

**MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC**

**AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DO
BRASIL – APEX-BRASIL**

PRESTAÇÃO DE CONTAS ORDINÁRIA ANUAL

RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO DE 2010

MAIO/2011

**MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC**

**AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DO
BRASIL – APEX-BRASIL**

PRESTAÇÃO DE CONTAS ORDINÁRIA ANUAL

RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO DE 2010

Relatório de Gestão do exercício de 2010 apresentado aos órgãos de controle interno e externo como prestação de contas ordinárias anual a que esta Unidade está obrigada nos termos do art. 70 da Constituição Federal, elaborado de acordo com as disposições da Instrução Normativa TCU nº 63/2010, da Decisão Normativa TCU nº 107/2010 e da Portaria TCU nº 277/2010.

Brasília, maio/2011



Presidente
Mauricio Borges

Diretores
Ana Paula Rodrigues Guimarães
Rogério Bellini dos Santos

Gerente de Gestão e Planejamento
Antônio Carlos Villalba Codorniz

Gerente de Negócios
Ana Paula Lindgren Alves Repezza

Coordenação do Trabalho
João Marcos Castro da Silva

Redação
João Marcos Castro da Silva
Marcos Vale
Telma Feher
Paulo Sergio Morais

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS	5
LISTA DE QUADROS	6
INTRODUÇÃO	8
ORGANOGRAMA FUNCIONAL	9
ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO DE GESTÃO	13
1. IDENTIFICAÇÃO DA UJ	16
2. PLANEJAMENTO E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA E FINANCEIRA	17
2.1 RESPONSABILIDADES INSTITUCIONAIS DA AGÊNCIA.....	17
2.2 ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO FRENTE ÀS RESPONSABILIDADES INSTITUCIONAIS.....	18
2.3 PROGRAMAS DE GOVERNO SOB A RESPONSABILIDADE DA AGÊNCIA.....	21
2.4 DESPESAS POR MODALIDADE DE CONTRATAÇÃO.....	35
3. INFORMAÇÕES SOBRE RECURSOS HUMANOS	36
3.1 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS.....	36
3.2 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS POR FAIXA ETÁRIA.....	36
3.3 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE.....	36
3.4 COMPOSIÇÃO DO QUADRO DE ESTAGIÁRIOS.....	37
3.5 CUSTOS DE RECURSOS HUMANOS.....	37
3.6 CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE LIMPEZA, HIGIENE E VIGILÂNCIA.....	38
3.7 CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM LOCAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA.....	39
3.8 DISTRIBUIÇÃO DO PESSOAL ORIUNDO DE CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM LOCAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA.....	40
3.9 INDICADORES GERENCIAIS SOBRE RECURSOS HUMANOS.....	41
4. INFORMAÇÕES SOBRE AS TRANSFERÊNCIAS MEDIANTE CONVÊNIO, CONTRATO DE REPASSE, TERMO DE PARCERIA, TERMO DE COOPERAÇÃO, TERMO DE COMPROMISSO OU OUTROS ACORDOS, AJUSTES OU INSTRUMENTOS CONGÊNERES	49
4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIAS VIGENTES NO EXERCÍCIO DE REFERÊNCIA.....	49
4.2 RESUMO DOS INSTRUMENTOS CELEBRADOS PELA UJ NOS TRÊS ÚLTIMOS EXERCÍCIOS.....	49
4.3 RESUMO DOS INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIA QUE VIGERÃO EM 2011 E EXERCÍCIOS SEGUINTE.....	50
4.4 RESUMO DA PRESTAÇÃO DE CONTAS SOBRE TRANSFERÊNCIAS CONCEDIDAS PELA UJ NA MODALIDADE DE CONVÊNIO E DE CONTRATOS DE REPASSE.....	50
4.5 VISÃO GERAL DA ANÁLISE DAS PRESTAÇÕES DE CONTAS DE CONVÊNIOS E CONTRATOS DE REPASSE.....	51
5. INFORMAÇÕES SOBRE O CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES ESTABELECIDAS NA LEI Nº 8.730, DE 10 DE NOVEMBRO DE 1993, RELACIONADAS À ENTREGA E AO TRATAMENTO DAS DECLARAÇÕES DE BENS E RENDAS	53
6. INFORMAÇÕES SOBRE O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA DE CONTROLE INTERNO DA UJ	54
7. INFORMAÇÕES QUANTO A ADOÇÃO DE CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL	56
8. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO DE RESPONSABILIDADE DA UJ	59
9. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI) DA UJ	60
10. INFORMAÇÕES SOBRE AS PROVIDÊNCIAS ADOTADAS PARA ATENDER ÀS DELIBERAÇÕES EXARADAS EM ACÓRDÃOS DO TCU OU EM RELATÓRIOS DE AUDITORIA DO ÓRGÃO DE CONTROLE INTERNO A QUE A UNIDADE JURISDICIONADA SE VINCULA OU AS JUSTIFICATIVAS PARA O NÃO CUMPRIMENTO	62
10.1 CUMPRIMENTO DAS DELIBERAÇÕES DO TCU ATENDIDAS NO EXERCÍCIO.....	62

10.2	SITUAÇÃO DAS DELIBERAÇÕES DO TCU QUE PERMANECEM PENDENTES DE ATENDIMENTO NO EXERCÍCIO.....	65
10.3	RECOMENDAÇÕES DO OCI ATENDIDAS NO EXERCÍCIO.....	66
10.4	RECOMENDAÇÕES DO OCI PENDENTES DE ATENDIMENTO AO FINAL DO EXERCÍCIO.....	69
11.	INFORMAÇÕES SOBRE O TRATAMENTO DAS RECOMENDAÇÕES REALIZADAS PELA UNIDADE DE CONTROLE INTERNO, CASO EXISTA NA ESTRUTURA DO ÓRGÃO, APRESENTANDO AS JUSTIFICATIVAS PARA OS CASOS DE NÃO ACATAMENTO.....	70
12.	OUTRAS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS RELEVANTES PELA UNIDADE PARA DEMONSTRAR A CONFORMIDADE E O DESEMPENHO DA GESTÃO NO EXERCÍCIO.....	71
	INDICADOR 1 – PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS.....	72
	INDICADOR 2 – ECONOMICIDADE DA APEX-BRASIL.....	73
	INDICADOR 3 – ALAVANCAGEM DE RECURSOS DE TERCEIROS.....	74
	INDICADOR 4 – EFICÁCIA DA APEX-BRASIL.....	75
	INDICADOR 5 – VALOR DAS EXPORTAÇÕES.....	76
	INDICADOR 6 – SETORES/SEGMENTOS ATENDIDOS.....	77
	INDICADOR 7 – EVENTOS REALIZADOS.....	78
	INDICADOR 8 – PRAZO MÉDIO DE ANÁLISE E APROVAÇÃO DOS PROJETOS.....	79
	INDICADOR 9 – SATISFAÇÃO DOS CLIENTES INTERNOS.....	80
	INDICADOR 10 – EXECUÇÃO ORÇAMENTÁRIA.....	81
13.	DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS PREVISTAS NA LEI Nº 6.404/76, INCLUINDO AS NOTAS EXPLICATIVAS.....	85
13.1	DEMONSTRAÇÃO DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31/12/2010.....	85
13.2	DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010.....	86
13.3	DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO SOCIAL E RESULTADO ABRANGENTE PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010.....	87
13.4	DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010.....	88
13.5	NOTAS EXPLICATIVAS QUE INTEGRAM AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010.....	89
14.	PARECER DA AUDITORIA INDEPENDENTE SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS, QUANDO A LEGISLAÇÃO DISPUSER A RESPEITO.....	118
14.	PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES.....	118
	CONCLUSÃO.....	120
	ANEXO I – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	
	ANEXO II – PROJETOS SETORIAIS INTEGRADOS	
	ANEXO III – INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIAS VIGENTES	

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

Apex-Brasil	– Agência de Promoção de Exportações do Brasil
CGU	– Controladoria Geral da União
DN	– Decisão Normativa
IN	– Instrução Normativa
MP	– Medida Provisória
TCU	– Tribunal de Contas da União
UJ	– Unidade Jurisdicionada
RG	– Relatório de gestão

LISTA DE QUADROS

Quadro A.1.1 - Identificação da UJ - Relatório de Gestão Individual

Quadro A.2.1 - Demonstrativo da Execução por Programa de Governo

Quadro A.2.2 - Execução Física das ações realizadas pela UJ

Quadro A.2.3 - Identificação das Unidades Orçamentárias

Quadro A.2.4 - Programação de Despesas Correntes

Quadro A.2.5 - Programação de Despesas Capital

Quadro A.2.6 - Quadro Resumo da Programação de Despesas

Quadro A.2.7 - Movimentação Orçamentária por Grupo de Despesa

Quadro A.2.8 - Despesas por Modalidade de Contratação dos créditos originários da UJ

Quadro A.2.9 - Despesas Correntes por Grupo e Elemento de Despesa dos créditos originários da UJ

Quadro A.2.10 - Despesas de Capital por Grupo e Elemento de Despesa dos créditos originários da UJ

Quadro A.2.11 - Despesas por Modalidade de Contratação dos créditos recebidos por movimentação

Quadro A.2.12 - Despesas Correntes por Grupo e Elemento de Despesa dos créditos recebidos por movimentação

Quadro A.2.13 - Despesas de Capital por Grupo e Elemento de Despesa dos créditos recebidos por movimentação

Quadro A.5.1 - Composição do Quadro de Recursos Humanos - Situação apurada em 31/12/2010

Quadro A.5.2 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por faixa etária - Situação apurada em 31/12/2010

Quadro A.5.3 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por faixa etária - Situação apurada em 31/12/2010

Quadro A.5.4 - Composição do Quadro de Servidores Inativos - Situação apurada em 31/12/2010

Quadro A.5.5 - Composição do Quadro de Instituidores de Pensão - Situação apurada em 31/12/2010

Quadro A.5.6 - Composição do Quadro de Estagiários

Quadro A.5.7 - Quadro de custos de recursos humanos nos exercícios de 2008, 2009 e 2010.

Quadro A.5.8 - Contratos de prestação de serviços de limpeza e higiene e vigilância ostensiva

Quadro A.5.9 - Contratos de prestação de serviços com locação de mão de obra

Quadro A.5.10 - Distribuição do pessoal contratado mediante contrato de prestação de serviço com locação de mão de obra

Quadro A.6.1 - Caracterização dos instrumentos de transferências vigentes no exercício de referência

Quadro A.6.2 - Resumo dos instrumentos celebrados pela UJ nos três últimos exercícios

Quadro A.6.3 - Resumo dos instrumentos de transferência que vigerão em 2011 e exercícios seguintes

Quadro A.6.4 - Resumo da prestação de contas sobre transferências concedidas pela UJ na modalidade de convênio e de contratos de repasse.

Quadro A.6.5 - Visão Geral da análise das prestações de contas de Convênios e Contratos de Repasse

Quadro A.9.1 - Estrutura de controles internos da UJ

Quadro A.10.1 - Gestão Ambiental e Licitações Sustentáveis

Quadro A.11.1 - Distribuição Espacial dos Bens Imóveis de Uso Especial de Propriedade da União

Quadro A.11.2 - Distribuição Espacial dos Bens Imóveis de Uso Especial Locados de Terceiros

Quadro A.11.3 - Discriminação dos Bens Imóveis de Propriedade da União sob responsabilidade da UJ

Quadro A.12.1 - Gestão de TI da UJ

Quadro A.15.1 - Cumprimento das deliberações do TCU atendidas no exercício

Quadro A.15.2 - Situação das deliberações do TCU que permanecem pendentes de atendimento no exercício

Quadro A.15.3 - Relatório de cumprimento das recomendações do OCI

Quadro A.15.4 - Situação das recomendações do OCI que permanecem pendentes de atendimento no exercício

INTRODUÇÃO

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil - Apex-Brasil é um Serviço Social Autônomo, criada pelo 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.

A Lei nº 10.668/2003 definiu, em seu artigo 15, o Contrato de Gestão como principal instrumento de avaliação do desempenho operacional e administrativo da Agência.

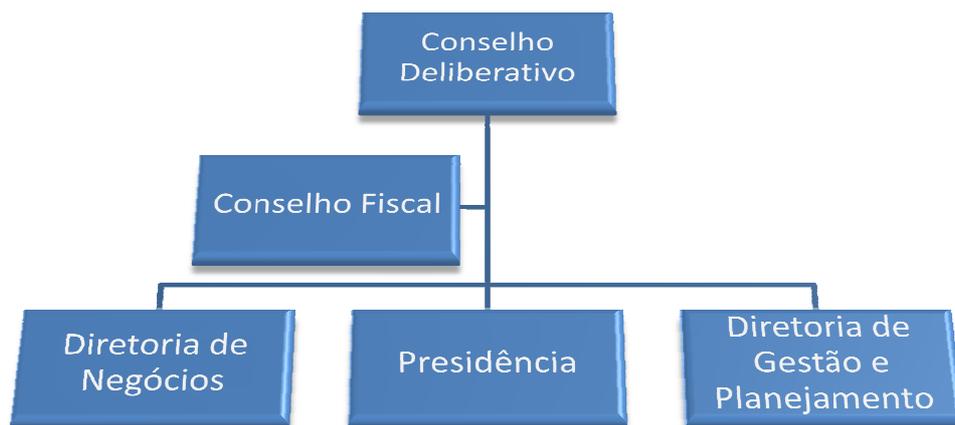
O Contrato de Gestão foi assinado em 18 de abril de 2007 e tem por objeto o estabelecimento de objetivos, metas e responsabilidades para atuação da Apex-Brasil, assim como os critérios de avaliação e seus respectivos procedimentos para a supervisão da gestão da Apex-Brasil pelo Poder Executivo, por intermédio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. O Contrato de Gestão define ainda a autonomia de atuação administrativa e de gestão da Apex-Brasil para consecução de seus objetivos legais e estatutários como para contratação e administração de pessoal sob o regime da CLT.

A Apex-Brasil tem a missão de promover as exportações de produtos e serviços brasileiros, contribuir para a internacionalização das empresas brasileiras e atrair investimentos estrangeiros diretos para o Brasil. Instância de formulação estratégica, a Apex-Brasil é uma agência vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Considera-se relevante destacar a estratégia de atuação da Apex-Brasil em 2010, assim como os resultados obtidos, apurados por meio dos indicadores de resultados fixados no Contrato de Gestão firmado entre Apex-Brasil e a União por intermédio do MDIC, os quais serão apresentados no decorrer do presente relatório.

ORGANOGRAMA FUNCIONAL

Para consecução de seus objetivos os instrumentos normativos orgânicos da Apex-Brasil delinearão a seguinte estrutura:



Conselho Deliberativo: Órgão superior de direção da Apex-Brasil, possui as seguintes responsabilidades:

- I. aprovar a política de atuação institucional da Apex-Brasil em consonância com o contrato de gestão celebrado com o Poder Executivo, de acordo com o disposto no inciso I, art. 9º da Lei nº 10.668/2003;
- II. deliberar sobre a aprovação do planejamento estratégico da Apex-Brasil e suas subseqüentes alterações;
- III. deliberar sobre a aprovação dos planos de trabalho anuais e os relatórios de acompanhamento e avaliação;
- IV. deliberar sobre a aprovação da proposta do orçamento-programa e o plano de aplicações apresentados pela Diretoria Executiva;
- V. deliberar sobre a aprovação do balanço anual e a respectiva prestação de contas da Diretoria Executiva;
- VI. deliberar sobre a proposta da Diretoria Executiva referente ao plano de gestão de pessoal e ao plano de cargos, salários e benefícios, assim como sobre o quadro de pessoal da entidade;
- VII. fixar o valor da remuneração dos membros da Diretoria Executiva, observado o disposto no art. 10 da Lei nº 10.668/2003;

- VIII. deliberar sobre a aprovação e modificações posteriores do estatuto social, do manual de licitações e demais normas de caráter geral aplicáveis à Apex-Brasil;
- IX. indicar, para nomeação pelo Diretor Presidente, os nomes para ocupar os cargos de diretores;
- X. eleger seu presidente;
- XI. deliberar sobre propostas de alienação e oneração de bens;
- XII. deliberar sobre a aceitação de doações com encargos;
- XIII. deliberar sobre a extinção da Apex-Brasil e
- XIV. promover a interpretação do Estatuto e deliberar sobre os casos omissos.

Conselho Fiscal: Órgão de fiscalização da gestão administrativa, orçamentária, contábil e patrimonial da Apex-Brasil, com as seguintes atribuições:

- I. fiscalizar a gestão administrativa, orçamentária, contábil e patrimonial da Apex-Brasil, compreendendo os atos do Conselho Deliberativo e da Diretoria Executiva, observado o disposto no contrato de gestão;
- II. deliberar sobre a aprovação do balanço anual e a respectiva prestação de contas da Diretoria Executiva;
- III. examinar e emitir parecer sobre balancetes, sempre que o Conselho Deliberativo solicitar;
- IV. emitir parecer, quando solicitado, sobre a alienação ou oneração de bens imóveis.

Diretoria Executiva: Órgão responsável pela gestão da Apex-Brasil, em conformidade com a política aprovada pelo Conselho Deliberativo, com as seguintes atribuições:

- I. cumprir e fazer cumprir o estatuto e as diretrizes da Apex-Brasil, decidindo sobre os casos omissos;
- II. cumprir e fazer cumprir o contrato de gestão celebrado com o Poder Executivo;
- III. elaborar e executar o planejamento estratégico da entidade;
- IV. elaborar o plano de trabalho e os relatórios de acompanhamento e avaliação;
- V. elaborar e executar a proposta do orçamento-programa;
- VI. elaborar o balanço anual;
- VII. elaborar o plano de gestão de pessoal, o plano de cargos, salários e benefícios e bem assim o quadro de pessoal da Apex-Brasil;
- VIII. prestar contas quanto à execução do contrato de gestão;

- IX. promover a articulação interinstitucional e harmonizar as ações de execução da política de promoção comercial de exportações;
- X. propor ao Conselho Deliberativo a alienação e oneração de bens imóveis;
- XI. submeter ao Conselho Deliberativo:
 - a. os relatórios de acompanhamento dos Planos de Trabalho;
 - b. a prestação de contas, com parecer do Conselho Fiscal;
 - c. os relatórios Anuais de Atividade e
 - d. a proposta do Regulamento de Licitações e Contratações e do Regimento Interno.
- XII. decidir sobre as normas internas de funcionamento da Apex-Brasil, consoante o disposto neste Estatuto e no Regimento Interno;
- XIII. executar os orçamentos de capital e custeio;
- XIV. aprovar os planos de trabalho;
- XV. acompanhar, avaliar e controlar a execução dos planos de trabalho, provendo a orientação necessária à sua eficácia;
- XVI. promover a captação de recursos de outras fontes para a ampliação das atividades da Apex-Brasil;
- XVII. autorizar viagens de serviço ou de estudo ao exterior.

A Diretoria Executiva é composta por:

Presidência: Preside a Diretoria Executiva, com as seguintes atribuições:

- I. cumprir e fazer cumprir o presente Estatuto e as deliberações do Conselho Deliberativo;
- II. convocar e presidir as reuniões da Diretoria Executiva;
- III. decidir sobre os atos de dispensa e movimentação de pessoal;
- IV. cumprir e fazer cumprir os termos e condições pactuados no Contrato de Gestão;
- V. submeter à apreciação da Diretoria Executiva o Plano Anual de Trabalho e suas eventuais modificações;
- VI. apresentar ao Conselho Deliberativo, observados os prazos a serem definidos, a proposta orçamentária, a prestação de contas anual, o balanço e o relatório de atividades de cada período administrativo;

- VII. participar da elaboração da proposta orçamentária;
- VIII. submeter à apreciação do Conselho Deliberativo proposições sobre assuntos que fujam à alçada de competência da Diretoria Executiva mas que digam respeito ao objeto da Apex-Brasil;
- IX. representar a Apex-Brasil em juízo ou fora dele;
- X. assinar, em conjunto com um diretor, convênios, contratos ajustes, cheques e outros instrumentos dos quais resulte a constituição de direitos e obrigações, a realização de despesa ou a captação de receita;
- XI. prover os cargos e funções comissionados da estrutura operacional da Apex-Brasil;
- XII. decidir, “ad referendum” da Diretoria Executiva, quando o recomende a urgência, sobre matérias da competência do plenário e delegar suas atribuições, se conveniente para os resultados dos trabalhos da Apex-Brasil.

Diretoria de Negócios e Diretoria de Gestão e Planejamento: Responsáveis pelas seguintes atribuições:

- I. planejar, executar, controlar e ajustar as ações de sua área funcional de supervisão;
- II. propor ao Presidente da Apex-Brasil a designação de gerentes e chefes de sua área funcional de supervisão;
- III. submeter à apreciação da Diretoria Executiva o seu Plano Anual de Trabalho e suas eventuais modificações;
- IV. apresentar à Diretoria Executiva o Relatório Anual da sua área funcional de supervisão;
- V. participar da elaboração da proposta orçamentária e acompanhar sua execução físico-financeira;
- VI. participar da elaboração de normas de gestão;
- VII. apoiar as atividades de auditoria técnica, contábil e financeira em sua área funcional de supervisão;
- VIII. assinar, com o Diretor Presidente, ou com outro diretor, os documentos de que trata o Art. 16, inciso X e
- IX. delegar suas atribuições, se conveniente para os resultados dos trabalhos da sua área funcional de supervisão.

Consta do **Anexo I** deste relatório uma ilustração da estrutura organizacional da Apex-Brasil, levantada em 31/12/2010.

ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO DE GESTÃO

Em atenção ao disposto na Decisão Normativa TCU nº 107/2010, informa-se que não integram o presente relatório os seguintes itens e quadros, constantes dos Anexos da respectiva DN:

- **Item 2 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** - Informações sobre o planejamento e gestão orçamentária e financeira da UJ
 - ▶ **Quadro A.2.2 – Execução Física das Ações Realizadas pela UJ**
 - A Apex-Brasil não possui programas constantes da LOA e não detalha seus programas em nível de ações. Contudo, as metas e resultados alcançados nos programas da Agência constam do Quadro A.2.1.
 - ▶ **Quadro A.2.3 – Identificação das Unidades Orçamentárias**
 - A estrutura Organizacional da Apex-Brasil não está fragmentada em Unidades Orçamentárias
 - ▶ **Quadro A.2.4 - Programação de Despesas Correntes;**
 - A Apex-Brasil não possui créditos atribuídos pela LOA
 - ▶ **Quadro A.2.5 - Programação de Despesas Capital;**
 - A Apex-Brasil não possui créditos atribuídos pela LOA
 - ▶ **Quadro A.2.6 - Quadro Resumo da Programação de Despesas;**
 - A Apex-Brasil não possui créditos atribuídos pela LOA
 - ▶ **Quadro A.2.7 - Movimentação Orçamentária por Grupo de Despesa.**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil, tendo em vista que a mesma não possui estrutura fragmentada em unidades orçamentárias, como também não efetua tais movimentações.
 - ▶ **Quadro A.2.9 – Despesas Correntes por Grupo e Elemento de Despesa dos Créditos Originários da UJ;**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
 - ▶ **Quadro A.2.10 – Despesas de Capital por Grupo e Elemento de Despesa dos Créditos Originários da UJ;**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
 - ▶ **Quadro A.2.11 – Despesas por Modalidade de Contratação dos Créditos Recebidos por Movimentação;**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
 - ▶ **Quadro A.2.12 – Despesas Correntes por Grupo e Elemento de Despesa dos Créditos Recebidos por Movimentação;**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil, tendo em vista que a mesma não possui estrutura fragmentada em unidades orçamentárias, como também não efetua tais movimentações
 - ▶ **Quadro A.2.13 – Despesas de Capital por Grupo e Elemento de Despesa dos Créditos Recebidos por Movimentação;**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 3 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** - Informações sobre o reconhecimento de passivos por insuficiência de créditos ou recursos
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil

- **Item 4 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** - Informações sobre a movimentação e os saldos de Restos a Pagar de Exercícios Anteriores
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 5 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** - Informações sobre a Recursos Humanos
 - ▶ **Quadro A.5.4 - Composição do Quadro de Servidores Inativos - Situação Apurada em 31/12/2010**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
 - ▶ **Quadro A.5.5 - Composição do Quadro de Instituidores de Pensão - Situação Apurada em 31/12/2010**
 - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 7 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Declaração relativa a disponibilização de informações de contratos e convênios no SIASG e SICONV
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 11 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Gestão de Bens Imóveis de Uso Especial
 - ▶ **Quadro A.11.1 – Distribuição Espacial dos Bens Imóveis de Uso Especial de Propriedade da União**
 - A Apex-Brasil não possui imóveis da União sob sua responsabilidade
 - ▶ **Quadro A.11.3 – Discriminação dos Bens Imóveis de Propriedade da União sob responsabilidade da UJ**
 - A Apex-Brasil não possui imóveis da União sob sua responsabilidade
- **Item 13 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Informações sobre a utilização de cartões de pagamento do governo federal.
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 14 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Informações sobre Renúncia Tributária.
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 1 da Parte B do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Declaração do contador responsável pela UJ.
 - O item em referência não se aplica à natureza da Apex-Brasil
- **Item 2 da Parte B do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Demonstrações Contábeis previstas na Lei nº 4.320/64.
 - O item em referência não se aplica à da Apex-Brasil, vez que suas demonstrações são elaboradas sob a égide da Lei 6.404/1976
- **Item 4 da Parte B do Anexo II da DN-TCU nº 107/2010** – Informações sobre a composição acionária do capital social.
 - O item em referência não se aplica à natureza jurídica da Apex-Brasil

Conforme previsão contida na Lei nº 10.668/2003 e no Decreto Federal nº 4.584/2003, a Apex-Brasil é pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos, instituída sob a forma de Serviço Social Autônomo e, portanto, não integra quaisquer das esferas da Administração Pública Federal, seja direta ou indireta.

Dessa forma, embora a Apex-Brasil esteja eximida da obrigatoriedade de apresentação dos itens 3 a 15 da Parte A no Anexo II da DN-TCU nº 107/2010, por força das instruções de “Abrangência” contida na Portaria-TCU nº 277/2010, a Agência, quando aplicável à sua natureza, optou por apresentar os dados sugeridos naqueles itens, por entender que sejam de grande valia para que a sociedade possa ter conhecimento da transparência com que a Diretoria aplica os recursos administrados pela Agência.

Assim, informa-se que foram procedidas algumas adaptações em virtude das particularidades e natureza da Agência, ressaltadas junto aos respectivos quadros.

1. IDENTIFICAÇÃO DA UJ

Quadro A.1.1 - Identificação da UJ - Relatório de Gestão Individual

Poder e Órgão de vinculação			
Poder: Executivo			
Órgão de Vinculação: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior			Código SIORG: 003162
Identificação da Unidade Jurisdicionada			
Denominação completa: Agência de Promoção de Exportações do Brasil			
Denominação abreviada: Apex-Brasil			
Código SIORG: Não se aplica		Código LOA: Não se aplica	
Código SIAFI: Não se aplica			
Situação: Ativa			
Natureza Jurídica: Serviço Social Autônomo			
Principal Atividade: Atividades de Associações de direitos sociais			Código CNAE: 94.30-8
Telefones/Fax de contato:		(061) 3426-0202	(061) 3426-0203
(061) 3426-0250			
Endereço eletrônico: presidencia@apexbrasil.com.br ; ou auditoria@apexbrasil.com.br			
Página da Internet: www.apexbrasil.com.br			
Endereço Postal: SBN Quadra 02 – Lote 11, CEP 70.040-0202 – Brasília - DF			
Normas relacionadas à Unidade Jurisdicionada			
Normas de criação e alteração da Unidade Jurisdicionada			
MP nº 106, de 22/1/2003, Publ. D.O.U. em 23/1/2003; Decreto nº 4.584, de 5/2/2003, Publ. D.O.U em 6/2/2003; e Lei nº 10.668, de 14/5/2003, Publ. 15/5/2003			
Outras normas infralegais relacionadas à gestão e estrutura da Unidade Jurisdicionada			
Estatuto do Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil – APEX Brasil			
Manuais e publicações relacionadas às atividades da Unidade Jurisdicionada			
Não se aplica à UJ			
Unidades Gestoras e Gestões relacionadas à Unidade Jurisdicionada			
Unidades Gestoras relacionadas à Unidade Jurisdicionada			
Código SIAFI		Nome	
Não se aplica à natureza jurídica da UJ		Não se aplica à natureza jurídica da UJ	
Gestões relacionadas à Unidade Jurisdicionada			
Código SIAFI		Nome	
Não se aplica à natureza jurídica da UJ		Não se aplica à natureza jurídica da UJ	
Relacionamento entre Unidades Gestoras e Gestões			
Código SIAFI da Unidade Gestora		Código SIAFI da Gestão	
Não se aplica à natureza jurídica da UJ		Não se aplica à natureza jurídica da UJ	

2. PLANEJAMENTO E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA E FINANCEIRA

2.1 Responsabilidades institucionais da Agência

Nos termos do Decreto Federal nº 4.584/2003, compete a Apex-Brasil a execução de políticas de promoção de exportações, em cooperação com o Poder Público, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial, de serviços e tecnológica, com enfoque especial às atividades que favoreçam as empresas de pequeno porte e a geração de empregos.

Para cumprir com fidelidade as responsabilidades a si atribuídas, a Apex-Brasil delineou em seu mapa estratégico cinco objetivos dinâmicos: aumentar o número de empresas exportadoras; promover a internacionalização de empresas brasileiras; aumentar o valor exportado; aumentar exposição e imagem; e aumentar o investimento externo.

Em 2010, a Apex-Brasil superou a marca de 12,9 mil empresas atendidas, de 80 setores produtivos da economia brasileira, que por sua vez, exportam para mais de 200 mercados. Este resultado é ainda mais expressivo quando se recorda que ao final do ano de 2008 eram apenas 5.530 empresas atendidas, ou seja, um crescimento de 175,5% nos últimos dois anos.

Ao longo de 2010 foram realizados 940 eventos, que incluem a participação de empresas brasileiras em feiras internacionais, missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios no Brasil e no exterior, degustação de alimentos em redes de supermercados, além de ações de capacitação, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outros.

O esforço institucional da Apex-Brasil foi reconhecido e agraciado em 2010 com o recebimento do prêmio de **melhor agência de promoção comercial do mundo entre os países em desenvolvimento**. O prêmio **TPO Network Awards** foi concedido pelo **International Trade Centre (ITC)** – órgão vinculado à Organização Mundial do Comércio (OMC) e à Organização das Nações Unidas (ONU) –, responsável por promover a cooperação técnica em promoção comercial.

Para conceder o prêmio, o ITC avaliou ações inovadoras e de excelência no desenvolvimento de exportações. A Apex-Brasil conquistou o prêmio apresentando o Programa Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), que já capacitou 6 mil micro, pequenas e médias empresas para a exportação.

Em 2010, a Apex-Brasil conquistou ainda os seguintes prêmios como reconhecimento à efetividade das ações desenvolvidas:

- *Inovação no Marketing Best – FGV-EAESP*

A Agência recebeu o prêmio *Marketing Best 2010*, uma das principais premiações de *marketing* do Brasil, pelo projeto Fórmula Indy. A premiação homenageia as empresas que mais se destacam no planejamento e na execução das estratégias de *marketing* de seus produtos e serviços.

- *IDEA Brasil 2010 – Destaque de Exportação*

A Apex-Brasil conquistou, em 2010, o Prêmio Especial José Mindlin do IDEA Brasil, na categoria “Destaque de Exportação”, que reconhece o esforço da Agência em fomentar o *design* brasileiro no mercado externo.

Principal prêmio do *design* brasileiro, o IDEA Brasil credencia automaticamente os vencedores ao *International Design Excellence Awards* (IDEA), principal prêmio dos Estados Unidos da América no setor e um dos maiores do mundo, realizado sob a chancela da *Industrial Designers Society of America* (IDSA).

- *FIHAV 2010 – Pavilhão Brasileiro – Grande Prêmio de Publicidade e Comunicação Integrada*

Pela quarta vez consecutiva, o Pavilhão Brasileiro na FIHAV 2010 – concebido e organizado pela Apex-Brasil – recebeu o Grande Prêmio de Publicidade e Comunicação Integrada, outorgado pela Associação Cubana de Comunicadores Sociais.

2.2 Estratégia de atuação frente às responsabilidades institucionais

Formulação estratégica para atingir melhores resultados

A atuação da Apex-Brasil em 2010, em um cenário que confirmou a trajetória de retomada da economia brasileira aos patamares anteriores à crise financeira internacional, foi permeada pelo desafio de ampliar as exportações industriais em uma conjuntura de aquecimento da demanda interna e de incertezas no cenário internacional. Com o objetivo de atuar de forma cada vez mais orientada e baseada na formulação estratégica, a Apex-Brasil fortaleceu o seu trabalho de inteligência comercial e competitiva para buscar novos mercados, definiu novas linhas de atuação e implementou ações inovadoras e de forma integrada.

A Agência intensificou a produção de estudos e a utilização de informações sobre o mercado internacional, possibilitando a aplicação das estratégias mais adequadas, o melhor aproveitamento das oportunidades e o acompanhamento mais consistente dos movimentos globais. Além de aumentar a capilaridade dos serviços prestados, a partir das Unidades de Atendimento nos estados brasileiros, garantiu treinamento e apoio ao planejamento estratégico setorial das entidades parceiras.

Aprimorando o conhecimento sobre os diferentes mercados globais, a Agência esteve atenta aos movimentos dos mercados, da economia global e das culturas de negócios dos países, o que possibilitou a definição de ferramentas mais eficientes, a adoção de novas estratégias e a adequação de outras já utilizadas.

Da capacitação à internacionalização

Em 2010, a Apex-Brasil atuou de forma integrada, de modo a interferir em todo o processo de inserção das empresas brasileiras nos principais mercados, desde a capacitação das empresas brasileiras para a exportação, passando por plataformas diversificadas de promoção comercial, tradicionais e inovadoras, até a internacionalização das empresas nacionais, sempre sob a perspectiva de que esse trabalho exige a forte correlação entre inovação, planejamento e o efetivo estabelecimento no exterior.

Utilizando modernas metodologias para apoiar as empresas brasileiras no concorrido mercado global, o Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) atuou na capacitação de empresas com potencial de exportação, com o objetivo de incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas de micro, pequeno e médio porte, qualificando e ampliando os mercados das indústrias iniciantes em comércio exterior. Após participarem do processo de capacitação, as empresas passam a ter condições de se engajar nas ações de promoção comercial da Apex-Brasil.

Outra importante dimensão da estratégia foi o apoio à capacitação das empresas exportadoras no âmbito dos Projetos Setoriais Integrados (PSIs), iniciativas destinadas à promoção das exportações de setores econômicos brasileiros, desenvolvidos por meio de parceria entre a Agência e entidades setoriais.

A Apex-Brasil atuou fortemente no incentivo ao investimento em imagem e em *branding* dos setores e às iniciativas destinadas a planejar estrategicamente a sua internacionalização.

Inovadoras plataformas de negócios foram consolidadas, como o Projeto Fórmula Indy e o Projeto Carnaval, para uma atuação mais arrojada nos casos em que as ações de promoção tradicionais não são suficientes para alcançar o público desejado.

Mais setores produtivos e eventos apoiados

O plano de ação da Apex para 2010 também definiu como metas o aumento do número de setores atendidos e de eventos internacionais realizados. Em 2010, a Apex-Brasil apoiou 80 setores produtivos, superando os 74 atendidos no ano anterior e se aproximando da totalidade dos 95 setores que compõem a economia brasileira.

Os eventos somaram 940 no ano e resultaram em uma significativa interação entre as empresas brasileiras e os compradores estrangeiros. A estratégia foi intensificar a participação em eventos mais focados nos mercados-alvo, tais como Projeto Vendedor, Projeto Comprador e Missões Comerciais.

Atendimento no Brasil e nos principais mercados globais

Em 2010, a Agência investiu no auxílio às empresas brasileiras nos principais mercados globais por meio do aprimoramento do atendimento oferecido pelos Centros de Negócios (CNs) já existentes e da instalação de um novo CN na Europa Ocidental (Bruxelas) e início dos procedimentos para instalação de um CN na África (Luanda).

Junto às operações do CN de Bruxelas (*Brazilian Business Affairs - BBA*), foi firmada uma parceria de cooperação com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) que tem a função de acompanhar as tendências e deliberações da União Européia que possam afetar as exportações brasileiras.

Os demais CNs estão localizados na Ásia (Pequim), Oriente Médio (Dubai), América do Norte (Miami), América Latina e Caribe (Havana), e Leste Europeu (Moscou e Varsóvia).

Para buscar uma atuação mais próxima dos empresários nos diversos estados do país, foram aperfeiçoados o atendimento e os serviços oferecidos pelas 10 Unidades de Atendimento da Apex-Brasil que operam em cooperação com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e com as Federações das Indústrias de Amazonas, Ceará, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo.

Cooperação internacional e liderança regional

Com a estratégia de fortalecer a posição de liderança regional do Brasil no cenário de atração de investimentos e de promoção comercial, a Apex-Brasil seguiu em 2010 à frente de várias ações de articulação para o diálogo empresarial internacional e de cooperação com organizações congêneres de diversos países do mundo. A reeleição da Agência para presidir a *World Association of Investment Promotion Agencies - WAIPA* (Associação Mundial das Agências de Promoção de Investimentos) sintetiza, sem porém limitar, os resultados desses esforços, que se complementam com a coordenação de diversos fóruns internacionais importantes.

Atração de investimentos produtivos

Os esforços para a atração de investimentos estrangeiros para o país foram focados na identificação de oportunidades de negócios e na atração e expansão do Investimento Estrangeiro Direto (IED) que seja estratégico para o Brasil – com alto valor agregado e potencial para a geração de empregos, o aumento das exportações e o desenvolvimento tecnológico – e que também contribua com os objetivos da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e da Política de Ciência, Tecnologia e Inovação do Governo Federal. Outra vertente foi consolidar um sistema nacional, integrando e treinando os Estados brasileiros na atração de investimentos.

Desenvolvimento econômico, social e ambiental: sustentabilidade como diferencial competitivo

Foi introduzida no plano de ação da Agência a meta de estimular as empresas brasileiras a investirem continuamente em planejamento e no valor agregado dos produtos nacionais. Inovação e sustentabilidade são ícones que deverão ser cada vez mais potencializados na apresentação dos produtos e serviços brasileiros, considerando que a sustentabilidade, atualmente, é um diferencial competitivo do Brasil e contribui para a construção da imagem do país e dos seus setores produtivos.

Avaliação e monitoramento das ações para melhores resultados

Com o objetivo de aprimorar continuamente a avaliação do nível de sua gestão e dos seus processos organizacionais, a Apex-Brasil adotou, ao longo de 2010, modernas metodologias de acompanhamento, que contribuíram de forma importante para seus melhores resultados.

2.3 Programas de Governo sob a responsabilidade da Agência

Os respectivos quadros constantes do item 2 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010 não se aplicam na íntegra à natureza jurídica da Apex-Brasil.

