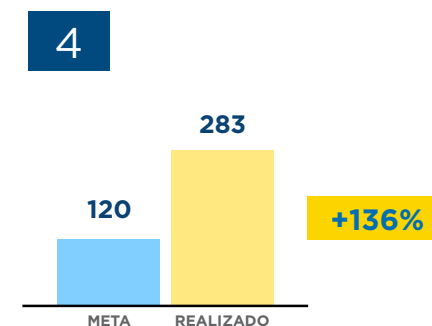
Número de Empresas Atendidas em Promoção Comercial

Em 2017, a Apex-Brasil realizou diretamente 21 feiras internacionais, 28 missões e 11 projetos compradores, enquanto em 2018 os números saltaram para 35 feiras, 42 missões e 30 projetos compradores. Ainda, houve a renovação de projetos setoriais e o ajuste da sua estratégia, com a inclusão de ações estruturantes para melhoria da competitividade e acesso a mercados, tais como iniciativas de facilitação, inteligência comercial, programas de qualificação e certificação. **Os atendimentos superaram a meta em 19%.**



Número de Empresas Atendidas em Internacionalização

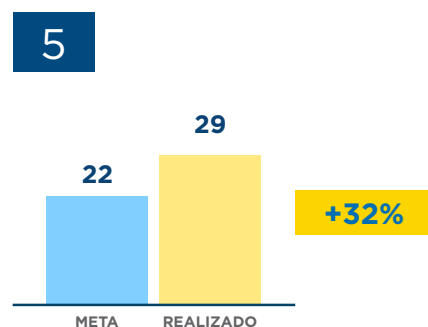
Inclusão de uma nova solução no portfólio da Agência para o atendimento de empresas, denominada “Workshop para a construção de plano de expansão internacional”. Em 2018, foram 15 edições do Workshop com a participação de 262 empresas. Em 2018, o Workshop foi levado a diversas regiões do Brasil, atendendo empresas em São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro. **O número de atendimentos superou a meta em 133%.**



Número de Atendimentos a Investidores Estrangeiros Qualificados

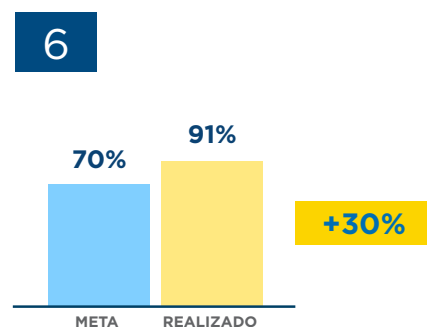
Foram realizadas 74 ações envolvendo um público total de 4.785 pessoas, com representantes de empresas investidoras ou com interesse em investir no Brasil. Desse total, 39 ações foram realizadas no exterior, em 19 países, sendo 20 dessas ações em formato de missões de Outreach, cobrindo praticamente todos os mercados-alvo e abarcando todos os setores estratégicos. A agenda internacional permitiu a interação direta e análises das oportunidades setoriais, resultando na ampliação significativa do número de atendimentos a investidores qualificados. **Os atendimentos superaram a meta em 136%.**

% INDICADORES DO CONTRATO DE GESTÃO



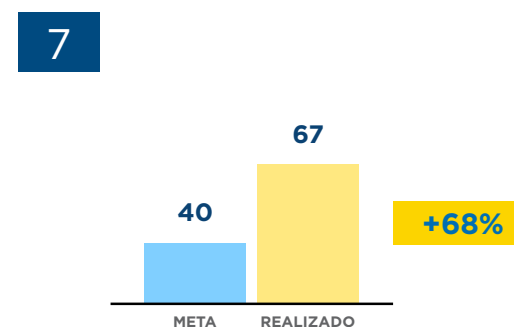
Número de Projetos de Investimento Facilitados pela Apex-Brasil

Os projetos de investimentos estrangeiros diretos e em participação têm uma maturação média de 12 a 18 meses. Levando em consideração que foram realizados, em 2017, 185 atendimentos a investidores qualificados, é possível aferir que parte dos projetos facilitados decorreram do acompanhamento de atendimentos realizados em 2017 e início de 2018. Considerando a parceria com a PPI (Programa de Parcerias de Investimentos do Governo Federal), foram incluídos 7 projetos de investimentos de duas grandes empresas de energia, que foram atendidas pela Apex-Brasil. **Os projetos facilitados superaram a meta em 32%.**



Índice de Percepção de Relevância das Ações da Apex-Brasil

Ao longo de 2018, foram aplicadas pesquisas de satisfação nos principais eventos realizados pela Agência. Para a composição do índice, considerou-se 42 eventos mapeados no ano, cujo **índice de satisfação superou a meta em 30%.**

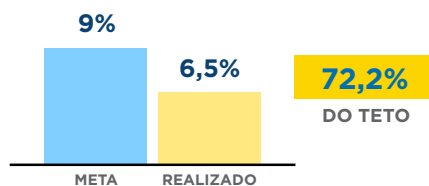


Número de Países com Ações Integradas

A integração da Agência com o MRE e, consequentemente, com a rede de SECOMs no exterior, garantiu o fortalecimento das áreas de Inteligência e captação de informações estratégicas, beneficiando-se do contato com os públicos de interesse de postos do MRE no exterior, o que também corroborou para a disseminação das oportunidades advindas de acordos comerciais e de capacitação sobre barreiras comerciais. A diretriz estratégica de compartilhamento de recursos físicos, financeiros, de pessoal e logísticos entre a Apex-Brasil e o MRE resultou por impactar diretamente no fortalecimento da sinergia existente entre as ações da Apex-Brasil e do MRE em mercados externos, viabilizando ao longo de 2018 a realização de ações conjuntas em 67 países, superando a meta pactuada em 68%. Registrou-se 279 ações realizadas em conjunto. Desse total, 45 foram realizadas na América do Norte, 79 na Europa, 82 na América Latina, 27 na África e Oriente Médio e 46 na Ásia e Oceania. **As ações integradas superaram a meta em 68%.**

% INDICADORES DO CONTRATO DE GESTÃO

8

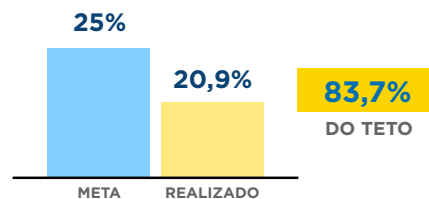


Percentual de Despesa Administrativa

As despesas com custeio administrativo representaram 6,5% da receita corrente líquida recebida no período. Portanto, abaixo do teto de 9% firmado para o ano de 2018.

O excelente resultado foi obtido por meio da revisão e estrito controle de contratos de custeio no Brasil e no exterior. **A despesa administrativa foi 27,8% menor que a meta.**

9



Percentual de Despesa de Pessoal

Igualmente ao índice anterior, esta meta também se relaciona a teto de despesa com pessoal. As despesas com Pessoal representaram 20,9% da receita corrente líquida recebida no período, respeitando, portanto, o limite máximo estabelecido de 25%. **A despesa com pessoal foi 16,3% menor que a meta.**



7. Áreas Especiais de Gestão



DESEMPENHO FINANCEIRO

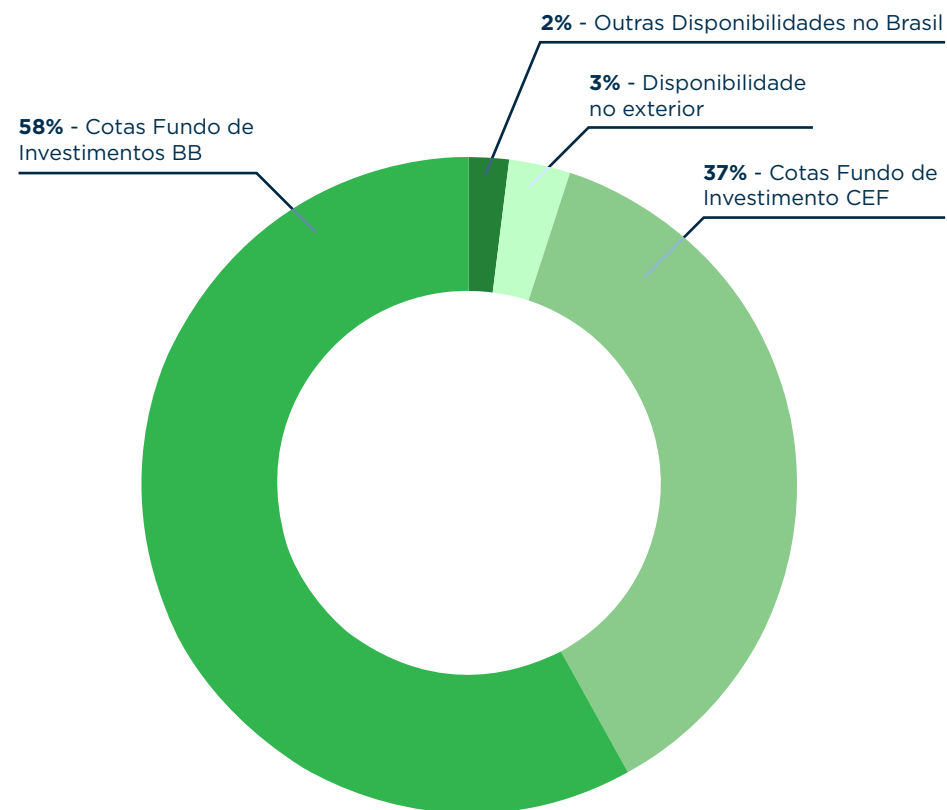
Em 2018 a Apex-Brasil apresentou um resultado contábil negativo de R\$ 10,2 milhões, correspondente a 2% de sua receita, que foi de R\$ 508 milhões. A despesa alcançou R\$ 518 milhões. Do total de recursos dispendidos, 65% da despesa (R\$ 336 milhões) foram aplicados em atividades relacionadas ao cumprimento da missão da Agência, 28% a mais do que no ano anterior.

