

The image features an abstract graphic design. The top half is white with thin, curved grey lines. Below this, a dark blue horizontal band contains several overlapping, rounded shapes in yellow and green. The shapes are arranged in a way that suggests movement or a stylized logo. The bottom right corner of the blue band contains white text.

**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 2011  
MAIO/2012*



## RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO DE 2011

Relatório de Gestão do exercício de 2011 apresentado aos órgãos de controle interno e externo prestação de contas ordinária 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 108/2010 e da Portaria TCU nº 123/2011.



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

<b>LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS.....</b>	<b>5</b>
<b>LISTA DE QUADROS.....</b>	<b>6</b>
<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>ORGANOGRAMA FUNCIONAL.....</b>	<b>10</b>
<b>ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO DE GESTÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>1. IDENTIFICAÇÃO DA UJ.....</b>	<b>17</b>
<b>2. PLANEJAMENTO E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA E FINANCEIRA.....</b>	<b>18</b>
2.1 RESPONSABILIDADES INSTITUCIONAIS DA AGÊNCIA.....	18
2.2 ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO FRENTE ÀS RESPONSABILIDADES INSTITUCIONAIS.....	19
2.3 PROGRAMAS DE GOVERNO SOB A RESPONSABILIDADE DA AGÊNCIA.....	21
2.4 DESPESAS POR MODALIDADE DE CONTRATAÇÃO.....	39
<b>3. INFORMAÇÕES SOBRE RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>40</b>
3.1 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS.....	40
3.2 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS POR FAIXA ETÁRIA.....	40
3.3 COMPOSIÇÃO DE RECURSOS HUMANOS POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE.....	41
3.4 COMPOSIÇÃO DO QUADRO DE ESTAGIÁRIOS.....	41
3.5 CUSTOS DE RECURSOS HUMANOS.....	41
3.6 CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE LIMPEZA, HIGIENE E VIGILÂNCIA.....	42
3.7 CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM LOCAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA.....	43
3.9 INDICADORES GERENCIAIS SOBRE RECURSOS HUMANOS.....	45
<b>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.....</b>	<b>51</b>
4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIAS VIGENTES NO EXERCÍCIO DE REFERÊNCIA.....	51
4.2 RESUMO DOS INSTRUMENTOS CELEBRADOS PELA UJ NOS TRÊS ÚLTIMOS EXERCÍCIOS.....	51
4.3 RESUMO DOS INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIA QUE VIGERÃO EM 2011 E EXERCÍCIOS SEGUINTE.....	52
4.4 RESUMO DA PRESTAÇÃO DE CONTAS SOBRE TRANSFERÊNCIAS CONCEDIDAS PELA UJ NA MODALIDADE DE CONVÊNIO E DE CONTRATOS DE REPASSE.....	52
4.5 VISÃO GERAL DA ANÁLISE DAS PRESTAÇÕES DE CONTAS DE CONVÊNIO E CONTRATOS DE REPASSE.....	53
<b>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.....</b>	<b>54</b>
<b>6. INFORMAÇÕES SOBRE O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA DE CONTROLE INTERNO DA UJ.....</b>	<b>55</b>

<b>7. INFORMAÇÕES QUANTO A ADOÇÃO DE CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL.....</b>	<b>57</b>
<b>8. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO DE RESPONSABILIDADE DA UJ.....</b>	<b>60</b>
<b>9. INFORMAÇÕES SOBRE A GESTÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI) DA UJ. ....</b>	<b>61</b>
<b>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. ....</b>	<b>63</b>
10.1 CUMPRIMENTO DAS DELIBERAÇÕES DO TCU ATENDIDAS NO EXERCÍCIO. ....	63
10.2 SITUAÇÃO DAS DELIBERAÇÕES DO TCU QUE PERMANECEM PENDENTES DE ATENDIMENTO NO EXERCÍCIO .....	64
10.3 RECOMENDAÇÕES DO OCI ATENDIDAS NO EXERCÍCIO .....	65
10.4 RECOMENDAÇÕES DO OCI PENDENTES DE ATENDIMENTO AO FINAL DO EXERCÍCIO .....	68
<b>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.....</b>	<b>71</b>
<b>12. OUTRAS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS RELEVANTES PELA UNIDADE PARA DEMONSTRAR A CONFORMIDADE E O DESEMPENHO DA GESTÃO NO EXERCÍCIO. ....</b>	<b>72</b>
<b>13. DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS PREVISTAS NA LEI Nº 6.404/76, INCLUINDO AS NOTAS EXPLICATIVAS. ....</b>	<b>94</b>
<b>14. PARECER DA AUDITORIA INDEPENDENTE SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS, QUANDO A LEGISLAÇÃO DISPUSER A RESPEITO.....</b>	<b>125</b>
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>127</b>
<b>ANEXO I – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL</b>	
<b>ANEXO II – PROJETOS SETORIAIS INTEGRADOS</b>	
<b>ANEXO III – INSTRUMENTOS DE TRANSFERÊNCIAS VIGENTES</b>	
<b>ANEXO IV – MAPA ESTRATÉGICO APEX-BRASIL 2011-2015</b>	
<b>ANEXO V – QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO DOS SERVIÇOS DA APEX-BRASIL</b>	