A Apex-Brasil possui dois programas, sendo divididos em um finalístico (Promoção das Exportações e Investimentos) e outro de apoio administrativo e logístico às atividades fim. Tendo em vista que o Programa de Apoio Administrativo e Logístico não possui resultados finalísticos, mas sim de apoio administrativo, a mensuração de seus resultados consubstanciam-se no atendimento das demandas de rotinas administrativas e organizacionais da Apex-Brasil. Por esta razão, tal programa não apresenta metas próprias, mas toma emprestado os mesmos indicadores institucionais fixados para a Apex-Brasil.

Isto posto, produziu-se o seguinte quadro adaptado.

Quadro A.2.1 - Demonstrativo da Execução por Programa de Governo

Identificação do Programa de Governo	
Denominação: Coordenação e Manutenção das Atividades Administrativas da Apex-Brasil	
Tipo do Programa: Apoio administrativo e logístico.	
Objetivo Geral: Proporcionar estrutura física, financeira e de pessoas adequada e capacitada aos objetivos estratégicos da Apex-Brasil.	
Gerente: Jackson Silvano De Toni	
Informações orçamentárias e financeiras do Programa	
Em R\$ 1,00	
ORÇAMENTO	VALORES REALIZADOS
24.710.233,79	30.593.491,45

Identificação do Programa de Governo	
Denominação: Promoção das Exportações e Investimentos	
Tipo do Programa: Finalístico.	
Objetivo Geral: Promover produtos e serviços brasileiros no exterior e investimentos.	
Gerente: Sérgio Rodrigues Costa	
Informações orçamentárias e financeiras do Programa	
Em R\$ 1,00	
ORÇAMENTO	VALORES REALIZADOS
261.238.884,65	285.815.076,66

Informações sobre os resultados alcançados			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
1	Valor das Exportações	R\$ 13,2 BI	R\$ 32,5 BI
Fórmula de Cálculo do Índice			
Somatório dos valores totais de exportação de mercadorias de cada uma das empresas apoiadas por projeto finalístico da Apex-Brasil em determinado período			
Análise do Resultado Alcançado			
Este indicador visa acompanhar a evolução das exportações efetuadas pelas empresas apoiadas pela Apex-Brasil em seus projetos setoriais de promoção de exportações e também em projetos de autoria da Apex-Brasil.			
Em virtude da variação das empresas atendidas nos projetos, para manter a coerência nas análises comparativas, também é apurado o histórico fornecido pela SECEX.			
Para efeitos deste indicador, não foi considerada a exportação dos projetos de promoção de serviços, porque a natureza desse tipo de projeto exige a investigação e elaboração de uma sistemática específica para a coleta, tratamento, análise e geração das informações sobre exportação. Além disso, não há ainda um sistema de acompanhamento das exportações de serviços como existe para os bens. Assim, decidiu-se retirar esses valores até que seja possível garantir uma boa rastreabilidade dos dados.			
Na composição dos valores exportados deste período foram incluídos os resultados do projeto de promoção de exportações de micro e pequenas empresas por meio de Tradings.			
Em 2010, as empresas participantes dos projetos da APEX-Brasil exportaram US\$ 32.499.416.780,00. A meta deste indicador para todo o ano de 2010 foi de US\$ 13,2 bilhões, ou seja, o resultado foi 246,20% acima da meta estabelecida.			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
2	Setores e segmentos Atendidos	84 setores	80 setores
Fórmula de Cálculo do Índice			
Contagem dos setores/segmentos incluídos na carteira de projetos da Apex-Brasil em determinado período.			
Análise do Resultado Alcançado			
Este indicador mede o número de setores ou segmentos da economia apoiados pela Apex-Brasil com projetos em execução em 2010. Para cálculo deste indicador, foram consideradas as denominações de setor utilizadas pela SECEX (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) e SCS (Nomenclatura Brasileira de Serviços – NBS).			
Em 2010 foram apoiados 80 setores. A meta deste indicador para 2010 foi de 84 segmentos/setores atendidos.			
O espírito de atender um maior número de setores da economia está sendo efetivamente atingido tendo por base o conjunto de 95 setores, sendo 68 NCM e 27 NBS.			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
3	Eventos Realizados	612 eventos	940 eventos
Fórmula de Cálculo do Índice			
Somatório, detalhado por tipo de evento, da quantidade de eventos realizados pela Apex-Brasil em determinado período.			
Análise do Resultado Alcançado			
Este indicador mede o número de eventos de promoção comercial no exterior e no Brasil, custeados com recursos orçamentários e realizados pela Apex-Brasil de forma direta ou por parceiros. Os eventos incluem a participação em feiras no exterior, a realização de missões comerciais em outros países, a realização de rodadas de negócios internacionais no Brasil e no exterior, eventos de degustação de alimentos em redes de supermercados, entre outros tipos de ação de promoção comercial.			
No ano de 2010, a Agência realizou 940 eventos, superando em 153,59% a meta de 612 eventos previstos para o ano de 2010. A superação da meta se dá pela mudança de estratégia de atuação da agência substituindo a participação em grandes feiras por eventos menores, tais como, Projeto Vendedor, Comprador e Missões Comerciais, que são menores, porém mais focadas no mercado.			
Esta estratégia teve início em 2009 com a realização de 842 eventos, em 2010 chegamos a 940, um aumento de 11,64%			

Análise crítica

Para alcance de seus objetivos, a Apex-Brasil concentra seus esforços em seu programa finalístico com atuação nas seguintes áreas:

PROMOÇÃO COMERCIAL

Reforço no acesso aos mecanismos de promoção amplia resultados

A Agência mantém 80 Projetos Setoriais Integrados (PSIs) em parceria com entidades empresariais. A partir de uma grande diversidade de ações de promoção comercial, os PSIs desenvolvem soluções nas áreas de Informação, Qualificação para Exportação, Promoção Comercial, Posicionamento e Imagem e Apoio à Internacionalização para cada um dos segmentos, organizados em seis grandes complexos produtivos: Alimentos, Bebidas e Agronegócio; Casa e Construção Civil; Entretenimento e Serviços; Máquinas e Equipamentos; Moda; e Tecnologia e Saúde.

Em 2010, a Agência apoiou a participação de empresas brasileiras em 940 eventos no Brasil e no exterior. As ações beneficiaram mais de 13 mil empresas de 80 setores da economia brasileira, responsáveis por exportações que, de janeiro a outubro de 2010, atingiram o valor de US\$ 23,138 bilhões, equivalentes a 16,10% da pauta exportadora do país no período e a 22,44%, quando considerados apenas os produtos exportados pela indústria brasileira.

Apresentamos no Anexo II uma relação completa dos Projetos Setoriais Integrados

A empresa brasileira em contato direto com o comprador

Nesses projetos, as empresas brasileiras são colocadas em contato direto com compradores internacionais e estimuladas a fechar novos negócios. São organizadas missões comerciais a mercados-alvo pré-selecionados, rodadas de negócios com importantes importadores, pavilhões do Brasil nas principais feiras internacionais e visitas de importadores ao país. Os projetos também trabalham a imagem dos produtos e serviços no exterior ao trazer jornalistas e formadores de opinião estrangeiros para conhecer a estrutura produtiva brasileira. Na estratégia dos PSIs está também o apoio à capacitação e à formação das empresas exportadoras.

Avaliação dos impactos das ações

O contínuo investimento e a implantação de mecanismos de acompanhamento de desempenho mais constantes nos projetos setoriais permitiram a avaliação dos impactos dessas ações nas empresas e apontaram indicativos importantes para a revisão do planejamento e os ajustes de rota necessários com vistas a alcançar melhores resultados no novo cenário do comércio exterior.

Crescente exportação de serviços

A crescente relevância do setor de serviços para as exportações brasileiras, com ampliação superior à da média mundial, tem sido alvo de uma ação dirigida da Agência, que vem, ano a ano, incorporando novos segmentos em seus projetos, como arquitetura, engenharia, publicidade e propaganda, design e tecnologia da informação.

Desenvolvimento de metodologias

Em 2010, a Apex-Brasil desenvolveu metodologias e instrumentos para serem aplicados nos Projetos Setoriais Integrados (PSIs), visando a ampliar os resultados obtidos. Dentre eles, planejamento estratégico setorial, gestão de marca setorial (*branding*), estratégia de marketing digital, priorização de mercados-alvo por meio da Inteligência Comercial e Competitiva, gestão do conhecimento em promoção de exportação, estratégia de relacionamento com clientes, gestão *on line* dos projetos e sistema de *Business Intelligence* para as entidades parceiras.

Workshops de treinamento

Ao longo do ano, foram treinados mais de 300 profissionais das entidades parceiras nos temas de Estratégia, Comunicação, Promoção de Negócios, Gestão de Projetos e Inteligência Comercial.

MERCADOS REGIONAIS

Internacionalização

Em 2010, a Agência investiu no aprimoramento do atendimento oferecido pelos Centros de Negócios, que são plataformas destinadas a auxiliar as empresas brasileiras nos principais mercados globais.

Foram 1.051 empresas atendidas, de acordo com suas necessidades e as peculiaridades de cada mercado, nos Centros de Negócios da Apex-Brasil, estrategicamente localizados em Pequim (China), Dubai (Emirados Árabes Unidos), Miami (Estados Unidos), Havana (Cuba), Bruxelas (Bélgica), Varsóvia (Polônia), Moscou (Rússia) e Luanda (Angola), cujos procedimentos para instalação tiveram início em 2010.

Oferta de serviços de inteligência comercial, *branding*, identificação de oportunidades e informações sobre compradores, distribuidores e empresas capazes de estabelecer alianças estratégicas, além do apoio a tradicionais eventos e rodadas de negócios e à efetiva instalação local das empresas estão entre as ações que resultaram no aumento das exportações das empresas e na expansão de suas bases no exterior.

Posicionamento e Imagem

Fortalecendo a Marca Brasil

Com o objetivo de melhorar o posicionamento de produtos e serviços brasileiros no exterior, facilitar o acesso das empresas brasileiras aos mercados internacionais e prospectar oportunidades de negócios de exportação, a Apex-Brasil realiza o trabalho de imagem e acesso a mercados.

Para promover a sinergia entre os setores e buscar o seu melhor posicionamento no cenário internacional, os projetos estão classificados em cinco grupos de complexos produtivos: Brasil Tecnológico, Brasil Fashion, Talento Brasil, Brasil Casa Design e Sabores do Brasil

As ações são organizadas dirigidas a grupos de mercados: América Latina e Caribe; América do Norte; Europa; África e Oriente Médio; Ásia e Oceania

As missões, em conjunto com o MDIC, têm contribuído de forma importante para promover o aumento do comércio e dos investimentos e para diversificar as exportações brasileiras para mercados não-tradicionais, em especial aqueles emergentes e com crescimento econômico acelerado.

Em 2010, a Apex-Brasil promoveu a participação de empresários brasileiros em 15 eventos, entre feiras multissetoriais e missões comerciais.

Principais eventos em 2010

Casa Brasil - África do Sul - Copa do Mundo 2010

Evento atraiu mais de 20 mil visitantes de 90 nacionalidades, promovendo a imagem do Brasil e de setores produtivos brasileiros, também com a presença das 12 cidades brasileiras que sediarão a Copa do Mundo de 2014.

Projeto Imagem

Organizado em parceria com a Secretaria de Comunicação da Presidência da República, em 2010, o Projeto trouxe ao Brasil 35 jornalistas e formadores de opinião estrangeiros que realizaram agendas em áreas como indústria, economia, meio ambiente, tecnologia no processo eleitoral, pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I), energia, agronegócios, Censo 2010, entre outras.

Feiras Multissetoriais

Em 2010, as empresas brasileiras apoiadas pela Apex-Brasil fecharam negócios nas principais feiras multissetoriais do mundo:

Expocomer - Panamá

Na feira de caráter multissetorial, realizada de 3 a 6 de março, 34 empresas brasileiras negociaram com compradores de mais de 20 países.

FILDA - Angola

De 20 a 25 de julho, 40 empresas estiveram na Feira Internacional de Luanda (FILDA), em Angola.

FIHAV - Cuba

27 empresas brasileiras participam da Feira Internacional de Havana (FIHAV), de 1 a 6 de novembro, em Cuba.

SIAL - França

O *Salon International de l'Alimentation* (SIAL), maior feira de alimentos do mundo, realizada em Paris, França, de 17 a 21 de outubro, teve a presença de 116 empresas brasileiras de 15 setores (café, carne bovina, de frango e suína, biscoitos e massas,

chocolates, balas e confeitos, lácteos, frutas, sucos, castanhas e temperos, vinhos, cachaça e frutas exóticas da Amazônia).

Big 5 – Emirados Árabes

A *Big 5*, maior feira de construção civil do Oriente Médio propiciou negócios entre 18 representantes da indústria brasileira e empresários da região. A *Big 5* aconteceu de 22 a 25 de novembro, em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos.

Missões Comerciais

Em 2010, foram realizadas sete missões empresariais em parceria com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC):

A Missão a Peru e Colômbia foi a primeira, realizada de 22 a 25 de março, com a participação de 43 empresas brasileiras e rodadas de negócios para os segmentos de casa e construção civil, eletroeletrônicos, eletrodomésticos, máquinas e equipamentos, químicos, saúde e veículos.

A Missão a Egito, Irã e Líbano, realizada de 12 a 16 de abril, teve a participação de mais de 80 executivos dos setores de casa e construção civil, alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos, veículos e autopeças, equipamentos médicos, energia.

A Missão ao Chile, realizada de 9 a 11 de agosto, teve a presença de 36 representantes das indústrias de artigos de plástico e vidro, eletroeletrônicos, energia, equipamentos e maquinaria industrial, equipamentos e artigos médicos, estruturas metálicas, iluminação, materiais de construção, medicamentos, insumos e produtos farmacêuticos, móveis e artigos para casa e escritório, tecnologia e telecomunicações.

A Missão ao Canadá, realizada de 22 a 24 de setembro, promoveu 210 encontros entre empresários brasileiros e canadenses. Participaram 28 empresas brasileiras dos setores de casa e construção, alimentos e bebidas, saúde, moda e tecnologia da informação.

A Missão ao Sudeste Asiático visitou Indonésia e Malásia, de 18 a 21 de outubro, com a participação de 10 empresas brasileiras dos setores de casa e construção, alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos e moda, e 150 compradores dos dois países.

A Missão a África do Sul e Angola aconteceu de 29 de novembro a 01 de dezembro, com a participação de 25 empresas dos setores de alimentos e bebidas, casa e construção, máquinas e equipamentos industriais, máquinas agrícolas, e serviços. Durante a Missão, houve o lançamento do Centro de Negócios da Apex-Brasil em Luanda, o oitavo escritório da Agência no exterior e o primeiro na África.

A Missão ao Oriente Médio visitou Kuwait, Catar, Arábia Saudita, Síria e Emirados Árabes Unidos, entre os dias 28 de novembro e 6 de dezembro de 2010. A Missão teve a presença de 42 empresas dos setores de casa e construção e de alimentos e bebidas. Outros 25 representantes de empresas e instituições participaram de seminários de atração de investimentos.

PROJETOS ESPECIAIS

Ações inovadoras

Inovadoras plataformas de relacionamento e negócios desenvolvidas pela Apex-Brasil abriram novas oportunidades para as empresas brasileiras com significativos resultados de negócios.

Projeto Tradings do Brasil

Em 2010, foram organizadas ações internacionais de promoção de negócios com a participação de 130 tradings e comerciais exportadoras, representando 1.194 indústrias brasileiras, que realizaram negócios com 220 compradores estrangeiros. Envolvendo pequenas e médias empresas e compradores internacionais, a meta do Projeto *Tradings* do Brasil é reunir mecanismos que auxiliem o setor para uma atuação mais organizada e eficaz.

O Projeto foi idealizado considerando a ação facilitadora das *tradings* e comerciais exportadoras na aproximação entre fabricantes brasileiros e importadores de vários países. No Brasil, 29% das empresas exportadoras são *tradings* e comerciais exportadoras, responsáveis por aproximadamente 10% do valor total de exportações do país.

Principais eventos

- Brasil Trade Oriente Médio – Projeto Vendedor com 148 compradores árabes e 14 tradings representando 194 indústrias (Dubai, maio de 2010)
- Brasil Trade África – Projeto Comprador com 19 importadores africanos e 60 tradings representando 600 indústrias (São Paulo, abril de 2010)
- Brasil Trade Ásia – Projeto Vendedor com 35 compradores asiáticos e 16 tradings representando 160 indústrias (Cingapura, setembro de 2010)
- Dez rodadas de negócios setoriais entre tradings, comerciais exportadoras e indústrias nos setores de frutas, orgânicos, produtos étnicos, mel, produtos cerâmicos, alimentos processados, autopeças, móveis, vestuário e equipamentos eletroeletrônicos

O Diretório de *Tradings* conta atualmente com 667 empresas, que exportaram US\$ 4,14 bilhões para 174 países em 2009. Trata-se de um banco de dados de tradings e comerciais exportadoras, cadastradas conforme seu perfil de produtos, países de destino, faixa de valores e localização geográfica, com acesso gratuito pela Internet.

Projeto Fórmula Indy

Em 2010, 140 empresas brasileiras, 302 estrangeiras e 22 entidades setoriais participaram de ações promocionais realizadas nas corridas da Indy.

Os setores que fecharam negócios a partir do Projeto Fórmula Indy em 2010 foram: Máquinas e Equipamentos, Tecnologia da Informação e Saúde, Alimentos e Bebidas, Casa e Construção Civil, Entretenimento e Serviços e Moda.

O Projeto Fórmula Indy é uma inovadora plataforma de negócios para facilitar a entrada de bens e de serviços brasileiros em regiões do mercado norte-americano onde as ações de promoção tradicionais, como feiras e congressos, não alcançam todos os segmentos compradores desejados ou são insuficientes para atingir maciçamente o público norte-americano, especialmente o regional.

O Projeto inclui ações de promoção comercial específicas junto a um mercado estratégico para a economia brasileira, com rodadas de negócios, a divulgação de produtos nacionais durante as corridas nos Estados Unidos, Japão, Canadá e Brasil, inserções publicitárias em rádios e emissoras de TV, degustações e um amplo trabalho de marketing em torno da Marca Brasil.

Como parte do Projeto, o etanol que abastece todos os carros da corrida é produzido no Brasil a partir da cana-de-açúcar, reafirmando o Brasil como detentor de tecnologia no segmento de energia limpa e renovável.

Projeto Carnaval

Em 2010, as rodadas de negócios realizadas pela Apex-Brasil e pelas 21 entidades parceiras participantes do Projeto Carnaval atraíram mais de 200 convidados internacionais, entre eles empresários, jornalistas e formadores de opinião de 25 países.

O Projeto Carnaval capitaliza a grande visibilidade do carnaval brasileiro no mundo para atrair compradores e investidores estrangeiros. Realizada em parceria com entidades empresariais de diversos setores, e também com parceria da Embratur, essa ação intensifica o relacionamento entre empresários brasileiros e compradores internacionais, incrementando o ambiente de negócios durante o período do Carnaval.

Os visitantes participam de agendas nos dias que antecedem e sucedem o Carnaval, com visitas a fábricas e eventos de promoção comercial que incluem rodadas de negócios, palestras, entre outras ações organizadas por setores diversos em várias cidades brasileiras. A agenda de negócios inclui assistir ao desfile das escolas de samba no Rio de Janeiro em uma das noites de apresentação do Grupo Especial, num reforço de imagem à tecnologia e à criatividade apresentadas, bem como ênfase para os negócios movimentados em torno do evento.

Expo Xangai 2010

A Apex-Brasil coordenou a participação brasileira na Exposição Universal mais visitada da história, a Expo Xangai 2010, que contou com um público de 73,08 milhões de pessoas.

O Pavilhão do Brasil recebeu 2,6 milhões de visitantes. Foram 119 espetáculos culturais com público superior a 33 mil pessoas e 1.574 participantes na agenda de negócios organizada no Pavilhão do Brasil. Além disso, estiveram presentes mais de 300 representantes de 20 estados e municípios brasileiros e 780 participantes em cinco fóruns temáticos.

Em 2009, a Apex-Brasil recebeu do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior a missão de coordenar a participação do Brasil na Expo Xangai 2010. Foi levada em conta a experiência da Agência em organizar eventos

internacionais e a decisão estratégica do governo brasileiro de que a Feira Universal, além de mostrar o país, teria a função de ser uma plataforma de negócios para impulsionar as relações comerciais entre Brasil e China.

O país asiático é hoje o principal parceiro comercial do Brasil e tem prevista, para os próximos dez anos, uma grande expansão de consumo, dado o crescimento econômico contínuo, o tamanho e o dinamismo de seu mercado.

ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS

Atração de Investimento Estrangeiro Direto (IED)

O fluxo de IED para o Brasil mais do que duplicou nos últimos cinco anos, e o bom desempenho do país diante da crise consolidou sua posição de liderança econômica na América Latina. Em 2010, o país recebeu o recorde de US\$ 48,5 bilhões em IED, superando o fluxo de US\$ 25 bilhões em 2009 - ano em que o mundo sofreu de forma mais aguda os efeitos da crise internacional – e também ultrapassando o total recebido em 2008, que foi de US\$ 45 bilhões.

Em 2010, a Apex-Brasil atuou diretamente no apoio a diversos investimentos no país, como a instalação do novo centro de pesquisa da IBM; da quinta planta de pesquisa e desenvolvimento da *General Electric* (GE) no mundo; da nova fábrica da *Research In Motion* (RIM), que produz os telefones inteligentes *Blackberry*; e do Centro Global de Desenvolvimento de Tecnologia da Informação (TI) de Excelência da HCL Technologies:

- 288 atendimentos a empresas, sendo 164 qualificados como investimentos em potencial. Tipos: 66% *greenfield*, 12% *joint ventures* e 27% outros.
- Países de origem dos investidores: EUA (28%), Brasil (14%), Reino Unido (9%), Espanha (5%), China (4%), Itália (5%), Índia (5%), China (4%) e outros (35%).
- Principais setores: produtos de informática, eletrônica e ótica (14%); consultoria empresarial (8%); máquinas e materiais elétricos (6%); serviços de tecnologia da informação (6%); máquinas e equipamentos para prospecção e extração de petróleo (5%); máquinas e equipamentos em geral (5%); petróleo e gás (4%); derivados de petróleo e biocombustíveis (4%).

Esforços para atração de investimentos reforçam o país como destino seguro

Na coordenação dos esforços de atração de investimentos estrangeiros para o país, a Agência desenvolveu ações e projetos especiais focando na identificação de oportunidades de negócios e na promoção de eventos estratégicos, além de dar apoio ao investidor estrangeiro durante todo o processo no Brasil.

A missão é atrair e expandir o IED que seja estratégico para o Brasil, com alto valor agregado na geração de empregos e no aumento das exportações e das oportunidades para os cidadãos brasileiros. O foco da área definido para o período de 2009-2012 é atrair investimentos que também contribuam com os objetivos da Política de

Desenvolvimento Produtivo (PDP) e da Política de Ciência, Tecnologia e Inovação do Governo Federal.

Programa Nacional de Atração de Investimento Estrangeiro Direto

O Programa em curso, em parceria com o Banco Mundial, visa estruturar um sistema integrado e treinar os estados brasileiros para a atração de investimentos - IED, conciliando os interesses dos investidores às necessidades específicas de cada região.

Promoção de oportunidades de investimentos

Em 2010, a Apex-Brasil desenvolveu, em parceria com a indústria brasileira, 21 seminários, 16 rodadas de negócios e uma missão ministerial com o objetivo de promover oportunidades setoriais de investimentos.

Países: Alemanha, Arábia Saudita, Brasil, Catar, China, Cingapura, Emirados Árabes Unidos, Espanha, Estados Unidos, Inglaterra, Kuwait, Noruega, Portugal e Síria

Setores: Petróleo e gás; semicondutores e displays; investimentos imobiliários e turismo; *venture capital* e *private equity*; inovação tecnológica; Copa do Mundo e Olimpíadas; infraestrutura e agronegócio.

INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA

Inteligência e apoio técnico qualificado na base da estratégia

A atuação da Apex-Brasil é baseada em um trabalho de inteligência comercial e competitiva que orienta suas estratégias e as empresas brasileiras sobre o ingresso em mercados internacionais.

Em 2010, foram realizados 62 estudos que abrangem desde o perfil exportador dos Estados brasileiros, até a definição dos mercados com maior potencial para a exportação de setores nacionais.

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil também apoiou o MDIC em suas missões empresariais e no estabelecimento de metas de exportação para a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

Estudos

São feitos anualmente dois tipos de estudos sobre países para identificar oportunidades de negócios para os produtos e serviços nacionais.

O Perfil-País traz o panorama socioeconômico, político e comercial dos países analisados, além das oportunidades locais de negócios para os empresários brasileiros.

O Estudo de Oportunidade analisa os setores com potencial de exportação para os produtos e serviços brasileiros.

São desenvolvidos, ainda, Estudos sobre Exportações Setoriais, voltados a subsidiar eventos específicos, como feiras multissetoriais, e Estudos sobre Exportações Estaduais, que traçam o perfil da pauta exportadora de Estados brasileiros, apontando os mercados internacionais com melhores oportunidades para as empresas venderem seus produtos e serviços.

Informativos

O *Boletim Conjuntura e Estratégia* é resultado de análises sobre os mais recentes temas acerca do comércio exterior que podem afetar diretamente as exportações brasileiras. Cada edição aborda um assunto específico, apresentando dados, fatos e tendências do cenário comercial externo e sugerindo estratégias para enfrentar os desafios da conjuntura nacional e internacional.

O *Boletim da Indústria e do Comércio Exterior* tem por objetivo prover o mercado de informações que relacionam o desempenho da indústria brasileira aos movimentos do comércio exterior.

O Boletim de *Barreiras e Negociações Comerciais* aborda as barreiras tarifárias e não-tarifárias e negociações entre países que possam ter impacto nas exportações brasileiras.

Capacitação em Inteligência Comercial

Durante o ano de 2010, 19 entidades foram capacitadas pela Apex-Brasil, com metodologia desenvolvida pela própria Agência, para estimular a aplicação mais intensa de soluções de inteligência comercial, considerando que a atual conjuntura mundial exigiu das empresas a readequação de suas estratégias e critérios de atuação no mercado internacional. A metodologia dos Estudos para Definição de Mercados-Alvo combina dados quantitativos e informações qualitativas para auxiliar as entidades parceiras a definir seus mercados-alvo.

CAPACITAÇÃO

PEIEX - Capacitação das empresas brasileiras é passaporte para ingressar no comércio exterior

O Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) atua na capacitação de empresas com potencial de exportação e tem o objetivo de incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas de micro, pequeno e médio porte, qualificando e ampliando os mercados das indústrias iniciantes em comércio exterior.

O PEIEX conta com 27 núcleos operacionais em 10 estados (Alagoas, Bahia, Ceará, Goiás, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, São Paulo e Sergipe), que capacitaram, até 2010, 6 mil empresas.

Realizado em convênio com universidades e centros tecnológicos, o Projeto envolve mais de 260 profissionais especializados nas áreas de administração estratégica, vendas

e marketing, capital humano, finanças e custos, produto e manufatura e comércio exterior, que prestam assistência às empresas, diagnosticando problemas técnicos e gerenciais e propondo soluções.

Após participarem do processo de capacitação, as empresas passam a ter condições de se engajar nas ações de promoção comercial da Apex-Brasil.

Capacitação nos Projetos Setoriais Integrados (PSIs)

Outra importante dimensão da estratégia da Apex-Brasil é o apoio à capacitação e à formação das empresas exportadoras no âmbito dos Projetos Setoriais Integrados (PSIs).

Em 2010, foi realizado o treinamento de mais de 300 profissionais das entidades parceiras nos temas de estratégia, comunicação, promoção de negócios, gestão de projetos e inteligência comercial, por meio de workshops temáticos.

O site <http://wiki.apexbrasil.com.br> é um instrumento que está sendo usado pelos parceiros da Apex-Brasil para acompanhar a aplicação das soluções propostas aos Projetos Setoriais Integrados, discutir melhores práticas e promover a troca de experiências.

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

Articulação com organismos mundiais e cooperação para o diálogo empresarial internacional

Em 2010, a Apex-Brasil participou de 41 ações visando à cooperação internacional e está à frente de várias ações de articulação para o diálogo empresarial internacional ao coordenar importantes fóruns de lideranças empresariais, como o Fórum de CEOs Brasil-EUA, o Fórum Estratégico Empresarial Brasil-México (FEE) e o Comitê Econômico e de Comércio Conjunto Brasil-Reino Unido (JETCO). A Agência também é responsável pela organização de eventos, como o Encontro Empresarial para a Cooperação Econômica e Comercial entre China e Países de Língua Portuguesa (CPLP), e acompanha mecanismos de monitoramento de comércio bilateral com países como França, Alemanha, Argentina, Irã, República Tcheca, Chile, Colômbia, entre outros.

No âmbito da Associação Mundial das Agências de Promoção de Investimentos (WAIPA) e da Rede Ibero-Americana de Organizações de Promoção de Comércio Exterior (REDIBERO) — ambas presididas pela Apex-Brasil, a Agência trabalha na articulação e cooperação com organizações congêneres de diversos países e na organização de eventos de integração e promoção de imagem regional. Com essa atuação, vem construindo um perfil de liderança e fortalecendo a posição do Brasil no cenário de atração de investimentos e de promoção comercial.

Principais eventos

Encontro entre China e Países de Língua Portuguesa

A Apex-Brasil organiza anualmente o Encontro Empresarial para a Cooperação Econômica e Comercial entre China e Países de Língua Portuguesa (CPLP). Em junho ocorreu em Lisboa, Portugal, a sexta edição do encontro, reunindo cerca de 500 participantes das delegações de Angola, Brasil, Portugal, China, Macau, Moçambique e Timor Leste. Na pauta, estavam parcerias entre a China e o mundo lusófono em projetos de energia, mineração, infraestrutura e logística.

Mecanismos Bilaterais de Comércio

Ao longo de 2010, foram 16 reuniões de monitoramento bilateral de comércio, envolvendo países como Alemanha, Argentina, Chile, Colômbia, Estados Unidos, França, Irã, Índia, Paraguai, República Tcheca e Ucrânia.

Conferência de São Paulo 2010

A Apex-Brasil foi anfitriã da Conferência de São Paulo, um dos eventos regionais do Conselho das Américas – principal organização empresarial dos Estados Unidos, formada por grandes corporações internacionais com interesse em uma maior cooperação e integração com o continente americano. A Conferência foi realizada no dia 18 de maio, em São Paulo, e reuniu cerca de 250 empresários e executivos de países da região para debater o tema “O Brasil é o futuro”. Os painéis da abordaram temas como energia, tecnologia e inovação, perspectivas econômicas globais, e financiamento para o desenvolvimento econômico e social.

Missão do Comitê de Abastecimento do Conselho de Mineração do Chile

A Apex-Brasil organizou uma agenda de reuniões do comitê chileno com os principais fornecedores brasileiros de máquinas, equipamentos e serviços para mineração. O evento ocorreu em São Paulo, nos dias 30 de novembro a 2 de dezembro de 2010.

Cooperação Técnica

Em agosto de 2010, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Apex-Brasil assinaram o convênio que estabelece o Programa de Cooperação Técnica “Estratégia Regional de Manejo e o Comércio de Produtos Químicos”. A iniciativa visa a desenvolver e adotar uma estratégia comum entre Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile frente aos desafios atuais para o comércio de produtos químicos, com foco na sustentabilidade das exportações do setor.

Acordos de Cooperação

A Apex-Brasil mantém cerca de 50 memorandos de entendimento com agências de promoção de diferentes países, que contemplam atividades de cooperação institucional como troca de informações e experiências, diálogo para identificação de oportunidades que beneficiem ambos os países, e desenvolvimento de ações promocionais conjuntas. No decorrer de 2010, foram assinados três novos acordos de cooperação com as agências do Irã, da Espanha e da Eslovênia.

Missão da Apex-Brasil à Eslovênia

Realizada pela Apex-Brasil, nos dias 3 a 5 de fevereiro, com o apoio da Embaixada do Brasil em Liubliana, a missão buscou promover interesses brasileiros na Europa do Leste e conhecer as alternativas logísticas para a distribuição de produtos na região.

Cooperação técnica internacional: projeto de capacitação com o ITC

Em parceria com o *International Trade Centre* (ITC), a Apex-Brasil desenvolve um amplo programa de treinamento em metodologia de análise de mercados, promoção de comércio, gestão empresarial para exportação e suporte a negócios, para qualificar suas equipes técnicas e também parceiros dos setores público e privado. Dando continuidade ao trabalho iniciado em 2009, foram realizados, em 2010, três treinamentos, com a participação de mais de 150 pessoas, nos temas metodologia de análise de mercados e consultoria em gestão empresarial voltada para a exportação.

Também em 2010, o ITC escolheu a Apex-Brasil para ser sua parceira no desenvolvimento de uma metodologia inovadora de avaliação de impactos das ações de apoio a empresas no âmbito de promoção comercial e internacionalização. O processo permitirá mensurar com precisão os resultados das iniciativas adotadas por instituições que trabalham com o tema. Além de consolidar esse novo método, a Apex-Brasil será a primeira agência do mundo a utilizá-lo.

LIDERANÇA REGIONAL

A Apex-Brasil coordena importantes fóruns empresariais e organismos internacionais, construindo um perfil de liderança e referência regional e fortalecendo a posição do Brasil no cenário de promoção comercial e atração de investimentos produtivos.

WAIPA – World Association of Investment Promotion Agencies

Em 2010, a Apex-Brasil foi reeleita para presidir a Associação Mundial das Agências de Promoção de Investimentos (WAIPA), que reúne 244 agências de 162 países. A Conferência Anual da WAIPA foi realizada em Buenos Aires, Argentina, em maio, quando cerca de 100 representantes de países de todo o mundo se reuniram para discutir melhores práticas de atração de investimentos. Foram realizadas também duas conferências regionais, no Oriente Médio e na África, com o objetivo de compartilhar experiências e discutir estratégias comuns de atração de investimentos, considerando a conjuntura econômica global.

REDIBERO – Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior

Desde 2009, a Apex-Brasil preside a Rede Ibero-Americana de Organizações de Promoção de Comércio Exterior (REDIBERO), que representa 20 países da América Latina e Caribe, mais Portugal e Espanha. Em 2010, a REDIBERO iniciou a implantação do Projeto Bens Públicos Regionais – estratégia regional para promoção de exportações e atração de investimentos. O projeto, apoiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), beneficiará, durante dois anos, 18 países da América Latina, com ações que visam a fortalecer a imagem da região, a fortalecer as cadeias produtivas regionais e a estimular a exportação conjunta de serviços.

Fóruns Internacionais

A Apex-Brasil coordena importantes fóruns empresariais mundiais, como o Fórum de CEOs Brasil-EUA, o Fórum Empresarial Brasil-México, o Comitê Econômico e de Comércio Conjunto Brasil-Reino Unido (JETCO) e o Fórum Brasil-Índia.

2.4 Despesas por Modalidade de Contratação

O quadro A.2.8 constantes do item 2 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível efetuar a seguinte adaptação.

Quadro A.2.8 - Despesas por modalidade de contratação dos créditos Originários da UJ

Modalidade de Contratação	Valores Contratados	
	Exercícios	
	2009	2010
Licitação		
Convite	1.445,52	-
Tomada de Preços	-	-
Concorrência	19.747.000,00	700.861,20
Pregão	7.821.770,92	13.042.920,40
Concurso	-	-
Consulta	-	-
Contratações Diretas		
Dispensa	10.579.368,79	515.478,56
Inexigibilidade	31.353,83	-

3. INFORMAÇÕES SOBRE RECURSOS HUMANOS

A despeito da Apex-Brasil não possuir qualquer servidor regido pela Lei 8.112/1990, e portanto não se enquadrar na “Abrangência” prevista na Portaria-TCU nº 277/2010, optou por apresentar suas informações sobre Recursos Humanos.

3.1 Composição de Recursos Humanos

O quadro A.5.1 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível compor a seguinte adaptação.

Quadro A.5.1 - Composição do Quadro de Recursos Humanos
 - Situação Apurada em 31/12/2010

Tipologias dos Cargos	Quadro em 31/12/2010	Ingressos em 2010	Egressos em 2010
Celetistas*	216	35	23
Terceirizados**	116	44	35
Total	332	79	58

* Inclui cargos efetivos, comissionados e requisitados

** Inclui estagiários e terceirizados

Fonte: Celetistas: Unidade de Recursos Humanos.

Terceirizados: Unidade de Gestão - Logística

3.2 Composição de Recursos Humanos por Faixa Etária

O quadro A.5.2 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível compor a seguinte adaptação.

Quadro A.5.2 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por faixa etária -
 Situação apurada em 31/12/2010

Tipologias do Cargo	Faixa Etária (anos)				
	Até 30	De 31 a 40	De 41 a 50	De 51 a 60	Acima de 60
1. Celetistas*	61	94	45	12	4

* Inclui cargos efetivos, comissionados e requisitados

Fonte: Unidade de Recursos Humanos – Administração de Pessoal.

3.3 Composição de Recursos Humanos por Nível de Escolaridade

O quadro A.5.3 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível compor a seguinte adaptação.

Quadro A.5.3 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por Nível de Escolaridade - Situação apurada em 31/12/2010

Tipologias do Cargo	Nível de Escolaridade								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Celetistas	-	-	-	-	23	96	72	22	3

LEGENDA
Nível de Escolaridade
1 - Analfabeto; 2 - Alfabetizado sem cursos regulares; 3 - Primeiro grau incompleto; 4 - Primeiro grau; 5 - Segundo grau ou técnico; 6 - Superior; 7 - Aperfeiçoamento / Especialização / Pós-Graduação; 8 – Mestrado; 9 - Doutorado; 10 - Não Classificada.

* Inclui cargos efetivos, comissionados e requisitados

Fonte: Unidade de Recursos Humanos – Administração de Pessoal

3.4 Composição do Quadro de Estagiários

Quadro A.5.6 - Composição do Quadro de Estagiários

Nível de escolaridade	Quantitativo de contratos de estágio vigentes				Custo do exercício (Valores em R\$ 1,00)
	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
Nível superior	37	37	41	40	509.615,54
Área Fim	24	24	27	24	305.769,32
Área Meio	13	13	14	16	203.846,22
Nível Médio	-	-	-	-	-
Área Fim	-	-	-	-	-
Área Meio	-	-	-	-	-

Fonte: Unidade de Recursos Humanos – Administração de Pessoal

3.5 Custos de Recursos Humanos

O quadro A.5.7 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 107/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil. Procedeu-se à seguinte adaptação.

Quadro A.5.7 - Quadro de Custos de Recursos Humanos nos Exercícios de 2008, 2009 e 2010.