O resultado contábil negativo de 2018 **não compromete as operações futuras**, haja vista que o resultado de 2017, por motivos particulares daquele ano, alcançou resultado financeiro positivo de R\$ 88,6 milhões, e a Apex-Brasil possui reservas para suprir o resultado negativo do ano.

Destacamos a seguir os saldos das aplicações financeiras em 31/12/2018:

Aplicações Financeiras	Em 31/12/2018 (valores em R\$ mil)
Cotas em Fundo de Investimento - Caixa Econômica Federal	95.873
Cotas em Fundo de Investimento - Banco do Brasil	151.352
Outras Disponibilidades no Brasil (saldos para fluxo de caixa)	5.177
Disponibilidade no Exterior	8.001
Total	260.403

Distribuição de Aplicações Financeiras em 31/12/2018



Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade



RECEITAS

Detalhamento das Receitas

1) Contribuição Social

A principal receita da Apex-Brasil é a Contribuição Social, que tem a fonte nas empresas que pagam o equivalente a um percentual da soma de salários de seus empregados (massa salarial da empresa), a título de “contribuição social para terceiros” como parte de seus encargos tributários. Este valor é arrecadado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB (ao custo de 1,5% do valor arrecadado, no caso da Apex-Brasil), e repassado as entidades e empresas do denominado “Sistema S”, entre estes a Apex-Brasil.

Em 2018, a variação com relação a 2017 foi negativa, em -3,4%. No entanto na receita de 2017, está incluído o valor de R\$ 24,7 milhões referente a REFIS (dívidas e atrasos das empresas contribuintes). Assim se descontado o REFIS, que não se repetiu em 2018, a receita de contribuição social teve um aumento de 1,6%.

2) Financeiras

As receitas financeiras (rendimentos dos depósitos bancários, variação cambial e pagamentos de impostos sobre os rendimentos) representou 4% da receita total, ou R\$ 18,3 milhões, e variou em +16,7% em relação a 2017.

3) Convênios Públicos e Contratos

Contempla valores ressarcidos à Apex-Brasil relativos a convênios celebrados. Os valores disponibilizados nesse contexto são executados exclusivamente no objeto do convênio e quando não gastos são devolvidos.

4) Prestação de Serviços

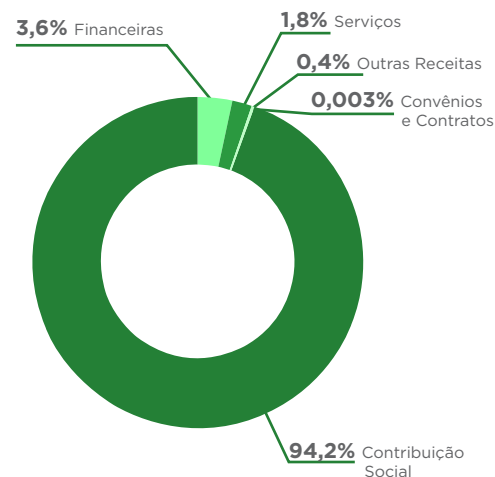
Receita vinculada principalmente com a venda de espaço em feiras e eventos nacionais e internacionais. Estes serviços renderam R\$ 9,2 milhões em 2018, sendo este valor 71,4% maior que o do ano anterior.

5) Outras Receitas

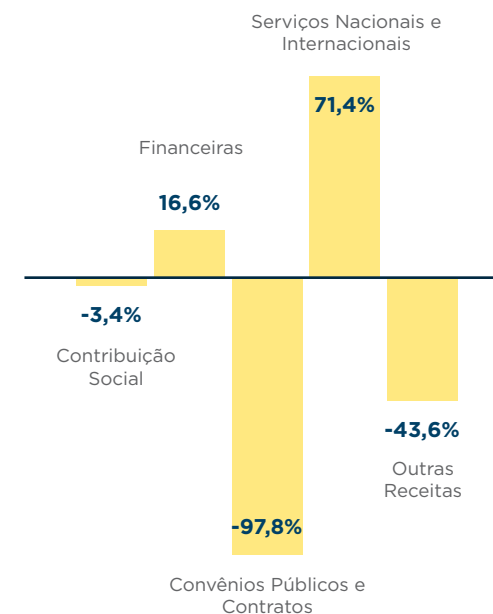
São recebimentos que não estão elencados nas receitas classificáveis, tais como devolução de convênios e de contratos.

RECEITAS NO EXERCÍCIO (em milhares de reais)	2018	2017	VARIÇÃO
Contribuição Social	478.255	495.236	-3,4%
Financeiras*	18.302	15.700	16,6%
Convênios Públicos e Contratos	13	596	-97,8%
Serviços Nacionais e Internacionais	9.178	5.354	71,4%
Outras Receitas	2.156	3.822	-43,6%
Total	507.904	520.708	-

Fontes de Receitas 2018



Variações 2018 x 2017



Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade



PRINCIPAIS DESPESAS

PRINCIPAIS DESPESAS (em milhares de reais)	2017 Realizado	2018 Realizado	VARIAÇÃO
Convênios	165.684	161.540	-3%
Projetos Finalísticos	49.454	90.943	84%
Viagens	13.689	24.983	83%
Comunicação, Marketing e Propaganda	34.511	59.434	72%
Pessoal, Encargos e Benefícios	98.454	104.811	6%
Despesas Gerais e Administrativas	26.688	30.686	15%
Provisão Judicial e Administrativa	14.233	9.903	-30%
Tributárias	12.612	21.643	72%
Financeiras	12.176	7.030	-42%
Depreciação e Amortização	3.367	2.871	-15%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1.237	4.249	243%
Total	432.105	518.093	-

(*) Os resultados de 2017 apresentados, divergem dos resultados de 2017 apresentados no Relatório de Gestão do exercício de 2017, devido a reclassificação das demonstrações do exercício findo em 31/12/2017, das demonstrações contábeis do exercício findo em 31/12/2018, cujo objetivo foi revisão das conciliações e adequações dos saldos e transações apresentadas naquele momento.

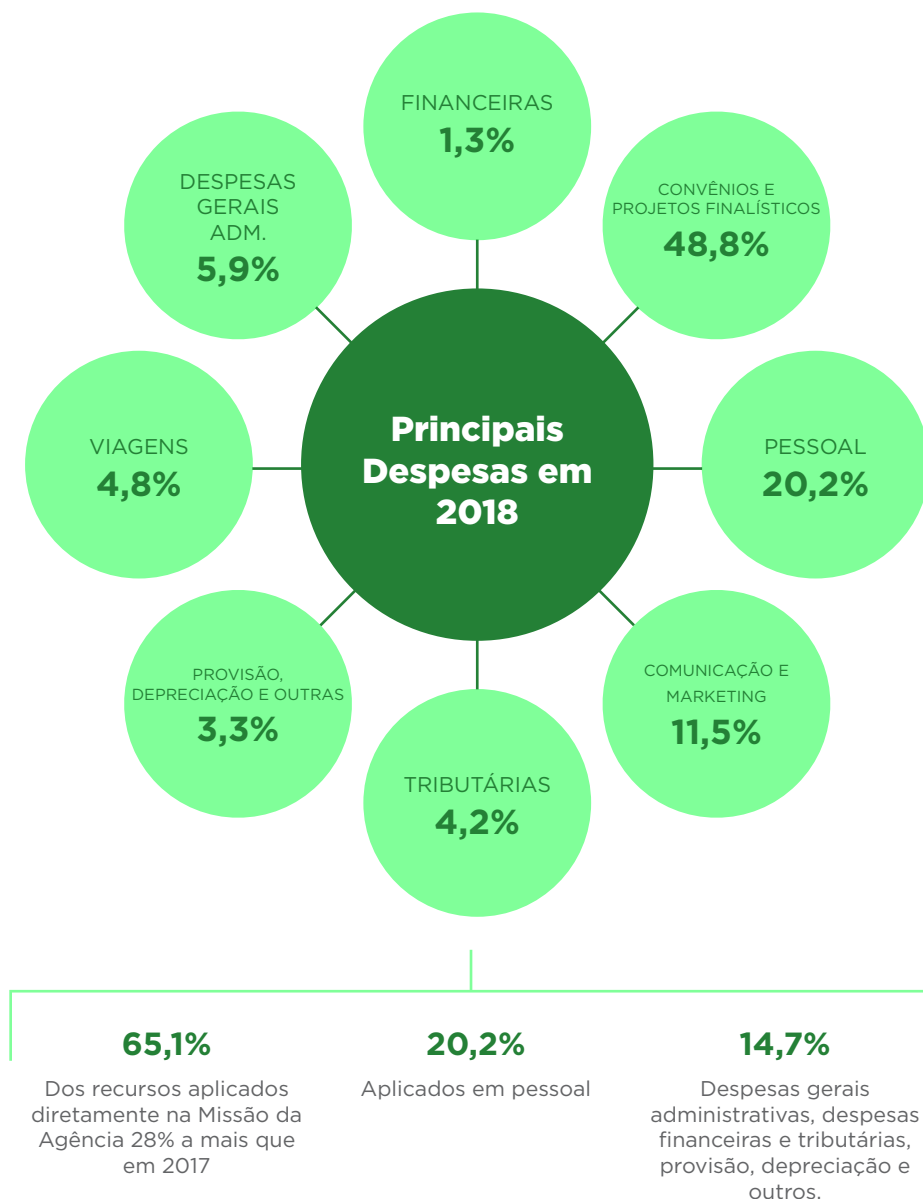
Notas:

(1) Nas despesas financeiras apresentadas, não estão incluídas as despesas dos fundos de investimentos exclusivos da Apex-Brasil.

(2) Fazemos referência que a despesa de pessoal foi de 20,2% da despesa contábil total. O indicador de pessoal, apresentado nos indicadores do contrato de gestão, foi de 20,9% e é calculado sobre a receita corrente orçamentária (descontados alguns valores, como é o caso de ganhos de variação cambial) e a despesa orçamentária (que não considera: amortização, depreciação, perda com variação cambial, entre outros).

(3) Fazemos referência que a despesa administrativa foi de 5,9% da despesa contábil total. O indicador de gasto administrativo, apresentado nos indicadores do contrato de gestão, foi de 6,5% e é calculado sobre a receita corrente orçamentária e a despesa orçamentária.

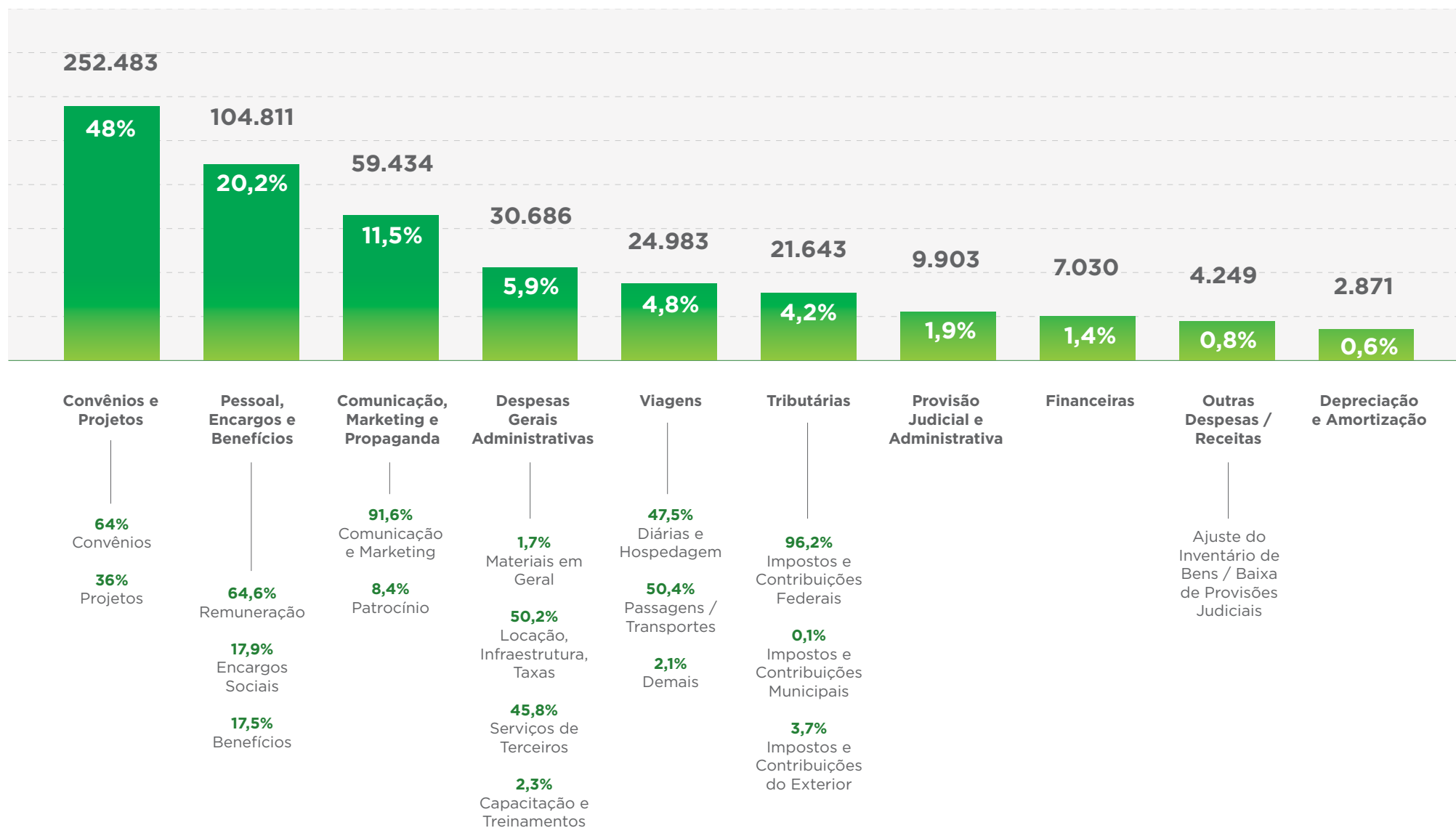
Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade





PRINCIPAIS DESPESAS

(em milhares de reais)

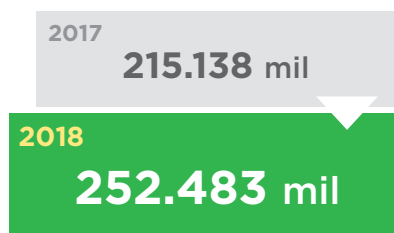


Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade



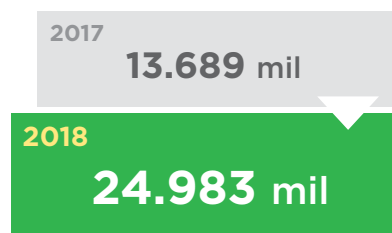
PRINCIPAIS DESPESAS

(em milhares de reais)



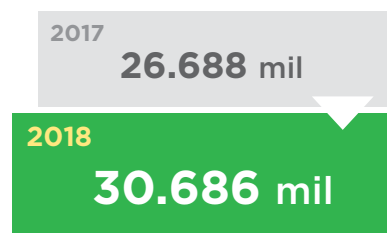
Despesas com Convênios e Projetos

1. Desenvolvimento e manutenção de projetos em parceria com entidades setoriais.
2. Projetos próprios de promoção de exportações e atração de investimento.
3. Bases de dados de inteligência comercial e estudos de inteligência competitiva dos mercados internacionais.
4. **Aumento de 17,36% com relação ao ano anterior**



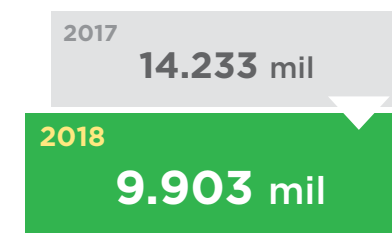
Despesas com Viagens

1. São despesas com viagens, hospedagens e transportes.
2. Considerando as ações integradas com o Ministério das Relações Exteriores – MRE, a variação das despesas com viagens em relação a 2017, deve-se, em parte, à organização e custeio de eventos nas embaixadas e consulados-gerais do Brasil no Exterior.



Despesas Gerais Administrativas

1. A variação entre os anos de 2017 e 2018, deve-se ao custo da mudança e ao custeio da nova sede da Apex-Brasil, a renovação de licenças de softwares, além da contratação de pessoal temporário para atuação até a conclusão do processo seletivo público realizado em 2018.



Despesas com Provisão Judicial e Administrativa

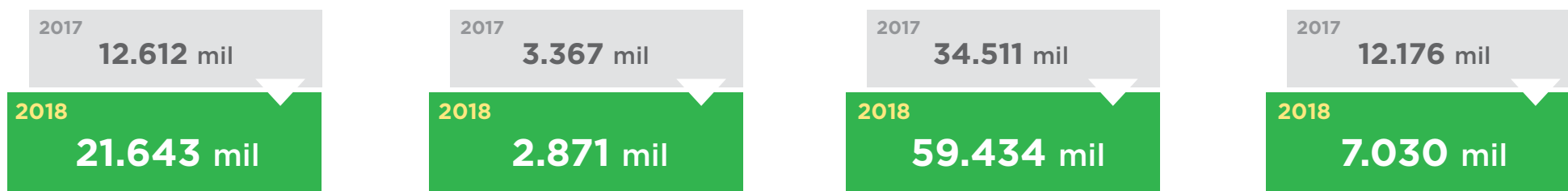
1. A variação positiva do saldo de 2017, refere-se a baixa de provisões sobre processos judiciais que transitaram em julgado.

Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade



PRINCIPAIS DESPESAS

(em milhares de reais)



Despesas Tributárias

1. A Apex-Brasil paga fornecedores no exterior e envia recursos para o custeio de seus escritórios no exterior. Esses recursos são tributados em imposto de renda (alíquotas aproximadas entre 18 e 33%) e CIDE- Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico - (alíquota aproximada de 10%). Em casos específicos são solicitados e atendidos pedidos de isenção do imposto de renda.

Despesas com Depreciação e amortização

1. Os itens do ativo imobilizado são depreciados pelo método linear no resultado do exercício baseado na vida útil econômica estimada de cada componente do ativo fixo.

Despesas com Comunicação, Marketing e Propaganda

1. Campanha Be Brasil e desenvolvimento das ações do Plano de Comunicação Integrada da Agência.
2. A variação entre os anos de 2017 e 2018 deve-se a investimento em 'branded content', a maior participação da Apex-Brasil em grandes eventos internacionais, e à ações de 'live marketing'.
3. Patrocínios concedidos e vinculados a eventos, nacionais e internacionais, objetivando-se a divulgação da imagem do Brasil e a realização de ações de promoção das exportações e atração de investimentos diretos.

Despesas Financeiras

1. Refere-se à tarifas bancárias, correções monetárias de provisões e variações cambiais.

Fonte: Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade



RECURSOS HUMANOS

(em 31/12/2018)

FORÇA DE TRABALHO



347

Total de Empregados



303

No Brasil



44

No Exterior



11

Pessoas com Deficiência - PCD



9

Jovens Aprendizizes

NO BRASIL

GRAU DE INSTRUÇÃO

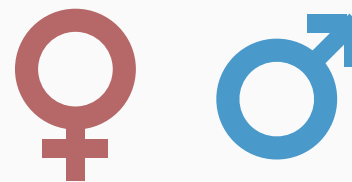
Ensino Médio Incompleto: ---- **2,4%**

Ensino Médio: ----- **6,7%**

Superior: ----- **36,8%**

Especialização: ----- **40,1%**

Mestrado / Doutorado: ----- **14%**



53%
Mulheres

47%
Homens

POR FAIXA ETÁRIA

Maior que 50 anos: ----- **13,1%**

De 41 a 50 anos: ----- **32,4%**

De 31 a 40 anos: ----- **41,1%**

Até 26 a 30 anos: ----- **9,8%**

Até 25 anos: ----- **3,6%**

TEMPO NA EMPRESA

Acima de 10 anos: ----- **23,5%**

De 6 a 10 anos: ----- **21,4%**

De 2 a 6 anos: ----- **36,6%**

De 1 a 2 anos: ----- **11,6%**

Abaixo de 1 ano: ----- **6,8%**

FORMA DE INGRESSO

Cargos Efetivos: ----- **78,1%**

Livre Nomeação: ----- **19,3%**

Aprendizes: ----- **2,6%**

LOTAÇÃO

Áreas Fim: ----- **65,2%**

Áreas Meio: ----- **34,8%**

Fonte Gerência de Recursos Humanos



RECURSOS HUMANOS

Indicadores

Absenteísmo

0,88%

Meta: < 2%

Acidente de Trabalho e Doenças Ocupacionais

0%

Meta: < 2%

Rotatividade

6,89%

Meta: < 10%

ORÇAMENTO EM PESSOAL



REMUNERAÇÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA



COMPOSIÇÃO DA REMUNERAÇÃO EM 2018:

Pró-labore:



Retribuição de Cessão:



Gratificação Anual dos Diretores:



Descanso Anual:



Gratificação Anual Sobre Cessão:



1/3 Descanso Anual:



No orçamento em pessoal houve um incremento de 6,5%. Como principais impactos: reajuste anual de salários e custos de benefícios, custo de demissões, admissão de 18 colaboradores, ajuste na forma de provisão (reserva) de INSS e FGTS por recomendação dos Auditores Independentes, incremento do custo com a previdência privada dos empregados, que no ano anterior, estava sendo custeado com os próprios valores do fundo.

O cargo de Presidente estava ocupado por um servidor cedido pelo Ministério das Relações Exteriores - RE que recebe da Apex-Brasil Retribuição de Cessão.

A rubrica de Retribuição de Cessão paga pela Apex-Brasil refere-se à diferença entre o subsídio informado/pago pelo órgão cedente e o valor da remuneração prevista para o cargo de Presidente.

O exercício da **função de Conselheiro** (Deliberativo ou Fiscal) **não é remunerado**, conforme disposição estatutária (art. 8º, § 4º e art. 12º, § 1º do Estatuto da Apex-Brasil).



RECURSOS HUMANOS

Gestão de Desempenho

Em 2018, foi efetivada a Avaliação de Desempenho referente ao Ciclo de 2017, com base na Metodologia 9-Boxes e dentro das premissas de meritocracia, objetividade e transparência. A partir dos resultados da Avaliação de Desempenho, foi possível proporcionar o desenvolvimento na carreira dos empregados da Apex-Brasil, de acordo com as regras do Plano de Cargos, Carreiras e Salários – PCCS e da Resolução da Diretoria Executiva 09-04/2018.

76
Promoções

136
Progressões por
Antiguidade

Para fins de desenvolvimento nas carreiras, a Promoção é a passagem do empregado da classe em que se encontra para a classe seguinte. Progressão salarial é passagem do empregado do padrão salarial em que se encontra para o seguinte, dentro da mesma classe da carreira. Ao longo do ano, foi continuado o processo de Gestão de Desempenho e de Avaliação de Desempenho referente ao Ciclo 2018, analisando o desempenho do empregado e do gestor, considerando:

- a) Competências individuais e as categorias atribuídas ao cargo do empregado, descritas no Modelo de Competências da Apex-Brasil; e
- b) Pactuação de metas individuais, contemplando nesse eixo de avaliação, uma meta de Educação Corporativa, com o objetivo de promover o desenvolvimento individual.

Processo Seletivo e Movimentação Interna

34 Vagas

7.216
Inscrições

Em 2018 foi realizado Processo Seletivo Público para suprir vaga no quadro de empregados do Brasil, o qual contemplou 6 perfis, sendo 5 de analistas (ensino superior) e 1 de assistente (ensino médio). O modelo de contratação da banca organizadora do certame foi revisto, gerando relevante economia financeira para o processo.

Nos escritórios do exterior, foram realizados processos seletivos públicos simplificados, com o preenchimento de 11 vagas.

Ainda em 2018, foi estruturado e realizado o primeiro processo de movimentação interna de empregados.

37
Interessados

16
Selecionados

Gestão do Ambiente Organizacional

O Programa de Qualidade de Vida da Apex-Brasil tem como objetivo facilitar a compatibilidade entre o bem-estar do colaborador, o desempenho funcional e a missão institucional, encorajando e apoiando os hábitos e estilos de vida que promovam a saúde e o bem-estar biopsicossocial. Principais ações realizadas em 2018:

1. **Grupo de Brigadistas Voluntários** em parceria com a CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes: 39 colaboradores voluntários
2. **Ginástica Laboral.** Disponibilização de profissional para 100% das áreas.
3. **Campanha de vacinação contra a gripe:** 395 imunizações.
4. **Semana da Saúde.** Palestras, atividades esportivas, exames biológicos: presença média diária de 60 colaboradores.
5. **Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional – PCMSO.** 152 atendimentos médicos realizados.
6. **Programa de Prevenção de Risco Ambiental – PPRA.** Programa implementado.
7. **Análise Ergonômica.** 100% dos postos analisados.



RECURSOS HUMANOS

Educação Corporativa

A Agência possui um Programa de Educação Corporativa, que tem por objetivo institucionalizar a cultura de aprendizagem contínua. A educação, como base formadora e propulsora do desenvolvimento pessoal e profissional de cada ser humano, conjuga, na Apex-Brasil, o aprimoramento técnico com as competências comportamentais dos nossos colaboradores.

Capacitações

Com foco na promoção da cultura de excelência, a Agência vinculou a realização de capacitações à meta individual de cada empregado para o ciclo avaliativo de 2018, de forma a incentivar a aprendizagem contínua. As ações de capacitação são divididas em:

a) Capacitação Interna:

Quando a necessidade de ação de desenvolvimento profissional demande adequação de conteúdo às necessidades e à realidade da Apex-Brasil e é ofertada a um quantitativo de colaboradores que apresente vantagem econômica para a Agência. Esta ação pode ser realizada por fornecedor contratado por meio de licitação ou contratação direta, multiplicador interno ou em regime de cooperação com outras instituições, e ofertada nas dependências da Apex-Brasil ou em local definido e custeado pela Agência, de instituições parceiras ou utilizando recursos de educação à distância.