***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
TI	– Tecnologia da Informação
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.2.8 - Despesas por Modalidade de Contratação dos créditos originários da UJ

Quadro A.5.1 - Composição do Quadro de Recursos Humanos - Situação apurada em 31/12/2011

Quadro A.5.4 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por faixa etária - Situação apurada em 31/12/2011

Quadro A.5.5 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por nível de escolaridade - Situação apurada em 31/12/2011

Quadro A.5.8 - Composição do Quadro de Estagiários

Quadro A.5.9 - Quadro de custos de recursos humanos nos exercícios de 2009, 2010 e 2011

Quadro A.5.12 - Contratos de prestação de serviços de limpeza e higiene e vigilância ostensiva

Quadro A.5.13 - Contratos de prestação de serviços 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.11.2 - Distribuição Espacial dos Bens Imóveis de Uso Especial Locados de Terceiros

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



## **Apex-Brasil**

### **Missão**

Desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos (IED).

### **Visão**

**O Brasil no mundo:** inovador, competitivo e sustentável.

## **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.

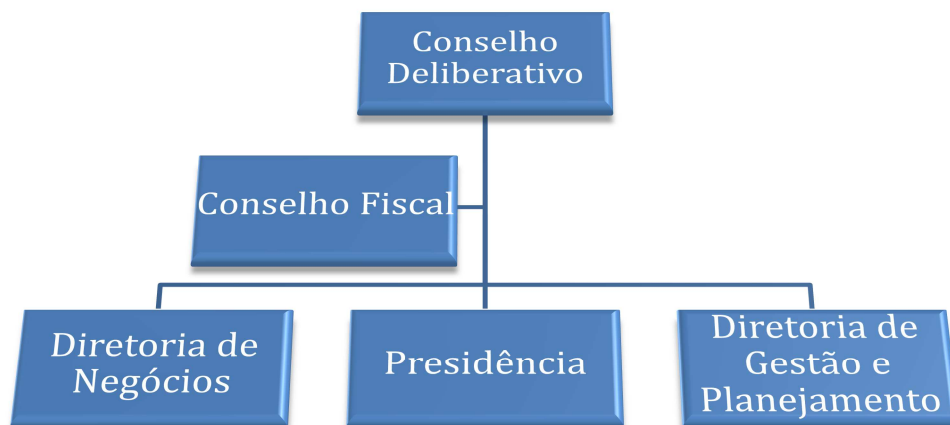
O Contrato de Gestão foi assinado em 18 de abril de 2007 e tem por objeto o estabelecimento de objetivos, metas e responsabilidades para atuação da Apex-Brasil, assim como os critérios de avaliação e seus respectivos procedimentos para a supervisão da gestão da Apex-Brasil pelo Poder Executivo, por intermédio 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 2011, 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 31/12/2011.

## ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO DE GESTÃO

Em atenção ao disposto na Decisão Normativa TCU nº 108/2010, 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 108/2010** - 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 108/2010** - 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 108/2010** - 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 108/2010** - Informações sobre a Recursos Humanos
  - ▶ **Quadro A.5.2 – Situações que reduziram a força de trabalho da UJ - Situação apurada em 31/12/2011**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.3 – Detalhamento estrutura de cargos em comissão e funções gratificadas da UJ - Situação apurada em 31/12/2011**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.6 - Composição do Quadro de Servidores Inativos - Situação Apurada em 31/12/2010**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.7 - Composição do Quadro de Instituidores de Pensão - Situação Apurada em 31/12/2010**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.9 – Cargos e atividades inerentes a categorias funcionais do plano de cargos da UJ**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.10 – Relação dos empregados terceirizados substituídos em decorrência da realização de concurso público ou de provimento adicional autorizados**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  - ▶ **Quadro A.5.11 – Autorizações para realização de concursos públicos ou provimento adicional para substituição de terceirizados**
    - Não se aplica à natureza da Apex-Brasil
  
- **Item 7 da Parte A do Anexo II da DN-TCU nº 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010** – 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 108/2010, por força das instruções de “Abrangência” contida na Portaria-TCU nº 123/2011, 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

<b>Poder e Órgão de vinculação</b>			
Poder: Executivo			
Órgão de Vinculação: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior			Código SIORG: 003162
<b>Identificação da Unidade Jurisdicionada</b>			
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: <a href="mailto:presidencia@apexbrasil.com.br">presidencia@apexbrasil.com.br</a> ; ou <a href="mailto:auditoria@apexbrasil.com.br">auditoria@apexbrasil.com.br</a>			
Página da Internet: <a href="http://www.apexbrasil.com.br">www.apexbrasil.com.br</a>			
Endereço Postal: SBN Quadra 02 – Lote 11, CEP 70.040-0202 – Brasília - DF			
<b>Normas relacionadas à Unidade Jurisdicionada</b>			
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			
<b>Unidades Gestoras e Gestões relacionadas à Unidade Jurisdicionada</b>			
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	
<b>Relacionamento entre Unidades Gestoras e Gestões</b>			
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.

Em 2011, a Apex-Brasil realizou sua missão com o desafio de contribuir para ampliar as exportações industriais brasileiras em um ambiente de incertezas no mercado internacional e de aquecimento da demanda interna.

A Apex-Brasil aperfeiçoou o seu trabalho de planejamento e de inteligência comercial e competitiva para buscar novos mercados e oportunidades, fortaleceu as parcerias e as ações de promoção comercial, implementou inovadoras plataformas de negócios e focou na competitividade, incentivando a inovação e a sustentabilidade.

Por meio de um processo amplo e participativo, a Apex-Brasil elaborou, em 2011, seu Planejamento Estratégico, que indicou as diretrizes para o período 2011-2015 e redefiniu a missão e a visão de futuro.

A partir da visão “O Brasil no mundo: inovador, competitivo e sustentável”, a missão da Agência é “Desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos”.

#### **Exportações**

A Apex-Brasil trabalha para inserir mais exportadores no mercado internacional, diversificar e agregar valor à pauta de exportação brasileira, aumentar o volume comercializado, consolidar a presença do país em mercados tradicionais e abrir novos mercados para os produtos e serviços brasileiros.

A Apex-Brasil apoia empresas de todos os portes e em todos os estágios de maturidade exportadora e trabalha principalmente em parceria com entidades representativas de diversos segmentos produtivos.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

## **Atração de IED**

A Apex-Brasil coordena os esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

A Agência também trabalha na identificação de oportunidades de negócios e na promoção de eventos estratégicos, garantindo apoio ao investidor estrangeiro durante todo o processo de investimento no Brasil.

Durante o ano de 2011, a Apex-Brasil realizou 977 eventos, sendo 812 para promoção comercial, 121 para capacitação, 26 para promoção de investimentos e 18 relacionados à articulação internacional. Em 2010, foram realizados 940 eventos.

Os eventos incluíram a participação de empresas brasileiras em feiras internacionais setoriais e multisetoriais, missões prospectivas e comerciais, seminários, rodadas de negócios no Brasil e no exterior, degustação de alimentos em redes de supermercados, além de ações de capacitação e visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outros.

## **2.2 Estratégia de atuação frente às responsabilidades institucionais**

### **Estrutura no Brasil e no exterior**

#### **Sede em Brasília**

Além de centralizar as atividades administrativas da Apex-Brasil, a sede em Brasília foi concebida também para apresentar produtos de exportação em um espaço único, que representa a alma e o estilo brasileiros e torna tangível a gestão inovadora da Agência.