Exercícios	Vencimentos e vantagens fixas (Valores em R\$ 1,00)*
2008	29.880.287,66
2009	33.909.801,74
2010	42.285.621,28

* Inclui cargos efetivos, comissionados e requisitados

Fonte: Unidade de Recursos Humanos – Administração de Pessoal

3.6 Contratos de Prestação de Serviços de Limpeza, Higiene e Vigilância

Quadro A.5.8 - Contratos de Prestação de Serviços de Limpeza e Higiene e Vigilância Ostensiva

Unidade de Logística													
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil													
CNPJ: 05.507.500/0001-38													
Informações sobre os contratos													
Ano do contrato	Área	Nat.	Identificação do Contrato	Empresa Contratada (CNPJ)	Período contratual de execução das atividades contratadas		Nível de Escolaridade exigido dos trabalhadores contratados						Sit.
					Início	Fim	F		M		S		
							P	C	P	C	P	C	
2009	L	O	01-19-2009	00.332.833/0008-26	15/01/2009	14/01/2012	-	10	-	4	-	-	C
2009	V	O	01-19-2009	37.162.435/0006-57	15/01/2009	14/01/2012	-	-	-	6	-	-	C
2010	L	O	14-17-2010	00.332.833/0008-26	30/07/2010	29/07/2011	-	3	-	-	-	-	C

Observação: Os contratos não possuem exigência quanto a escolaridade.

LEGENDA
Área: (L) Limpeza e Higiene; (V) Vigilância Ostensiva.
Natureza: (O) Ordinária; (E) Emergencial.
Nível de Escolaridade: (F) Ensino Fundamental; (M) Ensino Médio; (S) Ensino Superior.
Situação do Contrato: (A) Ativo Normal; (P) Ativo Prorrogado; (E) Encerrado.
Quantidade de trabalhadores: (P) Prevista no contrato; (C) Efetivamente contratada.

Fonte: Unidade de Gestão - Logística

3.7 Contratos de Prestação de Serviços com Locação de Mão-de-Obra

Quadro A.5.9 - Contratos de prestação de serviços com locação de mão de obra

Unidade de Logística													
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil													
CNPJ: 05.507.500/0001-38													
Informações sobre os contratos													
Ano do contrato	Área	Nat.	Identificação do Contrato	Empresa Contratada (CNPJ)	Período contratual de execução das atividades contratadas		Nível de Escolaridade exigido dos trabalhadores contratados						Sit.
					Início	Fim	F		M		S		
							P	C	P	C	P	C	
2006	01	O	28-2006	00.332.833/0008-26	02/10/2006	01/10/2011	-	1	-	5	-	1	C
2009	01-03	O	01-19-2009	00.332.833/0008-26	15/01/2009	14/01/2012	-	3	-	22	-	10	C
2010	01-03	O	14-17-2010	00.332.833/0008-26	30/07/2010	29/07/2011	-	-	-	1	-	-	C
2010	01	O	23-08-2010	00.332.833/0008-26	10/12/2010	09/12/2011	-	1	-	1	-	1	C
2008	01	O	21-16-2008	06.177.379/0001-96	13/11/2008	12/05/2011	-	5	-	-	-	-	C
Observação: Os contratos não possuem exigência quanto a escolaridade.													
LEGENDA													
Área:													
1. Apoio Administrativo Técnico e Operacional;													
2. Manutenção e Conservação de Bens Imóveis													
3. Serviços de Copa e Cozinha;													
4. Manutenção e conservação de Bens Móveis;													
5. Serviços de Brigada de Incêndio;													
6. Apoio Administrativo – Menores Aprendizes;													
7. Outras.													
Natureza: (O) Ordinária; (E) Emergencial.													
Nível de Escolaridade: (F) Ensino Fundamental; (M) Ensino Médio; (S) Ensino Superior.													
Situação do Contrato: (A) Ativo Normal; (P) Ativo Prorrogado; (E) Encerrado.													
Quantidade de trabalhadores: (P) Prevista no contrato; (C) Efetivamente contratada.													

Fonte: Unidade de Gestão - Logística

3.8 Distribuição do Pessoal oriundo de Contratos de Prestação de Serviços com Locação de Mão-de-Obra

Quadro A.5.10 - Distribuição do pessoal contratado mediante contrato de prestação de serviço com locação de mão de obra

Identificação do Contrato	Área	Qtd.	Unidade Administrativa
28-2006	01	07	Logística
01-19-2009	01-03-07-08	55	Logística
14-17-2010	01-03-07	04	Logística
23-08-2010	01	03	Logística
21-16-2008	09	05	Logística

LEGENDA
Área:

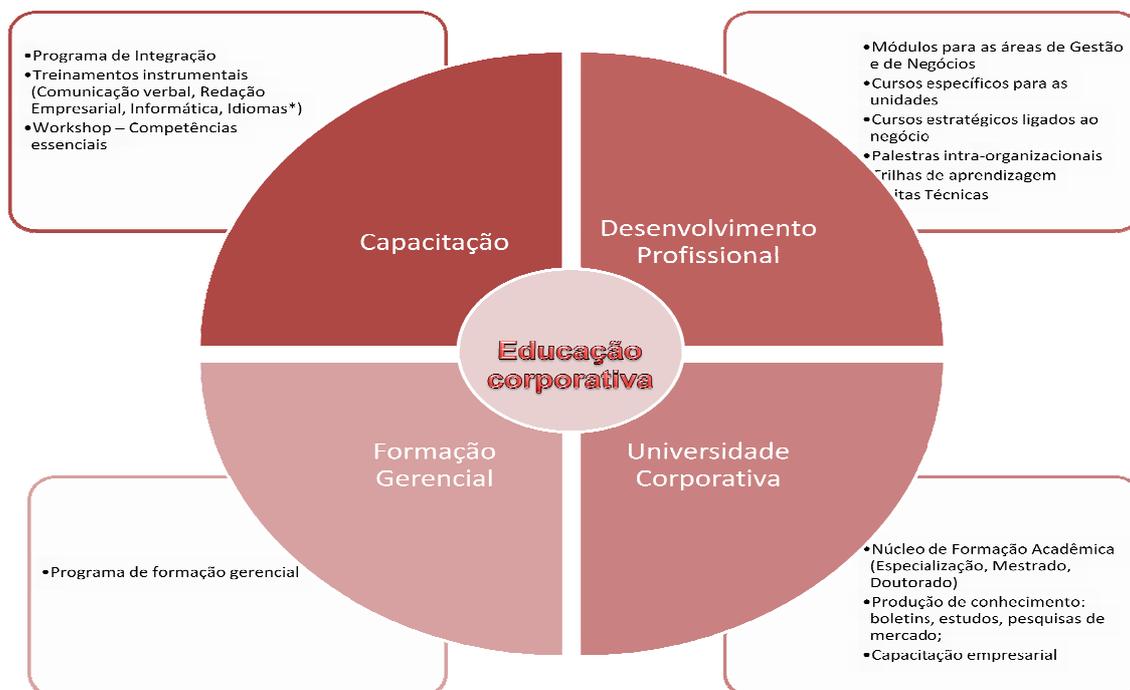
1. Apoio Administrativo Técnico e Operacional;	5. Serviços de Brigada de Incêndio;
2. Manutenção e Conservação de Bens Imóveis;	6. Apoio Administrativo – Menores Aprendizizes;
3. Serviços de Copa e Cozinha;	7. Higiene e Limpeza;
4. Manutenção e conservação de Bens Móveis;	8. Vigilância Ostensiva;
	9. Outras.

3.9 Indicadores Gerenciais Sobre Recursos Humanos

3.9.1 Educação Continuada

De acordo com o estabelecido no Manual Técnico do Sistema de Gestão de Pessoas, o Plano de Capacitação da Apex-Brasil tem como objetivos básicos:

- I. Manter alinhadas as ações de educação às estratégias organizacionais;
- II. Educar os empregados para enfrentar os novos desafios, estimulando a criatividade, o comprometimento, a capacidade crítica, a motivação e a capacidade de aprender e trabalhar em equipe;
- III. Desenvolver profissionais de modo a permitir melhoria contínua dos processos da Agência e a adoção de inovações tecnológicas;
- IV. Difundir a cultura da organização junto aos empregados;
- V. Preparar os empregados para que se sintam responsáveis pelo processo de ensino-aprendizagem;
- VI. Preparar os empregados para atuarem como agentes geradores e disseminadores do conhecimento.



*De acordo com as instruções normativas em fase de aprovação: subsídio para cursos de Idiomas e participação em eventos externos.

Ações:

- As ações de desenvolvimento dos colaboradores são estipuladas a partir do Levantamento de Necessidades de Capacitação – LNC – realizado no início de cada ano junto a todas as Unidades e pelos dados da Avaliação de Competências e Resultados, onde são identificados as lacunas de capacitação dos colaboradores.
- Todas as capacitações desenvolvidas – internas ou em eventos externos – são gerenciadas pelo RH – Gestão de Pessoas, mediante análise de demandas em relação ao conteúdo/carga horária/metodologia; pesquisa de valores de mercado e definição de prioridades de realização.

- A meta dos três últimos anos, a partir da criação do Programa de Educação Corporativa (inexistente até 2008) foi identificar as necessidades de capacitação, classificar as demandas criando modelo que contém os Eixos: Capacitação Básica, Desenvolvimento Profissional, Formação Gerencial e Universidade Corporativa (visão); definir e realizar as capacitações prioritárias e otimizar recursos, contratando por menor preço treinamentos a serem realizados na própria Agência.

ANO	TIPO	QUANTIDADE DE TREINAMENTOS	CARGA HORÁRIA	PARTICIPANTES	INVESTIMENTO (R\$)	INVESTIMENTO / PARTICIPANTE (R\$)
2009	TREINAMENTOS EXTERNOS	26	694	35	52.758,90	1.507,40
	TREINAMENTOS INTERNOS	35	531	752	100.542,50	133,70
	TOTAL	61	1225	787	153.301,40	194,79
2010	TREINAMENTOS EXTERNOS	38	2524	51	63.787,30	1.250,73
	TREINAMENTOS INTERNOS	33	433	640	19.785,00	30,91
	TOTAL	71	2957	691	83.572,30	120,94

A fim de otimizar recursos e oferecer melhoria na qualidade dos cursos oferecidos, a Unidade de RH – Gestão de Pessoas tem realizado convênios com instituições de ensino – nacionais e internacionais – como a ESAF, ENAP, SEBRAE, e as Embaixadas da China e da Índia (que ofereceram bolsas de estudo no exterior gratuitamente), e também a introdução de outras estratégias como a utilização de vídeos de treinamento, cadastramento de potenciais instrutores internos e de repasse de informações e orientações aos colegas.

3.9.2 Satisfação e Motivação

Desde 2008, foi implantado o Programa de Qualidade de Vida no Trabalho com o objetivo de avaliar o nível de satisfação dos colaboradores e realizar intervenções para aumento da motivação dos mesmos no trabalho. O Programa de Qualidade de Vida no Trabalho é desenvolvido em três eixos principais: Saúde do Colaborador, Organização do Trabalho e Integração dos Colaboradores.

Programa de Qualidade de Vida no Trabalho



Eixo: Organização do Trabalho

Objetivo:

- Realizar diagnóstico organizacional por meio da investigação dos indicadores de desempenho organizacional: perfil cultural, organização do trabalho e riscos à saúde e clima organizacional, visando subsidiar a elaboração de ação para o planejamento e a melhoria da gestão organizacional e de pessoas.
- Elaborar um plano de ação com as unidades para o melhor gerenciamento das atividades desenvolvidas, que subsidiem a gestão da organização do trabalho

Desde 2008, aplicamos **anualmente** a Pesquisa de Clima Organizacional, utilizando instrumentos validados pelo Laboratório de Psicodinâmica do Trabalho da Universidade de Brasília – UnB – bem como critérios de análise e indicação de intervenção.

Eixo: Saúde do Trabalhador

São desenvolvidas na Agência, com o objetivo de propiciar um ambiente saudável e preventivo de doenças osteomusculares e psicológicas relacionadas ao trabalho, as seguintes atividades:

- Semana da Saúde (anualmente, desde 2008): com palestras preventivas na área de saúde, atividades físicas especiais, vacinação, orientação postural.
- Atividades físicas: Pilates, Yoga Laboral, Ginástica Laboral, e exercícios orientados de percurso.
- As atividades descritas acima são registradas e acompanhadas pela Unidade de RH – Gestão de Pessoas.
- Semestralmente são realizadas avaliações físicas para monitoramento dos resultados da implantação do Programa de Qualidade de Vida no Trabalho.

Eixo: Integração dos Colaboradores

Realização de atividades integradoras, que permitam a melhoria do relacionamento interpessoal e do clima de trabalho, como Sarau cultural, Doação de Sangue, Encontro de equipes, Sessão Pipoca.

3.9.3 Desempenho funcional

A fim de propiciar um modelo de gestão de pessoas que impulse a carreira, o desenvolvimento de competências e o comprometimento emocional e intelectual de todos os funcionários, o RH, juntamente com a FGV, construiu e o Sistema de Gestão de Pessoas da Apex-Brasil, aprovado pelo Conselho Deliberativo da Apex-Brasil em 18 de novembro de 2008.

Todos os colaboradores são avaliados por meio da autoavaliação e avaliação de seu gestor, tendo seus resultados enquadrados na Matriz de Competências e Resultados, que subsidia a tomada de decisão para progressão/promoção, e treinamento e desenvolvimento para correção dos *gaps* de competência.

As competências representam o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes requeridos para o desempenho em cada cargo/classe.

Perfis de Competências							
COMPETÊNCIA	ASSISTENTE DE GESTÃO E NEGÓCIOS			ANALISTA DE GESTÃO E NEGÓCIOS			
	CLASSE I	CLASSE II	CLASSE III	CLASSE I	CLASSE II	CLASSE III	CLASSE IV
Conhecimento Técnico-profissional							
Competência de Comunicação							
Conhecimento de Normas Internas e do Fluxo do Trabalho							
Foco no Cliente							
Planejamento e Organização do Trabalho							
Trabalho em Equipe							
Orientação para Resultados							
Competência de Gestão por Projetos							
Competência Negocial							
Geração e Disseminação do Conhecimento							
Competência de Inovação e Criatividade							
Competência Emocional							
Competência Transcultural							
Visão Estratégica do Negócio							
Competência Decisória							

O Eixo Resultados é definido pela avaliação dos processos de trabalho e/ou metas estipuladas para cada ciclo de avaliação.

Os escores apresentados nos eixos Competências e Resultados são computados e projetados na matriz abaixo.

A interseção das duas variáveis avaliadas: **competências (C)** e **resultados (R)**, constitui a Matriz de Competências e Resultados (MRC), a partir da qual a Unidade de RH orientará as ações relativas ao **desenvolvimento** do colaborador na sua carreira (progressão e promoção salarial).

C O M P E T Ê N C I A S	C4 R1 Acompanhamento Intensivo, Ação de Treinamento e outras medidas	C4 R2 Elegível Progressão	C4 R3 Elegível Progressão e Promoção	C4 R4 Referência Elegível Progressão e Promoção
	C3 R1 Acompanhamento Intensivo, Ação de Treinamento e outras medidas	C3 R2 Elegível Progressão	C3 R3 Elegível Progressão e Promoção	C3 R4 Elegível Progressão e Promoção
	C2 R1 Acompanhamento Intensivo, Ação de Treinamento e outras medidas	C2 R2 Elegível Progressão	C2 R3 Elegível Progressão	C2 R4 Elegível Progressão
	C1 R1 Acompanhamento Intensivo, Ação de Treinamento e outras medidas	C1 R2 Acompanhamento Intensivo, Ação de Treinamento e outras medidas	C1 R3 Análise da situação e frequência com que ocorre	C1 R4 Análise da situação e frequência com que ocorre
	RESULTADOS (R)			

O desempenho geral dos colaboradores superou as metas de desempenho almejadas.

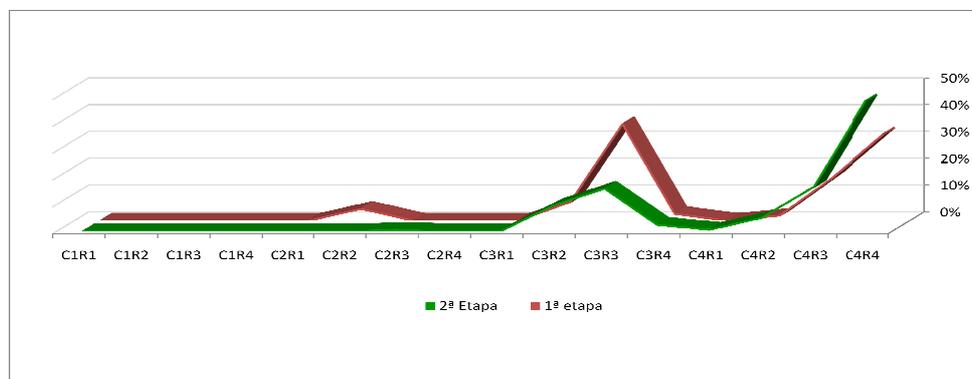
Matriz de Desempenho – Apex-Brasil Ciclo 2010 – 1ª Etapa

C O M P E T Ê N C I A S	C4R1 0 0,00%	C4R2 3 1,90%	C4R3 25 15,82%	C4R4 51 32,28%
	C3R1 0 0,00%	C3R2 11 6,96%	C3R3 57 36,08%	C3R4 4 2,53%
	C2R1 0 0,00%	C2R2 7 4,43%	C2R3 0 0,00%	C2R4 0 0,00%
	C1R1 0 0,00%	C1R2 0 0,00%	C1R3 0 0,00%	C1R4 0 0,00%
	RESULTADO			

Matriz de Desempenho – Apex-Brasil Ciclo 2010 – 2ª Etapa

C O M P E T Ê N C I A S	C4R1 1 0,65%	C4R2 8 5,23%	C4R3 26 16,99%	C4R4 74 48,37%
	C3R1 0 0,00%	C3R2 15 9,80%	C3R3 25 16,34%	C3R4 3 1,96%
	C2R1 0 0,00%	C2R2 0 0,00%	C2R3 1 0,65%	C2R4 0 0,00%
	C1R1 0 0,00%	C1R2 0 0,00%	C1R3 0 0,00%	C1R4 0 0,00%
	RESULTADO			

Matriz de Desempenho – Apex-Brasil Evolução Ciclo 2010



3.9.4 Níveis salariais

O acompanhamento do Sistema de Gestão de Cargos e Carreiras é feito pelo RH – Gestão de Pessoas. A partir de 2008, foram desenhadas as duas carreiras da Agência para os cargos de Analista de Gestão e Negócios (nível superior) e de Assistente de Gestão e Negócios (nível médio).

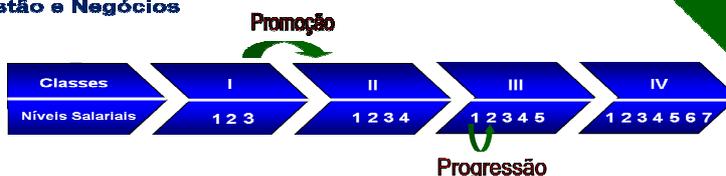
Entendendo as Carreiras

O Sistema Gestão de Carreiras prevê que o desenvolvimento na carreira do colaborador pode ocorrer de duas formas: pela **progressão**, que corresponde à mudança de nível; e a **promoção**, que se dá quando há mudança de classe.

Carreira de Assistente de Gestão e Negócios



Carreira de Analista de Gestão e Negócios



No período de avaliação, o colaborador passa por duas avaliações. Ele mudará de nível ou de classe caso sua pontuação atinja níveis desejados. Cada nível corresponde a um reajuste salarial de 6,6%.

A progressão ou promoção será homologada pela Diretoria.

O percentual de empregados que receberão a promoção ou progressão será definido a cada ano mediante disponibilidade de orçamento.

Para progressão nas carreiras o Sistema de Gestão de Pessoas regulamenta a implantação do Sistema de Avaliação de Competências e Resultados como instrumento que viabiliza o reconhecimento e aperfeiçoamento do desempenho dos colaboradores, por meio da avaliação das suas competências e dos seus resultados.

3.9.5 Absenteísmo

O absenteísmo constitui as ausências dos trabalhadores no processo de trabalho, seja por faltas, atestados ou atrasos, devido a algum motivo interveniente.

Indicador utilizado: fórmula de cálculo (total de horas de faltas + atestados / total de horas trabalhadas x 100).

Resultado em 2010: $4.119,75 / 548.184 \times 100 = 0,75\%$

Meta: < 2%

Considerações: O índice de absenteísmo é o termômetro de ausências no trabalho, que também quer dizer a redução na carga-horária de trabalho.

3.9.6 Acidentes de Trabalho e Doenças Ocupacionais

Os indicadores de acidente de trabalho e de doenças ocupacionais são indispensáveis para a correta determinação de programas de prevenção de acidentes e conseqüente melhoria nas condições de trabalho.

Indicador utilizado: índice de frequência, que mede o número de acidentes que geraram algum tipo de afastamento. Fórmula de cálculo (total de acidentes de trabalho que geraram afastamento / nº empregados ativos * 100).

Resultado em 2010: 0%

Meta: < 2%

Considerações: o cálculo utilizou-se do número de atestados registrados por acidente de trabalho ou doença ocupacional com o devido acompanhamento do PCMSO – Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional.

3.9.7 Rotatividade (*turnover*)

Refere-se à relação entre admissões e demissões ou à taxa de substituição de trabalhadores antigos por novos.

Indicador utilizado: Fórmula de cálculo (nº de admissões + nº de demitidos / 2) / nº ativos x 100. No cálculo não são considerados contratos por prazo determinado e aprendizes.

Resultado em 2010: $22 + 13 / 2 / 202 \times 100 = 8,66\%$.

Meta: < 10%

Considerações:

De acordo com levantamento, 64% dos desligamentos ocorridos estão relacionados com aprovação dos empregados em concursos públicos. Esta é a realidade da Agência, que tem como regime o celetista e se torna pouco atrativa em relação ao regime estatutário.

3.9.8 Disciplina

Indica as sanções disciplinares aplicadas em decorrência de desvio disciplinar de conduta esperada dos empregados.

Indicador utilizado: número de sanções aplicadas / nº empregados ativos * 100

Resultado em 2010: $2 / 216 \times 100 = 0,93\%$

Meta: < 2%

Considerações: A aplicação de práticas disciplinares se baseia em instrução normativa interna – INA 016.

3.9.9 Demandas Trabalhistas

No decorrer do exercício 2010 não houve demanda trabalhista contra a Apex-Brasil.

4. INFORMAÇÕES SOBRE AS TRANSFERÊNCIAS MEDIANTE CONVÊNIO, CONTRATO DE REPASSE, TERMO DE PARCERIA, TERMO DE COOPERAÇÃO, TERMO DE COMPROMISSO OU OUTROS ACORDOS, AJUSTES OU INSTRUMENTOS CONGÊNERES.

4.1 Caracterização dos instrumentos de transferências vigentes no exercício de referência

Apresenta-se no Anexo III a relação dos convênios que deram causa a transferências de recursos no decorrer do exercício 2010.

4.2 Resumo dos instrumentos celebrados pela UJ nos três últimos exercícios

Quadro A.6.2 – Resumo dos Instrumentos Celebrados Pela UJ nos Três Últimos Exercícios

Unidade Concedente ou Contratante						
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil						
CNPJ: 05.507.500/0001-38				UG/GESTÃO: Não se aplica		
Modalidade	Quantidade de instrumentos celebrados em cada exercício			Valores repassados em cada exercício (Valores em R\$ 1,00)		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Convênio	65	49	74	181.170.199,04	216.557.263,14	115.879.056,02
Contrato de Repasse	-	-	-	-	-	-
Termo de Parceria	-	-	-	-	-	-
Termo de Cooperação	-	-	-	-	-	-
Termo de Compromisso	-	-	-	-	-	-
Totais	65	49	74	181.170.199,04	216.557.263,14	115.879.056,02

Fonte: Gerência Jurídica / Un. Orçamento e Contabilidade

Observação: Em 2010 a Apex-Brasil investiu na melhoria de seus controles contábeis permitindo um melhor detalhamento dos valores efetivamente repassados, somente em virtude de convênios, o que possibilitou a apuração de valores mais precisos, sem o acúmulo de valores relativos a contratos relativos a projetos finalísticos. Este novo procedimento gerou um número para 2010 significativamente menor que 2009, sendo necessária tal observação para que não reste a impressão de redução da atividade operacional da Agência.

4.3 Resumo dos instrumentos de transferência que vigorão em 2011 e exercícios seguintes

Quadro A.6.3 – Resumo dos instrumentos de transferência que vigorão em 2011 e exercícios seguintes

Unidade Concedente ou Contratante					
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					
CNPJ: 05.507.500/0001-38			UG/GESTÃO: Não se aplica		
Modalidade	Qtd. de instrumentos com vigência em 2011 e seguintes	Valores (R\$ 1,00)			% do Valor global repassado até o final do exercício de 2010
		Contratados	Repassados até 2010	Previstos para 2011	
Convênio	76	211.728.446,94	107.636.229,96	100.192.058,60	50%
Contrato de Repasse	-	n/a	n/a	n/a	n/a
Termo de Parceria	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Termo de Cooperação	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Termo de Compromisso	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Totais	76	211.728.446,94	107.636.229,96	100.192.058,60	50%

Fonte: Un. Planejamento (SIG) e Un. PEIEX

4.4 Resumo da prestação de contas sobre transferências concedidas pela uj na modalidade de convênio e de contratos de repasse

Quadro A.6.4 – Resumo da Prestação de Contas sobre Transferências Concedidas Pela UJ na Modalidade de Convênio e de Contratos de Repasse

Unidade Concedente					
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					
CNPJ: 05.507.500/0001-38					
Exercício da prestação de contas	Quantitativos e montante repassados			Convênios (Qtde e Valor)	
	Contas não prestadas	Ainda no prazo de prestação de contas	Quantidade		
2010		Contas não prestadas	Ainda no prazo de prestação de contas	Montante Repassado (R\$)	-
	prazo vencido		Quantidade	-	
	Contas prestadas	prazo vencido	Montante Repassado (R\$)	-	
		Ainda no prazo de prestação de contas	Quantidade	71	
				Montante Repassado (R\$)	237.654.858,37

Fonte: Unidade de Prestação de Contas

4.5 Visão geral da análise das prestações de contas de convênios e contratos de repasse

Quadro A.6.5 – Visão Geral da Análise das Prestações de Contas de Convênios e Contratos de Repasse

Valores em R\$ 1,00			
Unidade Concedente ou Contratante			
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil			
CNPJ: 05.507.500/0001-38			
Prestação de contas exercício 2010			Qtde/Valor
Total de Contas Recebidas em 2010		Quantidade	71
		Valor	237.654.858,37
Contas Analisadas	Aprovadas	Quantidade	51
	Reprovadas	Quantidade	0
Contas em análise		Quantidade	12
		Valor	55.460.641,11
Aguardando análise		Quantidade	8
		Valor	7.406.945,12

Fonte: Unidade de Prestação de Contas

Análise Crítica

Historicamente as entidades com quem a Apex-Brasil se relaciona tem se mostrado contumazes no cumprimento de suas obrigações relativas à prestação de contas de repasses efetuados em virtude de convênios.

Usualmente os projetos possuem longevidade de médios e longos prazos, o que gera por conseqüência a realização de convênios sucessivos. Tal característica obriga as entidades a serem rigorosas na elaboração e tempestividade de prestação de contas quanto aos recursos recebidos, vez que a aprovação sem ressalvas da prestação de conta de um convênio é condição *sine qua non* para que novo convênio venha ser firmado com a Entidade.

Paralelamente, a área responsável pelas análises procedidas sobre as prestações de contas de entidades parceiras, Unidade de Prestação de Contas, realiza um trabalho preventivo e educativo junto às entidades, visitando-as com frequência de forma a orientar os requisitos e melhores práticas de prestação de contas, assim como avaliar sucintamente o ambiente de controle interno das entidades. Estas oportunidades também são colhidas para a realização de checagens in loco.

Este trabalho tem melhorado substancialmente a qualidade das prestações de contas encaminhadas pelas entidades.

Em 2010 a Apex-Brasil inaugurou também uma nova de interface de relacionamento com seus parceiros: o SIG, que consiste em um sistema de gerenciamento de projetos que reúne todos os dados relativos aos projetos empreendidos pela Agência, além de

servir como a principal ferramenta de institucionalização da metodologia Apex-Brasil de Gestão de Projetos.

A proposta do SIG Apex-Brasil é formar uma ampla rede de conhecimento em torno dos esforços brasileiros para promoção das exportações e investimentos, com foco na evolução do comércio internacional e do volume de Investimentos Estrangeiro Direto (IED) no Brasil.

O ambiente SIG Apex-Brasil pode ser utilizado para planejar, gerenciar e consultar informações relativas aos projetos, incluindo um controle efetivo de prestação de contas de recursos repassados. Está em desenvolvimento o procedimento para prestação de contas on-line, o que trará ainda mais robustez e confiabilidade à atividade.

Neste exercício, foi possível a apresentação de informações relativas aos exercícios anteriores, vez que a Apex-Brasil não dispõe de informações tabuladas ou sistematizadas nos moldes requeridos, entretanto, espera-se que nos próximos exercícios haja tal possibilidade vez que os projetos do ano de 2010 já foram concebidos no ambiente do SIG. Dessa forma será possível a formação de uma série histórica para a demonstração comparativa de diversos exercícios futuramente.

5. INFORMAÇÕES SOBRE O CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES ESTABELECIDAS NA LEI Nº 8.730, DE 10 DE NOVEMBRO DE 1993, RELACIONADAS À ENTREGA E AO TRATAMENTO DAS DECLARAÇÕES DE BENS E RENDAS.

Para o exercício 2010, foram recebidas pela Unidade de Recursos Humanos as declarações de bens e rendas ou autorização de acesso às mesmas de todos os diretores e de todos os membros do Conselho Deliberativo da Agência que participaram de reuniões no exercício.

6. INFORMAÇÕES SOBRE O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA DE CONTROLE INTERNO DA UJ.

Quadro A.9.1- Estrutura de Controles Internos da UJ

Aspectos do sistema de controle interno	Avaliação				
	1	2	3	4	5
Ambiente de Controle					
1. Os altos dirigentes da UJ percebem os controles internos como essenciais à consecução dos objetivos da unidade e dão suporte adequado ao seu funcionamento.				X	
2. Os mecanismos gerais de controle instituídos pela UJ são percebidos por todos os servidores e funcionários nos diversos níveis da estrutura da unidade.				X	
3. A comunicação dentro da UJ é adequada e eficiente.				X	
4. Existe código formalizado de ética ou de conduta.	X				
5. Os procedimentos e as instruções operacionais são padronizados e estão postos em documentos formais.					X
6. Há mecanismos que garantem ou incentivam a participação dos funcionários e servidores dos diversos níveis da estrutura da UJ na elaboração dos procedimentos, das instruções operacionais ou código de ética ou conduta.				X	
7. As delegações de autoridade e competência são acompanhadas de definições claras das responsabilidades.					X
8. Existe adequada segregação de funções nos processos da competência da UJ.					X
9. Os controles internos adotados contribuem para a consecução dos resultados planejados pela UJ.					X
Avaliação de Risco					
10. Os objetivos e metas da unidade jurisdicionada estão formalizados.					X
11. Há clara identificação dos processos críticos para a consecução dos objetivos e metas da unidade.				X	
12. É prática da unidade o diagnóstico dos riscos (de origem interna ou externa) envolvidos nos seus processos estratégicos, bem como a identificação da probabilidade de ocorrência desses riscos e a consequente adoção de medidas para mitigá-los.			X		
13. É prática da unidade a definição de níveis de riscos operacionais, de informações e de conformidade que podem ser assumidos pelos diversos níveis da gestão.			X		
14. A avaliação de riscos é feita de forma contínua, de modo a identificar mudanças no perfil de risco da UJ, ocasionadas por transformações nos ambientes interno e externo.		X			
15. Os riscos identificados são mensurados e classificados de modo a serem tratados em uma escala de prioridades e a gerar informações úteis à tomada de decisão.				X	
16. Existe histórico de fraudes e perdas decorrentes de fragilidades nos processos internos da unidade.	X				
17. Na ocorrência de fraudes e desvios, é prática da unidade instaurar sindicância para apurar responsabilidades e exigir eventuais ressarcimentos.					X
18. Há norma ou regulamento para as atividades de guarda, estoque e inventário de bens e valores de responsabilidade da unidade.				X	
Procedimentos de Controle					
19. Existem políticas e ações, de natureza preventiva ou de detecção, para diminuir os riscos e alcançar os objetivos da UJ, claramente estabelecidas.				X	

Quadro A.9.1- Estrutura de Controles Internos da UJ (Continuação)

20. As atividades de controle adotadas pela UJ são apropriadas e funcionam consistentemente de acordo com um plano de longo prazo.					X
21. As atividades de controle adotadas pela UJ possuem custo apropriado ao nível de benefícios que possam derivar de sua aplicação.					X
22. As atividades de controle adotadas pela UJ são abrangentes e razoáveis e estão diretamente relacionados com os objetivos de controle.				X	
Informação e Comunicação	1	2	3	4	5
23. A informação relevante para UJ é devidamente identificada, documentada, armazenada e comunicada tempestivamente às pessoas adequadas.					X
24. As informações consideradas relevantes pela UJ são dotadas de qualidade suficiente para permitir ao gestor tomar as decisões apropriadas.					X
25. A informação disponível à UJ é apropriada, tempestiva, atual, precisa e acessível.					X
26. A Informação divulgada internamente atende às expectativas dos diversos grupos e indivíduos da UJ, contribuindo para a execução das responsabilidades de forma eficaz.					X
27. A comunicação das informações perpassa todos os níveis hierárquicos da UJ, em todas as direções, por todos os seus componentes e por toda a sua estrutura.					X
Monitoramento	1	2	3	4	5
28. O sistema de controle interno da UJ é constantemente monitorado para avaliar sua validade e qualidade ao longo do tempo.				X	
29. O sistema de controle interno da UJ tem sido considerado adequado e efetivo pelas avaliações sofridas.				X	
30. O sistema de controle interno da UJ tem contribuído para a melhoria de seu desempenho.					X
<p>Considerações gerais: Tais avaliações foram resultado da sensibilidade consensual dos seguintes avaliadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordenador de Auditoria • Gerente Geral de Negócios • Gerente Geral de Gestão e Planejamento 					
<p>LEGENDA</p> <p>Níveis de Avaliação:</p> <p>(1) Totalmente inválida: Significa que o fundamento descrito na afirmativa é integralmente não aplicado no contexto da UJ.</p> <p>(2) Parcialmente inválida: Significa que o fundamento descrito na afirmativa é parcialmente aplicado no contexto da UJ, porém, em sua minoria.</p> <p>(3) Neutra: Significa que não há como afirmar a proporção de aplicação do fundamento descrito na afirmativa no contexto da UJ.</p> <p>(4) Parcialmente válida: Significa que o fundamento descrito na afirmativa é parcialmente aplicado no contexto da UJ, porém, em sua maioria.</p> <p>(5) Totalmente válido. Significa que o fundamento descrito na afirmativa é integralmente aplicado no contexto da UJ.</p>					

7. INFORMAÇÕES QUANTO A ADOÇÃO DE CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL

Quadro A.10.1 - Gestão Ambiental e Licitações Sustentáveis

Aspectos sobre a gestão ambiental	Avaliação				
	1	2	3	4	5
Licitações Sustentáveis					
<p>1. A UJ tem incluído critérios de sustentabilidade ambiental em suas licitações que levem em consideração os processos de extração ou fabricação, utilização e descarte dos produtos e matérias primas.</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, quais critérios de sustentabilidade ambiental foram aplicados?</p> <p>R: Os principais critérios de sustentabilidade ambiental aplicados por esta Apex-Brasil em suas contratações foram:</p> <p>a) aquisição de produtos sustentáveis ou de menor impacto ambiental, como por exemplo, o uso de lâmpadas fluorescentes compactas ou tubulares de alto rendimento e de luminárias eficientes (Pregão Presencial nº 08/2009 e Pregão Presencial nº 11/2010, ambos tiveram por objeto o registro de preços para aquisição de material elétrico), e aquisição de sistema telefônico baseado em protocolo IP (Pregão Presencial nº 19/2008);</p> <p>b) exigência imposta às contratadas prestadoras de serviços continuados de adotarem práticas de sustentabilidade tais como: fornecer aos empregados equipamentos de segurança necessários à execução dos serviços, bem como efetuar a coleta seletiva do papel para reciclagem, quando couber, nos termos da IN/MARE n.º 06 de 03 de novembro de 1995 (Pregão Presencial nº 01/2009, cujo objeto foi o registro de preços para contratação de empresa especializada na prestação de serviços terceirizados contínuos, com fornecimento de material); além de fornecer veículos que utilizam combustível tipo “flex” (Pregão Presencial nº 18/2008 – contratação de serviços de locação de veículos com fornecimento de mão-de-obra).</p>			X		
2. Em uma análise das aquisições dos últimos cinco anos, os produtos atualmente adquiridos pela unidade são produzidos com menor consumo de matéria-prima e maior quantidade de conteúdo reciclável.			X		
3. A aquisição de produtos pela unidade é feita dando-se preferência àqueles fabricados por fonte não poluidora bem como por materiais que não prejudicam a natureza (ex. produtos de limpeza biodegradáveis).		X			
<p>4. Nos procedimentos licitatórios realizados pela unidade, tem sido considerada a existência de certificação ambiental por parte das empresas participantes e produtoras (ex: ISO), como critério avaliativo ou mesmo condição na aquisição de produtos e serviços.</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, qual certificação ambiental tem sido considerada nesses procedimentos?</p>	X				
<p>5. No último exercício, a unidade adquiriu bens/produtos que colaboram para o menor consumo de energia e/ou água (ex: torneiras automáticas, lâmpadas econômicas).</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, qual o impacto da aquisição desses produtos sobre o consumo de água e energia?</p> <p>R: A aquisição de lâmpadas fluorescentes para as instalações da Apex-Brasil possibilitou maior eficiência em termos de luminosidade e maior economia em termos de consumo, além disso, a aquisição de torneiras com fechamento automático contribuiu para a redução do consumo de água na Agência.</p>					X

Quadro A.10.1 - Gestão Ambiental e Licitações Sustentáveis (Continuação)

<p>6. No último exercício, a unidade adquiriu bens/produtos reciclados (ex: papel reciclado).</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, quais foram os produtos adquiridos?</p> <p>R: Em que pese esta Apex-Brasil ainda não ter exigido em processos licitatórios certificação ambiental como critério avaliativo ou mesmo como condição na aquisição de produtos e serviços, registra-se que há contratação em vigor cuja contratada detém tal certificação e fornece produto que se enquadram nesse critério, como por exemplo: fornecimento de papel A4 com selo ISO 9001/14001 (Pregão Presencial nº 10/2010 – registro de preços para aquisição de material de expediente).</p>		X			
<p>7. No último exercício, a instituição adquiriu veículos automotores mais eficientes e menos poluentes ou que utilizam combustíveis alternativos.</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, este critério específico utilizado foi incluído no procedimento licitatório?</p> <p>R: Há na Apex-Brasil contrato em vigor cuja contratada é fornece apenas automóveis que utilizam combustível tipo “flex” (Pregão Presencial nº 18/2008).</p>					X
<p>8. Existe uma preferência pela aquisição de bens/produtos passíveis de reutilização, reciclagem ou reabastecimento (refil e/ou recarga).</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, como essa preferência tem sido manifestada nos procedimentos licitatórios?</p>	X				
<p>9. Para a aquisição de bens/produtos é levada em conta os aspectos de durabilidade e qualidade de tais bens/produtos.</p>			X		
<p>10. Os projetos básicos ou executivos, na contratação de obras e serviços de engenharia, possuem exigências que levem à economia da manutenção e operacionalização da edificação, à redução do consumo de energia e água e à utilização de tecnologias e materiais que reduzam o impacto ambiental.</p>			X		
<p>11. Na unidade ocorre separação dos resíduos recicláveis descartados, bem como sua destinação, como referido no Decreto nº 5.940/2006.</p> <p>R: Há na Apex-Brasil contrato em vigor cuja contratada efetua a coleta seletiva do papel para reciclagem, quando couber, nos termos da IN/MARE n.º 06 de 03 de novembro de 1995 (Pregão Presencial nº 01/2009).</p>		X			
<p>12. Nos últimos exercícios, a UJ promoveu campanhas entre os servidores visando a diminuir o consumo de água e energia elétrica.</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, como se procedeu a essa campanha (palestras, <i>folders</i>, comunicações oficiais, etc.)?</p> <p>R: Houve orientação da Diretoria de Gestão e Planejamento encaminhada aos colaboradores da Agência, por meio de e-mail e de cartilhas, alertando sobre a importância de se economizar energia, tanto pelo desligamento de lâmpadas como dos equipamentos nas respectivas seções de trabalho.</p>		X			
<p>13. Nos últimos exercícios, a UJ promoveu campanhas de conscientização da necessidade de proteção do meio ambiente e preservação de recursos naturais voltadas para os seus servidores.</p> <p><input type="checkbox"/> Se houver concordância com a afirmação acima, como se procedeu essa campanha (palestras, <i>folders</i>, comunicações oficiais, etc.)?</p> <p>R: Em 2008 foi produzido pela Unidade de Inteligência Competitiva um relatório sobre a Responsabilidade Social Empresarial e as Implicações para a Apex-Brasil e seus Parceiros, a partir do qual se vislumbrou a necessidade de inserir a RSE na agenda estratégica da Apex-Brasil. Nesse sentido, uma das ações do Plano de Ação traçado foi a formação de grupo de trabalho cujo objetivo seria o desenvolvimento de critérios de RSE/Compras sustentáveis a serem inseridos nos processos de licitação da Agência.</p>		X			

Quadro A.10.1 - Gestão Ambiental e Licitações Sustentáveis (Continuação)

Considerações Gerais: A metodologia utilizada pela Apex-Brasil para responder as questões acima se baseou na experiência vivida pelos colaboradores integrantes da Unidade de Gestão – Compras e Licitações ao longo de suas atividades nos últimos três exercícios.