67 Capacitações Internas
4,3 Participações por Colaborador
R\$ 498,3 mil Investidos

b) Capacitação Externa:

Quando a necessidade de ação de desenvolvimento profissional for identificada para um ou mais participantes, e realizada por meio de capacitações de mercado em turmas abertas ao público em geral, onerosas ou não a esta Agência, com conteúdo programático e carga horária definida pelo fornecedor, sem haver customização para a realidade da Apex-Brasil e se representar vantagem econômica para a Agência.

201
Eventos
Externos

260
Participações

Programa de Multiplicador Interno

Objetiva estimular o desenvolvimento de competências por meio do sólido conhecimento interno, propiciando a interação entre áreas de atuação e o aumento do capital intelectual da Agência. O Multiplicador Interno é o empregado que detém domínio técnico específico e que atua como facilitador do processo de aprendizagem ou conteudista nas ações de capacitações ofertadas pela Apex-Brasil. Em 2018, as ações contaram com **14 multiplicadores internos**, realizando **43 ações de capacitação**.

Programa de Integração

Tem como objetivo acolher e integrar o novo empregado, propiciando informações básicas e necessárias sobre a Apex-Brasil, bem como sua cultura e funcionamento, história, normas e regulamentos, princípios e diretrizes de negócios. Além do mais, tem por finalidade maximizar o aproveitamento e o aprendizado dos colaboradores e desenvolver uma visão mais sistêmica e empática das relações. Em 2018, **100% dos novos colaboradores participaram do programa de integração**.

Formação Suplementar

Educação Profissional

60 Beneficiados
R\$260,5 mil Valor em Benefícios

Curso de Idiomas

100 Beneficiados
R\$220,8 mil Valor em Benefícios

Tem como objetivo incentivar o autodesenvolvimento por meio da educação profissional e de idiomas.

A Apex-Brasil custeia parcialmente o valor do investimento em ações de formação suplementar de educação profissional e de idiomas, por meio dos benefícios de auxílio-educação e auxílio-idioma, respectivamente, na forma de reembolso, observados os percentuais e limites de valores estabelecidos no Acordo Coletivo de Trabalho vigente.



RELACIONAMENTO COM A SOCIEDADE

Relacionamento com Clientes - CRM

Para o atendimento das empresas brasileiras, a Apex-Brasil segmenta as empresas de acordo com a sua maturidade exportadora, utilizando uma metodologia baseada em dados estatísticos fornecidos pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Economia, que considera como critérios: valor anual exportado, continuidade das exportações, número de países-destino das exportações e o fato de possuir ou não base no exterior. Este cálculo foi elaborado em parceria com a área de Inteligência Comercial da Apex-Brasil.

Dessa forma, as empresas são classificadas como não exportadoras, exportadoras iniciantes, exportadoras intermediárias, exportadoras experientes ou internacionalizadas.

Além dessa segmentação por maturidade exportadora, outras características da empresa como setor de atuação ou o fato de possuir material de comunicação em outros idiomas, por exemplo, são encontradas em um diagnóstico aplicado aos empresários atendidos pela Apex-Brasil.

Essas informações são registradas no sistema de gestão do relacionamento com clientes da Agência (CRM) tornando possível que a Apex-Brasil ofereça o serviço mais adequado a cada empresa, levando em consideração o seu perfil empresarial e estágio em que se encontra no esforço exportador.

No Sistema de Gestão de Relacionamento com Clientes (CRM), são registradas as solicitações recebidas pelos diferentes públicos e realizados os encaminhamentos internos; são monitorados os atendimentos e acompanhados os prazos de resolução das demandas oriundas dos canais de relacionamento da Apex-Brasil.

CANAIS DE RELACIONAMENTO

E-MAIL INSTITUCIONAL
apexbrasil@apexbrasil.com.br

TELEFONES INSTITUCIONAIS
www.apexbrasil.com.br/nossos-escritorios

REDES SOCIAIS @ f t in v

ATENDIMENTOS PRESENCIAIS
(Eventos ou nos Escritórios)

COMEX RESPONDE

Coordenado pelo Ministério da Economia - ME, disponível no portal Invest Export Brasil do Governo



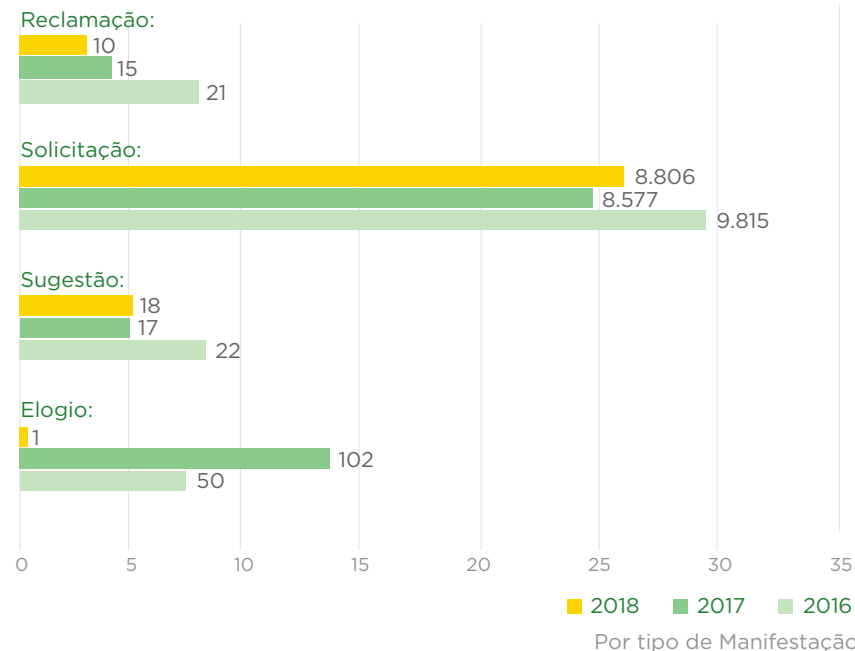
ApexBrasil

SITE INSTITUCIONAL
www.apexbrasil.com.br
www.bebrasil.com.br
(fale Conosco)

ATENDIMENTOS REALIZADOS

Manifestações

2016	9.908
2017	8.711
2018	8.835



Fonte: Coordenação de Relacionamento com Clientes



RELACIONAMENTO COM A SOCIEDADE

Relacionamento com Clientes - CRM

CANAIS DIGITAIS

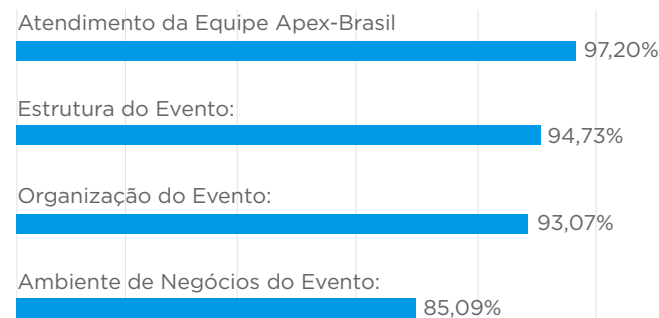
Os canais digitais assumem uma importância cada vez maior no relacionamento e comunicação com os vários públicos de interesse da agência. O relacionamento digital foi adotado como uma ferramenta de divulgação e canal de diálogo aberto e regular, com linguagem para atender os diversos públicos aos quais a Apex-Brasil se dirige.



MEDINDO A SATISFAÇÃO DO CLIENTE

A Apex-Brasil aplica uma pesquisa de satisfação às empresas brasileiras participantes dos eventos organizados diretamente pela Agência logo após a realização da ação. As questões avaliadas nessa pesquisa são: ambiente de negócios do evento, organização do evento, estrutura do evento e atendimento da equipe Apex-Brasil. A cada uma dessas questões, o respondente atribui um grau de satisfação numa escala de “Muito satisfeito / Satisfeito / Indiferente / Insatisfeito”. O resultado da satisfação é um dos **indicadores do Contratos de Gestão** da Apex-Brasil com o Ministério das Relações Exteriores.

GRAU DE SATISFAÇÃO - 2018



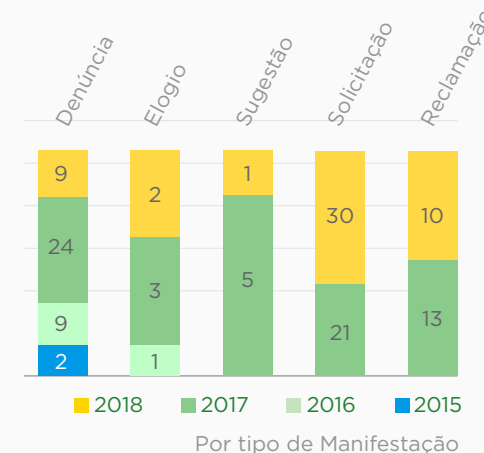
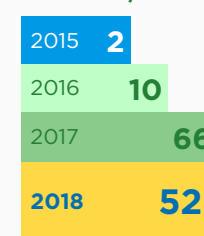
Fonte: Coordenação de Relacionamento com Clientes

Ouvidoria

Dentro do Programa de Transparência e Integridade da Apex-Brasil, a Ouvidoria foi implementada em 2016 e viabilizada a adesão da Agência ao sistema e-Ouv - Sistema de Ouvidorias do Poder Executivo Federal, administrado pelo Ministério da Transparência, Fiscalização e Controladoria-Geral da União. A Ouvidoria também disponibiliza acesso por e-mail (ouvidoria@apexbrasil.com.br), carta ou por atendimento presencial.