Todo o material utilizado no projeto de estruturação e na decoração da sede faz parte da pauta exportadora brasileira, como pisos, móveis e artesanato, transformando a Agência em uma área de exposição permanente para mostrar a qualidade dos nossos produtos e serviços e a força da Marca Brasil.

#### **No Brasil**

##### **Unidades de Atendimento (UA)**

As Unidades de Atendimento (UAs) da Apex-Brasil estão instaladas em 13 estados brasileiros (Amazonas, Bahia, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Pernambuco, Pará, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo), nos escritórios dos Centros Internacionais de Negócios (CINs) das federações das indústrias. A parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) tem por objetivo aproximar as empresas de cada estado das oportunidades do mercado internacional.

##### **Núcleos Operacionais do PEIEX**

Os 30 Núcleos Operacionais do Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) estão instalados em 12 estados brasileiros e no Distrito Federal (Alagoas, Bahia, Ceará, Goiás, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa

Catarina, São Paulo e Sergipe) e oferecem serviços de capacitação em exportação para empresas.

### **No exterior**

Centros de Negócios (CN)

Instalados nos principais mercados globais, os Centros de Negócios (CNs) da Apex-Brasil são plataformas destinadas a auxiliar no processo de internacionalização das empresas brasileiras e atrair investimentos estrangeiros para o Brasil:

América do Norte (Miami - Estados Unidos)

América Latina e Caribe (Havana - Cuba)

Ásia (Pequim - China)

África (Luanda - Angola)

Oriente Médio (Dubai - Emirados Árabes Unidos)

Europa (Bruxelas\* - Bélgica)

Europa (Moscou - Rússia)

\*Brazilian Business Affairs – Escritório instalado junto ao CN de Bruxelas em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) com a missão de acompanhar as tendências e decisões da União Europeia que possam afetar as exportações brasileiras.

### **Da qualificação para exportação à inserção ativa no mercado internacional**

A Apex-Brasil ofereceu apoio técnico contemplando todo o processo de inserção das empresas nos principais mercados internacionais. No âmbito da capacitação, voltada para promover a cultura exportadora e preparar as empresas de micro, pequeno e médio portes para a exportação, os Núcleos Operacionais do Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) foram consolidados, e as ações de promoção passaram por plataformas diversificadas e inovadoras em todas as etapas da internacionalização.

### **Internacionalização como fator estratégico para o desenvolvimento**

Com ações de apoio às estratégias de internacionalização, a Apex-Brasil focou na expansão internacional competitiva e sustentável das empresas brasileiras em cadeias globais de valor, na ampliação da participação de seus produtos e serviços no mercado externo bem como na inserção ativa do Brasil no cenário internacional. As ações contaram com o apoio dos sete Centros de Negócios da Apex-Brasil, instalados nos principais mercados globais.

### **Inteligência para orientar as estratégias de inserção internacional**

Estudos de inteligência comercial e competitiva orientaram as decisões das empresas brasileiras e suas estratégias de ingresso no mercado internacional, com indicações sobre potenciais mercados, setores, cenários e movimentos globais do comércio exterior e oportunidades de negócios. Esses estudos também balizaram as estratégias da Apex-Brasil para atuar na prospecção de novos mercados para produtos e serviços brasileiros, além de priorizar os mercados tradicionais.

### **Ações tradicionais e inovadoras plataformas de negócios**

Foram desenvolvidas ações integradas com os setores produtivos, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios com potenciais compradores estrangeiros, pavilhões do Brasil nas principais feiras internacionais, promoção de negócios em cadeias varejistas e visitas de importadores e formadores de opinião à estrutura produtiva brasileira.

Em conjunto com o MDIC, a Apex-Brasil realizou, em 2011, seis missões comerciais que cobriram 11 mercados da Ásia, América do Norte, América do Sul e América Central.

Inovadoras plataformas de negócios foram desenvolvidas a partir de eventos de grande visibilidade, para atingir públicos não alcançados por ações tradicionais, com resultados significativos. Destaque para o Projeto Fórmula Indy e o Projeto Carnaval. O Projeto Brasil Trade realizou ações de negócios aproximando compradores estrangeiros de *trading companies* e comerciais exportadoras brasileiras.