LEGENDA***Níveis de Avaliação:***

- (1) **Totalmente inválida:** Significa que o fundamento descrito na afirmativa é integralmente não aplicado no contexto da UJ.
- (2) **Parcialmente inválida:** Significa que o fundamento descrito na afirmativa é parcialmente aplicado no contexto da UJ, porém, em sua minoria.
- (3) **Neutra:** Significa que não há como afirmar a proporção de aplicação do fundamento descrito na afirmativa no contexto da UJ.
- (4) **Parcialmente válida:** Significa que o fundamento descrito na afirmativa é parcialmente aplicado no contexto da UJ, porém, em sua maioria.
- (5) **Totalmente válida:** Significa que o fundamento descrito na afirmativa é integralmente aplicado no contexto da UJ.

8. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO DE RESPONSABILIDADE DA UJ

Quadro A.11.2 – Distribuição Espacial dos Bens Imóveis de Uso Especial Locados de Terceiros

LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA		QUANTIDADE DE IMÓVEIS LOCADOS DE TERCEIROS PELA UJ	
		EXERCÍCIO 2009	EXERCÍCIO 2010
BRASIL	DF	1	1
	Brasília	1	1
Subtotal Brasil		1	1
EXTERIOR	Angola	-	1
	Luanda	-	1
	Bélgica	-	1
	Bruxelas	-	1
	China	1	1
	Pequim	1	1
	Cuba	1	1
	Havana	1	1
	Emirados Árabes Unidos	1	1
	Dubai	1	1
	Estados Unidos da América	1	1
	Miami	1	1
	Polônia	1	1
	Varsóvia	1	1
	Rússia	1	1
Moscú	1	1	
Subtotal Exterior		6	8
Total (Brasil + Exterior)		7	9

Análise crítica:

O imóvel locado em Brasília abriga a sede da Apex-Brasil. Os demais imóveis locados no exterior abrigam os Centros de Negócios da Agência, que funcionam como plataformas destinadas a auxiliar as empresas brasileiras nos principais mercados globais, além de servirem de referência para a atração de investimentos estrangeiros.

9. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI) DA UJ.

Quadro A.12.1 – Gestão de TI da UJ

Quesitos a serem avaliados	Avaliação				
	1	2	3	4	5
Planejamento					
1. Há planejamento institucional em vigor ou existe área que faz o planejamento da UJ como um todo.					X
2. Há Planejamento Estratégico para a área de TI em vigor.				X	
3. Há comitê que decida sobre a priorização das ações e investimentos de TI para a UJ.				X	
Recursos Humanos de TI					
4. Quantitativo de servidores e de terceirizados atuando na área de TI.	- 10 empregados - 4 estagiários; - 2 terceiros.				
5. Há carreiras específicas para a área de TI no plano de cargos da Entidade.	N/A				
Segurança da Informação					
6. Existe uma área específica, com responsabilidades definidas, para lidar estrategicamente com segurança da informação.				X	
7. Existe Política de Segurança da Informação (PSI) em vigor que tenha sido instituída mediante documento específico.				X	
Desenvolvimento e Produção de Sistemas					
8. É efetuada avaliação para verificar se os recursos de TI são compatíveis com as necessidades da UJ.					X
9. O desenvolvimento de sistemas quando feito na UJ segue metodologia definida.					X
10. É efetuada a gestão de acordos de níveis de serviço das soluções de TI do Órgão/Entidade oferecidas aos seus clientes.				X	
11. Nos contratos celebrados pela UJ é exigido acordo de nível de serviço.				X	
Contratação e Gestão de Bens e Serviços de TI					
12. Nível de participação de terceirização de bens e serviços de TI em relação ao desenvolvimento interno da própria UJ.	Estimamos que cerca de 25% do trabalho executado pela Unidade de TI seja terceirizado.				
12. Na elaboração do projeto básico das contratações de TI são explicitados os benefícios da contratação em termos de resultado para UJ e não somente em termos de TI.					X
13. O Órgão/Entidade adota processo de trabalho formalizado ou possui área específica de gestão de contratos de bens e serviços de TI.				X	
14. Há transferência de conhecimento para servidores do Órgão/Entidade referente a produtos e serviços de TI terceirizados?					X
<p>LEGENDA</p> <p>Níveis de avaliação:</p> <p>(1) Totalmente inválida: Significa que a afirmativa é integralmente NÃO aplicada ao contexto da UJ.</p> <p>(2) Parcialmente inválida: Significa que a afirmativa é parcialmente aplicada ao contexto da UJ, porém, em sua minoria.</p> <p>(3) Neutra: Significa que não há como afirmar a proporção de aplicação do fundamento descrito na afirmativa no contexto da UJ.</p> <p>(4) Parcialmente válida: Significa que a afirmativa é parcialmente aplicada ao contexto da UJ, porém, em sua maioria.</p> <p>(5) Totalmente válida: Significa que a afirmativa é integralmente aplicada ao contexto da UJ.</p>					

Quadro A.12.1 – Gestão de TI da UJ

Considerações Gerais:

01. Todo o Planejamento da Agência é definido no ano anterior com participação de todas as Unidades e decisão da Diretoria Executiva;
02. O Planejamento Estratégico Corporativo abrange todas as Unidades da Agência;
03. A Diretoria Executiva define a aprovação orçamentária para todas as ações da Agência, incluindo as ações e investimentos de TI;
04. 10 empregados , 4 estagiários; 2 terceiros;
05. Os funcionários da Unidade de TI estão no mesmo plano de cargos e salários dos demais colaboradores da corporação;
06. A Unidade de TI é a responsável pela Gestão da Segurança da Informação. Porém, existe um Comitê de Segurança da Informação na instituição para aprovação das Políticas e Normas existentes e para decisão de questões relevantes em relação à Segurança da Informação;
07. A Política foi desenvolvida, aprovada pelo Comitê de Segurança da Informação e está sob apreciação da Diretoria para publicação;
08. A Unidade de TI participa de todas as decisões da Agência em relação à demandas de Tecnologia da Informação, definindo as especificações técnicas das necessidades de negócio;
09. Existe metodologia padrão da Unidade de TI para desenvolvimento de sistemas;
10. Na especificação das necessidades de TI, as Unidades solicitantes demandam níveis de serviços específicos que norteiam as contratações necessárias realizadas pela Unidade de Tecnologia da Informação;
11. Todas as contratações realizadas são iniciadas com base em uma necessidade de negócio explicitada em uma Nota Técnica, Memorando ou no Termo de Referência/Projeto Básico;
12. Estimamos que cerca de 25% do trabalho executado pela Unidade de TI seja terceirizado e todas as contratações realizadas são iniciadas com base em uma necessidade de negócio explicitada em uma Nota Técnica, Memorando ou no Termo de Referência/Projeto Básico;
13. Existe uma pessoa na Unidade de TI responsável pelo acompanhamento de todos os contratos da Unidade com a gestão do Coordenador da Unidade;
14. Em todas as aquisições/contratações realizadas sob gestão da Unidade de TI onde a equipe não possua conhecimento no produto ou serviço contratado/adquirido é previsto em contrato um treinamento, documentação e/ou passagem de conhecimento para os colaboradores da Unidade de TI.

A metodologia utilizada foi a seguinte: resposta do questionário pelo Coordenador da Unidade de Tecnologia da Informação, responsável pela gestão das áreas de infra-estrutura, desenvolvimento de sistemas e suporte às aplicações corporativas da Agência.

LEGENDA**Níveis de avaliação:**

- (1) **Totalmente inválida:** Significa que a afirmativa é integralmente NÃO aplicada ao contexto da UJ.
- (2) **Parcialmente inválida:** Significa que a afirmativa é parcialmente aplicada ao contexto da UJ, porém, em sua minoria.
- (3) **Neutra:** Significa que não há como afirmar a proporção de aplicação do fundamento descrito na afirmativa no contexto da UJ.
- (4) **Parcialmente válida:** Significa que a afirmativa é parcialmente aplicada ao contexto da UJ, porém, em sua maioria.
- (5) **Totalmente válida:** Significa que a afirmativa é integralmente aplicada ao contexto da UJ.

10. INFORMAÇÕES SOBRE AS PROVIDÊNCIAS ADOTADAS PARA ATENDER ÀS DELIBERAÇÕES EXARADAS EM ACÓRDÃOS DO TCU OU EM RELATÓRIOS DE AUDITORIA DO ÓRGÃO DE CONTROLE INTERNO A QUE A UNIDADE JURISDICIONADA SE VINCULA OU AS JUSTIFICATIVAS PARA O NÃO CUMPRIMENTO.

10.1 Cumprimento das deliberações do TCU atendidas no exercício.

Quadro A.15.1 - Cumprimento das deliberações do TCU atendidas no exercício

Unidade Jurisdicionada	
Denominação completa:	Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil	Não se Aplica

Deliberações expedidas pelo TCU					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
1	029.103/2009-0	556/2010 - Plenário	9.4.1	DE	Ofício Secex-5 493/2010
Órgão/entidade objeto da determinação e/ou recomendação					Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					Não se Aplica
Descrição da Deliberação:					
...determinar à Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil) que: 9.4.1 as contratações feitas com base na ata de registro de preços decorrente da Concorrência nº 2/2009 devem ser precedidas de pesquisa de mercado que demonstre a vantajosidade dos preços inicialmente registrados de acordo com o exposto no art. 26 c/c art. 25 e art. 29 do Regulamento de Licitações e Contratos (RLC) da Apex Brasil					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					Código SIORG
Apex-Brasil					Não se Aplica
Síntese da providência adotada:					
Posteriormente à publicação do referido Acórdão, Apex-Brasil realizou três contratações com base na ata de registro de preço em tela e, em estrito cumprimento ao comando daquela R. Corte, precedeu as contratações de rigorosa pesquisa de mercado para aferir a vantajosidade dos preços contratados, assegurando que em todas fossem praticados os menores preços.					
Síntese dos resultados obtidos					
Não se aplica.					
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor					
A determinação foi cumprida na íntegra, embora tenha imposto novamente aos técnicos o desvio de suas atividades finalística para formulação administrativa de cada contratação, o que se pretendia otimizar com a licitação em tela.					

(Continua)

Quadro A.15.1 - Cumprimento das deliberações do TCU atendidas no exercício (continuação)

Deliberações expedidas pelo TCU					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
2	029.103/2009-0	556/2010 - Plenário	9.4.2	DE	Ofício Secex-5 493/2010
Órgão/entidade objeto da determinação e/ou recomendação					Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					Não se Aplica
Descrição da Deliberação:					
<p>...determinar à Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil) que: 9.4.2 nas próximas licitações, inclua nos projetos básicos para contratações, nas quais sejam adotados o tipo "técnica e preço", além das justificativas administrativas para a realização do certame, as justificativas técnicas para adoção desse tipo de licitação, conforme disposto no art. 8º, § 1º, do seu Regulamento de Licitações e de Contratos;</p>					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					Código SIORG
Apex-Brasil					Não se Aplica
Síntese da providência adotada:					
<p>Tal procedimento já era praxe da Agência, contudo, em respeito à determinação sob análise, a Unidade de Gestão – Licitações da Agência foi orientada a reforçar os argumentos técnicos constantes dos projetos básicos das licitações do tipo "técnica e preço" que justifiquem sua melhor adequação ao objeto pretendido.</p>					
Síntese dos resultados obtidos					
Não se aplica.					
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor					
Não houve dificuldade, haja vista que houve apenas um reforço de praxe já adotada pela casa.					

Deliberações expedidas pelo TCU					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
3	029.103/2009-0	556/2010 - Plenário	9.4.3	DE	Ofício Secex-5 493/2010
Órgão/entidade objeto da determinação e/ou recomendação					Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					Não se Aplica
Descrição da Deliberação:					
<p>...determinar à Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil) que: 9.4.3 adote providências necessárias à realização de novo processo licitatório para o objeto inerente à Concorrência nº 2/2009, observando o disposto no Regulamento de Licitações e Contratos da Apex Brasil e na jurisprudência do TCU, bem como os pontos a seguir elencados:</p> <p>9.4.3.1 avalie a conveniência e oportunidade de adotar a modalidade pregão. Caso opte pela concorrência, utilize o tipo menor preço;</p> <p>9.4.3.2 abstenha-se de exigir como critério de pontuação técnica a "comprovação da experiência em montagem de estandes em eventos/feiras de grande porte e público compatível com o objeto do edital" (item 6.2.1, II, do Edital da Concorrência nº 2/2009), devendo esta ser exigida na fase de habilitação, caso seja considerada indispensável para a execução do objeto, desde que demonstrada a adequação e pertinência em relação ao objeto licitado, conforme prevê o art. 12, II, "b", do Regulamento de Licitações e de Contratos da Apex Brasil;</p> <p>9.4.3.3 abstenha-se de exigir a comprovação da capacitação técnica profissional como critério de pontuação técnica (itens 6.2.1, III e V do Edital da Concorrência nº 2/2009). Exigindo-a como critério de habilitação, caso seja tecnicamente justificável e imprescindível para a execução do objeto;</p> <p>9.4.3.4 abstenha-se de exigir maquetes (item 6.2.1, IV, do Edital da Concorrência nº 2/2009), uma vez que gera ônus aos licitantes, afastando eventuais participantes e não afere a qualidade, a solidez, infraestrutura e a aptidão das empresas, configurando-se como restrição indevida ao caráter competitivo do certame, indo de encontro ao inciso XXI do art. 37 da Constituição Federal e ao art. 2º do RLC da Apex Brasil;</p>					

(Continua)

Quadro A.15.1 - Cumprimento das deliberações do TCU atendidas no exercício (continuação)

9.4.3.5 abstenha-se de incluir no edital, seja como critério de pontuação técnica ou como critério de habilitação, previsão de as licitantes estarem filiadas à União Brasileira dos Promotores de Feiras (UBRAFE) (item 6.2.1, VI, do Edital da Concorrência nº 2/2009), por não haver previsão legal e por ferir o princípio da isonomia disposto no art. 5º da Constituição Federal, além de restringir desnecessariamente o caráter competitivo do certame, indo de encontro ao inciso XXI do art. 37 da Constituição Federal e ao art. 2º do RLC da Apex Brasil;

9.4.3.6 abstenha-se de incluir no edital, como critério de pontuação técnica a apresentação de certificado do Ministério do Turismo como organizadora de eventos (item 6.2.1, VI, do Edital da Concorrência nº 2/2009), mas como critério de habilitação, em atenção ao art. 2º, incisos IV e V, do Decreto nº 5.406/2005, nos termos do art. 12, II, "d", do RLC da Apex Brasil, observando tratar-se da comprovação de registro no Ministério do Turismo como organizadora de eventos;

9.4.3.7 defina de forma clara e precisa no edital, os critérios de aceitabilidade de preços unitários e globais, com a fixação de preços máximos, em atenção aos princípios do julgamento objetivo, da economicidade e da publicidade, à jurisprudência desta Corte de Contas, ao art. 2º do Regulamento de Licitações e de Contratos da Apex Brasil e ao inciso XXI do art. 37 da Constituição Federal;

9.4.3.8 abstenha-se de exigir, cumulativamente, para comprovação da qualificação econômico-financeira, capital social mínimo e garantia de participação, em atenção ao art. 2º do RLC da Apex Brasil, ao inciso XXI do art. 37 da Constituição Federal e à jurisprudência do TCU;

9.4.3.9 inclua no projeto básico ou no termo de referência as justificativas técnicas, quando julgar necessária a adoção de quantitativos mínimos na comprovação da qualificação técnica, demonstrando a compatibilidade desses quantitativos com o valor da contratação, a exemplo da exigência prevista no item 5.4.3 do Edital da Concorrência nº 2/2009, sendo vedada a comprovação de quantitativos iguais ou superiores ao objeto do certame, em atenção ao art. 2º do RLC da Apex Brasil, ao inciso XXI do art. 37 da Constituição Federal e à jurisprudência do TCU;

Providências Adotadas

Setor responsável pela implementação	Código SIORG
Apex-Brasil	Não se Aplica

Síntese da providência adotada:

Registra-se que qualquer iniciativa para a realização de um processo licitatório em substituição à Concorrência nº 2/2009 depende da definição da agenda de eventos relevantes, estipulada em razão dos mercados e ações estratégicos para as exportações de produtos e serviços brasileiros. Tais mercados e ações são, por sua vez, definidos em função de estudos realizados pela Apex-Brasil, bem como da política nacional de desenvolvimento, delineada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Portanto, considerando o novo cenário nacional e internacional desenhado no início deste ano, a Apex-Brasil está se dedicando, no presente momento, à definição da referida agenda. Somente após concluída esta etapa, poderá ser avaliada a necessidade e conveniência de realização de novo certame, o qual, em sendo realizado, observará todas as diretrizes consignadas no Acórdão em questão.

Síntese dos resultados obtidos

Não se aplica.

Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor

(Continua)

Quadro A.15.1 - Cumprimento Das Deliberações do TCU Atendidas no Exercício (Continuação)

Deliberações expedidas pelo TCU					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
4	029.103/2009-0	556/2010 - Plenário	9.4.4	DE	Ofício Secex-5 493/2010
Órgão/entidade objeto da determinação e/ou recomendação					Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					Não se Aplica
Descrição da Deliberação:					
...determinar à Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil) que: 9.4.4 nos próximos certames licitatórios observe o disposto nos itens 9.4.3.1 a 9.4.3.9 deste Acórdão;					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					Código SIORG
Apex-Brasil					Não se Aplica
Síntese da providência adotada:					
As orientações do TCU estão sendo regidamente observadas.					
Síntese dos resultados obtidos					
Não se aplica.					
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor					
Não há óbices ou dificuldades à adoção das providências.					

Deliberações expedidas pelo TCU					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
5	029.103/2009-0	1501/2010 - Plenário	1.5	DE	Ofício Secex-5 1533/2010
Órgão/entidade objeto da determinação e/ou recomendação					Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil					Não se Aplica
Descrição da Deliberação:					
1.5. Determinar à ApexBrasil que encaminhe a este Tribunal o edital de licitação que vier a ser instaurado em substituição à Concorrência nº 002/2009					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					Código SIORG
Apex-Brasil					Não se Aplica
Síntese da providência adotada:					
Não houve licitação em substituição à Concorrência nº 002/2009.					
Síntese dos resultados obtidos					
Não se aplica.					
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor					
Não há óbices ou dificuldades à adoção das providências.					

10.2 Situação das deliberações do TCU que permanecem pendentes de atendimento no exercício

Considerando o explanado no Quadro A.15.1 e a possibilidade de que não se venha a realizar nova licitação com objeto congênere, não há deliberações pendentes.

10.3 Recomendações do OCI atendidas no exercício

O Quadro A.15.3 abaixo contém as informações sobre as providências adotadas pelos órgãos e entidades jurisdicionados para atender às recomendações expedidas pelo OCI que as fiscaliza estando estruturadas em dois (2) blocos de informação: Unidade Jurisdicionada e Recomendações do OCI, dividido o segundo bloco em duas partes complementares, quais sejam: Recomendações expedidas pelo OCI, que identifica a recomendação expedida pelo OCI, e Providências Adotadas, que apresenta as informações do gestor sobre as providências adotadas para dar cumprimento à recomendação.

Quadro A.15.3 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI

Unidade Jurisdicionada			
Denominação completa:			Código SIORG
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil			Não se Aplica
Recomendações do OCI			
Recomendações expedidas pelo OCI			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
1	Relatório de Auditoria Anual de Contas nº 246775	1.1.1.1 Constatação: (022)	Of. N°28.903/DEDIC/DE/SFC/CGU/PR
Órgão/entidade objeto da recomendação			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Descrição da Recomendação:			
<p>RECOMENDAÇÃO: 001 Evitar liberações de recursos sem a devida prestação de contas da parcela anterior, e em caso de excepcionalidade, que os motivos sejam relevantes e embasados por pareceres técnicos.</p> <p>RECOMENDAÇÃO: 002 Adotar com urgência medidas administrativas, no sentido de formalizar, com o estabelecimento de prazos, todos os atos da Agência à Abimóvel relativos à apresentação da prestação de contas do Convênio nº 04/2007.</p> <p>RECOMENDAÇÃO: 003 Aprimorar o Parecer de Execução Financeira da Unidade de Prestação de Contas, passando a se manifestar quanto a pendências apontadas em seus pareceres anteriores.</p> <p>RECOMENDAÇÃO: 004 Caso não haja comprovação de valores pendentes de prestação de contas por parte da Abimóvel adotar medidas administrativas e se for o caso até mesmo judiciais, objetivando a devolução dos recursos com a devida correção e juros legais, conforme estabelece o item 11.11 do Regulamento de Convênios da Apex-Brasil.</p>			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
001: Diretoria de Negócios			Não se Aplica
002: Unidade de Prestação de Contas			Não se Aplica
003: Unidade de Prestação de Contas			Não se Aplica
004: Diretoria Executiva			Não se Aplica

(Continua)

Quadro A.15.3 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continuação)

Síntese da providência adotada:
001: Não são realizadas liberações de recursos sem a devida prestação de contas da parcela anterior, conforme prevê a norma a respeito. A liberação do caso em tela trata-se de um caso excepcional e foi devidamente autorizada pela diretoria. Não obstante, as justificativas para eventuais excepcionalidades que venham a surgir, serão devidamente justificadas conforme recomendado. 002: As cobranças foram devidamente formalizadas e o processo instruído. 003: Os pareceres da Unidade de Prestação de Contas estão seguindo as recomendações do órgão de controle 004: A Apex-Brasil celebrou um termo de parcelamento para devolução dos recursos.
Síntese dos resultados obtidos
001: As liberações de recursos não ocorrem sem a devida prestação de contas da parcela anterior 002: A Apex-Brasil realizou contatos com a conveniente e formalizou o processo de cobrança da prestação de contas que se encontrava em atraso. 003: A Unidade de Prestação de Contas está adotando a recomendação sugerida pelo órgão de controle. 004: Os recursos estão sendo recebidos pela Apex-Brasil após a celebração do termo de parcelamento.
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor
001: não há óbice ou dificuldades na adoção, vez que já é praxe da Agência. 002: não houve dificuldade na adoção da recomendação. 003: não houve dificuldade na adoção da recomendação. 004: tendo em vista que a entidade foi vítima de fraude interna que a deixou em situação financeira severa e, ainda que vem demonstrando boa-fé e atitude para saldar as pendências observadas, foi necessário traçar um plano de devolução dos recursos que não atentasse contra a continuidade da Entidade, visto que, em última instância, seu encerramento vai de encontro aos objetivos institucionais da Agência de mobilização dos setores produtivos, vez que haveria uma desmobilização do setor com perda significativa dos resultados auferidos ao longo dos últimos anos.

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
2	Relatório de Auditoria Anual de Contas nº 246775	2.1.1.1 Constatação: (005)	Of. Nº28.903/DEDIC/DE/SFC/CGU/PR
Órgão/entidade objeto da recomendação			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Descrição da Recomendação:			
RECOMENDAÇÃO: 001 Passe a observar, por ocasião das progressões/promoções de empregados, os critérios estabelecidos no item 10.3 do novo SGP.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Unidade de Gestão de Pessoas			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
A Apex-Brasil realizou a primeira progressão relativa ao novo SGP, quando os critérios foram rigorosamente observados.			
Síntese dos resultados obtidos			
O novo processo de promoção progressão observou os critérios estabelecidos pelo SGP			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Não houve dificuldade na adoção, vez que se deu no curso natural da implantação do SGP.			

(Continua)

Quadro A.15.3 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continuação)

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
3	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 224360	2.1.1.3 CONSTATAÇÃO: (039)	Of. Nº 17810 /DEDIC/ DE/SFC/CGU/PR
Órgão/entidade objeto da recomendação			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Descrição da Recomendação:			
RECOMENDAÇÃO: 001 Providenciar a elaboração do Regimento Interno do Conselho Deliberativo que estabeleça, entre outros assuntos, a periodicidade das reuniões.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Gerência de Gestão e Planejamento			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
Em 23/06/2010 foi aprovado o regimento do Conselho Deliberativo que estabelece a periodicidade das reuniões.			
Síntese dos resultados obtidos			
Definido o mínimo de reuniões semestrais.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Não houve óbice ou dificuldade na adoção.			

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
4	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 224360	2.1.1.1 Constatação: (033)	Of. Nº 17810 /DEDIC/ DE/SFC/CGU/PR
Órgão/entidade objeto da recomendação			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Descrição da Recomendação:			
RECOMENDAÇÃO: 001 Elaborar normativos internos que estabeleçam as atribuições de cada área da Apex-Brasil.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Unidade Gestão de Pessoas			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
Foi aprovada a INA 032 que define a estrutura organizacional da Apex-Brasil.			
Síntese dos resultados obtidos			
O normativo aprovado define as atribuições das unidades da Apex-Brasil.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Foi aprovada a INA 032 que define a estrutura organizacional da Apex-Brasil e define as atribuições das unidades da Apex-Brasil			

10.4 Recomendações do OCI pendentes de atendimento ao final do exercício

Quadro A.15.4 - Situação das Recomendações do OCI que Permanecem Pendentes de Atendimento no Exercício

Unidade Jurisdicionada			
Denominação completa:			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Recomendações do OCI			
Recomendações expedidas pelo OCI			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
1	Relatório CGU nº 224360 – ref. Prestação de Contas do Exercício 2008	1.1.3.4 CONSTATAÇÃO: (038)	Of. Nº 17810 /DEDIC/ DE/SFC/CGU/PR
Órgão/entidade objeto da recomendação			Código SIORG
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
Descrição da Recomendação:			
Ausência de normativo que regulamente a obrigatoriedade do conveniente de solicitar a restituição de tributos no exterior			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Gerência de Negócios			Não se Aplica
Justificativa para o seu não cumprimento:			
Foi formado um grupo de estudos multidisciplinar sobre o assunto (Área de negócios, jurídico, financeiro, contabilidade e auditoria). Em sua última reunião, o grupo propôs à diretoria da Agência a realização de um projeto piloto para melhor avaliar a viabilidade de tal implementação. Tal projeto piloto se dará com um PA - Projeto Apex, por intermédio de empresa especializada em recuperação de tributos. A agência está levantando as possibilidades e requisitos para a realização do Projeto Piloto.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Trata-se de um projeto que exige dedicação exclusiva de equipe para tratar do assunto, não tendo sido possível destacar técnicos para tal, haja vista os projetos em andamento na casa e suas inúmeras demandas decorrentes.			

11. INFORMAÇÕES SOBRE O TRATAMENTO DAS RECOMENDAÇÕES REALIZADAS PELA UNIDADE DE CONTROLE INTERNO, CASO EXISTA NA ESTRUTURA DO ÓRGÃO, APRESENTANDO AS JUSTIFICATIVAS PARA OS CASOS DE NÃO ACATAMENTO.

11. Parte A, item 16, do Anexo II da DN TCU n.º 107, de 27/10/2010.

As recomendações efetuadas pela Unidade de Auditoria da Apex-Brasil são objeto de acompanhamento junto as áreas responsáveis até o seu pleno atendimento, ou pelo surgimento de situação superveniente que venha satisfazer a eventual necessidade de controle detectada.

Tal sistemática é facilitada tendo em vista que as recomendações da Unidade de Auditoria são fruto de um plano de ação definido pela própria unidade auditada, juntamente com a Unidade de Auditoria, quando da apresentação de alguma fragilidade de controle detectada durante os trabalhos.

Semestralmente, a Unidade de Auditoria realiza um levantamento completo das pendências de atendimento, não só de suas recomendações, como também de recomendações oriundas da Controladoria Geral da União, como também das deliberações exaradas pelo Tribunal de Contas da União para a Apex-Brasil.

12. OUTRAS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS RELEVANTES PELA UNIDADE PARA DEMONSTRAR A CONFORMIDADE E O DESEMPENHO DA GESTÃO NO EXERCÍCIO.

O Contrato de Gestão firmado entre a Apex-Brasil e a União, por intermédio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, estabelece uma série de indicadores de resultado com o intuito de esclarecer e tornar mais objetiva a avaliação e o acompanhamento do desempenho da Agência em relação às suas responsabilidades institucionais.

Julga-se oportuno trazer para este relatório os indicadores apurados, bem como a análise realizada sobre os mesmos.

Para o cálculo dos indicadores são utilizadas as seguintes fontes de dados:

1. A base de dados das exportações brasileiras fornecidas pela SECEX – Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;
2. Sistemas de controle empresarial utilizado internamente para administrar de todos os pagamentos e receitas, além do controle orçamentário aprovado no conselho e as respectivos controles contábeis;
3. Sistema de gerenciamento de projeto utilizado para o acompanhamento dos projetos setoriais e projetos internos da Apex. Nos projetos setoriais, a alimentação dos dados é realizada pelos gerentes dos projetos em cada entidade. As principais informações encontradas são:
 - Projetos e as suas respectivas vigências;
 - Ações e eventos planejados e executados;
 - As NCMs apoiadas;
 - As empresas apoiadas;
 - A movimentação financeira;
 - As metas e objetivos.
4. Informações sobre a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) e a Nomenclatura Brasileira de Serviços (NBS);
5. Pesquisas de Clima Interno;
6. Dólar Ptax800 - A cotação Ptax da moeda norte-americana, apurada pelo Banco Central, é a taxa de câmbio média ponderada entre as cotações do dólar e o volume de operações envolvendo cada uma destas taxas. Série: 3695 mensal
7. Tradutor NCM-CNAE elaborado em parceria pela Apex-Brasil e a UFRJ com base no tradutor do IBGE.
8. Número de estabelecimentos brasileiros exportadores informado pela SECEX.
9. Os dados são tratados e unificados por meio de ferramenta de Business Intelligence.

10. Todos os indicadores terão apuração semestral (de Janeiro - Junho) e Anual (de Janeiro – Dezembro) conforme sua fórmula de cálculo.

O processo de apuração dos resultados teve início quando, ao longo do ano, foram enviados para a SECEX os números de CNPJ das empresas vinculadas aos projetos em vigência na Apex-Brasil e os códigos NCM apoiados nos projetos. Em resposta, a SECEX forneceu os dados de exportações relacionados referentes aos últimos 3 anos. A consolidação foi obtida pela soma das exportações de todos os estabelecimentos vinculados a uma mesma empresa, considerando-se apenas os códigos NCM apoiados pela Apex-Brasil.

Os dados recebidos foram tratados de modo a permitir a rastreabilidade dos indicadores até seus dados de origem, conferindo integridade aos números apresentados. É importante notar que em virtude da variação das empresas atendidas pelos projetos, para manter a coerência nas análises comparativas, também é apurado o histórico fornecido pela SECEX.

Indicador 1 – Participação nas Exportações Brasileiras

Este indicador mede a participação do valor das exportações de mercadorias das empresas apoiadas pela Apex-Brasil nas exportações brasileiras totais no ano de 2010.

O valor das exportações das empresas apoiadas pela Agência e participantes em projetos em 2010, considerando-se apenas os códigos NCM apoiados pela Apex-Brasil, foi dividido pelo valor das exportações totais do país no mesmo período. Assim, **a participação nas exportações brasileiras foi de 16,10% no ano de 2010**, 89,41% acima da meta de 8,50% para o ano.

Na avaliação do indicador, é preciso levar em conta que os valores de exportação das empresas apoiadas pela Apex-Brasil são predominantemente de bens manufaturados e semimanufaturados, enquanto os valores das exportações totais brasileiras incluem produtos básicos, que não são objeto de atuação da Agência. Isso faz com que os resultados alcançados sejam ainda mais relevantes.

Em 2010 houve um aumento de 25,61% nas exportações das empresas apoiadas em comparação com o valor exportado pelas mesmas em 2009. Este aumento, comparado com o aumento de 31,98% verificado no total das exportações brasileiras para o mesmo período, demonstra que o nicho de manufaturados e semimanufaturados, foco da agência, contribuiu fortemente para o aumento das exportações brasileira, porém ainda em ritmo menor que as commodities.

- **Fórmula de medição**

Grau de participação das empresas apoiadas pela APEX Brasil nas exportações brasileiras (em percentual)	=	$\frac{\text{Valor total das exportações de mercadorias de empresas apoiadas pela Apex Brasil em determinado período}}{\text{Valor total das exportações brasileiras de mercadorias no mesmo período}} \times 100$
---	---	--

- **Resultado**

Grau de participação das empresas apoiadas pela APEX Brasil nas exportações brasileiras (em percentual)	= $\frac{32.499.416.780}{201.915.285.335}$	X 100 = 16,10 %
--	--	------------------------

Indicador 2 – Economicidade da Apex-Brasil

Este indicador mede a relação benefício/investimento da atuação da Agência. O resultado deste indicador é obtido por meio da relação entre o acréscimo do valor das exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil em um determinado período de tempo (benefício) em relação aos valores efetivamente investidos pela Agência nos projetos de promoção de exportações.

Considera-se valor efetivamente investido, os valores que, depois de repassados aos projetos, são realizados no período.

No ano de 2010 as exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil foram de US\$32.499.416.780 representando um aumento US\$ 6.627.170.902 ou 25,61% nas exportações destas empresas se comparadas ao ano de 2009.

2010 foi marcado por investimentos em projetos setoriais de promoção de exportação, na ordem de \$ 24.4 milhões de dólares. Cada dólar investido retornou em \$ 270,68 de incremento de exportações.

O valor investido nos projetos setoriais corresponde ao valor realizado pelos projetos e registrados no sistema de gestão de projetos da Apex-Brasil.

Na página da Apex-Brasil na internet, no documento Parâmetros Orçamentários, é divulgada a taxa de conversão cambial que serve de referência nos projetos para fins de repasse no momento da assinatura dos convênios. No ano de 2010 essa taxa foi de R\$ 2,00 para US\$ 1,00.

Cabe ressaltar ainda que este indicador, no Contrato de Gestão, está atrelado a uma perspectiva de valor exportado do Brasil que hoje não corresponde mais à realidade. A previsão do Contrato de Gestão (elaborado em 2006) para as exportações brasileiras em 2008 era de US\$ 143 bilhões, quando na realidade atingimos US\$ 197 bilhões.

- **Fórmula de medição**

Índice de Economicidade da carteira de projetos da APEX Brasil	= $\frac{\text{Somatório dos incrementos nas exportações das empresas apoiadas por projetos da Apex-Brasil em determinado período em US\$ FOB}}{\text{Valor total das aplicações da Apex-Brasil em projetos finalísticos no mesmo período (US\$)}}$
---	---

- Resultado

Índice de Economicidade da carteira de projetos da APEX Brasil	=	6.627.170.902	=	US\$ 270,68
		24.483.147		

Indicador 3 – Alavancagem de recursos de terceiros

Este indicador mede a evolução do ingresso de recursos de parceiros no financiamento dos projetos da Agência, obtido pela relação entre os recursos aportados por terceiros em projetos de promoção de exportações e os recursos aportados pela Apex-Brasil nos mesmos projetos.

O índice de alavancagem de recursos de terceiros para o ano de 2010 ficou em *0,91* ou seja, **para cada R\$ 1,00 aportado pela Apex-Brasil, há o aporte de R\$ 0,91 de terceiros**. A meta deste indicador para o ano de 2010 foi de 1,67.

A diferença para a meta neste indicador reflete a política aplicada pela agência em 2009 e com continuidade em 2010 que visa facilitar o acesso das empresas aos mecanismos de promoção comercial reduzindo os valores de contrapartida.

Ainda no sentido de fortalecer essa política, considerando o objetivo de incrementar o desempenho dos Projetos Setoriais; a necessidade de facilitar a compreensão das normas aplicáveis aos convênios da Apex-Brasil pelos empregados da Agência, bem como pelos técnicos das entidades executoras; o cenário da crise econômica mundial previsto e seu incontestável reflexo nos projetos e nas ações promocionais apoiados pela Apex-Brasil; a finalidade desta Agência e a meta de assegurar o nível das atividades promocionais de exportação dos produtos brasileiros, sem onerar as entidades executoras dos projetos, garantindo a continuidade do processo produtivo e a manutenção do emprego, foi aprovado, sem manifestações contrárias, na 2ª Reunião Ordinária do Conselho Deliberativo da Apex-Brasil do Ano de 2009 e através da Resolução da Diretoria nº 23-30/2008, o Novo Regulamento de Convênios da Apex-Brasil.