Com a entrada em operação da Ouvidoria e pelo uso do e-Ouv houve um incremento no número de manifestações recebidas pela Agência, uma vez que os canais facilitaram o acesso do público à Apex-Brasil e, também provocaram a diversificação dos tipos de manifestações feitas pelo cidadão.

Manifestações



Fonte: Gerência de Ouvidoria



RELACIONAMENTO COM A SOCIEDADE

Avaliação do Impacto das Ações de Promoção de Exportações

Em atendimento ao Acórdão TCU 2.010/2016 foi implementada a “Metodologia para Avaliação de Resultados dos Projetos da Apex-Brasil”. Após o teste e avaliação da metodologia, o instrumento foi revisado e aprovado.

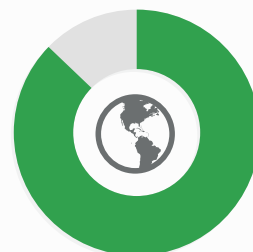
O objetivo principal da metodologia é avaliar o desempenho e o impacto das ações da Apex-Brasil a partir de indicadores de resultados econômicos e de resultados qualitativos reportados pelas empresas entrevistadas. A consistência da metodologia está na apropriação do resultado econômico somente quando a empresa relata impacto da ação nos resultados qualitativos, indicando como a ação da Agência permitiu que esse resultado econômico fosse gerado. Como essa metodologia está em fase de implantação, foram inicialmente consideradas as ações do tipo “feira internacional” para aplicação das pesquisas.

Resultados - Ciclos I e II

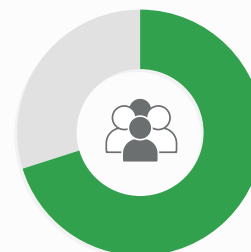
Período de Aplicação da Pesquisa:
Novembro/2017 e Outubro/2018

Quantidade de Feiras Internacionais 2016 e 2017	21
Quantidade de Países	10
Quantidade de Participantes	603
Quantidade de Entrevistados	501
% de Entrevistados	83%

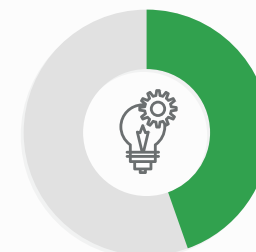
AValiação de Benefícios Qualitativos



86,6%
Promoção da Imagem
Empresarial no Exterior

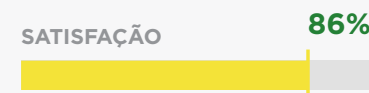


69,9%
Facilitação de Networking
e Informação



46,7%
Melhoria da Estratégia
Empresarial

RESULTADO DA AVALIAÇÃO GERAL DOS EVENTOS*



QUANTIDADE DE NEGÓCIOS CONCRETIZADOS*

2.557

BUSINESS WINS - US\$*

US\$ 6,72 Bi

PROJEÇÃO DE NEGÓCIOS US\$ - 2 ANOS*

US\$ 15,49 Bi

Validação da Metodologia

Após a aplicação do piloto da pesquisa da metodologia de impacto das ações da Apex-Brasil, foi realizada análise de validade, normalidade e consistência da pesquisa e entre as diversas variáveis e domínios de impacto.

Estatisticamente, a pesquisa se mostra válida e consistente. Nesse sentido, a metodologia está apta a ser aplicada em outras ações que a Apex-Brasil coordena.



RELACIONAMENTO COM A SOCIEDADE

Principais Relatórios Divulgados

A Apex-Brasil divulga regularmente uma série de relatórios e documentos com informações referentes à atuação da Agência. Também são divulgados estudos e dados sobre oportunidades e informações de mercado.

Normativos

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba NORMATIVOS

- Decreto nº 4584, de 5 de fevereiro de 2003 – institui a Apex-Brasil
- Lei nº 10.668, de 14 de maio de 2003 – autoriza a instituição da Apex- Brasil
- Estatuto Social
- Contrato de Gestão
- Regulamento de Licitações e Contratos da Apex-Brasil
- Regulamento de Convênios da Apex-Brasil
- Regulamento de Patrocínios da Apex-Brasil e Manual de Procedimentos de Patrocínios
- Código de Ética da Apex-Brasil
- Código de Conduta sobre as relações entre servidores do Ministério das Relações Exteriores e o setor empresarial
- Empresas Brasileiras no Exterior: relacionamento com a Administração Pública Estrangeira, Políticas de Hospitalidade, Brindes e Presentes

Orçamento Programa:

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba ORÇAMENTOS

Informações contábeis Trimestral:

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Missões Empresariais

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba MISSÕES EMPRESARIAIS

Licitações:

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba LICITAÇÕES

- Licitações em andamento
- Empresas suspensas do direito de licitar/contratar com a Apex-Brasil

Convênios:

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba CONVÊNIOS

- Convênios Vigentes
- Convênios firmados
- Convênios e contratos firmados com o Poder Executivo Federal e relatórios finais de prestação de contas
- Parâmetros orçamentários

Planejamento e Gestão

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba PLANEJAMENTO E GESTÃO

- Planejamento Estratégico de Tecnologia da Informação e Comunicação – PETIC
- Plano Diretor de Tecnologia da Informação e Comunicação – PDTIC
- Relatórios de gestão

Recursos Humanos

<http://www.apexbrasil.com.br/transparencia>

aba RECURSOS HUMANOS

- Relação do Corpo Técnico
- Estrutura remuneratória de cargos e funções

Fonte: Gerência de Ouvidoria



DEMANDAS DOS ÓRGÃOS DE CONTROLE



CISSET



A atuação dos órgãos de controle reforça continuamente o comprometimento da alta administração com a conformidade, eficiência e eficácia dos atos de gestão na Apex-Brasil.

As recomendações ou determinações oriundas do Tribunal de Contas da União (TCU) e da Controladoria Geral da União (CGU) para a Apex-Brasil foram 100% implementadas nos exercícios anteriores. No exercício de 2018, não houve recomendações ou determinações do Tribunal de Contas da União (TCU) passíveis de providências ou ações de implementações pela Apex-Brasil.

No exercício de 2018, não houve recomendações ou determinações da Secretaria de Controle Interno (CISSET) do Ministério das Relações Exteriores (MRE), atual órgão de controle Interno da Apex-Brasil, dada a vinculação por meio do Contrato de Gestão com o MRE.

Fonte: Gerência de Auditoria





GESTÃO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE

Mudança de Sede

Prédio com Certificação de Sustentabilidade

Em outubro de 2018 a Apex-Brasil realizou sua mudança de endereço corporativo, visando acomodar os colaboradores em um espaço mais funcional e por conta de problemas com a manutenção da sede anterior.

Dentre outros atributos, como custo e funcionalidade, foram diferenciais que qualificaram a escolha do prédio no novo endereço:

1. Certificação LEED GOLD Core & Shell emitido pelo US Green Building Council (GBC) que atesta que todo o empreendimento certificado obedece a rígidas normas de aproveitamento de material, economia e sustentabilidade em suas áreas comuns, sistema de ar condicionado, estrutura principal, como caixas de escadas, elevadores e fachadas;
2. Provido com BMS – Building Management System e sala de operações 24h X 7dias, permitindo a programação horária dos sistemas de iluminação e ar condicionado, o que evita desperdício de energia elétrica;
3. Cobertura verde, o que reduz as ilhas de calor nos pavimentos superiores e reduz o uso do ar condicionado;
4. Tratamento e reaproveitamento de água cinza para irrigação da cobertura verde, dos jardins do Térreo e descarga de vasos sanitários;
5. Elevadores integrados e programados com baixo consumo de energia e sistema de regeneração de energia;
6. Pista para caminhada na cobertura e bicicletário com vestiários;
7. Serviço de transporte por Van gratuito aos colaboradores entre o Centro empresarial CNC e a rodoviária de Brasília, estimulando o uso de transporte público em detrimento ao particular; e
8. Feira de Produtos Orgânicos organizada pela Associação Agro Orgânica de Brasília (86 produtores) realizada todas as 5ªs feiras no Térreo do Condomínio, onde se oferecem legumes, frutas, vegetais, pães com fermentação natural, geleias e queijos.

Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS)

Em 2017, a Apex-Brasil implementou o PGRS, conforme Lei Distrital nº 5.610/2016 e Decreto nº 38.021/17. A Agência passou a ser responsável pela coleta, separação e destinação de todo o lixo produzido. Foram realizados treinamentos com os colaboradores com vistas ao entendimento da obrigatoriedade da separação do lixo (indiferenciado, reciclável e orgânico) culminando, inclusive, com a extinção de aproximadamente 400 cestos de lixo, anteriormente individualizados nas estações de trabalho. Atualmente a Agência conta com lixeiras setorizadas, facilitando a correta destinação dos resíduos. Além disso, com a mudança de sede, várias ações e resultados foram obtidos em parceria com a administração do novo prédio.

Redução de Resíduos Poluentes

1. **Eliminação**, para colaboradores, **do uso dos copos descartáveis** e mexedores de plástico para café.
2. Aquisição de produtos de copa biodegradáveis.
3. Separação e venda de 10.004 kg de materiais recicláveis gerando receita de R\$ 1.407 reais.
4. Entre outubro e dezembro/2018, separação e descarte de 1.407,25 kg de lixo.
5. Entre outubro e dezembro/2018, foi realizada a coleta e adequada destinação para **reciclagem de 6,98 kg de bitucas de cigarro**, equivalente a 17.438 bitucas, o que deixou de gerar a contaminação de 8.719 litros de água.

Consumo Racional de Água

1. **Redução de aproximadamente 10.000.000 de litros de água**, equivalentes a R\$ 190.000,00, em relação a um prédio de mesmas dimensões e características sem Certificação LEED GOLD.
2. Tratamento e **reaproveitamento de 2.341 m² de água** para irrigação da cobertura verde e descarga de vasos sanitários, equivalente a 8,7% do consumo total.

Economia de Energia Elétrica

1. 38% das lâmpadas possuem tecnologia led
2. **Redução de aproximadamente 1.025.000 kWh de energia elétrica**, equivalentes a R\$ 820.000,00 em relação a um prédio de mesmas dimensões e características sem Certificação LEED GOLD;
3. **Troca do parque computacional da Apex-Brasil**, dando-se preferência por produtos de maior eficiência energética para que o consumo elétrico dos equipamentos seja compatível com padrões de sustentabilidade gerando maior economia de energia elétrica.



DEMONSTRAÇÃO CONTÁBEIS

Balanço Patrimonial (em milhares de reais)

ATIVO	APEX-BRASIL INDIVIDUAL			PASSIVO	APEX-BRASIL INDIVIDUAL		
	NOTA	31/12/2018	31/12/2017		NOTA	31/12/2018	31/12/2017
Ativo Circulante				Passivo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	3	8.365	3.620	Obrigações Trabalhistas e Sociais	11	8.563	17.067
Instrumentos Financeiros	4	157.602	186.523	Obrigações com Convênios e Contratos	12	3	808
Recursos Vinculados a Contratos e Convênios	5	3	15.868	Contas a Pagar e Fornecedores	13	637	6.171
Créditos a Receber	6	67.002	79.221	Obrigações Tributárias e Previdenciárias	14	-	447
Adiantamentos Concedidos	7	31.469	12.643			9.203	24.493
Direitos de Créditos	8	2.676	3.468	Passivo Não Circulante			
		267.117	301.343	Obrigações a Pagar de Longo Prazo	15	1.030	1.054
Ativo Não Circulante				Provisão para riscos Tributários e Trabalhistas	16	106.505	92.604
Instrumentos Financeiros	4	94.433	64.508			107.535	93.658
Depósitos Judiciais e Garantias	9	3.135	2.391	Patrimônio Líquido	17		
Imobilizado	10	5.034	2.660	Superávit Acumulado		263.607	175.004
Intangível	10	437	10.856	Superávit (Déficit) do Exercício		(10.189)	88.603
		103.039	80.415			253.418	263.607
Total		370.156	381.758	Total		370.156	381.758

Análises de Liquidez

Os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações.

Liquidez Imediata

$$\frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}} = \frac{165.967}{9.203} = \mathbf{18,03}$$

Este índice considera apenas caixa, saldos bancários e aplicações financeiras de liquidez imediata para quitar as obrigações.

Liquidez Corrente

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} = \frac{267.117}{9.203} = \mathbf{29,02}$$

Este índice considera as disponibilidades de curto prazo da empresa (Caixas, bancos, estoques, clientes) e as dívidas a curto prazo (Empréstimos, financiamentos, impostos, fornecedores).

Liquidez Geral

$$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Não Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}} = \frac{370.156}{116.738} = \mathbf{3,17}$$

Este índice leva em consideração a situação a longo prazo da empresa, incluindo no cálculo os direitos e obrigações a longo prazo.

Os resultados dos índices de liquidez demonstram que há recursos disponíveis para quitar as obrigações de curto e de longo prazo.



DEMONSTRAÇÃO CONTÁBEIS

Demonstração do Resultado do Exercício

Demonstração do Resultado do Exercício			
(Em milhares de reais)	NOTA	em 31/12/2018	em 31/12/2017 Reclassificada
Receita com contribuição social líquida	18	478.255	495.236
Demais receitas operacionais			
Receitas de serviços e outras receitas	19	11.347	9.772
		11.347	9.772
Total das receitas operacionais		489.602	505.008
Custos e despesas operacionais			
Despesas com convênios	20	-161.540	-165.684
Despesas com projetos finalísticos	20	-90.943	-49.454
Despesas com viagens	21	-24.983	-13.689
Despesas com comunicação, marketing e propaganda	22	-59.434	-34.511
Despesas com pessoal, encargos e benefícios	23	-104.811	-98.454
Despesas gerais e administrativas	24	-30.686	-26.688
Despesas com provisão judicial e administrativa	25	-9.903	-14.233
Despesas tributárias	26	-21.643	-12.612
Despesa com depreciação e amortização		-2.871	-3.367
Outras receitas (despesas) operacionais	27	-4.249	-1.237
Total das despesas operacionais		-511.063	-419.929
Superávit (déficit) antes do resultado financeiro		-21.461	85,079
Resultado financeiro líquido	28		
Receitas financeiras		18.302	15.700
Despesas financeiras		-7.030	-12.176
		11.272	3.524
SUPERÁVIT (DÉFICIT) DO EXERCÍCIO		-10.189	88.603

As Demonstrações Financeiras foram aprovadas pelo CDA e pelo CFA e auditadas pela auditoria externa NEXIA Teixeira Auditores.

Demonstração Contábil / Notas Explicativas

Demonstração Financeira Encerradas em 31/12/2018

portal.apexbrasil.com.br/transparencia/

Notas Explicativas

portal.apexbrasil.com.br/transparencia/

Relatório dos Auditores Independentes

portal.apexbrasil.com.br/transparencia/



GESTÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Modelo de Governança e Gestão de Tecnologia da Informação e Comunicação

O Modelo de Governança de Tecnologia da Informação (TI) da Apex-Brasil tem como direcionadores o Comitê de Tecnologia da Informação, o Planejamento Estratégico de Tecnologia da Informação (PETI) e o Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI).

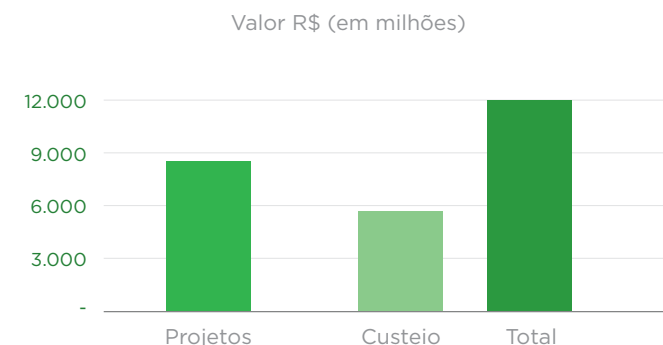
Os documentos têm por finalidade otimizar os processos e sistemas de negócios e de gestão corporativa da Agência e estruturar estratégica, tática e operacionalmente os sistemas de informação e a infraestrutura de tecnologia, dando subsídios e suporte à tomada de decisões, de forma a organizar prioritariamente as atividades necessárias para a execução das decisões no âmbito da Apex-Brasil.

As realizações e investimentos em TI no ano de 2018 na Agência foram alinhadas com as necessidades e projetos descritos no PDTI 2018, bem como as alterações submetidas ao Comitê Gestor de TI.



Recursos aplicados em TIC

Recursos Aplicados em TI (2018)	
Grupo de Despesa	Valor R\$ (em milhares)
Projetos	8.108
Custeio	4.097
Total	12.205



Segurança da Informação

No ano de 2018, foram realizadas ações de divulgação e conscientização dos colaboradores quanto à segurança da informação, com elaboração de guias de boas práticas, instruções de uso de senhas, dentre outros, com divulgação na intranet, e-mail corporativo, e nas apresentação de integração de novos colaboradores.



GESTÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Principais Iniciativas de TI em 2018

Principais Iniciativas na Área de TI	Principais Resultados
Nova Plataforma de CRM (Gestão de Relacionamento com Clientes)	Concentração de várias informações, permitindo a convergência de todos os dados em um único banco de dados.
Plataforma de Processo Eletrônico	Solução Tecnológica Arquivística de Documentos (SIGAD) objetivando a implantação de processos eletrônicos em substituição aos processos físicos
Emissão de Certificados Digitais	Utilizados para atender a demanda por certificados digitais para assinatura digital de documentos no Processo Eletrônico, assim como demandas em processos de diversas áreas de trabalho
Substituição do ERP (Sistema de Gestão Integrado)	Integração dos sistemas utilizados na Agência, possibilitando maior coordenação e controle dos processos.
Novo Portal da Apex-Brasil	Edição de notícias, disponibilização de arquivos e páginas de forma independente pelas áreas responsáveis, integração do Portal com a plataforma de CRM, visando a captação de clientes em eventos.
Plataforma de Selfbooking (Sistema de Reservas de Viagens e Hospedagens)	Economia de tempo, aumento de produtividade, precisão nos relatórios e controles, alinhamento à política de viagens, integração com o ERP.
Plataforma de BI - Business Intelligence	Possibilidade de que o usuário das áreas da Agência explore e analise dados, gere relatórios e painéis gerenciais.

Fonte: Gerência de Tecnologia da Informação

Listagem com os 10 (dez) maiores convênios firmados pela Apex-Brasil no exercício de 2018

Convênios*	Objetos	Conveniente	CNPJ / CPF	Data da Firmatura	Situação	Valor da Apex-Brasil (R\$)	Valor da Contrapartida (R\$)	Valor Total (R\$)
50-02/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais (Abirochas)	2812302000190	10/12/2018	A	19.466.258,51	14.327.341,86	33.793.600,37
41-05/2018	Atendimento a 600 empresas, sendo 300 empresas com projetos de embalagens para segmento de alimentos e bebidas e outras 300 empresas multissetoriais	Centro Brasil Design (CBD)	3119126000178	10/10/2018	A	21.648.220,00	9.342.144,00	30.990.364,00
14/01/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ)	46390209000100	02/04/2018	A	16.160.944,85	10.866.198,30	27.027.143,15
50-02/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação dos Fabricantes de Cerâmica, Louças Sanitárias e Congêneres (Anfacer)	53821245000146	16/01/2018	A	15.984.800,00	10.656.533,33	26.641.333,33
20/01/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB)	29983772000172	14/05/2018	A	13.384.677,08	8.922.999,93	22.307.677,01
20/02/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal)	89908479000172	14/05/2018	A	12.900.000,00	8.599.999,97	21.499.999,97
50-01/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel)	42592857000198	10/12/2018	A	9.993.000,00	6.718.060,88	16.711.060,88
37-02/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Instituto Brasileiro de Gemas e Metais e Preciosos (IBGM)	29527793000183	13/09/2018	A	9.324.612,20	6.808.346,18	16.132.958,38
51-04/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (UNICA)	1924579000141	12/12/2018	A	7.999.999,97	6.797.752,48	14.797.752,45
23/05/2018	Promover as exportações e a internacionalização de empresas do setor	Associação Brasileira de Cafés Especiais (BSCA)	19125327000118	12/06/2018	A	8.040.400,00	5.361.400,00	13.401.800,00
TOTAL						134.902.912,61	88.400.776,93	223.303.689,54

* Os convênios possuem a vigência de 2 anos a partir da data de assinatura.

** A situação do convênio pode ser Ativo Normal (A), Ativo Prorrogado (P) ou Encerrado (E).

Fonte: Gerência de Aquisições, Contratos e Convênios

Listagem com os 10 (dez) maiores contratos firmados pela Apex-Brasil no exercício de 2018

Contrato/ano	Objetos	Favorecido	CNPJ / CPF	Mod. Licitação	Data da Contratação	Sit.*	Nat.*	Elem. Despesa ***	Valor Total (R\$)
31-04/2018	Locação dos pavimentos 12º,13º,14º,15º,16º,17º pavimento inferior e 17º pavimento superior localizado na torre B do Centro Empresarial CNC	CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO	33.423.575/0001-76	Dispensa com base no Art.9,I	03/08/2018	A	4	4	47.710.936,20
08/01/2018	Contratação de serviços técnicos em planejamento, prospecção, criação, desenvolvimento de linha criativa e layout, formação, organização, coordenação e execução de ações de Live Marketing da Apex-Brasil.	AGENCIA TERRUA LTDA	12.445.718/0001-70	Concorrência	19/02/2018	A	2	40	9.860.000,00
23/06/2018	Contratação de empresa para fornecimento de área na feira SIAL 2018 - Paris.	SIAL - SALON INTERNATIONAL DE L'ALIMENT.	Fornecedor Estrangeiro	Inexigibilidade por Compra Direta	08/06/2018	A	4	40	6.044.700,33
39-02/2018	Contratação de empresa para realização de serviços técnicos especializados de demolição de fundações, restauração, construção e prestadora de serviços no lote do Pavilhão do Brasil na FIHAV 2018, em Havana, Cuba.	AMASJ AMERICA CORP.	Fornecedor Estrangeiro	Dispensa com Base no Art.9,XIX	24/09/2018	A	2	40	4.475.949,92
29/03/2018	Contratação no exterior de empresa especializada na prestação de serviços de comunicação, para realização de assessoria em planejamento estratégico de comunicação e em relações públicas.	RUDER FINN INC	Fornecedor Estrangeiro	Dispensa com Base no Art.9,XIX	13/08/2018	A	2	40	3.629.514,30
44-08/2018	Registro de preços, visando à aquisição de equipamentos de TI, para renovação do parque tecnológico da Apex-Brasil, conforme quantitativos e especificações previstas no Apêndice I do Termo de Referência (Anexo 1) do edital.	PERFIL COMPUTACIONAL LTDA.	02.543.216/0001-29	Pregão sem Registro de Preço	10/10/2018	A	2	14	2.816.355,90
35-03/2018	Aquisição de área para construção do Pavilhão Brasileiro da Fair Offshore Technology Conference (OTC)2019.	OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE, INC	Fornecedor Estrangeiro	Inexigibilidade por Compra Direta	27/08/2018	A	4	40	2.071.141,88
26/02/2018	Contratação de empresa especializada para fornecimento de solução tecnológica para gestão arquivística (SIGAD), administração, suporte técnico, capacitação e manutenções.	XEROX COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA	02.773.629/0052-40	Pregão sem Registro de Preço	28/06/2018	A	2	20	1.490.000,00
25/01/2018	Contratação de empresa especializada em tecnologia da informação para prestação de serviços de sustentação dos Sistemas Integrados de Gestão Empresarial TOTVS RM e TOTVS PROTHEUS.	TOTVS BRASILIA SOFTWARE LTDA	07.577.599/0001-70	Inexigibilidade por Compra Direta	28/06/2018	A	2	20	1.410.475,40
38-09/2018	Espaço de exibição para participação brasileira na Gulfod 2019.	DUBAI WORLD TRADE CENTRE LLC	Fornecedor Estrangeiro	Inexigibilidade por Compra Direta	18/09/2018	A	4	40	1.372.951,24
TOTAL									80.882.025,17

* A situação do convênio pode ser Ativo Normal (A), Ativo Prorrogado (P) ou Encerrado (E). ** Natureza(2) Serviço (4) Aluguel.

*** Elemento de despesa: (4) aluguel de imóveis (14) Compra de materiais de estoque (20) Compra/serviços de desenvolvimento de sistemas e aplicativos e softwares (40) outros.

Fonte: Gerência de Aquisições, Contratos e Convênios

CRÉDITOS

Governo Federal

Presidente da República

Jair Messias Bolsonaro

Ministro de Estado das Relações Exteriores

Embaixador Ernesto Henrique Fraga Araújo

Coordenação

Gerência de Governança e Compliance

Patrícia Gonçalves dos Santos

Gerente

Coordenação de Planejamento e Projetos

Cesar Antonio Ciuffo Moreira

Coordenador

Sandra Regina Trentin

Analista

Arthur de Melo Cardozo

Estagiário (colaboração)

Coordenação de Gestão de Desempenho Organizacional

Rafaela Alves Albuquerque

Coordenadora

Execução

Gerência do Gabinete da Presidência

Gerência do Gabinete da Diretoria de Gestão Corporativa

Gerência do Gabinete da Diretoria de Negócios

Comissão de Ética da Apex-Brasil

Comissão Corregedora da Apex-Brasil

Gerência de Aquisições, Contratos e Convênios

Gerência de Auditoria

Gerência de Governança e Compliance

Gerência de Infraestrutura

Gerência de Marketing e Comunicação

Gerência de Orçamento, Finanças e Contabilidade

Gerência de Ouvidoria

Gerência de Recursos Humanos

Gerência de Tecnologia da Informação

Arte e Edição

Gerência de Marketing e Comunicação

Apex-Brasil

SAN - Centro Empresarial CNC

Quadra 05, Bloco C, Torre II, salas 1201 a 1701

CEP 70040-250 - Brasília, DF, Brasil

apexbrasil@apexbrasil.com.br

www.apexbrasil.com.br

www.bebrasil.com.br

Comece a nos seguir

     /apexbrasil



MINISTÉRIO DAS
RELAÇÕES EXTERIORES



PÁTRIA AMADA
BRASIL
GOVERNO FEDERAL