### **Incentivo a diferenciais competitivos e posicionamento da imagem dos produtos e serviços brasileiros no exterior**

Em 2011, a Apex-Brasil atuou fortemente na indução aos negócios sustentáveis, incentivando empresas brasileiras a incorporarem aos seus produtos e serviços atributos como inovação, sustentabilidade e design visando ampliar sua competitividade no mercado internacional. No trabalho com vistas à inserção internacional ativa do Brasil, foram realizadas ações diversificadas para fortalecer o posicionamento e a imagem dos produtos e serviços brasileiros no exterior e do Brasil como importante parceiro comercial e mercado atrativo para investimentos.

### **Atração de investimentos para setores estratégicos**

Responsável pelos esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o país, a Apex-Brasil trabalhou na identificação de oportunidades de negócios e na promoção de eventos visando atrair investimentos para setores estratégicos para o desenvolvimento e a competitividade do Brasil. Apoiando o investidor estrangeiro durante todo o processo de investimento no Brasil, a Agência teve como foco a transferência de tecnologias inovadoras para as empresas brasileiras que contribuem para o adensamento das cadeias produtivas e para as exportações.

## **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 108/2010 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

<b>Identificação do Programa de Governo</b>	
<b>Denominação:</b> Coordenação e Manutenção das Atividades Administrativas da Apex-Brasil	
<b>Tipo do Programa:</b> Apoio administrativo e logístico.	
<b>Objetivo Geral:</b> Proporcionar estrutura física, financeira e de pessoas adequada e capacitada aos os objetivos estratégicos da Apex-Brasil.	
<b>Gerente:</b> Antônio Carlos Villalba Codorniz	
<b>Informações orçamentárias e financeiras do Programa</b>	
<b>Em R\$ 1,00</b>	
<b>ORÇAMENTO</b>	<b>VALORES REALIZADOS</b>
<b>38.022.383,15</b>	<b>39.972.874,11</b>

<b>Identificação do Programa de Governo</b>	
<b>Denominação:</b> Promoção das Exportações e Investimentos	
<b>Tipo do Programa:</b> Finalístico.	
<b>Objetivo Geral:</b> Promover produtos e serviços brasileiros no exterior e investimentos.	
<b>Gerente:</b> Ana Paula Lindgren Alves Repezza	
<b>Informações orçamentárias e financeiras do Programa</b>	
<b>Em R\$ 1,00</b>	
<b>ORÇAMENTO</b>	<b>VALORES REALIZADOS</b>
<b>278.695.532,76</b>	<b>234.555.977,50</b>

Informações sobre os resultados alcançados			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
1	Valor das Exportações	R\$ 26,0 BI	R\$ 39,6 BI
<b>Fórmula de Cálculo do Índice</b>			
Somatório dos valores totais de exportação de mercadorias de cada uma das empresas apoiadas por projeto finalístico da Apex-Brasil em determinado período			
<b>Análise do Resultado Alcançado</b>			
Este indicador visa acompanhar a evolução das exportações das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência. Este indicador também sinaliza o esforço finalístico da Agência no cumprimento de sua missão institucional. O indicador apura o valor das exportações de mercadorias das empresas apoiadas pela Apex-Brasil nos últimos 12 meses. A exportação de serviços não será considerada para efeitos desse indicador até que a rastreabilidade de suas informações seja viabilizada no País. Considerou-se a soma das exportações (US\$ FOB), no período comparativo, dos produtos/empresas que participam dos projetos da Apex-Brasil, apurada pelos dados oficiais encaminhados pela SECEX e pela SCS, do MDIC.			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
2	Setores e segmentos Atendidos	Não há <sup>(*)</sup>	81 setores
<b>Fórmula de Cálculo do Índice</b>			
Contagem dos setores/segmentos incluídos na carteira de projetos da Apex-Brasil em determinado período.			
<b>Análise do Resultado Alcançado</b>			
Este indicador mede o número de setores ou segmentos da economia apoiados pela Apex-Brasil com projetos em execução em 2011. 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 2011 foram apoiados 81 setores, sendo 67 setores de produção e 14 setores de serviço.			
(*) O primeiro Termo Aditivo ao Contrato de Gestão firmado entre a Apex-Brasil e a União (MDIC), assinado em dezembro de 2010, reformou o plano de indicadores de avaliação de desempenho, sendo excluído o indicador relativo a setores e segmentos atendidos. Não obstante, o espírito de atender um maior número de setores da economia está sendo efetivamente atingido tendo em vista que a Apex-Brasil trabalhou em 2011 com 81 setores, tendo por base o universo de 95 setores dentre as 68 NCM e as 27 NBS.			
Ordem	Indicador (Unidade medida)	Índice previsto no exercício	Índice atingido no exercício
3	Eventos Realizados	726 eventos	977 eventos
<b>Fórmula de Cálculo do Índice</b>			
Somatório, detalhado por tipo de evento, da quantidade de eventos realizados pela Apex-Brasil em determinado período.			
<b>Análise do Resultado Alcançado</b>			
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 2011, a Agência realizou 977 eventos, superando em 122,70% a meta de 726 eventos previstos para o ano de 2011. 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 foram 940 eventos.			