O Novo Regulamento de Convênios trata, entre outros, da alteração nos percentuais de participação da Apex-Brasil e terceiros no instrumento de convênio a ser firmado entre as partes. A participação da Apex-Brasil poderá, para o período de 2009 e 2010, corresponder até a 67,00% ou 2/3 do valor do projeto final aprovado, reduzindo de 50,00% para 33,00% a participação mínima das empresas no investimento total do projeto.

- Fórmula de medição

Índice de alavancagem de recursos de terceiros nos projetos finalísticos da APEX Brasil	=	$\frac{\text{Valor total dos recursos efetivamente aportados por terceiros em projetos finalísticos da Apex-Brasil em determinado período}}{\text{Valor total dos recursos aportados pela Apex-Brasil em seus projetos finalísticos no mesmo período}}$
---	---	---

- Resultado

Índice de alavancagem de recursos de terceiros nos projetos finalísticos da APEX Brasil	=	$\frac{44.470.132}{48.966.294}$	=	0,91
---	---	---------------------------------	---	-------------

Indicador 4 – Eficácia da Apex-Brasil

Este indicador mede o grau de realização dos resultados almejados pelo somatório dos Projetos Setoriais Integrados - PSIs.

O grau de realização dos resultados almejados chegou a 164,15% para o período. A meta para este indicador é de 85,00% para o ano de 2010.

Este indicador refletiu a rápida e surpreendente recuperação das exportações apoiadas pela Apex-Brasil no segundo semestre de 2010. A maioria dos projetos foram renovados no último trimestre de 2009 e primeiro trimestre de 2010, período pós crise onde ainda não estava clara a recuperação das exportações brasileiras o que propiciou a elaboração de metas menos ousadas.

Ao analisar o indicador de eficácia no relatório de Junho de 2010, é possível observar que o resultado pouco acima de 50% representava o alinhamento forte entre a elaboração da meta e o ritmo das exportações. Entretanto, a partir de Maio, é possível observar um grande avanço no ritmo de crescimento das exportações o que contribuiu para a incrível superação da meta.

- Fórmula de medição

Grau de alcance dos resultados pactuados na APEX Brasil (em percentual)	=	$\frac{\text{Somatório da multiplicação do valor total de exportação alcançado pelas empresas/produtos apoiados pelo valor do projeto nos projetos finalísticos cujo resultado preveja valor de exportação}}{\text{Somatório da multiplicação dos valores de exportação previstos pelo valor do projeto nos projetos finalísticos cujo resultado preveja valor de exportação}}$	X 100
---	---	---	-------

- Resultado

Grau de alcance dos resultados pactuados na APEX Brasil (em percentual)	=	$\frac{59.351.770.901.698.600}{36.156.990.967.803.900}$	X 100 =	164,15%
---	---	---	---------	----------------

Indicador 5 – Valor das exportações

Este indicador visa acompanhar a evolução das exportações efetuadas pelas empresas apoiadas pela Apex-Brasil em seus projetos setoriais de promoção de exportações e também em projetos de autoria da Apex-Brasil.

Em virtude da variação das empresas atendidas nos projetos, para manter a coerência nas análises comparativas, também é apurado o histórico fornecido pela SECEX.

Para efeitos deste indicador, não foi considerada a exportação dos projetos de promoção de serviços, porque a natureza desse tipo de projeto exige a investigação e elaboração de uma sistemática específica para a coleta, tratamento, análise e geração das informações sobre exportação. Além disso, não há ainda um sistema de acompanhamento das exportações de serviços como existe para os bens. Assim, decidiu-se retirar esses valores até que seja possível garantir uma boa rastreabilidade dos dados.

Na composição dos valores exportados deste período foram incluídos os resultados do projeto de promoção de exportações de micro e pequenas empresas por meio de Tradings.

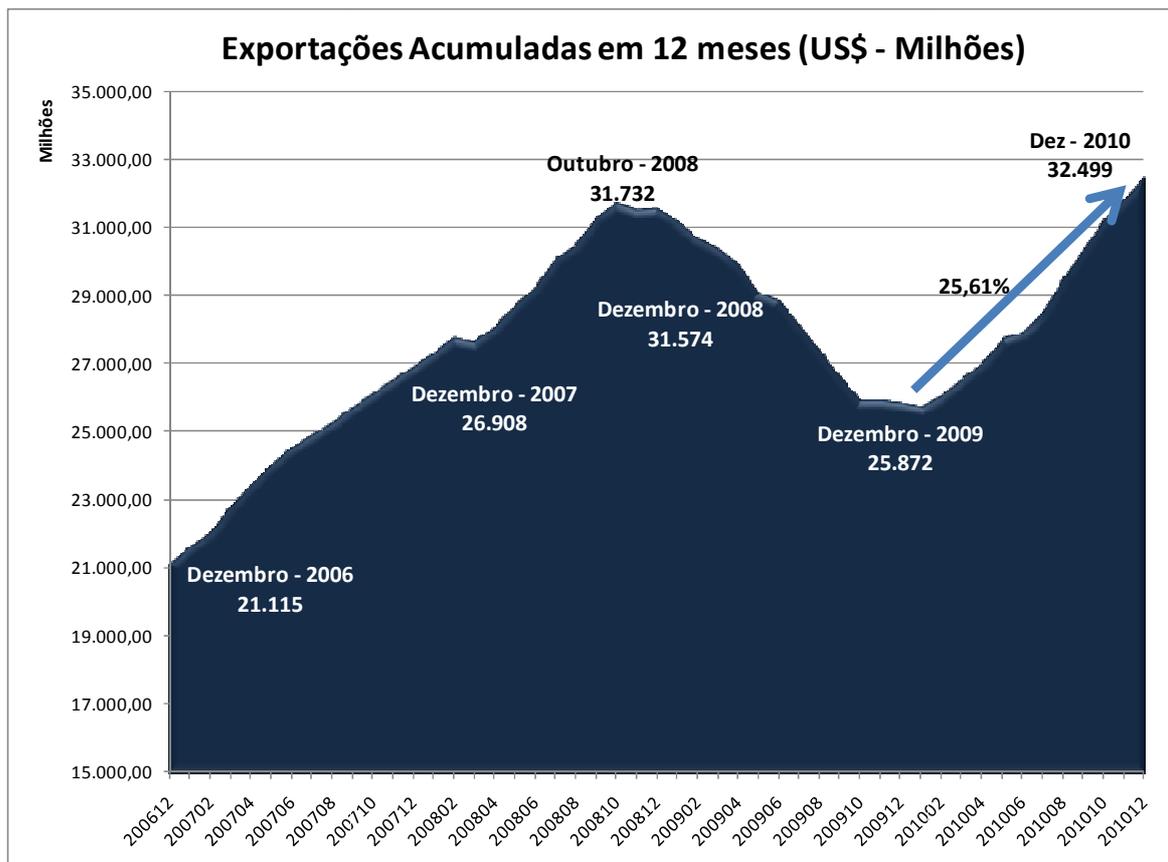
Em 2010, *as empresas participantes dos projetos da APEX-Brasil exportaram US\$ 32.499.416.780,00*. A meta deste indicador para todo o ano de 2010 foi de US\$ 13,2 bilhões, ou seja, o resultado foi 146,20% acima da meta estabelecida.

- Fórmula de medição

Valor total das exportações de mercadorias das empresas apoiadas pela APEX Brasil (em US\$ FOB)	=	Somatório dos valores totais de exportação de mercadorias de cada uma das empresas apoiadas por projeto finalístico da Apex-Brasil em determinado período
--	---	---

- Resultado

Valor total das exportações de mercadorias das empresas apoiadas pela APEX Brasil (em US\$ FOB)	=	<i>US\$ 32.499.416.780,00</i>
--	---	-------------------------------



Indicador 6 – Setores/segmentos atendidos

Este indicador mede o número de setores ou segmentos da economia apoiados pela Apex-Brasil com projetos em execução em 2010. Para cálculo deste indicador, foram consideradas as denominações de setor utilizadas pela SECEX (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) e SCS (Nomenclatura Brasileira de Serviços – NBS).

Em 2010 **foram apoiados 80 setores**. A meta deste indicador para 2010 foi de 84 segmentos/setores atendidos.

O espírito de atender um maior número de setores da economia está sendo efetivamente atingido tendo por base o conjunto de 95 setores, sendo 68 NCM e 27 NBS.

- Fórmula de medição

Número de setores/segmentos apoiados pela APEX Brasil	=	Contagem dos setores/segmentos incluídos na carteira de projetos da Apex-Brasil em determinado período
---	---	--

- Resultado

Número de setores/segmentos apoiados pela APEX Brasil	=	80
---	---	----

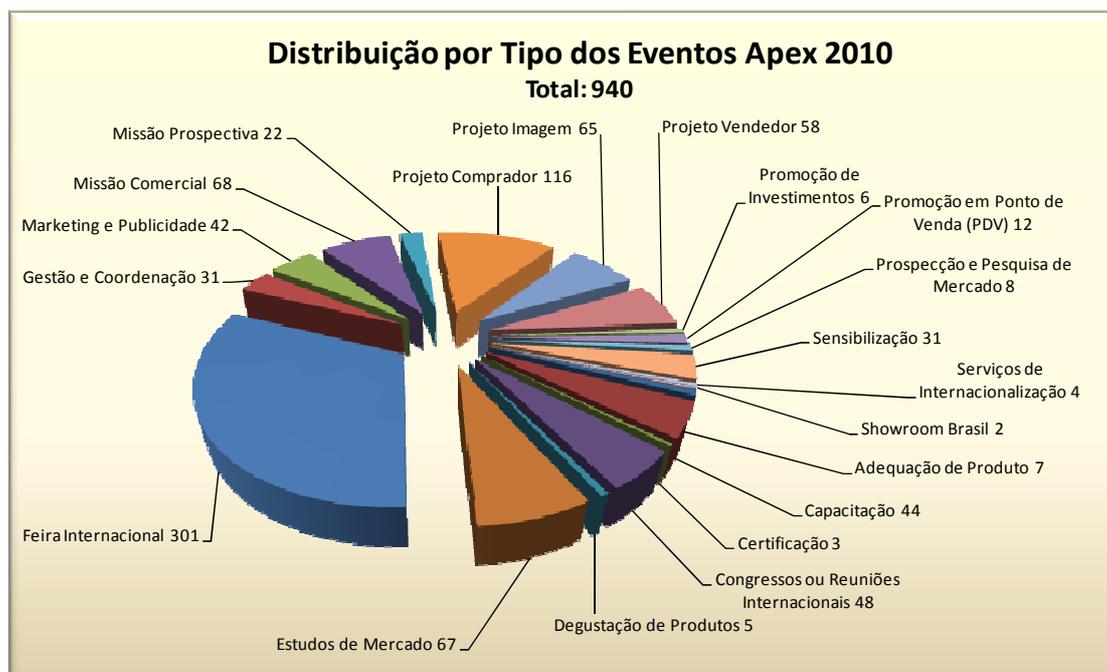
Indicador 7 – Eventos realizados

Este indicador mede o número de eventos de promoção comercial no exterior e no Brasil, custeados com recursos orçamentários e realizados pela Apex-Brasil de forma direta ou por parceiros. Os eventos incluem a participação em feiras no exterior, a realização de missões comerciais em outros países, a realização de rodadas de negócios internacionais no Brasil e no exterior, eventos de degustação de alimentos em redes de supermercados, entre outros tipos de ação de promoção comercial.

No ano de 2010, a **Agência realizou 940 eventos**, superando em 53,59% a meta de 612 eventos previstos para o ano de 2010. A superação da meta se dá pela mudança de estratégia de atuação da agência substituindo a participação em grandes feiras por eventos menores, tais como, Projeto Vendedor, Comprador e Missões Comerciais, que são menores, porém mais focadas no mercado.

Esta estratégia teve início em 2009 com a realização de 842 eventos, em 2010 chegamos a 940, um aumento de 11,64%

Abaixo, é apresentado gráfico contendo os tipos de eventos realizados em 2010.



- Fórmula de medição

Número de eventos (feiras, missões etc.) realizados pela APEX Brasil	=	Somatório, detalhado por tipo de evento, da quantidade de eventos realizados pela Apex-Brasil em determinado período
--	---	--

- Resultado

Número de eventos (feiras, missões etc.) realizados pela APEX Brasil	=	940
--	---	-----

Indicador 8 – Prazo médio de análise e aprovação dos projetos

Este indicador mede, em número de dias, o tempo médio despendido entre a data de apresentação da proposta de projeto à Apex-Brasil e a data do primeiro desembolso, caso o projeto tenha sido aprovado. O número de dias encontrado é ponderado pelo valor do projeto. A razão para tal medida é a compreensão de que um projeto que implique mais recursos deverá demorar mais tempo para ser analisado do que um projeto que envolva menos recursos.

O prazo médio da Apex-Brasil para análise e aprovação de projetos, no ano de 2010 foi de **26,22 dias**. A meta deste indicador é de 97 dias.

Demonstrando um esforço de Gestão, no intuito de melhoria nos prazo de análise e aprovação dos projetos, a Apex-Brasil indica no seu regulamento interno um prazo limite de 45 dias.

Em relação ao prazo médio de 33,23 dias verificado em 2009 notamos um aumento de desempenho associada principalmente aos seguintes fatores: implantação do novo sistema de gestão (SIG) que melhorou o fluxo de análise dos projetos, a consequente automatização via sistema e a digitalização da maior parte dos documentos necessários à aprovação.

- Fórmula de medição

Tempo médio despendido entre a proposição e o início de execução dos projetos finalísticos (em dias)	=	$\frac{\text{Somatório do número de dias, para cada projeto, entre a data deapresentação à Apex-Brasil da proposta de projeto e a data doprimeiro desembolso multiplicado pelo valor demandado pelomesmo}}{\text{Somatório dos valores demandados pelos projetos no mesmoperíodo}}$
---	---	---

- Resultado

Tempo médio despendido entre a proposição e o início de execução dos projetos finalísticos (em dias)	=	$\frac{5.095.103.011}{194.345.777} = 26,22$
---	---	---

Indicador 9 – Satisfação dos clientes internos

Este indicador mede o grau de satisfação dos clientes internos com os produtos e serviços ofertados por seus pares, refletindo o clima organizacional da Agência.

Em função da eminência do novo contrato de gestão que avaliará a satisfação dos clientes externos e a redução de custos, ao invés de aplicar nova pesquisa de satisfação interna, optou-se por utilizar o resultado da Pesquisa *Great Place do Work*® da Revista Exame.

A pesquisa avalia as respostas dos funcionários e as classifica em aspectos organizacionais que são organizados em 5 dimensões. Dentre os aspectos relacionados com a satisfação dos clientes internos entram aspectos como:

- Orgulho do Trabalho realizado;
- Orgulho do Trabalho realizado coletivamente;
- Apoio para o Desenvolvimento profissional;
- Reconhecimento;
- Ausência de Favoritismo;
- Ambiente amigável e hospitaleiro;
- Sentimento de “Família” ou “Equipe”

Estes aspectos fazem parte da Dimensão Orgulho. Nesta dimensão a Apex-Brasil teve nota **76**, numa escala até 100, 4 pontos percentuais abaixo da meta de 80%.

• Fórmula de medição

Grau de satisfação dos clientes internos com relação ao trabalho realizado, ao ambiente de trabalho etc.	=	Pesquisa de clima organizacional junto aos funcionários
--	---	---

• Resultado

Grau de satisfação dos clientes internos com relação ao trabalho realizado, ao ambiente de trabalho etc.	=	76% indicaram orgulho e identificação com o trabalho da Agência
--	---	---

Indicador 10 – Execução orçamentária

Este indicador subdivide-se em 3 indicadores: execução orçamentária, realização da receita e execução da despesa, considerando-se regime de competência.

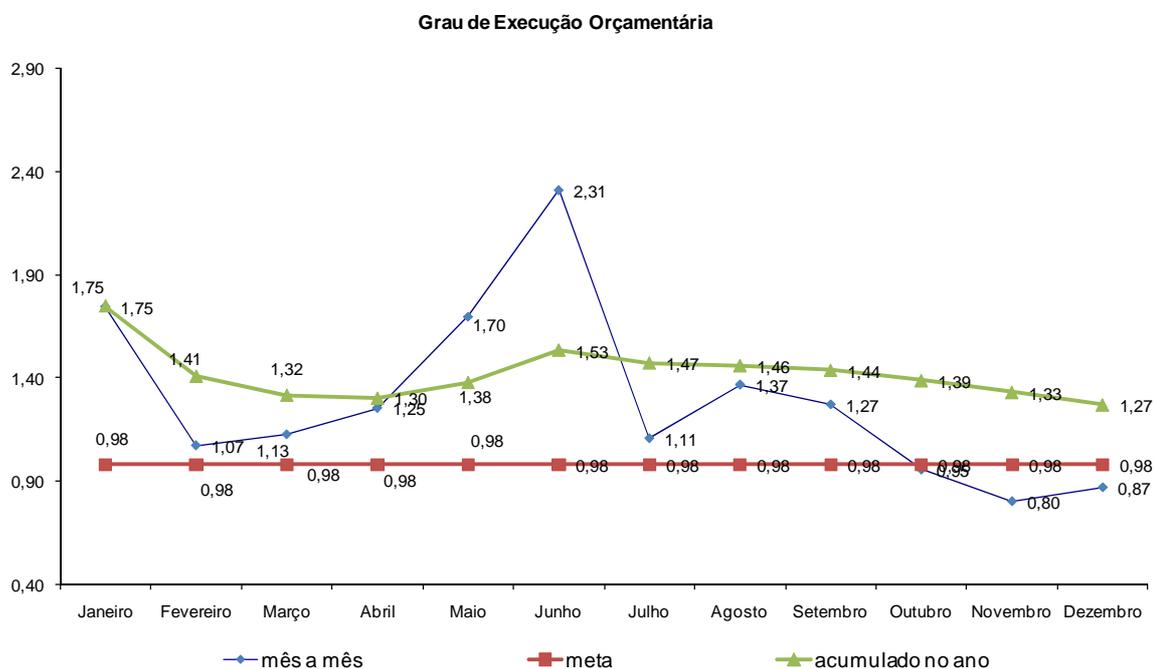
Execução orçamentária:

A execução orçamentária mede o grau de execução dos recursos orçamentários planejados para a Agência. Esse valor foi obtido dividindo-se o valor total da despesa realizada da Apex-Brasil em 2010 pelo valor total da receita prevista derivada da arrecadação para o mesmo período. O orçamento da Agência é composto pelas receitas previstas de arrecadação para o ano e os saldos de exercícios anteriores. **A execução orçamentária da Apex-Brasil no período foi de 127,05%.**

O aumento do número de colaboradores permitiu que mais setores fossem atendidos e novos projetos fossem executados, além disto, o portfólio de serviços oferecidos foi ampliado aumentando as possibilidades de acesso das empresas ao esforço exportador.

A diversidade de ações, sobretudo em áreas não exploradas pela Apex-Brasil anteriormente justifica o atual nível de realização.

Abaixo, é apresentado gráfico que mostra a execução orçamentária em 2010.



- Fórmula de medição

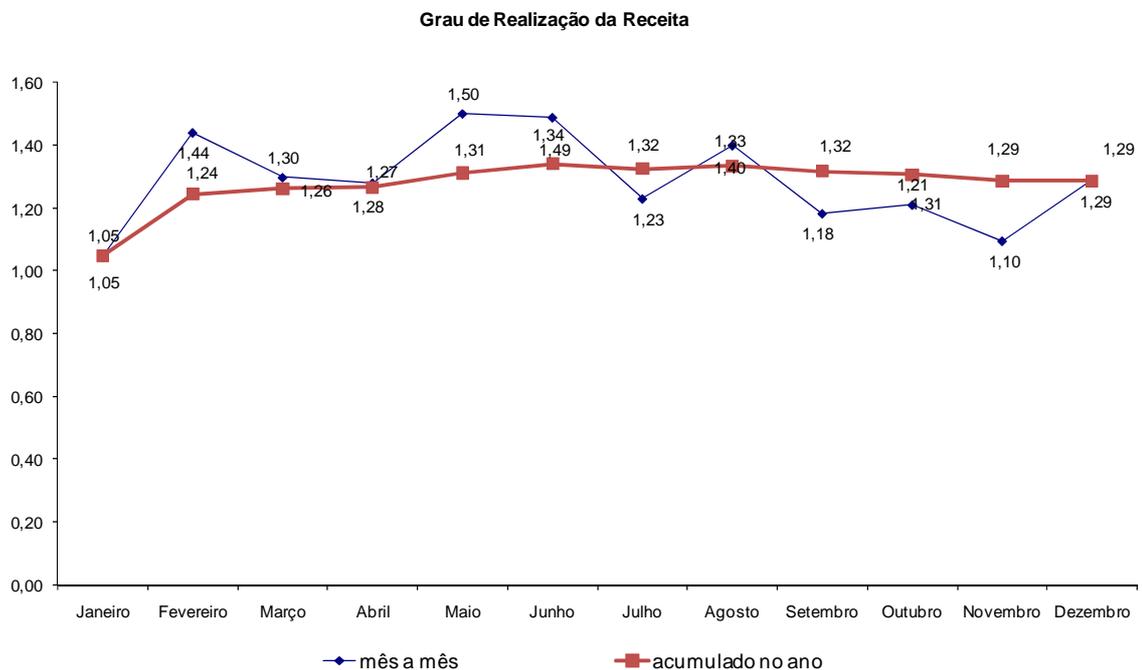
$$\text{Execução orçamentária (em percentual)} = \frac{\text{Valor total da despesa realizada da Apex-Brasil em determinado período}}{\text{Valor total da receita prevista para o mesmo período}} \times 100$$

- Resultado

$$\text{Execução orçamentária (em percentual)} = \frac{316.659.947}{249.232.222} \times 100 = \mathbf{127,05}$$

Realização de receita:

O grau de realização da receita foi obtido dividindo-se o valor total da receita arrecadada em 2010 pelo valor total da receita prevista para o mesmo período. **A realização da receita para o período foi de 128,58%.**



• Fórmula de medição

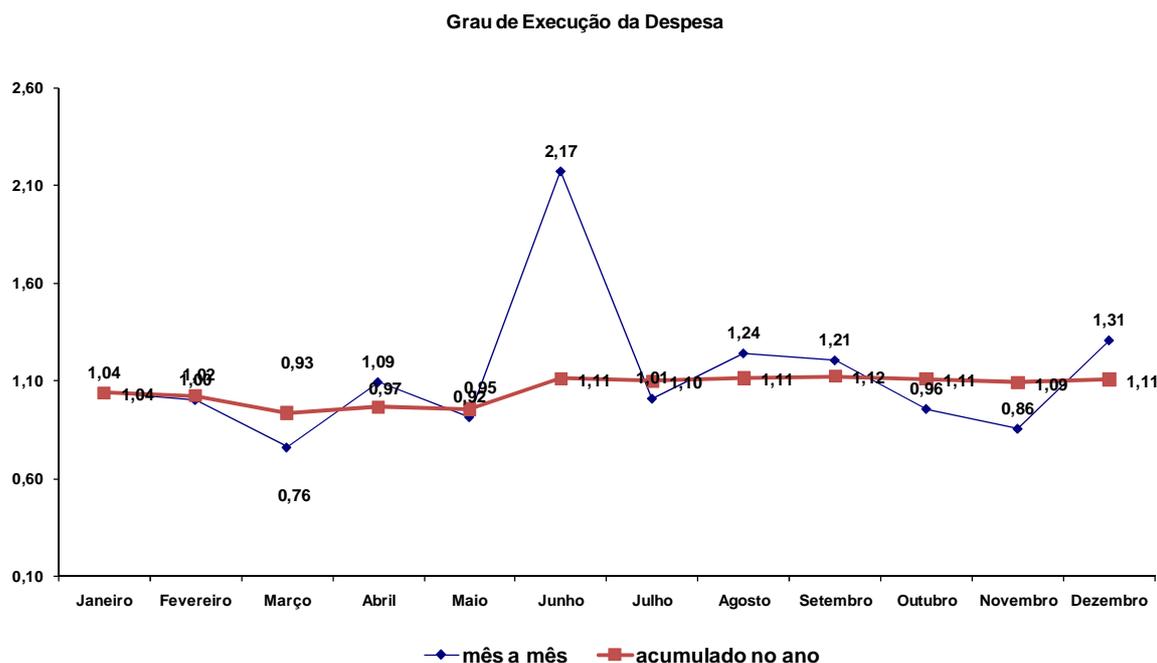
$$\text{Grau de realização da receita (em percentual)} = \frac{\text{Valor total da receita arrecadada da Apex-Brasil em determinado período}}{\text{Valor total da receita prevista para o mesmo período}} \times 100$$

• Resultado

$$\text{Grau de realização da receita (em percentual)} = \frac{320.467.140}{249.232.222} \times 100 = 128,58$$

Execução da despesa:

O grau de execução da despesa foi medido dividindo-se o valor total da despesa executada pela Apex-Brasil em 2010 pelo valor total da despesa fixada no orçamento para o período. *A execução da despesa para o período foi de 110,74%.*



Os valores de execução orçamentária e de execução da despesa podem ser explicados pelo fato de que, para compor a receita prevista, a Apex-Brasil utiliza somente os valores previstos de arrecadação para o ano, advindos de contribuição compulsória repassados pelo INSS. Para compor seu orçamento anual, a Agência soma os saldos de exercícios anteriores ao valor da arrecadação. Por isso, o percentual do indicador “execução orçamentária” é maior do que o percentual do indicador “execução da despesa”.

- Fórmula de medição

$$\text{Grau de execução da despesa (em percentual)} = \frac{\text{Valor total da despesa executada da Apex-Brasil em determinado período}}{\text{Valor total da despesa fixada no orçamento da Agência para o mesmo período}} \times 100$$

- Resultado

$$\text{Grau de execução da despesa (em percentual)} = \frac{316.659.947}{285.949.522} \times 100 = \mathbf{110,74}$$

13. DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS PREVISTAS NA LEI Nº 6.404/76, INCLUINDO AS NOTAS EXPLICATIVAS.

13.1 DEMONSTRAÇÃO DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31/12/2010

(Valores expressos em reais)

	Nota explicativa nº	31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
Ativo				
Ativo circulante				
Disponibilidades	11	2.946.615	2.511.097	2.595.377
Ativos financeiros (Aplicações financeiras)	12	76.434.431	80.007.769	144.218.841
Créditos a receber	13	40.448.165	34.089.998	29.739.903
Adiantamentos Concedidos	14	1.098.420	718.493	414.161
Outros Créditos		568.107	518.243	368.988
Total do ativo circulante		121.495.738	117.845.600	177.337.270
Ativos não circulantes				
Outros Créditos	15	415.605	761.927	963.407
Depósitos Judiciais	16	139.583	136.644	131.022
Imobilizado	17	8.245.727	12.574.967	7.889.977
Intangível	17	6.778.814	4.837.710	3.375.770
Total dos ativos não circulantes		15.579.729	18.311.248	12.360.176
Total dos ativos		137.075.467	136.156.848	189.697.446
Passivo				
Passivos circulantes				
Provisões trabalhistas	18	4.368.557	3.678.663	2.738.317
Obrigações trabalhistas e sociais	19	1.931.628	1.599.404	2.433.490
Obrigações com convênios e contratos	20	7.936.879	17.590.041	-
Contas a pagar	21	508.731	716.718	972.779
Obrigações tributárias	22	150.280	40.294	185.236
Outras contas a pagar		50.263	34.782	25.917
Total do passivo circulante		14.946.338	23.659.902	6.355.739
Passivo não circulante				
Outros passivos	15	415.605	761.927	963.407
Provisões para contingências	16	139.583	136.644	131.022
Total do passivo não circulante		555.188	898.571	1.094.429
Patrimônio social				
Reserva Patrimonial		79.520.517	79.520.517	79.520.517
Superávit acumulado	23	30.860.212	102.251.172	133.395.537
Resultados abrangentes acumulados		591.729	1.217.647	475.590
Superávit/Déficit do exercício		10.601.483	(71.390.961)	(31.144.366)
Total do patrimônio social		121.573.941	111.598.375	182.247.278
Total do patrimônio social e passivos		137.075.467	136.156.848	189.697.446

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

13.2 DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010

(Valores expressos em reais)

	Nota explicativa nº	31/12/2010	31/12/2009
RECEITAS OPERACIONAIS			
Receita com contribuições	05	274.659.660	235.256.947
Receitas de convênios e contratos	06	43.731.287	9.776.529
Receitas diversas correntes	07	1.111.492	174.931
		<u>319.502.439</u>	<u>245.208.407</u>
CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS			
Pessoal, encargos e benefícios sociais	08	(45.730.163)	(36.430.552)
Despesas gerais administrativa	09	(48.830.330)	(44.590.596)
Despesa tributária		(4.647.439)	(5.043.623)
Despesa com depreciação e amortização		(4.276.961)	(3.056.329)
Despesas com projetos	10	(211.965.730)	(243.167.480)
Outras despesas operacionais	10	(1.410.673)	(1.379.443)
		<u>(316.861.296)</u>	<u>(333.668.023)</u>
OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS			
Devoluções e restituições de projetos		3.146.615	7.931.756
Outras receitas (despesas) operacionais		(1.049.075)	(80.332)
		<u>2.097.540</u>	<u>7.851.424</u>
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO			
		2.097.540	7.851.424
RESULTADO FINANCEIRO LIQUIDO			
Receitas Financeiras		6.336.491	9.303.987
Despesas Financeiras		(473.691)	(86.756)
		<u>5.862.800</u>	<u>9.217.231</u>
SUPERÁVIT/(DÉFICIT) DO EXERCÍCIO		<u>10.601.483</u>	<u>(71.390.961)</u>
OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES			
Diferença de câmbio na conversão de operações no exterior		(625.917)	742.056
RESULTADO ABRANGENTE TOTAL DO EXERCÍCIO		<u>9.975.566</u>	<u>(70.648.905)</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

13.3 DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO SOCIAL E RESULTADO ABRANGENTE PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010

(Valores expressos em reais)

	Reserva Patrimonial	Superávit Acumulado	Superávit (Déficit) técnico do exercício	Resultados Abrangentes	Total
SALDO EM 1º DE DEZEMBRO DE 2009	79.520.517	133.395.537	(31.144.366)	475.590	182.247.278
Incorporação resultado anterior (Déficit) técnico do exercício	-	(31.144.366)	31.144.366	-	-
	-	-	(71.390.961)	742.056	(70.648.905)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009	79.520.517	102.251.172	(71.390.961)	1.217.647	111.598.375
Incorporação resultado anterior Superávit técnico do exercício	-	(71.390.961)	71.390.961	-	-
	-	-	10.601.483	(625.917)	9.975.566
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2010	79.520.517	30.860.212	10.601.483	591.729	121.573.941

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

13.4 DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2010

	(Valores expressos em reais)	
	2010	2009
FLUXO DE CAIXA PROVENIENTE DAS OPERAÇÕES		
Superávit (Déficit) líquido do exercício	9.975.566	(70.648.905)
Ajustes para reconciliar o superávit (déficit) do exercício com recursos provenientes de atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	4.276.961	3.056.329
Outras movimentações do imobilizado	1.082.064	-
	<u>15.334.591</u>	<u>(67.592.576)</u>
Redução (aumento) nos ativos:		
Créditos a receber	(6.358.167)	(4.350.095)
Adiantamentos concedidos	(379.927)	(304.332)
Outros créditos circulantes	(49.864)	(149.255)
Diretos realizáveis a longo prazo	343.383	195.857
	<u>(6.444.575)</u>	<u>(4.607.825)</u>
Aumento (redução) nos passivos:		
Fornecedores e outras contas a pagar	(192.505)	(247.196)
Obrigação com convênios / contratos	(9.653.162)	17.590.041
Obrigações trabalhistas e sociais	332.223	(834.086)
Obrigações tributárias	109.986	(144.942)
Provisões trabalhistas	689.894	940.346
Exigíveis realizáveis a longo prazo	(343.383)	(195.856)
	<u>(9.056.947)</u>	<u>17.108.307</u>
RECURSOS LÍQUIDOS GERADOS NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(166.931)	(55.092.094)
FLUXO DE CAIXA UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Adições ao ativo permanente	(2.970.889)	(9.203.258)
RECURSOS LÍQUIDOS UTILIZADOS NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(2.970.889)	(9.203.258)
	<u>(3.137.820)</u>	<u>(64.295.352)</u>
Aumento (redução) no caixa e equivalentes	<u>79.381.046</u>	<u>82.518.866</u>
Disponibilidades no final do exercício	(82.518.866)	(146.814.218)
(-) Disponibilidades no início do exercício	<u>(3.137.820)</u>	<u>(64.295.352)</u>
Aumento (redução) no caixa e equivalentes	<u>(3.137.820)</u>	<u>(64.295.352)</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

13.5 NOTAS EXPLICATIVAS QUE INTEGRAM AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31/12/2010

(Valores expressos em reais)

NOTAS EXPLICATIVAS QUE INTEGRAM AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2010

1. INFORMAÇÕES GERAIS

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil) é um serviço social autônomo, conforme Lei n.º 10.668, de 14 de maio de 2003, que tem suas ações regulamentadas pelo Decreto n.º 4.584, de 05 de fevereiro de 2003, o qual instituiu o Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil.

A Apex-Brasil é uma entidade sem fins lucrativos, de interesse coletivo e de utilidade pública, que tem por competência precípua a execução das políticas de promoção de exportações em cooperação com o poder público e em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente aquelas relativas às áreas industrial, comercial, de serviços e tecnológica. O foco principal diz respeito às atividades de exportação das empresas de micro, pequeno e médio porte, bem como à atração de investimentos e à geração de empregos.

A Apex-Brasil vem contribuindo significativamente para os resultados da balança comercial por meio da diversificação da pauta exportadora, abertura de novos mercados e consolidação e ampliação dos mercados tradicionais e, particularmente, do crescimento nas vendas de itens com maior valor agregado.

A missão da Apex-Brasil é promover as exportações de produtos e serviços, contribuindo para a internacionalização das empresas brasileiras, o fortalecimento da imagem do país e potencializando a atração de investimentos.

Para cumprimento de sua missão, a Apex-Brasil trabalha fundamentalmente junto a entidades representativas de diversos segmentos produtivos com capacidade imediata ou potencial de exportar seus produtos, orientando e apoiando projetos que visam promover as exportações brasileiras, assim como a valorização dos produtos e marcas brasileiras no exterior.

A Apex-Brasil desenvolve hoje 80 Projetos Setoriais Integrados, em parceria com entidades setoriais representantes de 80 setores da economia brasileira. Em 2010, a Apex-Brasil apoiou a participação de empresas brasileiras em 940 eventos no Brasil e no exterior. As ações da Agência beneficiaram 13.127 empresas, responsáveis por 16,10% da pauta exportadora do País.

O PEIEX - Projeto Extensão Industrial Exportadora - uma das ferramentas usadas para incrementar o número de empresas exportadoras – por meio dos seus 26 Núcleos Operacionais espalhados pelo Brasil, trabalhou na capacitação de mais de 6.000 empresas e foi ganhador o Prêmio ITC 2010 para países em Desenvolvimento como o melhor projeto de promoção de exportações do mundo.

Em seu esforço para internacionalizar as empresas nacionais, a Agência manteve Centros de Negócios no exterior, com excelente estrutura de apoio. Os Centros de Negócios da Apex-Brasil estão na Ásia (Pequim), Oriente Médio (Dubai), na América do Norte (Estados Unidos), na América Central e Caribe (Cuba), e na Europa (Varsóvia e Moscou). Estes oferecem desde suporte comercial e legal às empresas que optam por abrir filiais nos países, até estrutura física para exposição de produtos e negociação direta com o comprador estrangeiro.

Em 2010 a Apex-Brasil deu continuidade ao Projeto da Fórmula Indy iniciado em 2009. O projeto é uma inovadora plataforma de promoção comercial desenvolvida pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) em parceria com a Indy Car Racing.

A Expo Xangai 2010, terceiro maior evento do mundo, atrás apenas dos Jogos Olímpicos e da Copa do Mundo de futebol, as exposições universais ou mundiais são grandes feiras de nações, criadas no século XIX para divulgar avanços tecnológicos. Com mais de 73 milhões de visitantes e a participação de 189 países e 57 organismos internacionais, a Expo Xangai 2010 foi a maior da história e teve forte presença brasileira, com ampla e relevante agenda de representação cultural, turística, esportiva e de negócios.

A Apex-Brasil recebeu do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio a incumbência de coordenar a participação do Brasil na Expo Xangai, em razão de sua experiência em organizar eventos internacionais e, também, pela decisão estratégica de que esta edição da feira universal terá, além de mostrar o País, a missão de ser uma plataforma de negócios para impulsionar as relações comerciais entre Brasil e China.

O Projeto Carnaval em 2010 promoveu a vinda de mais de 200 empresários, investidores e formadores de opinião, de 25 países – a convite da Apex-Brasil e de entidades representativas de diversos setores da economia - e participaram de uma diversificada agenda de negócios que inclui visitas a fábricas, lojas e pólos produtivos de seus respectivos segmentos. A programação compreendeu ainda uma agenda cultural, e todos tiveram a oportunidade de assistir, no sambódromo, ao desfile das escolas do grupo especial, uma das etapas do Projeto. É projetado que o evento gere US\$ 118,5 milhões em negócios para o Brasil.

A atração de investidores estrangeiros completa a estratégia de atuação da Apex-Brasil. Em 2010 a Agência desenvolveu 75 eventos com a participação de 2.472 investidores de países dos seguintes países: China, República Tcheca, Espanha, Reino Unido, Taiwan, França, Alemanha, Arábia Saudita, Brasil, Catar, Cingapura, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos, Kuwait, Noruega, Portugal, Síria, entre outros. Merece destaque ainda a parceria iniciada em 2009 com Banco Mundial, para tornar-se uma referência para o investidor internacional.

2. POLÍTICAS CONTÁBEIS

2.1. BASE DE PREPARAÇÃO

As principais políticas contábeis adotadas na elaboração das demonstrações financeiras estão definidas abaixo e foram aplicadas em consistência com todos os exercícios apresentados, a menos que declarado o contrário.

Essas demonstrações financeiras foram elaboradas de acordo com os Pronunciamentos de Contabilidade (coletivamente “CPCs”) emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) conforme adotados no Brasil pela aprovação do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

A elaboração das demonstrações financeiras em conformidade com os CPCs exige a utilização de determinadas estimativas contábeis essenciais. Requer ainda que a Administração da Apex-Brasil julgue da maneira mais apropriada a aplicação das políticas contábeis. As áreas em que os julgamentos e estimativas significativos foram feitos para a elaboração das demonstrações financeiras e o seu efeito são apresentados na nota explicativa nº 3.

Todos os valores são apresentados em reais.