## Análise crítica

### **Estratégia de Atuação em 2011**

Em 2011, a Apex-Brasil realizou sua missão com o desafio de contribuir para ampliar as exportações industriais brasileiras em um ambiente de incertezas no mercado internacional e de aquecimento da demanda interna.

A Apex-Brasil aperfeiçoou o seu trabalho de planejamento e de inteligência comercial e competitiva para buscar novos mercados e oportunidades, fortaleceu as parcerias e as ações de promoção comercial, implementou inovadoras plataformas de negócios e focou na competitividade, incentivando a inovação e a sustentabilidade.

Por meio de um processo amplo e participativo, a Apex-Brasil elaborou, em 2011, seu Planejamento Estratégico, que indicou as diretrizes para o período 2011-2015 e redefiniu a missão e a visão de futuro.

A partir da visão “O Brasil no mundo: inovador, competitivo e sustentável”, a missão da Agência é “Desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos”.

### **Da qualificação para exportação à inserção ativa no mercado internacional**

A Apex-Brasil ofereceu apoio técnico contemplando todo o processo de inserção das empresas nos principais mercados internacionais. No âmbito da capacitação, voltada para promover a cultura exportadora e preparar as empresas de micro, pequeno e médio portes para a exportação, os Núcleos Operacionais do Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) foram consolidados, e as ações de promoção passaram por plataformas diversificadas e inovadoras em todas as etapas da internacionalização.

### **Internacionalização como fator estratégico para o desenvolvimento**

Com ações de apoio às estratégias de internacionalização, a Apex-Brasil focou na expansão internacional competitiva e sustentável das empresas brasileiras em cadeias globais de valor, na ampliação da participação de seus produtos e serviços no mercado externo bem como na inserção ativa do Brasil no cenário internacional. As ações contaram com o apoio dos sete Centros de Negócios da Apex-Brasil, instalados nos principais mercados globais.

### **Inteligência para orientar as estratégias de inserção internacional**

Estudos de inteligência comercial e competitiva orientaram as decisões das empresas brasileiras e suas estratégias de ingresso no mercado internacional, com indicações sobre potenciais mercados, setores, cenários e movimentos globais do comércio exterior e oportunidades de negócios. Esses estudos também balizaram as estratégias da Apex-Brasil para atuar na prospecção de novos mercados para produtos e serviços brasileiros, além de priorizar os mercados tradicionais.

### **Ações tradicionais e inovadoras plataformas de negócios**

Foram desenvolvidas ações integradas com os setores produtivos, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios com potenciais compradores estrangeiros, pavilhões do Brasil nas principais feiras internacionais, promoção de negócios em cadeias varejistas e visitas de importadores e formadores de opinião à estrutura produtiva brasileira.

Em conjunto com o MDIC, a Apex-Brasil realizou, em 2011, seis missões comerciais que cobriram 11 mercados da Ásia, América do Norte, América do Sul e América Central.

Inovadoras plataformas de negócios foram desenvolvidas a partir de eventos de grande visibilidade, para atingir públicos não alcançados por ações tradicionais, com resultados significativos. Destaque para o Projeto Fórmula Indy e o Projeto Carnaval. O Projeto Brasil Trade realizou ações de negócios aproximando compradores estrangeiros de *trading companies* e comerciais exportadoras brasileiras.

### **Incentivo a diferenciais competitivos e posicionamento da imagem dos produtos e serviços brasileiros no exterior**

Em 2011, a Apex-Brasil atuou fortemente na indução aos negócios sustentáveis, incentivando empresas brasileiras a incorporarem aos seus produtos e serviços atributos como inovação, sustentabilidade e design visando ampliar sua competitividade no mercado internacional. No trabalho com vistas à inserção internacional ativa do Brasil, foram realizadas ações diversificadas para fortalecer o posicionamento e a imagem dos produtos e serviços brasileiros no exterior e do Brasil como importante parceiro comercial e mercado atrativo para investimentos.

### **Atração de investimentos para setores estratégicos**

Responsável pelos esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o país, a Apex-Brasil trabalhou na identificação de oportunidades de negócios e na promoção de eventos visando atrair investimentos para setores estratégicos para o desenvolvimento e a competitividade do Brasil. Apoiando o investidor estrangeiro durante todo o processo de investimento no Brasil, a Agência teve como foco a transferência de tecnologias inovadoras para as empresas brasileiras que contribuem para o adensamento das cadeias produtivas e para as exportações.

### **Resultados da Apex-Brasil em 2011**

A seguir, apresentam-se alguns dos principais resultados baseados nos indicadores que avaliaram o conjunto das estratégias adotadas em 2011 e que constam do Contrato de Gestão firmado entre a Apex-Brasil e o MDIC.

### **Participação nas exportações brasileiras**

Em 2011, a participação das empresas apoiadas pela Apex-Brasil no total das exportações brasileiras foi de 15,46%. A participação nas exportações industriais dos país foi de 21,24%.

As exportações industriais das empresas apoiadas pela Apex-Brasil cresceram 18,61% em 2011 ante 2010. Esse resultado torna-se ainda mais relevante considerando-se que os produtos exportados pelas empresas atendidas pela Apex-Brasil são bens manufaturados e semimanufaturados, enquanto os valores das exportações totais brasileiras incluem produtos básicos, que não são objeto de atuação da Agência. O índice de variação líquida das exportações apoiadas pela Apex-Brasil superou em 7,64% a meta estipulada para o ano.

### **Valor das exportações**

Em 2011, as empresas participantes dos projetos da Apex-Brasil exportaram US\$ 39,578 bilhões em produtos, sem considerar a exportação de serviços.

Esse resultado ficou 52,23% acima da meta de US\$ 26 bilhões estabelecida para 2011.

Em relação a 2010, o crescimento foi de 21,78% sobre os US\$ 32,499 bilhões exportados naquele ano pelas empresas apoiadas pela Apex-Brasil.

### **Setores atendidos**

Em 2011, a Apex-Brasil apoiou 81 setores produtivos da economia brasileira, em um universo de 95 setores de produtos e de serviços catalogados pelo MDIC. Foram 12.403 empresas atendidas, sendo 95% delas micro, pequenas e médias empresas (porte por número de funcionários).

Esses 81 setores foram organizados em seis grandes complexos produtivos para as ações de promoção comercial e internacionalização: alimentos, bebidas e agronegócio; casa e construção civil; economia criativa e serviços; máquinas e equipamentos; moda; e tecnologia e saúde.

### **Eventos realizados**

Durante o ano de 2011, a Apex-Brasil realizou 977 eventos, sendo 812 para promoção comercial, 121 para capacitação, 26 para promoção de investimentos e 18 relacionados à articulação internacional. Em 2010, foram realizados 940 eventos.

Os eventos incluíram a participação de empresas brasileiras em feiras internacionais setoriais e multissetoriais, missões prospectivas e comerciais, seminários, rodadas de negócios no Brasil e no exterior, degustação de alimentos em redes de supermercados, além de ações de capacitação e visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outros.

### **Principais destinos**

Os dez principais destinos das exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil foram: China, Estados Unidos, Holanda, Rússia, Japão, Argentina, Arábia Saudita, Hong Kong, Venezuela e Alemanha.

## **Internacionalização**

### **A expansão das empresas brasileiras no mercado internacional**

A Apex-Brasil atua para promover a internacionalização dos negócios das empresas brasileiras com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento do Brasil por meio do aumento das exportações e da inserção ativa do país no cenário internacional.

O criterioso planejamento dos processos, o conhecimento de mercado, a formação de alianças e parcerias locais e a busca por inovação são elementos fundamentais, dentre outras variáveis, para ampliar o intercâmbio comercial.

Apoio em todas as etapas do processo de internacionalização

Em 2011, a Apex-Brasil ofereceu apoio técnico a empresas brasileiras de todos os portes e estágios de maturidade exportadora, e em todas as etapas do processo de internacionalização, contemplando desde a capacitação para exportação até o acesso a plataformas inovadoras de negócios para sua inserção internacional.