MUDANÇAS NAS POLÍTICAS CONTÁBEIS

As novas normas, interpretações e alterações, aplicadas pela primeira vez a partir de 1º de janeiro de 2009, estão contempladas nas notas explicativas que seguem, conforme aplicabilidade dos Pronunciamentos para as demonstrações financeiras da Apex-Brasil.

CPC 01 (R1) – Redução ao Valor Recuperável de Ativos

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.292/09, correlacionado com o IAS 36 – *Impairment of Assets* tem como objetivo estabelecer procedimentos que a entidade deve aplicar para assegurar que seus ativos estejam registrados contabilmente por valor que não exceda seus valores de recuperação. Um ativo está registrado contabilmente por valor que excede seu valor de recuperação se o seu valor contábil exceder o montante a ser recuperado pelo uso ou pela venda do ativo. Se esse for o caso, o ativo é caracterizado como sujeito ao reconhecimento de perdas, e o Pronunciamento Técnico requer que a entidade reconheça um ajuste para perdas por desvalorização. O Pronunciamento Técnico também especifica quando a entidade deve reverter um ajuste para perdas por desvalorização e estabelece as divulgações requeridas. A Apex-Brasil passou a adotar os critérios descritos do CPC 01.

CPC 02 (R2) – Efeitos das Mudanças nas Taxas de Câmbio e Conversão de Demonstrações Contábeis

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.295/10, correlacionado com o IAS 21 – *The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates* tem como objetivo determinar como incluir transações em moeda estrangeira e operações no exterior nas demonstrações financeiras de uma entidade no Brasil e como converter as demonstrações financeiras de entidade no exterior para a moeda de apresentação das demonstrações financeiras no Brasil, de consolidação integral ou proporcional das demonstrações financeiras e também como converter as demonstrações financeiras de entidade no Brasil em outra moeda. O Pronunciamento Técnico também especifica quando as filiais, agências, sucursais ou dependências e mesmo uma controlada no exterior que não se caracterizam como entidades independentes mantidas por investidoras brasileiras no exterior, por não possuírem corpo gerencial próprio, autonomia administrativa, não contratarem operações próprias, utilizarem a moeda da investidora como sua moeda funcional e funcionarem, na essência, como extensão das atividades da investidora, devem normalmente ter, para fins de apresentação, seus ativos, passivos e resultados integrados às demonstrações financeiras da matriz no Brasil como qualquer outra filial, agência, sucursal ou dependência mantida no próprio País. A Apex-Brasil passou a adotar os critérios descritos no CPC 02.

CPC 03 (R3) – Demonstração dos Fluxos de Caixa

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.296/09, correlacionado com o IAS 07 – *Statement of Cash Flows* tem como objetivo requerer a prestação de informações acerca das alterações históricas de caixa e equivalentes de caixa da entidade por meio de demonstração dos fluxos de caixa que classifique os fluxos de caixa do período por atividades operacionais, de investimento e de financiamento. A adoção deste Pronunciamento foi realizada em 2009.

CPC 04 (R4) – Ativo Intangível

Aprovado pela Resolução CFC nº 1303/10 correlacionado com o IAS 38 – *Intangible Assets*, tem como objetivo definir o tratamento contábil que deve ser dado aos ativos intangíveis, bem com sua forma de reconhecimento, identificação, controle, mensuração, aplicação e apuração. A Apex-Brasil adotou os critérios descritos no CPC 04.

CPC 05 (R5) – Divulgação sobre Partes Relacionadas

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.297/09, correlacionado com o IAS 24 – *Related Party Disclosures* tem como objetivo assegurar que as demonstrações financeiras da entidade contenham as divulgações necessárias

para chamar a atenção dos usuários para a possibilidade de o balanço patrimonial e a demonstração do resultado da entidade estarem afetados pela existência de partes relacionadas e por transações e saldos, incluindo compromissos, com referidas partes relacionadas. A entidade recebe recursos do INSS Instituto Nacional de Seguridade Social proveniente a contribuições parafiscais.

CPC 06 (R6) – Operações de Arrendamento Mercantil

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.304/10, correlacionado com o IAS 17 – *Leases* tem como objetivo estabelecer, para arrendatários e arrendadores, políticas contábeis e divulgação apropriado a aplicar em relação a arrendamentos mercantis. O CPC 06 e aplicável a Apex-Brasil, no entanto a Apex-Brasil não possui operações de arrendamento mercantil.

CPC 07 (R7) – Subvenções e Assistência Governamentais

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.305/10, correlacionado com o IAS 20 – *Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance* tem como objetivo auxiliar na contabilização e na divulgação de subvenção governamental e na divulgação de outras formas de assistência governamental. O Pronunciamento Técnico também especifica quando recebida a subvenção a mesma deve ser reconhecida como receita nos períodos apropriados. A Entidade aplica o CPC 07 tendo em vista que recebe recursos parafiscais.

CPC 09 – Demonstração do Valor Adicionado

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.138/08, tem como objetivo estabelecer critérios para a elaboração e apresentação da Demonstração do Valor Adicionado a qual representa um dos elementos componentes do Balanço Social e tem por finalidade evidenciar a riqueza criada pela entidade e sua distribuição, durante determinado período. O CPC 09 e aplicável, no entanto como se trata de uma demonstração com divulgação opcional para a Apex-Brasil a mesma optou em não apresentar a Demonstração do Valor Adicionado.

CPC 12 – Ajuste a Valor Presente

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.151/09, tem como objetivo estabelecer os requisitos básicos a serem observados quando da apuração do Ajuste a Valor Presente de elementos do ativo e do passivo quando da elaboração de demonstrações contábeis. O CPC 12 e aplicável a Apex-Brasil, no entanto a Apex-Brasil não possui ativos e passivos de longo prazo que necessitassem ajuste a valor presente.

CPC 20 – Custos de Empréstimos

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.172/09, correlacionado com o IAS 23 – *Borrowing Costs*, tem como objetivo determinar que os custos de empréstimos são diretamente atribuíveis à aquisição, à construção ou à produção de ativo qualificável formando assim do custo de tal ativo. O CPC 20 e aplicável à Apex-Brasil, no entanto a Apex-Brasil não possuía operações de empréstimo no exercício.

CPC 21 – Demonstrações Intermediárias

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.174/09, correlacionado com o IAS 34 – *Interim Financial Reporting*, tem como objetivo estabelecer o conteúdo mínimo de uma demonstração contábil intermediária e os princípios para reconhecimento e mensuração para demonstrações completas ou condensadas de períodos intermediários. O Pronunciamento Técnico também especifica qual o conjunto de demonstrações contábeis condensadas que devem ser apresentadas no período intermediário. A Apex-Brasil adota os critérios descritos do CPC 21 com apresentação das demonstrações trimestralmente contemplando o conjunto completo conforme previsto no CPC 26.

CPC 23 - Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.179/09, correlacionado com o IAS 8 *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, tem como objetivo definir critérios para a seleção e a mudança de políticas contábeis, juntamente com o tratamento contábil e divulgação de mudança nas políticas contábeis, a mudança nas estimativas contábeis e a retificação de erro. A Apex-Brasil adotou este Pronunciamento para estas demonstrações financeiras, quando aplicável.

CPC 24 – Evento Subsequente

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.184/09, correlacionado com o IAS 10 – *Events after the Reporting Period*, tem como objetivo determinar quando a entidade deve ajustar suas demonstrações contábeis com respeito a eventos subsequentes ao período contábil a que se referem essas demonstrações e determinar quando as informações que a entidade deve divulgar sobre a data em que é concedida a autorização para emissão das demonstrações financeiras e sobre os eventos subsequentes ao período contábil a que se referem essas demonstrações.

Os eventos subsequentes estão descritos na nota explicativa nº 25.

CPC 25 - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.180/09, correlacionado com o IAS 37 – *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, tem como objetivo determinar os critérios de reconhecimento e bases de mensuração para provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, bem como os requerimentos de divulgação. A Apex-Brasil adota os critérios descritos do CPC 25.

CPC 26 - Apresentação das Demonstrações Financeiras

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.185/09, correlacionado com o IAS 1- *Presentation of Financial Statements*, tem como objetivo definir a base para a apresentação das demonstrações financeiras, para assegurar a comparabilidade tanto com as demonstrações financeiras de períodos anteriores da mesma entidade quanto com as demonstrações financeiras de outras entidades. Nesse cenário, este Pronunciamento estabelece requisitos gerais para a apresentação das demonstrações financeiras, diretrizes para a sua estrutura e os requisitos mínimos para seu conteúdo.

A Apex-Brasil adotou esse Pronunciamento em relação à comparabilidade das demonstrações financeiras.

CPC 27 - Ativo Imobilizado

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.177/09 correlacionado com o IAS 16 – *Property, Plant and Equipment*, tem por objetivo estabelecer o tratamento contábil para os ativos imobilizados de forma a permitir que os usuários das demonstrações contábeis possam avaliar as informações sobre o investimento da entidade em seus ativos imobilizados bem como suas mutações.

A Apex-Brasil adotou esse Procedimento em suas demonstrações financeiras através do laudo de avaliação nº 2708/2011 apresentado pela “Unisis Administração Patrimonial e Informática Ltda”.

CPC 30 - Receitas

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.187/09, correlacionado com o IAS 18 – *Revenue*, tem como objetivo estabelecer o tratamento contábil de receitas que são definidas como aumento nos benefícios econômicos durante o período contábil.

ICPC 10 - Interpretação sobre a Aplicação Inicial do Ativo Imobilizado e à Propriedade para Investimento dos Pronunciamentos Técnicos CPCs 27, 28, 37 e 43

Aprovado pela Resolução CFC nº 1.263/2009 tem como objetivo trazer alguns esclarecimentos acerca dos Pronunciamentos Técnicos CPC 27 e CPC 28 em consonância com os Pronunciamentos Técnicos CPC 37 e 43.

No ICPC 10 é dada ênfase especial para a revisão necessária das taxas de depreciação e determinação da vida útil econômica dos bens, para que haja atendimento correto diante do CPC 27, pois ainda são muito utilizadas as taxas médias admitidas pela legislação tributária.

Os demais tópicos inerentes a este ICPC dizem respeito à utilização do critério do custo ou valor justo para o ativo de propriedade para investimento, de acordo com a possibilidade estabelecida pelo CPC 28, o valor residual dos bens do ativo imobilizado e das taxas de depreciação relevantes ao processo de revisão inicial, periódica, e a possibilidade de atributos de forma convergentes com as normas internacionais, o novo custo para os bens do ativo imobilizado e de propriedade para investimentos.

2.2. RECEITAS E DESPESAS

Receita com contribuições

São alocadas diretamente como Receitas Operacionais de acordo com as transferências sistêmicas e periódicas do Instituto Nacional da Seguridade Nacional – INSS.

Receita de convênios e contratos

Em 2009 e 2010 a Apex-Brasil registrou os valores realizados dos recebimentos das entidades parceiras no Passivo Circulante, como Obrigações de contratos e convênios. Os convênios e contratos em vigor são descritos na nota nº 20.

Despesas com repasse a projetos

A Apex-Brasil reconhece as despesas com repasses a projetos/convênios no momento em que a transferência dos recursos é efetuada, considerando a primazia da essência sobre a forma e o baixo percentual de devolução dos recursos por parte dos parceiros.

Abaixo demonstramos os valores e os respectivos percentuais de devolução para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e 2009:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Repasse efetuados	144.133.439	216.775.263
Recuperações e devoluções de Projetos	<u>3.146.615</u>	<u>7.931.756</u>
Percentual de devolução	2%	4%

ATIVOS FINANCEIROS

A Entidade classifica seus ativos financeiros em Disponível – segregado em Bancos conta movimento e Aplicações financeiras –, Créditos a receber – referendados por Clientes, e Repasse contribuição INSS – referente à recursos a receber do INSS, relativos à contribuições para fiscais.

2.3. PASSIVOS FINANCEIROS

A Entidade classifica seu passivo financeiro em Contas a pagar a fornecedores e outros passivos monetários a curto prazo, inicialmente reconhecidos ao valor presente.

2.4. IMOBILIZADO

Os itens do imobilizado são inicialmente reconhecidos ao custo. Da mesma forma que o preço de compra, o custo inclui os custos diretamente atribuíveis e o valor presente estimado dos custos futuros inevitáveis de desmontagem e remoção de itens. O passivo correspondente, quando aplicável, é reconhecido dentro de provisões.

A depreciação é apurada para todos os itens do imobilizado e serve para amortizar o valor contábil dos itens ao longo suas vidas úteis econômicas esperadas, conforme laudo de avaliação para estimar o valor residual, a vida útil e o valor justo de liquidação dos itens do ativo imobilizado a administração avaliou e chegou a conclusão que a taxa estipulada pela legislação fiscal para depreciação não representa de forma adequada e foram reestimadas para o exercício findo em 31 de dezembro de 2010, e serão revisadas anualmente para realizar os ajustes prospectivos, quanto aplicável. Foram aplicadas as seguintes taxas:

Descrição	Taxa de depreciação estimada*
Moveis e Utensílios	Em média 8% ao ano, calculados pela vida útil residual.
Máquinas e equipamentos	Em média 12% ao ano, calculados pela vida útil residual.
Instalações	10% ao ano, pelo método linear.
Benfeitorias em Propriedade de Terceiros	20% ao ano, de acordo com a vigência do contrato de locação.
Equipamentos de informática	Em média 24% ao ano, calculados pela vida útil residual.
Software	10% ao ano, pelo método linear.

* Taxas de depreciações estimadas conforme laudo de avaliação elaborado por empresa especializada.

2.5. PROVISÕES

São reconhecidas para passivos de termo ou valores incertos que surgiram como resultado de transações passadas.

O reconhecimento, a mensuração e a divulgação das provisões são efetuados de acordo com os critérios definidos no Pronunciamento CPC 25 e consideram premissas definidas pela Administração da Entidade e seus assessores jurídicos.

2.6. ISENÇÃO TRIBUTÁRIA

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil é uma entidade isenta do Imposto de Renda por ser uma instituição sem fins lucrativos que presta serviços para os quais foi instituída (Lei nº 9.532/97, art.15). Considera-se entidade sem fins lucrativos a que não apresente superávit em suas contas ou, caso o presente em determinado exercício, destine o referido resultado, integralmente, à manutenção e ao desenvolvimento dos seus objetivos sociais (Lei nº 9.532/97, art. 15 § 3º, alterado pela Lei nº 9.718/98, art. 10).

As entidades consideradas isentas do imposto de renda, pela finalidade ou objeto, deverão atender aos requisitos da Lei nº 9.532/97, art. 15 § 3º, alterado pela Lei nº 9.718/98, art. 10 e 18, IV.

Estará fora do alcance da tributação somente o resultado relacionado com as finalidades essenciais das entidades sem fins lucrativos. Assim, os rendimentos e os ganhos de capitais auferidos em aplicações financeiras de renda fixa não são abrangidos pela isenção (Lei nº 9.532/97, art.12 § 2º e art. 15 § 2º).

De acordo com o inciso I do art. 12 do Decreto nº 3.048, de 06 de maio de 1999, com as alterações introduzidas pela Lei nº 9.732, de 1998, a Entidade está isenta também da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

As operações da Entidade são substancialmente mantidas através do repasse de recursos do Instituto Nacional da Seguridade Social – INSS e o superávit ou déficit apurados nos exercícios serão absorvido pelo patrimônio social.

3. ESTIMATIVAS E JULGAMENTOS CONTÁBEIS ESSENCIAIS

A Apex-Brasil realiza determinadas estimativas e premissas em relação ao futuro. As estimativas e julgamentos são continuamente avaliados com base na experiência histórica e outros fatores, incluindo as expectativas dos eventos futuros que se acredita serem razoáveis de acordo com as circunstâncias. No futuro, a experiência real pode diferir dessas estimativas e premissas. As estimativas e premissas que possuem um risco significativo de provocar um ajuste importante nos valores contábeis de ativos e passivos dentro do próximo exercício financeiro estão divulgadas abaixo:

Vidas úteis de ativos depreciables

Os ativos depreciables são depreciados durante sua vida útil. A vida útil foi baseada conforme laudo de avaliação nº 2708/2011 da empresa “Unisis Administração Patrimonial e Informática Ltda”.

Impairment de ativos não financeiros

Uma provisão de impairment é constituída quando um ativo excede o seu valor recuperável, o qual é o maior entre o valor justo e o valor em uso.

Processos legais

De acordo com os CPCs, a Apex-Brasil reconhece uma provisão quando existe uma obrigação presente decorrente de um evento passado, uma transferência de benefícios econômicos é provável e o valor dos custos de transferência pode ser estimado de maneira confiável. Nos casos em que os critérios não são cumpridos, um passivo contingente pode ser divulgado nas notas explicativas das demonstrações financeiras. As obrigações decorrentes de passivos contingentes que foram divulgadas ou que não são atualmente reconhecidas ou divulgadas nas demonstrações financeiras poderiam ter um efeito material sobre o balanço patrimonial da Entidade. A aplicação desses princípios contábeis a litígios exige que a Administração realize cálculos sobre diversas matérias de fato e de direito além de seu controle. A Entidade revisa as ações judiciais pendentes, monitorando a evolução dos processos e cada data de elaboração de relatórios, visando avaliar a necessidade de provisões e divulgações nas demonstrações contábeis. Entre os fatores considerados na tomada de decisões sobre as provisões, estão a natureza do litígio, reivindicação ou autuação; o processo judicial e o nível potencial de indenização na jurisdição em que o litígio, reivindicação ou autuação foi interposto; o andamento da ação (incluindo o andamento após a data das demonstrações financeiras, mas antes de serem emitidas); os pareceres ou opiniões dos consultores jurídicos; a experiência em casos semelhantes e qualquer decisão da Administração da Entidade sobre a forma como ela vai responder ao litígio, reivindicação ou autuação.

4. INSTRUMENTOS FINANCEIROS – GESTÃO DE RISCO

A Apex-Brasil poderá estar exposta, em virtude de suas atividades, aos seguintes riscos financeiros:

- Risco de crédito.
- Outros riscos de mercado.

Da mesma maneira que em todos os outros negócios, a Apex-Brasil está exposta aos riscos que decorrem da utilização de instrumentos financeiros. Essa nota descreve os objetivos, políticas e processos da Entidade para a gestão desses riscos e os métodos utilizados para mensurá-los. Mais informações quantitativas em relação a esses riscos são apresentadas ao longo dessas demonstrações financeiras.

Não houve nenhuma alteração substancial na exposição aos riscos de instrumentos financeiros da Apex-Brasil, seus objetivos, políticas e processos para a gestão desses riscos ou os métodos utilizados para mensurá-los a partir de períodos anteriores, a menos que especificado o contrário nesta nota.

4.1. PRINCIPAIS ATIVOS FINANCEIROS

Os principais ativos financeiros utilizados pela Apex-Brasil, de que surgem os riscos de instrumentos financeiros, são os seguintes:

- Repasse a receber;
- Créditos a receber;
- Aplicações financeiras em Fundos de Investimentos Financeiros;
- Contas a pagar a fornecedores.

4.2. OBJETIVOS, POLÍTICAS E PROCESSOS GERAIS

A Entidade possui os seguintes órgãos colegiados:

O Conselho Deliberativo:

É órgão superior de direção da Apex-Brasil sendo responsável pela definição das matérias definidas no Art. 5º do Decreto nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003, além daquelas constantes do estatuto social da entidade.

O Conselho Fiscal:

É o órgão responsável pela fiscalização e controle interno da entidade, sendo responsável pelas matérias definidas no Art.5º do Decreto nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003, além daquelas constantes do estatuto social.

A Diretoria Executiva:

É o órgão responsável pela gestão da entidade, sendo responsável pelas matérias definidas no Art.6º do Decreto nº 4.584, de 5 de fevereiro de 2003, além daquelas constantes do estatuto social.

4.3. RISCO DE CRÉDITO

O risco de crédito para a Apex-Brasil surge preponderantemente de disponibilidades decorrentes de depósitos em bancos e aplicações financeiras em fundos de investimentos financeiros.

A Apex-Brasil aplica recursos apenas em fundos de investimentos administrados pelo Banco do Brasil S.A. ou Caixa Econômica Federal.

A Apex-Brasil tem como política a eliminação dos riscos de mercado, evitando assumir posições expostas a flutuações das taxas de câmbio de curto prazo e operando apenas instrumentos que permitam controles destes riscos. De acordo com suas políticas financeiras, a Apex-Brasil não tem efetuado operações envolvendo instrumentos financeiros que tenham caráter especulativo.

Em 31 de dezembro de 2010, a Apex-Brasil não possuía qualquer contrato de “forward” e/ou “swap” em aberto.

As aplicações financeiras da Apex-Brasil são realizadas em fundos de investimentos de renda fixa que utilizam títulos públicos federais pós-fixados. As informações referentes aos fundos, com composição das carteiras, regulamento e movimentação mensal estão disponíveis no site da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br).

A Apex-Brasil não contrata derivativos para gerenciar o risco de crédito.

Seguem divulgações quantitativas da exposição ao risco de crédito em relação aos ativos financeiros:

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Ativos financeiros			
Disponibilidades	2.946.615	2.511.097	2.595.377
Créditos a receber e outras	40.448.165	34.089.998	29.739.903
Ativos financeiros*	<u>76.434.431</u>	<u>80.007.769</u>	<u>144.218.841</u>
Total de ativos financeiros	119.829.211	116.608.864	176.554.121

*Aplicações em fundo de investimentos financeiros

4.4. DIVULGAÇÕES SOBRE O PATRIMÔNIO

Os bens da Apex-Brasil somente poderão ser utilizados para a realização dos seus objetivos, permitida a aplicação de uns e outros para a obtenção de rendimentos destinados às suas finalidades estatutárias.

5. RECEITAS DE CONTRIBUIÇÃO

A Apex-Brasil recebe recursos conforme a Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, atualizada pela Lei nº 10.668 de 14 de Maio de 2003, mediante contribuição parafiscal das empresas privadas instaladas no País, cujo repasse é efetuado pelo Instituto Nacional de Seguridade Social INSS. A seguir, apresentamos as contribuições recebidas nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e 2009:

Descrição	2010	2009
Contribuição parafiscal INSS	273.854.803	234.742.067
Receitas de serviços dos Centros de Negócios	804.857	514.880
Total	274.659.660	235.256.947

6. RECEITAS DE CONVÊNIOS E CONTRATOS

Convênios e contratos	2010	2009
MDCI Expoxangai	35.178.968	9.776.529
VALE Expoxangai	6.882.311	-
MDCI – Missões	257.037	-
Jafza Dubai	37.075	-
EDC Dubai Missões	31.666	-
Eletrobrás Patrocínio	561.686	-
BNDES Patrocínio	498.063	-
Projeto Imagem Petrobrás	284.131	-
Patrocínio FIESP	239	-
Patrocínio Bando do Brasil	111	-
Total	43.731.287	9.776.529

7. RECEITAS DIVERSAS CORRENTES

Descrição	2010	2009
Prestação de serviço nacional	978.109	-
Outras receitas correntes	133.383	174.931
Total	1.111.492	174.931

8. PESSOAL, ENCARGOS E BENEFÍCIOS SOCIAIS

Descrição	2010	2009
Despesas com Pessoal	(27.133.832)	(21.844.855)
Despesas com Encargos	(18.596.331)	(14.585.697)
Total	(45.730.163)	(36.430.552)

9. DESPESAS GERAIS ADMINISTRATIVAS

Descrição	2010	2009
Despesas com Serviços de Comunicação	(1.688.326)	(1.674.472)
Despesas com Serviços Técnicos Especializados(i)	(15.703.379)	(10.629.153)
Despesas com Passagens, Transporte e Locomoção	(6.806.085)	(6.501.001)
Despesas com Taxa de Administração INSS	(4.107.822)	(3.521.131)
Despesas com Aluguel e Locação Equipamentos	(5.627.071)	(5.382.300)
Despesas com Eventos (ii)	(3.339.333)	(4.303.858)
Despesas com Diárias, Alimentação e Transporte de Empregados	(5.252.257)	(5.463.489)
Despesas com Viagens de Terceiros	(274.017)	(398.318)
Despesa com Material de Consumo	(185.010)	(206.862)
Despesas com Manutenção e Serviços Gráficos	(959.662)	(1.752.648)
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(4.887.368)	(4.757.364)
Total	(48.830.330)	(44.590.596)

As despesas gerais e administrativas representam algumas contas relacionadas com o nível de atividade da Apex-Brasil.

- (i) Os serviços técnicos foram impactados em 2009 por despesas de marketing com a Imagem Institucional Apex-Brasil, divulgações relacionadas aos eventos e feiras, como por exemplo, a campanha “Tradings do Brasil 2009”, processo seletivo, auditoria dos centros de negócios e consultorias sobre o potencial exportador.
- (ii) A redução significativa apresentada na rubrica deve-se a reclassificação de despesas finalísticas com eventos, destacando-se as despesas da Expo Xangai 2010, para a conta de despesas com projetos, apresentada na nota explicativa nº 18.1. Esta reclassificação objetivou adequar as despesas de projetos que não apresentam características de despesas administrativas, independente de estarem relacionadas a contratos ou convênios.

10. DESPESAS COM PROJETOS

	2010	2009
Despesas de repasses a projetos (i)	144.133.439	216.775.263
Despesas com eventos e outros projetos finalísticos (ii)	67.832.291	26.392.217
Total	211.965.730	243.167.480

(i) Despesas de repasses a projetos

REPASSES A PROJETOS DE 2010

<u>Mês repasse</u>	<u>Valor repasses em Reais</u>
Janeiro	17.899.006
Fevereiro	10.157.713
Março	9.191.773
Abril	10.784.319
Mai	15.136.804
Junho	24.252.183
Julho	8.174.846
Agosto	11.997.757
Setembro	12.721.203
Outubro	7.385.371
Novembro	4.232.651
Dezembro	12.199.813
Total	<u><u>144.133.439</u></u>

REPASSES A PROJETOS DE 2009

<u>Mês repasse</u>	<u>Valor repasses em Reais</u>
Janeiro	22.166.195
Fevereiro	14.812.888
Março	30.575.813
Abril	8.637.082
Mai	19.319.914
Junho	26.974.335
Julho	19.271.540
Agosto	27.559.358
Setembro	9.267.288
Outubro	21.337.491
Novembro	7.649.067
Dezembro	9.204.292
Total	<u><u>216.775.263</u></u>

(ii) Despesas com eventos e outros projetos finalísticos

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Feiras e eventos internacionais	15.732.982	8.516.366
Feiras e eventos nacionais	9.429.984	8.154.503
Expoxangai 2010	<u>42.669.325</u>	<u>9.721.348</u>
	<u><u>67.832.291</u></u>	<u><u>26.392.217</u></u>

O aumento significativo na rubrica “Despesas com eventos e outros projetos” deve-se principalmente ao maior volume de recursos destinados a realização da “Expoxangai” no decorrer do exercício de 2010.

11. DISPONIBILIDADES

São disponibilidades imediatas em caixa e contas-correntes bancárias, cuja posição encontra-se a seguir descrita.

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Caixa	5.422	1.178	1.220
Banco do Brasil S.A.	2.804.218	2.498.333	2.506.932
Caixa Econômica Federal	<u>136.975</u>	<u>11.586</u>	<u>87.225</u>

Total	2.946.615	2.511.097	2.595.377
-------	-----------	-----------	-----------

12. ATIVOS FINANCEIROS (APLICAÇÕES FINANCEIRAS)

As aplicações financeiras da Apex-Brasil são restritas àquelas com lastro em títulos, predominantemente, públicos e poupança. A Entidade não efetua aplicações de caráter especulativo, em derivativos ou quaisquer outros ativos de risco. Os recursos aplicados são destinados à manutenção operacional e administrativa da Apex-Brasil, conforme demonstrado a seguir:

APLICAÇÃO DE CURTO PRAZO

Instituição financeira	Nome do Fundo	31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
Banco do Brasil	Fundo Milênio	39.486.307	46.378.918	42.923.482
Banco do Brasil	Poupança	35.732	1.280.875	-
Caixa Econômica Federal	Fundo Apex Port	37.079.683	32.445.583	102.243.550
Provisão para Imposto de Renda		(167.291)	(97.607)	(948.191)
Total		76.434.431	80.007.769	144.218.841

COMPOSIÇÃO DAS CARTEIRAS DOS FUNDOS DE INVESTIMENTOS FINANCEIROS

FIF Milênio em 31 de dezembro de 2010:

Natureza dos Títulos e Valores Mobiliários	Porcentual
Disponibilidades	0,003%
Operações compromissadas	22,036%
Títulos de Renda Fixa – Títulos Públicos Federais	63,252%
Títulos de Renda Fixa – Certificado de Depósito Bancário	14,499%
Debêntures	0,192%
	100%

FIF Apex-Brasil RENDA FIXA em 31 de dezembro de 2010:

Natureza dos Títulos e Valores Mobiliários	Porcentual
Disponibilidades	0,002%
Operações compromissadas	48,751%
Títulos de Renda Fixa – Títulos Públicos Federais	51,250%
	100%

PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS ADOTADAS PELOS ADMINISTRADORES DOS FUNDOS DE INVESTIMENTOS

Elaboração das demonstrações financeira

Foram preparadas de acordo com as práticas contábeis aplicáveis aos fundos de investimento e às normas previstas no Plano Contábil dos Fundos de Investimento (Cofi), e demais orientações emanadas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Na elaboração dessas demonstrações contábeis, foram utilizadas premissas e estimativas de preços para a contabilização e determinação dos valores dos ativos e instrumentos financeiros integrantes da carteira do Fundo. Dessa forma, quando da efetiva liquidação financeira desses ativos e instrumentos financeiros, os resultados auferidos poderiam vir a ser diferentes dos estimados.

13. CRÉDITOS A RECEBER

Descrição	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Arrecadação Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS	39.997.801	33.711.735	29.334.257
Outros valores a receber (Centros de Negócios)	<u>450.364</u>	<u>378.263</u>	<u>405.646</u>
Total	<u>40.448.165</u>	<u>34.089.998</u>	<u>29.739.903</u>

Representados por R\$39.997.801 (R\$33.711.735 em 2009 e R\$29.334.257 em 01/01/2009) oriundos da arrecadação do INSS, destinados à Apex-Brasil, com as autorizações de pagamentos n°s COPOL/335/10 e COPOL/338/09, cujas ordens de crédito foram efetivadas em janeiro de cada exercício subsequente.

14. ADIANTAMENTOS CONCEDIDOS

14.1. ADIANTAMENTOS VIAGENS, EMPREGADOS E OUTROS

O saldo desse grupo está composto pelos adiantamentos para viagens, empregados, dirigentes e terceiros, conforme demonstrado a seguir:

Descrição	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Adiantamentos para viagens	183.054	234.263	267.695
Adiantamento para Empregados	329.860	215.471	119.301
Outros Adiantamentos	<u>585.506</u>	<u>268.759</u>	<u>27.165</u>
Total	<u>1.098.420</u>	<u>718.493</u>	<u>414.161</u>

15. OUTROS CRÉDITOS E OUTROS PASSIVOS

O Fundo de Assistência Odontológica – FAO corresponde a um fundo monetário, composto pelo aporte efetuado pela Entidade até o ano de 2009, cujo objetivo é custear os tratamentos odontológicos de seus empregados por meio do pagamento das clínicas odontológicas conveniadas à Entidade.

Em função da perspectiva de manutenção do equilíbrio financeiro entre rendimentos do fundo, participações de empregados e despesas odontológicas, a administração suspendeu temporariamente novas contribuições.

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
(+) Repasse APEX/Rendimentos de aplicação	1.538.797	1.467.529	1.365.759
(+) Reembolso de empregados	29.385	29.385	29.385
(-) Pagamentos de serviços odontológicos	(1.152.577)	(734.987)	(431.737)
Total	<u>415.605</u>	<u>761.927</u>	<u>963.407</u>

16. PROVISÕES PARA CONTINGÊNCIAS E DEPÓSITOS JUDICIAIS

A Entidade, no curso normal de suas atividades, está sujeita a processos judiciais de natureza tributária, trabalhista e cível. A Administração, apoiada na opinião de seus assessores jurídicos e, quando aplicável, fundamentada em pareceres específicos emitidos por especialistas, avalia a expectativa do desfecho dos processos em andamento e determina a necessidade ou não de constituição de provisão para contingências. Em 31 de dezembro de 2010 e de 2009, a provisão para contingências e os respectivos depósitos judiciais, estavam apresentados da seguinte forma:

	<u>Depósitos Judiciais</u>			<u>Provisão para Contingências</u>		
	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Contingências trabalhistas	<u>139.583</u>	<u>139.644</u>	<u>131.022</u>	<u>139.583</u>	<u>139.644</u>	<u>131.022</u>

a) Contingências Passivas - Trabalhistas

Sobre os processos judiciais trabalhistas em que Apex-Brasil, figura como parte, a possibilidade de sucumbência é provável, de acordo com posicionamento de nossos assessores jurídicos. Esses processos aguardam o trânsito em julgado das ações para que seja efetuado o pagamento ou resgate dos recursos. Demonstramos abaixo a composição dos processos judiciais:

Autor Principal	Réu Principal	Tipo	Classificação	Valor Estimado em R\$
Apex-Brasil (i)	Matricula 00090	Trabalhista	Provável	13.140
Matricula 00031	Apex-Brasil	Trabalhista	Provável	8.561
Matricula 00014	Apex-Brasil	Trabalhista	Provável	52.081
Matricula 00010	Apex-Brasil	Trabalhista	Provável	65.801
Total				139.583

(i) Refere-se a ação de consignação e pagamento.

b) Contingências Ativas – Prestação de Contas

A Apex-Brasil figura como autora em cinco processos de cobrança e pedidos de prestação de contas. Esses processos foram classificados como prováveis de ganho em favor da Apex-Brasil com valor aproximado de R\$3,5 milhões em 2010 (R\$4,8 milhões em 2009), mas não apresentam características que permitiam a mensuração com suficiente segurança. Dessa forma, não foram reconhecidos no balanço da Apex-Brasil em 31 de dezembro de 2010 e de 2009.

17. IMOBILIZADO

	Taxas anuais de depreciação %	31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
Tangíveis				
Móveis e Utensílios	8%	2.904.046	2.799.382	2.084.189
Máquinas e Equipamentos (*)	12%	174.231	985.339	438.960
Instalações (*)	10%	197.335	172.239	1.979.879
Benfeitorias em Prop. de Terceiros (*)	20%	6.854.325	5.425.426	-
Equipamentos de informática (*)	24%	4.798.275	6.586.098	3.019.962
Biblioteca	10%	-	10.470	8.506
Bens e Imobilizações em Andamento		-	-	4.716.295
(-) Ajuste por imparidade (**)		-	-	(1.525.445)
(-) Depreciação e Amortização Acumulada		(6.682.485)	(3.403.987)	(2.832.369)
Total		8.245.727	12.574.967	7.889.977
Intangíveis				
Softwares (*)	20%	11.453.627	6.954.243	4.747.387
Outros intangíveis	-	6.184	6.184	1.184
(-) Amortização acumulada	-	(4.680.997)	(2.122.717)	(1.372.801)
Total		6.778.814	4.837.710	3.375.770

(*) Durante o primeiro trimestre de 2010 houve reclassificações entre contas contábeis do ativo imobilizado, decorrente de adequação ao sistema de controle operacional, sem impacto na depreciação e amortização.

(**) De acordo com o CPC 01 – Redução no Valor Recuperável de Ativos, os ativos que se tornarem inativos e os ativos que a administração planeja descontinuar em um futuro próximo devem ser considerados como fontes internas de avaliação de desvalorização dos ativos. Em 31/12/2008 foi efetuada a provisão para ajuste por imparidade. Em fevereiro de 2009 a Apex-Brasil mudou sua sede, doando estes bens a outra agência do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior denominada Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI, que passou a ocupar as antigas instalações da Apex-Brasil. Esta doação representou um valor residual de R\$300.062. As instalações e demais benfeitorias em propriedades de terceiros foram baixadas, no valor residual de R\$845.357. O restante dos bens inservíveis em função da mudança já foram leiloados com valor residual de R\$380.026. A provisão foi então revertida, sem causar impacto significativo em 2009.

A seguir, apresentamos a movimentação ocorrida no ativo imobilizado:

	Aquisições	Baixas	Redução ao valor recuperável (*)	Ajustes e reclassificações Inventário (**)
Tangíveis				
Móveis e Utensílios	181.449	(64.199)	-	(12.636)
Máquinas e Equipamentos	7.868	-	-	(818.976)
Instalações	-	-	-	25.096
Benfeitorias em Prop. de Terceiros	341.145			1.087.755
Equipamentos de informática	559.830	8.002	(849.518)	(1.490.134)
Biblioteca				(10.470)
Total	1.090.342	(72.201)	(849.518)	(1.219.365)
Intangíveis				
Softwares	1.880.547	-	-	2.618.837
Outros intangíveis				-
Total	2.970.889	-	-	2.618.837

(*) Redução ao valor recuperável de ativos (impairment):

Em 2010, foi realizado laudo para verificar se os ativos registrados contabilmente estavam registrados por um valor superior àquele passível de ser recuperado por uso ou por venda. De acordo com o laudo nº 2708/2011 da Unisis Administração Patrimonial e Informática Ltda., ocorreu um ajuste prospectivo de impairment na ordem de aproximadamente R\$ 849 mil de itens que estavam desvalorizados em relação ao preço de mercado.

(**) Ajuste prospectivo depreciação do ativo imobilizado e reclassificações:

As contas patrimoniais envolvidas estão representadas no Ativo Não Circulante pelas Imobilizações Tangíveis – Bens móveis e respectivas depreciações acumuladas. Por se tratar de mudanças nas estimativas contábeis conforme previsto no CPC 23 os efeitos serão prospectivos e afetaram apenas os resultados do período corrente ou os resultados de períodos futuros. As taxas de depreciação anterior e atual foram estimadas através de laudo apresentado por empresa especializada.

Ao finalizar o laudo, a empresa Unisis reclassificou itens de imobilizado, de acordo com a natureza dos bens. Destacou-se neste cálculo a reclassificação de dos softwares agregados aos equipamentos, classificados na conta “Equipamentos de Informática” para a conta “Software”.

Decorrente do processo de inventário, também foram ajustadas as sobras contábeis, sobras físicas, bens obsoletos e bens do valor abaixo do mínimo contábil, que terão controle administrativo de movimentação.

18. PROVISÕES TRABALHISTAS

Refere-se às obrigações provisionadas de Férias e Encargos e Descanso Anual, bem como seus respectivos encargos sociais, conforme demonstrado a seguir:

Descrição	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Provisão de férias e encargos	4.105.710	3.678.663	2.607.675
Provisão de descanso anual	<u>262.847</u>	<u>-</u>	<u>130.642</u>
Total	4.368.557	3.678.663	2.738.317

19. OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E SOCIAIS

Correspondem aos valores de obrigações relativas a proventos, e ao INSS e FGTS sobre salários dos empregados e INSS sobre serviços de terceiros, cujo recolhimento se dá no mês seguinte.

Descrição	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Proventos	84.653	71.408	-
Encargos sociais	<u>1.846.975</u>	<u>1.527.996</u>	<u>2.433.490</u>
Total	<u>1.931.628</u>	<u>1.599.404</u>	<u>2.433.490</u>

20. OBRIGAÇÕES COM CONVÊNIOS E CONTRATOS

No ano de 2009 a Apex-Brasil celebrou convênios com Entidades da Administração Pública Federal e empresas privadas com objetivo de organizar a participação do Brasil na Expo Xangai 2010.

Em março de 2009, por meio de portaria, o MDIC determinou que a execução do projeto brasileiro na Expo ficaria a cargo da Apex-Brasil por sua reconhecida experiência na promoção do Brasil internacionalmente. A Vale foi a patrocinadora oficial do Pavilhão Brasileiro na Expo 2010 em Xangai, China.

Estes valores representam R\$7.936.879 (R\$17.590.041 em 31 de dezembro de 2009) de convênios firmados pela Apex-Brasil, e estão demonstrados a seguir:

	<u>Em Reais</u>				
	<u>Saldo em 2009</u>	(+) Valor recebido em 2010	(+) Rendimento de aplicações de 2010	(-) Valor realizado em 2010	Valores a Comprovar Saldo em 2010
Convênio com o MDIC	8.549.468	29.883.434	395.959	(35.190.567)	3.638.294
Convênios com a Vale	9.040.573	1.103.771	446.409	(6.882.210)	3.708.543
Outros convênios	-	879.713	47.643	(337.314)	590.042
Total	<u>17.590.041</u>	<u>31.866.918</u>	<u>890.011</u>	<u>(42.410.091)</u>	<u>7.936.879</u>

Os valores a comprovar referem-se a verbas recebidas dos parceiros nos respectivos convênios, que serão utilizadas na execução de projetos. Após a execução e comprovação dos gastos efetuados, esses montantes serão apropriados ao resultado como receitas de convênios.

21. CONTAS A PAGAR

O saldo de contas a pagar a fornecedores de materiais e serviços, em 31 de dezembro de 2010 e 01 de janeiro de 2009, estava composto da seguinte forma:

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Fornecedor	<u>508.731</u>	<u>716.718</u>	<u>972.779</u>
Total	<u>508.731</u>	<u>716.718</u>	<u>972.779</u>

22. OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS

São os saldos de obrigações referentes às retenções na fonte de empregados (PIS, Contribuição Sindical, IRRF) e terceiros (PIS, COFINS, CSLL, IRRF e ISS), cujo recolhimento ocorrerá no mês seguinte.

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
IRRF Terceiros a recolher	12.831	19.781	70.055
IRRF s/ RPA a recolher	2.523	-	-
ISS terceiros a recolher	27.243	4.968	41.487
PIS/COFINS/CSL a recolher	98.181	6.975	21.539
Outras	9.502	8.570	52.154
Total	<u>150.280</u>	<u>40.294</u>	<u>185.236</u>

23. PATRIMÔNIO SOCIAL

A Reserva Patrimonial, no montante de R\$79.520.517 (mesmo valor em 31 de dezembro de 2009), refere-se ao acervo líquido que foi transferido do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, em 31 de agosto de 2003, por ocasião da criação desta Entidade.

O Superávit Acumulado, no montante de R\$30.860.212, corresponde aos resultados acumulados da Entidade desde o exercício de 2003. No exercício de 2010 o superávit foi de R\$10.601.483.

O patrimônio social é composto substancialmente de superávit e/ou déficit acumulados. Os valores demonstrados abaixo se referem aos exercícios de 2010, 2009 e 2008.

	<u>31/12/2010</u>	<u>31/12/2009</u>	<u>01/01/2009</u>
Reserva Patrimonial	79.520.517	79.520.517	79.520.517
Superávit/Déficit acumulado	30.860.211	102.251.172	133.395.537
Resultados abrangentes acumulados	591.729	1.217.647	475.590
Superávit/Déficit do exercício	<u>10.601.483</u>	<u>(71.390.961)</u>	<u>(31.144.366)</u>
Total	<u>121.573.941</u>	<u>111.598.375</u>	<u>182.247.279</u>

24. DEMONSTRAÇÕES COMBINADAS COM FILIAIS NO EXTERIOR

A Apex-Brasil é responsável pela política de promoção comercial do País e que tem como missão promover a exportação de bens e serviços, a imagem do Brasil e a atração de investimentos diretos.

Os Centros de Negócios (CNs) são centros de apoio baseados no exterior, como plataformas de acesso do exportador aos principais mercados globais, contribuindo para a internacionalização de empresas brasileiras. Tudo isso tem o objetivo de facilitar a geração de negócios para os empresários brasileiros.

Os Centros de Negócios localizam-se em Miami - EUA, Lisboa - Portugal, Frankfurt - Alemanha, Varsóvia – Polônia, Havana – Cuba, Dubai – Emirados Árabes Unidos, Pequim – China e Moscou - Rússia.

Para fins de apresentação das demonstrações financeiras, os ativos, passivos e resultados dos referidos centros de negócios foram integrados às demonstrações financeiras da matriz no Brasil (Apex-Brasil) como qualquer outra filial. Dessa forma, as movimentações em moeda estrangeiras foram convertidas para a moeda local (Reais), conforme determina a Resolução CFC nº 1.295/10, correlacionado com o IAS 21 – *The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*.

Demonstramos a seguir, as movimentações ocorridas nas rubricas contábeis dos centros de negócios convertidas para reais em 31 de dezembro de 2010, que foram integradas às demonstrações financeiras da Apex-Brasil:

Balancos Patrimonial em 31/12/2010 – Ativos

Movimentações dos Centros de Negócios para o período de 01 de janeiro a 31 de dezembro de 2010

ATIVO	Saldo											Saldo
	Consolidado em 31/12/2009	Movimento APEX BRASIL	Miami	Varsóvia	Frankfurt	Lisboa	Dubai	Pequim	Cuba	Bruxelas	Moscou	Consolidado em 31/12/2010
CIRCULANTE												
Caixa e Equivalentes	82.518.866	(3.913.802)	833.795	(76.330)	(20.114)	(17.275)	(6.687)	399	(20.575)	39.419	43.350	79.381.046
Contas a Receber	34.089.998	6.286.066	2.034	32.270	(179)	(28.366)	26.106	-	-	1.188	39.048	40.448.165
Adiantamentos	718.493	63.480	317.530	-	-	-	-	(1.893)	-	-	810	1.098.420
Despesas Antecipadas	57.790	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57.790
Impostos a recuperar	237.999	-	1.146	72.290	-	(141.394)	-	3.571	(1.284)	47.107	-	219.435
Outros Créditos	222.454	3.368	-	59.478	-	-	5.264	-	318	-	-	290.882
Total do Ativo Circulante	117.845.600	2.439.112	1.154.505	87.708	(20.293)	(187.035)	24.683	2.077	(21.541)	87.714	83.208	121.495.738
NÃO CIRCULANTE												
Fundo de Assistência	761.927	(346.322)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	415605
Depósitos Judiciais	136.644	2.939	-	-	-	-	-	-	-	-	-	139583
Imobilizado	12.574.967	(4.416.948)	(53.517)	(76.913)	-	-	(3.033)	16.902	590	199.577	4.102	8.245.727
Intangível	4.837.710	1.941.104	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.778.814
Total Não Circulante	18.311.248	(2.819.227)	(53.517)	(76.913)	-	-	(3.033)	16.902	590	199.577	4.102	15.579.729
TOTAL DO ATIVO	136.156.848	(380.115)	1.100.988	10.795	(20.293)	(187.035)	21.650	18.979	(20.951)	287.291	87.310	137.075.467

Balancos Patrimonial em 31/12/2010 – Passivos

PASSIVO	Consolidado em 31/12/2009	Apex Movimento 2010	Movimentações dos Centros de Negócios para o período de 01 de janeiro a 31 de dezembro de 2010										Consolidado em 31/12/2010	
			Miami	Varsóvia	Frankfurt	Lisboa	Dubai	Pequim	Cuba	Bruxelas	Moscou	Eliminações		
CIRCULANTE														
Provisões Trabalhistas	3.678.663	725.607	-	-	(2.791)	-	(8.597)	(6.242)	(18.082)	-	-	-	-	4.368.558
Obrigações Trabalhistas	1.647.781	257.779	6.529	-	(5.513)	-	-	12.765	-	60.663	-	-	-	1.980.004
Fornecedores	716.718	(531.011)	364.073	(20.186)	-	(729)	(19.835)	-	-	(1.387)	1.089	-	-	508.732
Obrigações convênios	17.541.664	(9.653.162)	-	-	-	-	-	15.534	-	-	-	-	-	7.904.036
Obrigações Tributárias	40.294	109.053	932	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150.279
Outras Contas a Pagar	34.783	-	-	-	-	-	-	-	-	(53)	-	-	-	34.730
Outros acionistas	-	-	-	751.172	-	(131.584)	-	-	-	-	421.207	(1.040.796)	(1)	(1)
Total do Passivo Circulante	23.659.903	(9.091.734)	371.534	730.986	(8.304)	(132.313)	(28.432)	22.057	(18.082)	59.223	422.296	(1.040.796)	14.946.338	
NÃO CIRCULANTE														
Fundo de Assistência	761.927	(346.322)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	415.605
Provisão para Contingências	136.644	2.939	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	139.583
Total do Passivo Não Circulante	898.571	(343.383)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	555.188	
PATRIMÔNIO SOCIAL														
Reserva Patrimonial	79.520.517	-	4.749.474	-	-	-	950.481	1.133.149	-	76.192	-	(6.909.296)	79.520.517	
Superávit / Acumulado	102.726.762	(70.648.904)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32.077.858	
Superávit do Exercício	(70.648.904)	79.703.905	(4.020.021)	(720.192)	(119.826)	(41.107)	(900.399)	(1.136.228)	(886.736)	(627.689)	(334.985)	9.707.747	9.975.565	
AFAC	-	-	-	-	107.837	(13.615)	-	-	883.868	779.566	-	(1.757.655)	1	
Total do Patrimônio Social	111.598.375	9.055.001	729.453	(720.192)	(11.989)	(54.722)	50.082	(3.079)	(2.868)	228.069	(334.985)	1.040.796	121.573.941	
TOTAL DO PASSIVO	136.156.849	(380.116)	1.100.987	10.794	(20.293)	(187.035)	21.650	18.978	(20.950)	287.292	87.311	-	137.075.467	

25. EVENTOS SUBSEQUENTES

25.1. DISSOLUÇÃO DE CENTRO DE NEGÓCIOS:

A Apex-Brasil em seu esforço para internacionalizar as empresas nacionais, a Agência manteve Centros de Negócios no exterior, com excelente estrutura de apoio. Os Centros de Negócios da Apex-Brasil estão na Ásia (Pequim), Oriente Médio (Dubai), na América do Norte (Estados Unidos), na América Central e Caribe (Cuba), e na Europa (Varsóvia e Moscou). Estes oferecem desde suporte comercial e legal às empresas que optam por abrir filiais nos países, até estrutura física para exposição de produtos e negociação direta com o comprador estrangeiro.

No decorrer do ano de 2011, a Entidade extinguiu suas operações no centro de negocio de Frankfurt que funcionava desde 2006, o efeito dessa operação gera um ajuste retrospectivo todavia a administração entendeu que pela relevância e imaterialidade do valor não efetuar os ajustes. Ademais a Agência encontra-se em processo de liquidação dos centros de negócios localizados em Lisboa e Varsóvia que também foram abertos em 2006, e encerrará suas atividades no exercício a findar em 2011.

25.2. ABERTURA DE CENTRO DE NEGÓCIOS:

Conforme previsto no parecer técnico nº 309/2009, com conclusão favorável em relação a abertura do Centro de Negocio em Luanda Angola, tendo em vista que e um potencial mercado para exportações brasileiras a diretoria da Agência de Promoção e Exportações do Brasil aprovou o parecer técnico através da resolução 16-09/2009 de 28 de agosto de 2009 aprovando o projeto para instalação da representação, onde está previsto para o exercício a findar em 2011.

26. ADOÇÃO DOS CPC'S PELA PRIMEIRA VEZ

26.1. BASE DA TRANSIÇÃO PARA O CPC

As demonstrações financeiras da Entidade para o exercício findo em 31 de dezembro de 2010 são as primeiras demonstrações contábeis anuais em total aderência aos CPCs. A Entidade aplicou o CPC 37 na preparação dessas demonstrações contábeis.

A data de transição é 1º de janeiro de 2009. A Entidade preparou seu balanço patrimonial de abertura segundo os CPCs nessa data.

Na preparação dessas demonstrações contábeis de acordo com o CPC 37, a Entidade aplicou as exceções obrigatórias relevantes e certas isenções opcionais em relação à aplicação completa retrospectiva dos CPCs.

CPC'S NÃO APLICÁVEIS ÀS OPERAÇÕES DA ENTIDADE

As demonstrações financeiras foram elaboradas em consonância aos CPCs, entretanto, considerando os aspectos estatutários, a Entidade não efetuou transações relacionadas às operações e respectivos CPCs a seguir demonstrados.

CPC

Operações

CPC 08	Custos de transação e prêmios na emissão de Títulos e Valores Mobiliários.
CPC 10	Pagamento baseado em ações.
CPC 11	Contratos de seguro.
CPC 15	Combinação de negócios.
CPC 17	Contratos de construção.
CPC 18	Investimento em coligada e em controlada.
CPC 19	Investimento em empreendimento controlado em conjunto (joint venture).
CPC 22	Informações por segmento.
CPC 28	Propriedade para Investimento
CPC 29	Ativo biológico e produto agrícola.
CPC 31	Ativo não circulante mantido para venda e operação descontinuada.
CPC 32	Tributo sobre o Lucro.
CPC 33	Benefícios a Empregados
CPC 35	Demonstrações separadas.
CPC 41	Resultado por ação.

Dessa forma, em função de não haver fato gerador das operações relacionadas aos referidos CPCs, as práticas contábeis não estão sendo comentadas.

ISENÇÕES DA APLICAÇÃO RETROSPECTIVA:

Na preparação das demonstrações financeiras, na data de transição, a Apex-Brasil aplicou as exceções obrigatórias e certas isenções opcionais de aplicação retrospectiva completa dos CPC's:

A Apex-Brasil utilizou-se das seguintes isenções opcionais de aplicação retrospectiva completa:

Custo atribuído:

A interpretação ICPC 10 permite que as entidades atribuam um novo custo ao ativo imobilizado na data de transição, com referência ao valor de mercado destes bens. A Administração optou por não ajustar os valores do ativo imobilizado em função de: i) seus valores não estarem substancialmente fora dos valores de mercado conforme laudo de avaliação, ii) a baixa representatividade do valor desses ativos em relação ao valor do seu ativo total é; iii) o imobilizado não tem característica de gerar benefícios econômico tendo em vista que e uma Entidade sem fins lucrativos e recebe recursos mediante contribuição parafiscal conforme determina a Lei nº 8.029, 12 de abril de 1990.

Redução ao valor recuperável de ativos (impairment):

Em 2010, foi realizado laudo para verificar se os ativos registrados contabilmente estavam registrados por um valor superior àquele passível de ser recuperado por uso ou per venda, conforme definido pelo laudo nº 2708/2011 da Unisis Administração Patrimonial e Informática Ltda ocorreu um ajuste prospectivo de impairment na ordem de aproximadamente 849 mil de itens que estavam desvalorizados em relação ao preço de mercado.

Ajuste prospectivo depreciação do ativo imobilizado:

As contas patrimoniais envolvidas estão representadas no Ativo Não Circulante pelas Imobilizações Tangíveis – Bens móveis e respectivas depreciações acumuladas.

A administração contratou uma empresa especializada e reestimou a vida útil dos bens do ativo imobilizado.

Por se tratar de mudanças nas estimativas contábeis conforme previsto no CPC 23 os efeitos serão prospectivos e afetaram apenas os resultados do período corrente ou os resultados de períodos futuros.

CONCILIAÇÃO ENTRE BR GAAP E CPC

Abaixo seguem explicações sobre os ajustes relevantes nos balanços patrimoniais e na demonstração do resultado, e depois as conciliações apresentando a quantificação dos efeitos da transição.

a. Primazia da essência sobre a forma (Despesa com repasse a projetos)

Para que a informação represente adequadamente as transações e outros eventos que ela se propõe a representar, é necessário que essas transações e eventos sejam contabilizados e apresentados de acordo com a sua substância e realidade econômica, e não meramente sua forma legal conforme redação dada pelo CPC 00 primazia da essência sobre a forma a Administração da Apex-Brasil realizou estudos em relação à devolução dos recursos de repassados aos projetos e identificou que a transação representa a forma adequada para a apresentação, onde no momento em que ocorre a transferência de recursos a contabilização das despesas com projetos. Esta mudança não gerou efeito contábil nas Demonstrações Financeiras.

b. Ajuste retrospectivo decorrentes das aplicações dos CPC's:

Combinação das demonstrações financeiras dos centros de negócios no exterior:

A Apex-Brasil mantém centros de negócios no exterior com o objetivo de oferecer suporte comercial para as empresas brasileiras que optarem em apresentar seus produtos para serem comercializados e também para representar o nome da Apex-Brasil no cenário internacional, entretanto os centros de negócios por não possuírem corpo gerencial próprio, autonomia administrativa e funcionarem, na essência, como extensão das atividades da Apex-Brasil. A administração integrou as demonstrações financeiras dos centros negócios a sua contabilidade, conforme previsto no CPC 23 e, como consequência, gerou um ajuste retrospectivo tendo em vista a mudança de política contábil.

c. Ajuste prospectivo depreciação do ativo imobilizado:

As contas patrimoniais envolvidas estão representadas no Ativo Não Circulante pelas Imobilizações Tangíveis – Bens móveis e respectivas depreciações acumuladas. Por se tratar de mudanças nas estimativas contábeis conforme previsto no CPC 23 os efeitos serão prospectivos e afetaram apenas os resultados do período corrente ou os resultados de períodos futuros. As taxas de depreciação anterior e atual foram estimadas através de laudo apresentado por empresa especializada.

Abaixo segue a conciliação da quantificação do efeito na data de transição para os CPCs:

Efeitos em 31 de dezembro de 2009

	De acordo com prática anterior R\$ mil	(b) Combinação demonstrações contábeis CNs R\$ mil	De acordo com CPCs (BRGAAP) R\$ mil
Ativos			
Circulante	115.598.089	2.247.511	117.845.600
Não circulante	17.659.731	651.517	18.311.248
Total do Ativo	<u>133.257.820</u>	<u>2.899.028</u>	<u>136.156.848</u>
Passivos			
Circulante	(23.466.837)	(193.065)	(23.659.902)
Não circulante	(898.571)	-	(898.571)
	(24.365.408)	(193.065)	(24.558.473)
Patrimônio líquido			
Reserva Patrimonial	(79.520.517)	-	(79.520.517)
Superávit Acumulado	(100.664.733)	(2.062.029)	(102.726.762)
Superávit (Déficit) do exercício	71.292.838	(643.934)	70.648.904
	(108.892.412)	(2.705.963)	(111.598.375)
Total do Passivo e PL	<u>(133.257.820)</u>	<u>(2.899.028)</u>	<u>(136.156.848)</u>

Efeito em 01 de janeiro de 2009

	De acordo com prática anterior R\$ mil	(b) Combinação demonstrações contábeis CNs R\$ mil	De acordo com CPCs (BRGAAP) R\$ mil
Ativos			
Circulante	175.525.872	(1.811.399)	177.337.271
Não circulante	11.901.150	<u>(459.025)</u>	12.360.175
	<u>187.427.022</u>	<u>(2.270.424)</u>	<u>189.697.446</u>
Total do Ativo			
Passivos			
Circulante	(6.147.345)	(208.394)	(6.355.739)
Não circulante	(1.094.427)	<u>-</u>	(1.094.427)
	<u>(7.241.772)</u>	<u>(208.394)</u>	<u>(7.450.166)</u>
Patrimônio líquido			
Reserva Patrimonial	(79.520.517)	-	(79.520.517)
Superávit Acumulado	(132.088.009)	(1.307.528)	(133.395.537)
Superávit (Déficit) do exercício	31.423.276	<u>(754.501)</u>	30.668.775
	<u>(180.185.250)</u>	<u>(2.062.029)</u>	<u>(182.247.279)</u>
Total do Passivo e PL	<u>(187.427.022)</u>	<u>(2.270.424)</u>	<u>(189.697.446)</u>

* * *

14. PARECER DA AUDITORIA INDEPENDENTE SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS, QUANDO A LEGISLAÇÃO DISPUSER A RESPEITO.

14. Parecer dos Auditores Independentes



Tel.: + 55 (61) 3704-8340
Fax: + 55 (61) 3326-5381
www.bdobrazil.com.br

BDO Auditores Independentes
SCN, Quadra 1, Bloco C
Edifício Brasília Trade Center, salas 1405 a 1407
Asa Norte - Brasília - DF - Brasil
70711-902

RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Aos Administradores da
Agência de Promoção de Exportação do Brasil - Apex-Brasil
Brasília - DF

Examinamos as demonstrações financeiras da Agência de Promoção de Exportação do Brasil - Apex-Brasil (“Apex-Brasil”), que compreendem o balanço patrimonial em 31 de dezembro de 2010 e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio social e resultado abrangente e dos fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, assim como o resumo das principais práticas contábeis e demais notas explicativas.

RESPONSABILIDADE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A Administração da Apex-Brasil é responsável pela elaboração e adequada apresentação dessas demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações financeiras livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro.

RESPONSABILIDADE DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras com base em nossa auditoria, conduzida de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Essas normas requerem o cumprimento de exigências éticas pelos auditores e que a auditoria seja planejada e executada com o objetivo de obter segurança razoável de que as demonstrações financeiras estão livres de distorção relevante.

Uma auditoria envolve a execução de procedimentos selecionados para obtenção de evidência a respeito dos valores e divulgações apresentados nas demonstrações financeiras. Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor, incluindo a avaliação dos riscos de distorção relevante nas demonstrações financeiras, independentemente se causada por fraude ou erro. Nessa avaliação de riscos, o auditor considera os controles internos relevantes para a elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras da Apex-Brasil para planejar os procedimentos de auditoria que são apropriados nas circunstâncias, mas não para fins de expressar uma opinião sobre a eficácia desses controles internos da Apex-Brasil. Uma auditoria inclui também a avaliação da adequação das práticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis feitas pela Administração, bem como a avaliação da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião.

OPINIÃO

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da Agência de Promoção de Exportação do Brasil - Apex-Brasil em 31 de dezembro de 2010, o desempenho de suas operações e os fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Brasília, 31 de março de 2011

Marcelo Faria Pereira
Sócio-contador
CRC 1RJ077911/O-2 “S” DF
BDO Auditores Independentes
CRC 2SP013439/O-5 “S” DF

CONCLUSÃO

O ano de 2010 confirmou a trajetória de retomada da economia brasileira aos patamares anteriores à crise financeira internacional. Esse processo ancorou-se no tamanho da demanda interna brasileira, sendo que essa dinâmica positiva já era observada no último trimestre de 2009, quando o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro apresentava uma taxa de crescimento de 4,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior. O PIB brasileiro finalizou o ano de 2010 com o extraordinário crescimento de 7,5%, com franca aceleração do mercado interno e com o investimento total na economia se expandindo em 21,9%. Tais fatores, conjuntamente analisados, consolidam uma recuperação econômica associada à expansão da capacidade instalada da indústria nacional.

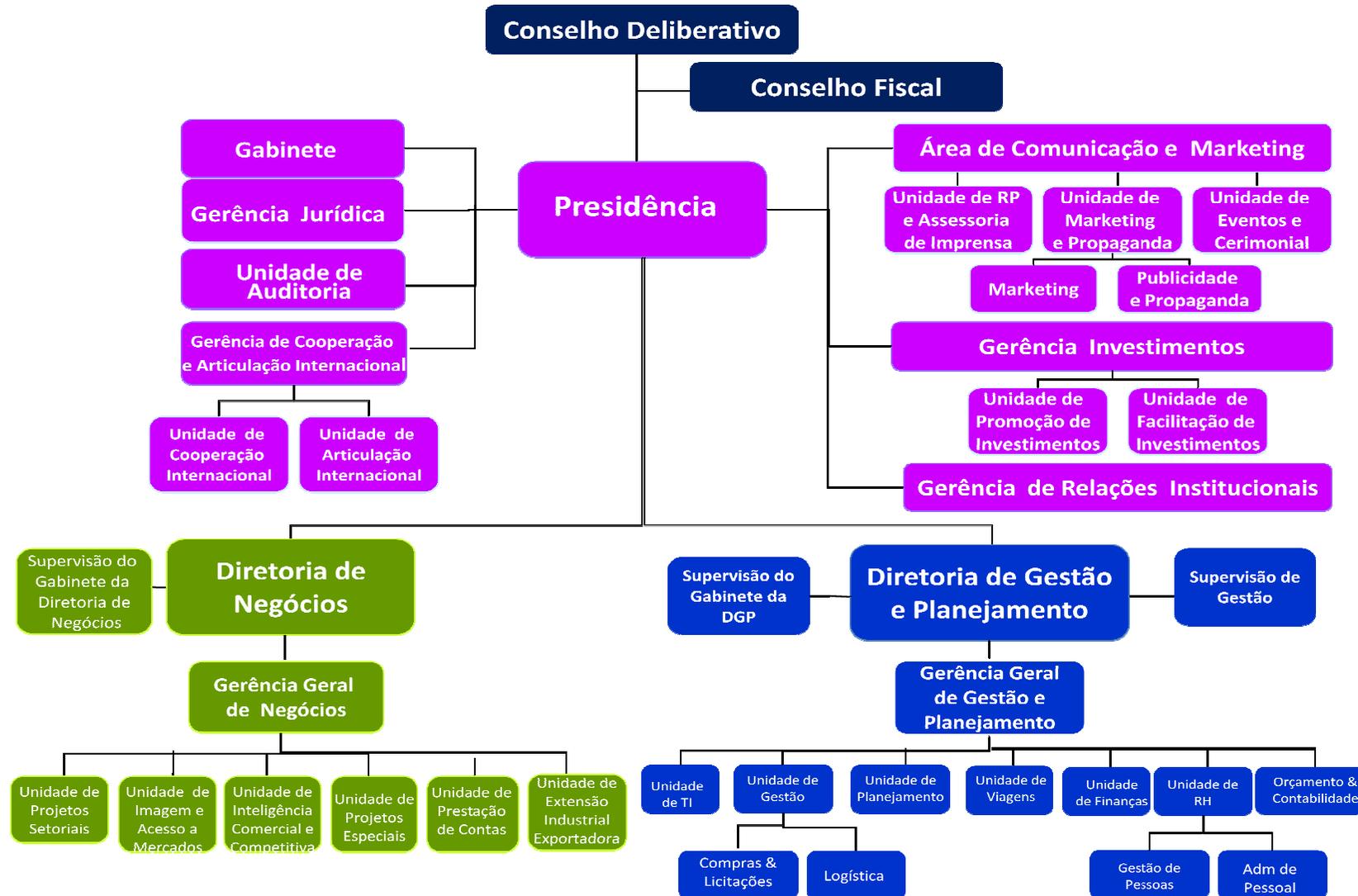
No plano do comércio exterior, as exportações brasileiras fecharam o ano de 2010 em US\$ 201,9 bilhões, com uma taxa de crescimento de 32%, em relação a 2009, conforme dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), e a estimativa é que chegarão a US\$ 228 bilhões em 2011. Assim, a participação do Brasil nas exportações mundiais — que, em 2008 e 2009, manteve-se em 1,26% — atingiu 1,33% em 2010, patamar superior à meta proposta pela Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que era de 1,25%. A expectativa é que, em 2011, esse percentual chegue a 1,35%. Além disso, é perceptível o aprofundamento do movimento de diversificação de mercados para as exportações brasileiras, iniciado em 2003.

Prevalece, na comparação das previsões de 2011 para as economias mundial e brasileira, a continuidade de um cenário mais favorável ao Brasil ante as chamadas grandes economias, com a crescente expansão do mercado interno brasileiro. Segundo o FMI, as previsões de crescimento do PIB dos Estados Unidos e da Área do Euro alcançam 3% e 1,5%, respectivamente, ao passo que esse indicador para o Brasil é de 4,5%. Ao mesmo tempo, espera-se um crescimento econômico dos países emergentes e em desenvolvimento de mais de 6,5% em 2011.

Assim, dois pontos merecem destaque nas perspectivas de exportação do Brasil para 2011. O primeiro diz respeito à continuação da tendência de fortalecimento das relações comerciais Sul-Sul, haja vista as perspectivas de crescimento dessas regiões.

Já o segundo ponto constitui-se num desafio para a economia brasileira: ampliar as exportações industriais em um ambiente de aquecimento da demanda interna e incertezas no mercado internacional.

A melhoria dos fundamentos macroeconômicos, o recorde nas reservas, o afluxo de divisas, a melhoria dos indicadores sociais, a queda sucessiva do risco país, o controle das contas públicas, o aumento do crédito e da internacionalização de empresas brasileiras e os grandes investimentos públicos em infraestrutura são fatores que colocam a economia brasileira em destaque nessa nova ordem econômica global, com expectativa de crescimento sólido e sustentável.



Anexo II - Projetos Setoriais Integrados organizados por complexos produtivos

Alimentos, bebidas e agronegócios

Alimentos, bebidas e agronegócios ABHB

Projeto Setorial Integrado para Promoção Comercial de Genética de Bovinos das Raças Hereford e Braford – 2010/2012

Entidade parceira: ABHB – Associação Brasileira de Braford e Hereford

Objetivo: Promover as exportações de genética das raças Braford e Hereford e demais produtos relacionados, consolidando a imagem nacional de grande produtora de genética e carne de qualidade.

Público-alvo: Produtores das raças Braford e Hereford, empresas de genética, laboratórios, empresas de insumos para a pecuária bovina e outras entidades parceiras.

ANFALPET

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportação de Produtos para Animais de Estimação – 2010/2011

Entidade parceira: ANFALPET – Associação Nacional dos Fabricantes de Alimentos para Animais de Estimação

Objetivo: Aumentar as exportações brasileiras de produtos para animais de estimação e a representatividade do produto brasileiro no mercado internacional.

Público-alvo: Empresas brasileiras de pequeno e médio porte, fabricantes de alimentos, acessórios, medicamentos, suplementos, mastigáveis e produtos de higiene e embelezamento para animais de estimação e cavalos.

APLA

Projeto Setorial Integrado de Exportações dos Equipamentos, Produtos e Serviços das Empresas do Setor

Sucro-Alcooleiro – 2010/2011

Entidade parceira: APLA – Arranjo Produtivo Local do Alcool

Objetivo: Aumentar as exportações de equipamentos, produtos e serviços das empresas participantes do Projeto, consolidando o Brasil como referência mundial na produção de energias renováveis.

Público-alvo: Cadeia produtiva do setor sucroalcooleiro brasileiro: empresas de assessoria empresarial, engenharia, montagens industriais, indústrias de máquinas e implementos agrícolas e industriais, empresas de automação e controle de plantas industriais.

BRAZILIAN BEEF

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Carne Bovina — 2010/2012

Entidade parceira: ABIEC – Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne

Objetivo: Aumentar as exportações brasileiras de carne bovina.

Público-alvo: Empresas frigoríficas de carne bovina, in natura e/ou industrializada, participantes do Projeto.

BRAZILIAN BISCUIT

Projeto Setorial Integrado para Promoção das Exportações de Biscoitos — 2010/2012

Entidade parceira: ANIB – Associação Nacional da Indústria de Biscoitos

Objetivo: Aumentar o volume e o faturamento das exportações do setor de biscoitos e massas alimentícias, ampliando a base exportadora.

Público-alvo: Indústrias brasileiras associadas à ANIB.

BRAZILIAN CATTLE

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Material Genético e Outros Produtos Relacionados ao Gado Zebu – 2010 /2012

Entidade parceira: ABCZ – Associação Brasileira dos Criadores de Zebu

Objetivo: Aumentar as exportações brasileiras de material genético, produtos e serviços relacionados à pecuária zebuína, de forma a tornar o Brasil uma referência em tecnologia agropecuária para o mundo tropical.

Público-alvo: Empresas atuantes em melhoramento genético de bovinos, saúde e nutrição animal, sementes para pastagem, animais vivos e equipamentos.

BRAZILIAN CHICKEN

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Frangos — 2010/2012

Entidade parceira: ABEF – Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango

Objetivo: Aumentar o volume e o faturamento das exportações de carne de frango.

Público-alvo: Empresas frigoríficas de carne de frango, in natura e/ou industrializada, participantes do Projeto.

BRAZILIAN FRUIT

Projeto Setorial Integrado de Promoção da Exportação de Frutas e Derivados – 2010/2012

Entidade Parceira: IBRAF – Instituto Brasileiro de Frutas

Objetivo: Aumentar as exportações de frutas e derivados e consolidar a imagem do Brasil como fornecedor de frutas com qualidade, diversidade e preocupação com a saúde do consumidor.

Público-alvo: Empresas produtoras e exportadoras de todo o país.

BRAZILIAN PORK

Programa Setorial Integrado de Promoção Comercial da Carne Suína Brasileira no Exterior – 2010/2012

Entidade parceira: ABIPECS – Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína

Objetivo: Aumentar, em volume e faturamento, as exportações brasileiras de carne suína e diversificar mercados.

Público-alvo: Indústrias produtoras e exportadoras de carne suína dos estados de Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.

CAFÉS DO BRASIL – GRÃOS ESPECIAIS

Projeto Setorial Integrado Cafés do Brasil – 2010/2012

Entidade parceira: BSCA – Brazilian Special Coffee Association

Objetivo: Posicionar a imagem dos cafés brasileiros em todo o mundo e agregar valor e notoriedade ao produto.

Público-alvo: Produtores de café Arábica brasileiro, médios e grandes produtores de cafés especiais do país.

ENERGIA LIMPA E RENOVÁVEL

Projeto Setorial Integrado de Construção do Mercado Mundial de Etanol de Cana-de-Açúcar – 2010/2012

Entidade parceira: UNICA – União da Indústria da Cana-de-açúcar

Objetivo: Promover a imagem do etanol de cana-de-açúcar brasileiro no exterior, como energia limpa e renovável.

Público-alvo: Empresas associadas à UNICA e unidades processadoras do setor sucroalcooleiro localizadas em todo o país. E também, indiretamente, grande parte da cadeia produtiva do etanol de cana-de-açúcar do Brasil.

ETHNIC BRAZIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações – 2010/2012

Entidade parceira: ABBA – Associação Brasileira de Exportadores e Importadores de Alimentos e Bebidas

Objetivo: Inserção competitiva das empresas de alimentos e bebidas de conceito étnico no mercado internacional, aumentando a sua capacidade de exportação.

Público-alvo: Pequenas e médias empresas da cadeia produtiva de bebidas e alimentos típicos e tradicionais brasileiros.

HONEY FROM BRAZIL

Projeto Setorial Integrado para Promoção Comercial de Mel e Derivados – 2010/2012

Entidade parceira: ABEMEL – Associação Brasileira dos Exportadores de Mel

Objetivo: Aumentar as exportações de produtos apícolas brasileiros, contribuindo para a internacionalização competitiva do setor.

Público-alvo: Empresas e cooperativas brasileiras exportadoras de produtos apícolas (mel e própolis), instituições representativas da cadeia produtiva e produtores apícolas.

ORGANICS BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportação de Produtos Orgânicos – 2010/2012

Entidade parceira: IPD – Instituto de Promoção do Desenvolvimento

Objetivo: Promover as exportações, divulgar e apresentar o potencial dos produtos orgânicos do Brasil nos principais mercados consumidores.

Público-alvo: Empresas que possuam ou estejam implementando certificação orgânica internacional, entre produtores primários, empresas do setor de transformação e industrialização, processadoras, comerciais importadoras e exportadoras, associações de arranjo produtivo local, cooperativas, entidades de fomento do setor e agências de desenvolvimento regionais.

SUCOS CÍTRICOS

Projeto Setorial Integrado de Promoção Comercial de Sucos Cítricos — 2010/2012

Entidade parceira: CITRUS BR – Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos

Objetivo: Aumentar o volume exportado de suco concentrado e não-concentrado das empresas associadas.

Público-alvo: Produtores de frutas cítricas que fornecem à indústria, médias e grandes empresas associadas ao Projeto.

SWEET BRAZIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados – 2010/2012

Entidade parceira: ABICAB – Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados

Objetivo: Promover as exportações de produtos de cacau, chocolate, amendoim, balas e derivados, contribuindo para a ampliação da fronteira exportadora das empresas brasileiras.

Público-alvo: Empresas produtoras de chocolates, cacau, amendoim, balas e derivados associadas à ABICAB.

WINES OF BRAZIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Vinhos Finos – 2010/2012

Entidade parceira: IBRAVIN – Instituto Brasileiro do Vinho

Objetivo: Aumentar a exportação de vinhos finos e espumantes, consolidando os produtos vinícolas brasileiros no mercado internacional, sob a denominação Wines of Brazil e inserindo novas vinícolas no mercado mundial.

Público-alvo: Estabelecimentos vinícolas que elaboram vinhos finos e espumantes nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Pernambuco e Bahia.

Casa e construção civil

ART BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Artesanato – 2010/2011

Entidade parceira: ICA – Instituto Cearense do Artesanato

Objetivo: Aumentar o volume das exportações e ampliar o número de empresas exportadoras, por meio de ações de promoção comercial e de capacitação das empresas para a exportação, nos aspectos técnicos e gerenciais.

Público-alvo: Artesãos/empresas que produzam artesanato, em qualquer estado do Brasil, com foco em artesanato tradicional, sendo que as empresas/artesãos participantes do projeto possuem uma escala mínima de produção ou atuam dentro de grupos de produção.

ARTEST

Projeto Setorial Integrado de Exportações de Artesanato Fashion – 2010/2011

Entidade parceira: ARTEST – Associação de Artesanato & Estilo

Objetivo: Desenvolver a cultura exportadora junto às empresas/artesãos associados à ARTEST, aumentar o volume das exportações e o número de empresas/artesãos exportadores e ingressar em novos mercados.

Público-alvo: Artesãos e empresas que tenham em seu processo de produção pelo menos uma fase artesanal.

BRASIL CERAMIC TILES

Projeto Setorial Integrado – Programa Nacional de Desenvolvimento das Exportações de Cerâmica para Revestimento – 2010/2012

Entidade parceira: ANFACER – Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos

Objetivo: Expandir as exportações da indústria cerâmica de revestimentos brasileira; consolidar a participação em mercados já conquistados e abrir novos mercados para o setor; manter a indústria nacional entre os quatro principais protagonistas mundiais em seu segmento e elevar o preço médio por metro quadrado do produto brasileiro.

Público-alvo: Indústrias brasileiras de revestimento cerâmico, fabricantes de peças especiais e serviços de terceira queima.

BRAZILIAN FURNITURE

Projeto Setorial Integrado do Setor Moveleiro – BRAZILIAN FURNITURE 2010

Entidade parceira: SINDIMAM – Sindicato das Indústrias da Madeira e do Mobiliário do Distrito Federal

Objetivo: Promover o mobiliário brasileiro nos mercados-alvo selecionados - Estados Unidos, Angola, Emirados Árabes Unidos, Chile, México, Panamá, França e Peru - e estimular a cooperação entre as empresas exportadoras, para atuação articulada no mercado externo.

Público-alvo: Micro, pequenas e médias empresas de capital nacional.

CENTRO CAPE

Projeto Setorial Integrado de Promoção do Artesanato – 2010/2011

Entidade parceira: CENTRO CAPE – Instituto Centro Cape

Objetivo: Promover as exportações e contribuir para maior inserção do artesanato brasileiro no mercado internacional.

Público-alvo: Associações, cooperativas, artesãos individuais e pequenas empresas que tenham o potencial para exportar artesanato e empresas estrangeiras que desejam comprar artesanato brasileiro.

FAZER BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações de Objetos de Casa e Construção – 2010/2011

Entidade parceira: FAZER BRASIL – Instituto Fazer Brasil

Objetivo: Abrir novos canais de comercialização para produtos de design brasileiro e criar novas formas de organização do trabalho; aumentar o volume das exportações e ampliar o número de empresas exportadoras.

Público-alvo: Micro e pequenos empresários (designers, artistas, artesãos e grupos de produção artesanal) que produzam objetos com design diferenciado, feitos à mão, e que respeitem os princípios da responsabilidade social e ecológica.

GLASS BRASIL

Projeto Setorial Integrado para a Promoção das Exportações de Vidro e Cristais Planos e Ocos – 2010/2012

Entidade parceira: SINDIVIDRO – Sindicato da Indústria de Vidros e Cristais Planos e Ocos do Estado de São Paulo

Objetivo: Desenvolver a cultura exportadora junto às empresas associadas ao SINDIVIDRO, aumentar o volume das exportações e o número de empresas exportadoras.

Público-alvo: Empresas produtoras e/ou beneficiadoras de vidros e cristais planos e ocos, com perfil produtivo automático ou manual.

ORCHESTRA BRASIL

Projeto Setorial Integrado para a Promoção de Acessórios, Componentes, Máquinas, Ferramentas, Matérias primas e Software para Layout – FASE III – 2010/2012

Entidade parceira: SINDMÓVEIS – Sindicato das Indústrias do Mobiliário Objetivo: Promover o aumento das exportações do setor e a inserção contínua e sustentável no mercado internacional

Público-alvo: Indústrias brasileiras fabricantes de acessórios, componentes, máquinas, ferramentas, software para layout e matérias-primas para móveis.

METALBRASIL

Projeto Setorial Integrado para a Promoção das Exportações de Metais não-Ferrosos – 2010/2012

Entidade parceira: SIAMFESP – Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais não-Ferrosos do Estado de São Paulo

Objetivo: Desenvolver a cultura exportadora junto às empresas de menor experiência internacional; aumentar o volume das exportações e o número de empresas exportadoras; abrir novos mercados e consolidar mercados de atuação.

Público-alvo: Fabricantes de metais sanitários e acessórios para banheiros; fabricantes de fechaduras, cadeados, dobradiças e ferragens; e fabricantes de utensílios domésticos de alumínio.

Entretenimento e serviços

ARTE CONTEMPORÂNEA

Projeto Setorial Integrado para Promoção das Artes Contemporâneas Brasileiras – 2010

Entidade parceira: Fundação Bienal de São Paulo

Objetivo: Aumentar o volume de exportações de galerias brasileiras de arte contemporânea, por meio de ações que contribuam para dar mais visibilidade e valor de mercado à produção contemporânea brasileira.

Público-alvo: Galerias de arte contemporânea, que realizam um trabalho efetivo e ativo de representação de artistas brasileiros.

BRAZILIAN PUBLISHERS

**Projeto Setorial Integrado de Promoção do Conteúdo Editorial Brasileiro
BRAZILIAN PUBLISHERS – 2010/2011**

Entidade parceira: Câmara Brasileira do Livro/CBL

Objetivo: Internacionalizar as editoras participantes, promovendo o diálogo constante entre o setor e o mercado externo. Ampliar o volume exportado e a inserção do produto editorial brasileiro no mercado internacional.

Público-alvo: Editoras que já tenham ou pretendam ter uma atuação internacional, por meio da compra e venda de direitos autorais ou pela exportação do projeto ou do produto pronto.

BRAZILIAN TV PRODUCERS

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportação da Indústria Brasileira de Audiovisual – 2010/2011

Entidade parceira: ABPITV – Associação Brasileira de Produtores Independentes de TV

Objetivo: Ampliar e consolidar a participação da produção independente do setor audiovisual brasileiro no mercado internacional.

Público-alvo: Empresas produtoras independentes e distribuidores de produto audiovisual para TV e novas mídias, de pequeno e médio porte.

CINEMA DO BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção da Indústria Audiovisual – CINEMA DO BRASIL – 2010/2011

Entidade parceira: SIAESP – Sindicato da Indústria Cinematográfica do Estado de São Paulo

Objetivo: Posicionar a imagem da produção cinematográfica brasileira internacionalmente e consolidar o processo de internacionalização da indústria de cinema do Brasil.

Público-alvo: Empresas brasileiras produtoras de audiovisual, de vendas de direito de produções audiovisuais e de infraestrutura, distribuidores e festivais de cinema.

DESIGN BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção dos Serviços de Design do Brasil – 2010/2011

Entidade parceira: ABEDESIGN – Associação Brasileira das Empresas de Design

Objetivo: Inserir o design brasileiro no mercado internacional, contribuindo para a consolidação da imagem do setor.

Público-alvo: Empresas fornecedoras de serviço de design, de pequeno e médio porte, associadas ou não à Abedesign, dos segmentos de design de produto, design de embalagem, design gráfico/editorial, branding (marca) e design de ambientes de varejos.

FRANCHISING BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Divulgação, Difusão e Inserção de Franquias Brasileiras no Exterior – 2009/2010

Entidade parceira: ABF – Associação Brasileira de Franchising

Objetivo: Abrir e fortalecer mercados externos para as franquias brasileiras, tendo como ponto de partida países com mercado forte e regulamentado e países onde o processo de expansão teve início na primeira fase do Projeto.

Público-alvo: Empresas franqueadoras brasileiras, de segmentos distintos.

FILMBRAZIL

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportação de Obras Audiovisuais – 2009/2011

Entidade parceira: APRO – Associação Brasileira da Produção de Obras Audiovisuais

Objetivo: Incrementar as exportações brasileiras de serviços de produção publicitária, posicionar a marca do setor (FilmBrazil) no mercado internacional e ampliar e diversificar a base exportadora do setor.

Público-alvo: Produtoras de imagem, som, pós-produção e mídias interativas, e locadoras de infraestrutura.

INSTRUMENTOS MUSICAIS

Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações de Instrumentos Musicais e Equipamentos de Áudio do Brasil 2010/2010

Entidade Parceira: ANAFIMA – Associação Nacional dos Fabricantes de Instrumentos Musicais e Áudio

Objetivo: Ampliar a participação do segmento de instrumentos musicais brasileiros no comércio internacional.

Público-alvo: Empresas, de pequeno ou médio porte, fabricantes de instrumentos musicais, equipamentos e acessórios dos setores de percussão, instrumentos e áudio.

MÚSICA

Projeto Setorial Integrado de Exportação da Música do Brasil – 2010/2012

Entidade Parceira: BM&A – Brasil Música & Arte

Objetivo: Ampliar a participação das empresas do setor no comércio de música internacional e em nichos produtivos emergentes, tais quais novas mídias e shows. Incentivar a atuação das empresas brasileiras em outros mercados em que a música não é o produto final, tais como games, filmes e propagandas.

Público-alvo: Micro, pequenas e médias empresas que atuem no mercado musical brasileiro independente, artistas e demais titulares (pessoas físicas) de direitos autorais que busquem a internacionalização de seus bens e serviços musicais.

Prêmio IDEA Brasil / USA

IDEA 2010/2011 – Projeto Apex-Brasil de Promoção do Design Brasileiro

PRÊMIO IDEA

Entidade parceira: Associação Objeto Brasil

Objetivo: Promover a imagem do produto e do design brasileiros com maior índice de inovação, por meio de ações com foco em marketing e promoção comercial e da realização do Prêmio IDEA/Brasil.

Público-alvo: Indústrias e empresas de comércio e serviço, de todos os portes, cujos produtos sejam desenvolvidos com forte conteúdo de design e inovação e fabricados no Brasil. Centros tecnológicos e incubadoras e profissionais de design e estudantes.

Máquinas e Equipamentos

ABIEPAN

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações de Produtos para Panificação e Confeitaria – 2010/2011

Entidade Parceira: ABIEPAN – Associação Brasileira das Indústrias de Equipamentos para Panificação, Biscoitos e Massas Alimentícias

Objetivo: Aumentar as exportações, estimular e capacitar novas empresas a exportar e incentivar a internacionalização.

Público-alvo: Fabricantes de produtos para panificação e confeitaria.

ABRAVA EXPORTA

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações de Produtos de Refrigeração, Ar-Condicionado, Ventilação e Aquecimento – 2010/2012

Entidade Parceira: ABRAVA – Associação Brasileira de Refrigeração, Ar-Condicionado, Ventilação e Aquecimento

Objetivo: Promover as exportações das empresas do setor de Refrigeração, Ar-Condicionado, Aquecimento e Ventilação, contribuindo para a inserção das empresas no mercado internacional e para a promoção de sua competitividade.

Público-alvo: Segmentos industriais da cadeia do HVAC-R, que engloba Refrigeração, Ar-Condicionado, Ventilação e Aquecimento, e segmentos de comércio e serviços, representados por vendas, instalação e manutenção.

BRAZILIAN AEROSPACE CLUSTER

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações – 2010/2012

Entidade Parceira: CECOMPI – Centro para a Competitividade e Inovação do Cone Leste Paulista

Objetivo: Aumentar o volume de exportações das micro e pequenas empresas aeroespaciais brasileiras, por meio de ações de promoção comercial, capacitação tecnológica e em gestão, e inteligência comercial.

Público-alvo: Micro, pequenas e médias empresas brasileiras que forneçam serviços e produtos aeroespaciais, assim como empresas de insumos aeroespaciais e serviços para o setor.

BRAZILIAN MEDICAL & DENTAL DEVICES

Projeto Setorial Integrado de Exportações da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos,

Hospitais e de Laboratório do Brasil – 2010/2012

Entidade parceira: ABIMO – Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios

Objetivo: Fomentar o crescimento das exportações e dos empregos do setor e consolidar a imagem do Brasil como fornecedor de tecnologia inovadora e o progresso contínuo do setor.

Público-alvo: Empresas fabricantes de artigos e equipamentos médicos, hospitalares, odontológicos e de laboratório, exportadoras ou empresas com potencial de exportação de todo o território nacional.

BRAZILIAN SUPPLY OIL & GAS

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportação de Petróleo – 2010/2011

Entidade Parceira: ONIP – Organização Nacional da Indústria do Petróleo

Objetivo: Divulgar a indústria nacional de óleo e gás e promover a inserção competitiva das empresas participantes do Projeto no mercado internacional.

Público-alvo: Empresas fornecedoras de materiais e equipamentos e prestadores de serviços para o setor de óleo e gás.

ELETROELETRÔNICOS BRASIL

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares – 2010/2012

Entidade Parceira: SINDVEL – Sindicato das Indústrias de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Vale da Eletrônica

Objetivo: Ampliar a participação das empresas brasileiras do setor eletroeletrônico no mercado internacional, aumentando a competitividade, incentivando a produção de produtos de alto valor agregado e a geração de novos postos de trabalho.

Público-alvo: Empresas fabricantes de produtos e serviços nas seguintes verticais: Automação, Energia, Segurança, Telecomunicações e Radiodifusão.

EXPORT PLASTIC

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportação do Plástico – 2010/2012

Entidade parceira: INP – Instituto Nacional do Plástico

Objetivo: Incrementar, em valor e em volume, as exportações brasileiras de artigos plásticos transformados.

Público-alvo: Empresas brasileiras transformadoras de plástico que atuam nos segmentos de embalagens flexíveis, rígidas e rafia, entre outros.

FOUNDRY BRAZIL

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações da Indústria de Fundição – 2010/2011

Entidade parceira: ABIFA – Associação Brasileira de Fundição

Objetivo: Aumentar e diversificar as exportações brasileiras e firmar a posição de país exportador de fundidos no cenário internacional.

Público-alvo: Fundições de pequeno e médio portes, produtoras de peças fundidas em ferro, aço e ligas não-ferrosas destinadas, principalmente, ao setor automotivo e produtoras de máquinas e equipamentos.

GRAPHIA – GRAPHIC ARTS INDUSTRY ALLIANCE

Projeto Setorial Integrado para a Indústria Gráfica – 2010/2012

Entidade parceira: ABIGRAF – Associação Brasileira da Indústria Gráfica

Objetivo: Criar e estruturar uma plataforma nacional de exportação de produtos e serviços gráficos, tornando a união das competências específicas de cada participante um diferencial competitivo, resultando ainda no aumento da qualidade.

Público-alvo: Empresas brasileiras do setor gráfico que forneçam produtos impressos para os segmentos editorial, promocional e de embalagem, além de outros fabricantes de diversos artigos de papelaria.

ICE CREAM BRASIL

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações de Máquinas, Acessórios e Insumos para Sorvetes – 2010/2012

Entidade Parceira: ABIMAIS – Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas, Acessórios e Insumos para Sorvetes

Objetivo: Capacitar o setor para o mercado internacional, buscando entrar, nessa primeira fase, em mercados como Estados Unidos, América Central, América do Sul e Europa, e, numa segunda fase, Oriente Médio, África e Oceania.

Público-alvo: Fabricantes de máquinas, acessórios e insumos para a produção de sorvetes.

MÁQUINAS BY BRASIL

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportações de Máquinas e Equipamentos para Setores de Couros, Calçados e Afins – 2010/2012

Entidade Parceira: ABRAMEQ – Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos para Setores de Couro, Calçados e Afins

Objetivo: Ampliar e diversificar as exportações das empresas participantes do Projeto, expandindo a base exportadora, especialmente pela inserção das pequenas e médias empresas, e incentivando a melhoria contínua de produtos e processos, com vistas a solidificar a imagem do Brasil como fornecedor de máquinas de classe mundial.

Público-alvo: Indústrias de máquinas para fabricação de calçados e de máquinas para beneficiamento de couro.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Projeto Setorial Integrado de Máquinas e Equipamentos – 2010/2012

Entidade parceria: ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

Objetivo: Auxiliar empresas fabricantes de máquinas e equipamentos a iniciar, ampliar e consolidar suas exportações nos mercados-alvo, assim como fortalecer a imagem do Brasil como fabricante de bens de capital mecânico.

Público-alvo: Micro, pequenas e médias empresas fabricantes de máquinas e equipamentos para a indústria gráfica, do plástico e embalagem, alimentícia, têxtil, agrícola, metal-mecânica, de madeira e do petróleo e gás.

MATERIAL DE DEFESA E SEGURANÇA

Projeto Setorial Integrado para Materiais de Defesa – 2010/2011

Entidade parceira: ABIMDE – Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Defesa

Objetivo: Aumentar a exportação de materiais de defesa e segurança e a quantidade de empresas exportadoras.

Público-alvo: Empresas do setor de material de defesa e segurança localizadas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

SINAEEX

Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações do Setor Eletroeletrônico de Minas Gerais – 2010/2012

Entidade parceira: SINAEES – Sindicato da Indústria de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Estado de Minas Gerais

Objetivo: Fomentar a internacionalização das empresas do setor, atrair mais empresas para a base exportadora e aumentar o volume exportado.

Público-alvo: Empresas do setor de aparelhos elétricos, eletrônicos e similares, já exportadoras, do estado de Minas Gerais.

SINDIPEÇAS

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportação de Autopeças – 2010/2011

Entidade Parceira: SINDIPEÇAS – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

Objetivos: Promover internacionalmente os produtos das empresas participantes e gerar mais oportunidades de contato direto com distribuidores, montadoras de veículos e fornecedores de sistemas, visando o aumento das exportações.

Público-alvo: Pequenas e médias empresas fabricantes de componentes para veículos automotores.

SINDMEC

Projeto Setorial Integrado para Promoção de Exportação de Produtos Mecânicos – 2010/2011

Entidade Parceira: SINDIMEC – Sindicato da Indústria da Mecânica do Estado de Minas Gerais

Objetivo: Aumentar as exportações do setor metal mecânico de Minas Gerais e possibilitar às empresas maior competitividade internacional de seus produtos.

Público-alvo: Empresas de energia, mineração, siderurgia e infraestrutura do estado de Minas Gerais.

Moda

ASSINTECAL BY BRASIL

Projeto Setorial Integrado de Internacionalização de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos – 2010/2011

Entidade parceira: ASSINTECAL – Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos

Objetivo: Ampliar a participação dos componentes brasileiros nos mercados mundiais coureiro-calçadista, agregando atributos brasileiros de design, tecnologia e originalidade, consolidando o produto brasileiro nos principais mercados mundiais e sua inserção nos mercados emergentes.

Público-alvo: Empresas de componentes para calçados de todo o Brasil.

BEAUTYCARE BRAZIL

Projeto Setorial Integrado do Setor de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – 2010/2012

Entidade parceira: ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

Objetivo: Promover as exportações de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos, contribuindo para a internacionalização das empresas brasileiras.

Público-alvo: Empresas brasileiras fabricantes de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Projeto Setorial Integrado de Promoção Comercial do Calçado Brasileiro – 2010/2011

Entidade parceira: ABICALÇADOS – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

Objetivo: Ampliar a participação do calçado brasileiro no mercado mundial, expandindo a base exportadora, abrindo novos mercados, consolidando os já existentes e aumentando as exportações, com ênfase em calçados de maior valor agregado e marca própria.

Público-alvo: Empresas brasileiras fabricantes de calçados, bolsas e acessórios.

BRAZILIAN GEMS AND JEWELRY

Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Gemas, Jóias e Afins – 2010/2011

Entidade parceira: IBGM – Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos

Objetivo: Aumentar as exportações brasileiras de produtos de maior valor agregado, diversificar e consolidar mercados e ampliar a base exportadora em cada um dos segmentos selecionados – gemas lapidadas, artefatos de pedra, folheados de metais preciosos, bijuterias e jóias.

Público-alvo: Empresas exportadoras e com potencial exportador dos segmentos selecionados.

BRAZILIAN LEATHER

Projeto Setorial Integrado para Expansão da Exportação de Couro – 2010/2012

Entidade parceira: CICB – Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil

Objetivo: Ampliar a participação no mercado internacional do couro brasileiro, em especial dos produtos de maior valor agregado.

Público-alvo: Pequenos, médios e grandes curtumes, além de indústrias periféricas ao couro (capas de couro, peles exóticas, equipamentos para proteção individual) instaladas no território brasileiro.

MODA BRASILEIRA

Projeto Setorial Integrado para Internacionalização da Moda Brasileira – 2010/2011

Entidade parceira: ABEST – Associação Brasileira dos Estilistas

Objetivo: Ampliar, desenvolver e consolidar a presença da imagem e do produto de criação de moda do Brasil no mercado internacional.

Público-alvo: Empresas brasileiras do segmento de criação de moda, voltadas ao desenvolvimento de produtos de qualidade superior, com design próprio, comprometidos com o estilo de vida brasileiro e focadas na internacionalização via construção de marcas.

*TEXBRASIL***Projeto Setorial Integrado – Programa Estratégico da Cadeia Têxtil Brasileira – 2010/2012****Entidade parceira:** ABIT – Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção**Objetivo:** Arregimentar e apoiar as empresas da cadeia têxtil e de confecção para oferta organizada dos produtos brasileiros no exterior, visando o aumento das exportações do setor e a visibilidade da indústria da moda brasileira.**Público-alvo:** Empresas brasileiras exportadoras e potencialmente exportadoras dos setores Têxtil, Cama, Mesa e Banho, e Vestuário.*Tecnologia e saúde**BRAZIL IT+/OUTSOURCING***Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações e Investimentos do Setor de ITO/BPO –2010/2012****Entidade parceira:** BRASSCOM – Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação**Objetivo:** Posicionar o setor brasileiro de terceirização de serviços de tecnologia da informação e de processos de negócio (ITO/BPO) como sinônimo de excelência tecnológica, e desenvolver a imagem do setor de TI brasileiro no exterior, buscando consolidar o país como uma opção competitiva para outsourcing (terceirização) de serviços de tecnologia (offshore outsourcing) no cenário global.**Público-alvo:** empresas de médio e grande porte que atuam no mercado brasileiro de serviços de ITO/BPO, com maturidade exportadora média-alta e um grau de internacionalização elevado.*BRAZIL IT+/SOFTEX***Projeto Setorial Integrado para Exportação de Software e Serviços Correlatos – 2010/2012****Entidade parceira:** SOFTEX – Associação para Promoção do Software Brasileiro**Objetivo:** Apoiar a exportação de produtos e serviços de TI – Tecnologia da Informação – por meio da abordagem do mercado externo por segmento de negócio e verticais de atuação, que agrupam empresas de especialidades técnicas semelhantes.**Público-alvo:** Empresas produtoras de software e serviços correlatos subdivididas nas verticais: Agronegócios, Aviação, Couro, Calçados e Moda, Educação, Energia Elétrica, Finanças, Gestão Empresarial, Governo, Petróleo, Saúde, Segurança, Telecomunicações, Games e Outsourcing.*BRBIOTEC***Projeto Setorial Integrado de Biotecnologia – 2010/2011****Entidade parceira:** BRBIOTEC – Associação Brasileira de Empresas e Entidades de Biotecnologia – e BIO-RIO – Pólo de Biotecnologia do Rio de Janeiro**Objetivo:** Aumentar as exportações das empresas de biotecnologia, apoiar a inserção de novas empresas exportadoras e posicionar o setor brasileiro como fornecedor de produtos e serviços de alta qualidade em mercados internacionais prioritários.**Público-alvo:** Empresas brasileiras de biotecnologia.

FARMOQUÍMICOS E FARMACÊUTICOS

Projeto Setorial Integrado Farmoquímicos e Farmacêuticos – 2010

Entidade parceira: ABIQUIF – Associação Brasileira da Indústria Farmoquímica e de Insumos Farmacêuticos

Objetivo: Estruturar e alavancar a cadeia produtiva farmacêutica e farmoquímica brasileira em mercados internacionais prioritários, com vistas ao aumento das exportações, troca de tecnologia, atração de investimentos e internacionalização do setor.

Público-alvo: Empresas que constituem o setor farmoquímico e farmacêutico brasileiro. Parceiros institucionais:

ABIFINA, ALANAC, PRÓ-GENÉRICOS, SINDUSFARMA-SP e SINFAR-RJ.

Anexo III

Quadro A.6.1 – CARACTERIZAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIAS VIGENTES NO EXERCÍCIO DE REFERÊNCIA

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0827/2010	Associação Brasileira dos Exportadores e Importadores de Bebidas e Alimentos	1.739.688,00	807.688,00	486.000,00	486.000,00	30/04/10	31/05/12	1
1	0405/2009	Associação Brasileira dos Criadores de Zebú	2.121.281,30	893.647,00	55.000,00	1.227.634,30	27/02/09	16/09/10	4
1	1610/2010	Associação Brasileira dos Criadores de Zebú	4.302.137,37	2.422.137,37	533.907,20	533.907,20	30/08/10	30/08/12	1
1	0818/2010	Associação Brasileira de Empresas de Design	3.858.000,00	1.658.000,00	1.100.000,00	1.100.000,00	30/04/10	30/04/12	1
1	1719/2008	Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos	4.134.511,20	1.810.584,20	547.280,00	2.323.927,00	01/09/08	31/03/10	4

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0905/2010	Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos	4.835.388,00	2.336.420,21	805.919,30	805.919,30	14/05/10	14/05/12	1
1	2216/2010	Associação Brasileira dos Exportadores de Mel	1.320.480,00	660.240,00	190.175,00	190.175,00	25/11/10	25/11/12	1
1	0125/2010	Associação Brasileira de Estilistas	15.159.901,00	9.057.984,00	2.795.424,00	2.795.424,00	15/01/10	15/01/12	1
1	1206/2010	Associação Brasileira de Hereford e Braford	1.721.750,00	861.885,00	399.910,00	399.910,00	30/06/10	30/03/12	1
1	2114/2008	Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados	5.268.350,00	2.538.845,00	377.150,00	2.729.505,00	13/11/08	28/09/10	4
1	1811/2010	Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados	5.019.022,00	2.360.976,00	1.024.622,00	1.024.622,00	24/09/10	24/09/12	1
1	0306/2010	Associação Brasileira das Indústrias de Calçados	37.064.833,76	17.938.258,26	8.346.901,92	8.346.901,92	12/02/10	12/11/11	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	1603/2010	Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes	4.923.221,56	2.523.221,56	802.891,00	802.891,00	23/08/10	22/08/12	1
1	2503/2007	Assoc. Brasileira das Indústrias de Equipamentos para Panificação, Biscoitos e Massas Alimentícias	2.158.018,40	1.289.061,00	159.152,00	868.957,40	31/07/07	31/05/10	4
1	1601/2010	Assoc. Brasileira das Indústrias de Equipamentos para Panificação, Biscoitos e Massas Alimentícias	427.892,00	190.892,00	237.000,00	237.000,00	31/08/10	31/01/11	1
1	0912/2010	Associação Brasileira de Fundação	1.915.277,20	957.642,00	407.134,00	407.134,00	14/05/10	14/05/11	1
1	0110/2010	Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos	18.998.886,00	9.499.443,00	4.471.670,00	4.471.670,00	15/01/10	15/01/12	1
1	2213/2010	Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas, Acessórios e Insumos para Sorvetes	1.218.392,20	611.980,00	446.632,20	446.632,20	25/11/10	31/03/11	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38								UG/GESTÃO: Não se aplica	
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	2607/2007	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos	13.560.733,65	5.462.583,90	144.722,05	8.098.149,75	15/08/07	30/03/10	4
1	1509/2010	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos	12.603.691,98	4.751.412,00	2.441.189,28	2.441.189,28	23/08/10	23/08/12	1
1	2801/2007	Associação Brasileira Indústria Materiais Defesa Segurança	7.876.669,63	3.548.502,34	1.411.273,59	4.328.167,29	31/08/07	21/05/10	4
1	1611/2010	Associação Brasileira Indústria Materiais Defesa Segurança	1.860.618,00	615.666,00	200.000,00	200.000,00	31/08/10	31/12/11	1
1	0614/2010	Assoc. Brasileira Indústria de Artigos e Equip. Médicos, Odontológicos, Hospitalares e Laboratórios	14.716.310,50	8.611.310,50	3.000.000,00	3.000.000,00	26/03/10	26/03/12	1
1	1604/2010	Associação Brasileira da Indústria Produtora e Export. de Carne Suína	1.992.952,22	1.060.962,22	417.768,92	417.768,92	23/08/10	23/08/12	1
1	1204/2010	Associação Brasileira da Indústria Farmoquímica	2.085.293,80	1.385.293,80	700.000,00	700.000,00	30/06/10	31/03/11	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	1712/2008	Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais	13.983.452,94	4.670.696,17	456.092,80	9.312.756,77	16/11/08	31/03/10	1
1	0403/2010	Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções	44.000.000,00	22.000.000,00	11.000.000,00	11.000.000,00	01/03/10	01/03/12	1
1	0207/2010	Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Televisão	8.482.960,00	4.482.960,00	2.000.000,00	2.000.000,00	29/01/10	29/01/12	1
1	0902/2010	Assoc. Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equip. p/ setores de Couro, Calçados e Afins	2.481.540,00	1.681.540,00	197.550,00	197.550,00	14/05/10	14/05/12	1
1	1502/2010	Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento	2.671.191,40	1.672.683,00	240.724,00	240.724,00	20/08/10	19/08/12	1
1	1801/2009	Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital	2.496.840,00	1.322.551,00	242.670,00	560.779,00	28/09/09	28/09/11	1
1	1408/2008	ACEMB - Associação dos Consórcios e Empresas de Moda do Brasil	3.186.290,00	1.767.096,00	194.981,00	1.419.194,00	31/07/08	31/03/10	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38								UG/GESTÃO: Não se aplica	
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0203/2010	Associação Nacional dos Fabricantes de Instrumentos Musicais e Áudio	1.274.374,37	548.527,60	399.846,00	399.846,00	29/01/10	30/04/11	1
1	76/2006	Associação Nacional de Fabricantes de Cerâmica para Revestimento	34.748.732,01	17.897.611,38	1.859.342,00	16.851.120,63	04/12/06	30/04/10	4
1	1009/2010	Associação Nacional de Fabricantes de Cerâmica para Revestimento	14.374.645,53	8.034.031,67	2.140.658,00	2.140.658,00	28/05/10	28/02/12	1
1	0124/2010	Associação Nacional dos Fabricantes de Alimentos para Animais de Estimação	3.799.363,00	1.900.043,00	911.108,00	911.108,00	15/01/10	15/01/11	1
1	2240/2008	Associação Nacional das Indústrias de Biscoitos	2.866.712,12	1.245.955,70	750.829,87	1.620.756,42	28/11/08	30/11/10	4
1	2312/2010	Associação Nacional das Indústrias de Biscoitos	3.338.886,08	1.738.886,08	-	-	10/12/10	31/10/12	1
1	1006/2010	Arranjo Produtivo Local do Alcool	5.972.100,00	3.064.950,00	1.268.040,00	1.268.040,00	28/05/10	30/12/11	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0607/2010	Associação Brasileira da Produção de Obras Audiovisuais	4.807.926,00	2.407.926,00	1.200.000,00	1.200.000,00	26/03/10	31/12/11	1
1	0807/2010	Associação de Artesanato & Estilo	606.300,00	206.300,00	400.000,00	400.000,00	30/04/10	30/04/11	1
1	0109/2010	Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos	18.605.182,80	9.105.182,80	4.500.000,00	4.500.000,00	15/01/10	31/12/11	1
1	2224/2008	BIOMINAS	2.741.505,00	919.155,00	250.000,00	1.822.350,00	28/11/08	31/08/10	1
1	2002/2010	Fundação Bio-Rio	2.820.250,00	996.250,00	750.000,00	750.000,00	26/10/10	31/12/11	1
1	1613/2010	Brasil Música & Artes	2.623.786,22	933.787,00	844.999,61	844.999,61	31/08/10	31/08/12	1
1	0707/2010	Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação	11.218.600,00	6.218.600,00	2.500.000,00	2.500.000,00	09/04/10	09/04/12	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	1311/2009	Associação Brasileira de Cafés Especiais	725.180,00	410.180,00	-	315.000,00	13/07/09	30/04/10	4
1	1408/2010	Associação Brasileira de Cafés Especiais	1.485.334,00	771.374,00	249.900,00	249.900,00	30/07/10	30/07/12	1
1	1010/2010	Câmara Brasileira do Livro	3.986.458,64	2.136.458,64	790.000,00	790.000,00	28/05/10	28/05/12	1
1	2212/2010	Centro para a Competitividade e Inovação do Cone Leste Paulista	4.816.687,79	2.416.687,79	1.200.000,00	1.200.000,00	25/11/10	25/11/12	1
1	07/2007	Instituto Centro de Capacitação e Apoio ao Empreendedor	8.327.550,09	3.650.703,21	439.576,00	4.676.846,88	14/05/07	23/04/10	4
1	0814/2010	Instituto Centro de Capacitação e Apoio ao Empreendedor	2.560.457,00	1.292.457,00	1.218.000,00	1.218.000,00	30/04/10	30/04/11	1
1	1007/2010	Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil	6.911.957,10	2.911.957,10	2.017.077,58	2.017.077,58	28/05/10	28/05/12	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	1008/2010	Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos	3.017.372,00	1.069.394,00	704.984,00	704.984,00	28/05/10	28/05/12	1
1	1012/2010	Instituto Fazer Brasil	861.491,00	460.742,00	400.749,00	400.749,00	28/05/10	28/05/11	1
1	0705/2010	Fundação Bienal de São Paulo	1.774.535,36	1.174.535,36	600.000,00	600.000,00	09/04/10	31/12/10	4
1	0105/2010	Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos	18.344.678,00	9.044.678,00	4.500.000,00	4.500.000,00	15/01/10	31/12/11	1
1	1703/2010	Instituto Brasileiro de Frutas	9.547.765,20	3.548.794,20	2.844.771,45	2.844.771,45	10/09/10	10/09/12	1
1	0503/2010	Instituto Brasileiro do Vinho	4.760.753,20	2.570.753,20	1.245.000,00	1.245.000,00	12/03/10	12/03/12	1
1	1111/2010	Instituto Cearense do Artesanato	802.021,50	355.240,00	411.781,50	411.781,50	11/06/10	11/06/11	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	1002/2010	Instituto Nacional do Plástico	7.326.466,66	4.126.466,66	904.064,60	904.064,60	28/05/10	28/05/12	1
1	0811/2010	Instituto de Promoção do Desenvolvimento dos Organicos	4.535.478,00	2.387.280,00	838.220,00	838.220,00	30/04/10	31/03/12	1
1	2117/2010	Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul	306.340,00	156.340,00	65.000,00	65.000,00	12/11/10	30/04/11	1
1	2119/2010	Organização Nacional da Indústria do Petróleo	4.598.000,00	2.598.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	12/11/10	31/12/11	1
1	0510/2009	ADIT - Investir Nordeste	3.965.806,43	1.465.806,43	1.544.565,68	2.500.000,00	13/03/09	13/01/11	1
1	0211/2010	Sindicato da Indústria Audiovisual do Estado de São Paulo	8.450.797,00	4.250.797,00	2.000.000,00	2.000.000,00	02/02/10	01/02/12	1
1	1410/2010	Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos do Estado de São Paulo	1.217.450,00	617.450,00	156.760,00	156.760,00	30/07/10	30/07/12	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0316/2010	SINDIMAM - Sindicato das Indústrias de Madeira e do Mobiliário do Distrito Federal	7.745.531,38	2.885.660,56	4.708.337,82	4.708.337,82	12/02/10	31/03/11	1
1	1605/2010	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores	5.918.141,12	3.318.141,12	1.300.000,00	1.300.000,00	31/08/10	31/12/11	1
1	1003/2010	Sindicato da Indústria de Vidros e Cristais Planos e Ocos no Estado de São Paulo	1.987.644,20	787.644,20	218.576,00	218.576,00	28/05/10	28/05/12	1
1	0404/2010	Sindicato da Indústria da Mecânica do Estado de Minas Gerais	1.657.960,00	707.960,00	450.000,00	450.000,00	26/02/10	26/02/12	1
1	0816/2010	Sindicato das Indústrias do Mobiliário de Bento Gonçalves	2.249.649,60	849.650,00	521.399,60	521.399,60	30/04/10	31/03/12	1
1	0613/2010	Sindicato das Indústrias de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Vale da Eletrônica	6.800.920,00	3.800.920,00	1.066.600,00	1.066.600,00	26/03/10	26/03/12	1

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0825/2010	Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro	14.060.606,06	6.060.606,06	4.007.900,00	4.007.900,00	30/04/10	31/03/12	1
1	3405/2007	União da Indústria de Cana de Açúcar	18.582.417,00	9.771.104,00	3.137.635,20	8.811.313,00	17/12/07	30/07/10	4
1	1701/2010	União da Indústria de Cana de Açúcar	10.045.153,00	5.045.153,00	1.956.404,74	1.956.404,74	10/09/10	10/09/12	1
1	0612/2010	Associação Comercial de São Paulo-Tradings	153.600,00	43.800,00	109.800,00	109.800,00	26/03/10	26/03/11	1
1	0205/2010	Associação Comercial de São Paulo-Tradings	510.000,00	10.000,00	500.000,00	500.000,00	29/01/10	29/07/10	1
1	17/7/2008	FUNDAÇÃO ARAUCÁRIA	4.016.760,60	866.760,60	622.500,00	1.882.500,00	17/9/2008	30/1/2012	1
1	17/10/2008	FUVATES/UNIVATES	1.209.958,20	189.958,20	230.948,33	650.948,33	17/9/2008	30/4/2012	1
1	17/9/2008	APESC/UNISC	1.255.675,58	225.675,58	401.544,55	720.000,00	17/9/2008	12/2/2012	1
1	17/8/2008	NUTEC	1.300.005,24	580.005,24	254.772,85	570.600,22	16/9/2008	16/4/2012	1
1	20-16/2008	FEEIN/FACCAT	1.067.100,00	204.600,00	199.700,00	462.200,00	31/10/2008	31/04/2012	1
1	17-13/2008	ASPEUR/FEEVALE	1.284.427,72	257.015,48	179.873,09	599.193,13	16/9/2008	16/3/2012	1
1	2/9/2009	FIDENE/UNIJUÍ	937.542,65	193.542,65	330.000,00	780.000,00	29/1/2009	29/4/2011	1
1	9/6/2008	IEL/MG	5.564.568,98	624.568,98	500.000,00	3.091.400,00	15/5/2008	25/4/2011	1
1	23/7/2008	CDT/UnB	501.200,00	81.200,00	91.200,00	420.000,00	15/12/2008	15/3/2010	4

Unidade Concedente ou Contratante									
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil									
CNPJ: 05.507.500/0001-38							UG/GESTÃO: Não se aplica		
Informações sobre as transferências									
Modalidade	Nº do instrumento	Beneficiário Nome	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da Transferência
			Global	Contrapartida	No Exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	23/6/2008	FAPEG	500.000,00	80.000,00	108.368,67	420.000,00	16/12/2008	15/3/2011	1
1	18/1/2008	IEL/CIERGS	1.813.614,00	265.614,00	715.468,00	840.000,00	30/9/2008	31/12/2011	1
1	3/1/2010	AFROBRÁS/FUND. ZUMBI DOS PALMARES	389.500,00	74.200,00	186.440,83	186.440,83	12/2/2010	11/5/2011	1
1	9/8/2010	FURI/URI - UNIV. REGIONAL INTEGRADA	536.336,00	86.350,00	155.947,33	155.947,33	14/5/2010	14/8/2011	1
1	22-35/2008	IEL/SE	708.999,60	147.700,00	350.123,70	441.456,90	28/11/2008	28/9/2011	1
1	7/3/2009	IEL/AL	546.310,00	120.810,00	250.023,33	315.000,00	13/4/2009	14/2/2011	1
1	22-33/2008	ITEP/PE	727.302,00	144.800,00	107.917,50	196.751,50	28/11/2008	29/1/2012	1
1	17/11/2008	IEL/BA	2.016.352,44	336.352,44	-	797.616,00	16/9/2008	30/6/2011	1

LEGENDA

Modalidade:

- 1 - Convênio
- 2 - Contrato de Repasse
- 3 - Termo de Parceria
- 4 - Termo de Cooperação
- 5 - Termo de Compromisso

Situação da Transferência:

- 1 - Adimplente
- 2 - Inadimplente
- 3 - Inadimplência Suspensa
- 4 - Concluído
- 5 - Excluído
- 6 - Rescindido
- 7 - Arquivado