Ganho de competitividade e acesso a novas tecnologias estão entre os benefícios

Com o objetivo de ampliar as exportações, a internacionalização das empresas beneficia o país de origem com geração de emprego e renda a partir do ingresso de divisas estrangeiras, da incorporação de novas tecnologias a processos produtivos e cadeias de valor, do incentivo à inovação, da modernização do seu parque industrial, além do ganho de competitividade.

No âmbito das empresas, os ganhos estão em sua expansão, maior proximidade com seus clientes, conquista de novos mercados, acesso a diferentes tecnologias e maior faturamento. Atuar no mercado internacional impulsiona as empresas brasileiras a se tornarem mais competitivas e rentáveis, preparadas para abrir oportunidades para vendas no exterior e também para a competição com marcas internacionais no mercado doméstico.

## **Áreas de Atuação da Apex-Brasil**

### **Promoção Comercial**

Empresa brasileira em contato direto com o comprador estrangeiro.

Ações diversificadas de promoção comercial dos produtos e serviços brasileiros desenvolvidas pela Apex-Brasil possibilitam o contato direto das empresas brasileiras com compradores internacionais.

Em 2011, a Apex-Brasil apoiou a participação de empresas brasileiras em 977 eventos no Brasil e no exterior. São missões comerciais, rodadas de negócios, pavilhões do Brasil nas principais feiras internacionais, seminários de apresentação de oportunidades, entre outras. Essas ações beneficiaram 12.403 empresas de 81 setores da economia brasileira, responsáveis por exportações de US\$ 39,578 bilhões, equivalentes a 15,46 % da pauta exportadora do país no período.

## **Soluções de promoção ampliam resultados**

A Agência desenvolve, em parceria com entidades empresariais, os Projetos Setoriais (PS), com soluções nas áreas de informação, qualificação para exportação, promoção comercial e posicionamento e imagem para cada um dos segmentos atendidos.

Apresentamos os 74 Projetos Setoriais no Anexo II.

Ferramentas de acompanhamento de desempenho permitem a avaliação dos impactos dessas ações nas empresas com vistas a alcançar melhores resultados no comércio exterior.

## **Posicionamento e Imagem**

### **Fortalecimento da Marca Brasil e promoção de negócios**

O trabalho de fortalecimento de imagem e acesso a mercados da Apex-Brasil visa melhorar o posicionamento de produtos e serviços brasileiros no exterior, facilitar o ingresso das empresas brasileiras no mercado internacional e prospectar oportunidades de negócios de exportação por meio da realização de eventos no exterior: feiras, ações de construção de imagem e posicionamento de marca e missões empresariais.

Para promover a sinergia entre os setores e fortalecer o seu posicionamento no cenário internacional, são realizadas ações envolvendo os diversos segmentos produtivos reunidos em cinco grandes marcas:

Brasil Tecnológico, Brasil Fashion, Talento Brasil, Brasil Casa Design e Sabores do Brasil

Essas marcas reúnem, em eventos nos principais mercados globais, o que o Brasil possui de mais inovador nos setores de agronegócios, construção, moda, tecnologia e entretenimento.

Missões empresariais fortalecem as relações comerciais e aumentam os negócios.

As missões empresariais, executadas em conjunto com o MDIC, têm contribuído, de forma substancial, 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.

## **Principais Eventos em 2011**

A Apex-Brasil organizou, em 2011, a participação de empresas brasileiras nos principais eventos internacionais em diferentes mercados, incluindo desde feiras multissetoriais até eventos temáticos de setores.

### **Feiras**

- EXPOCOMER – Exposición Comercial Internacional, feira multissetorial, realizada no Panamá de 23 a 26 de março, com a participação de 62 empresas brasileiras expositoras. O pavilhão brasileiro recebeu o Prêmio Distinção Destaque da EXPOCOMER 2011.

- FILDA – Feira Internacional de Luanda (FILDA), evento multissetorial realizado de 19 a 23 de julho em Luanda, Angola, com a presença de 33 empresas brasileiras, que realizaram 263 contatos de negócios.
- Anuga 2011 - Principal feira mundial de alimentos e bebidas, realizada em Colônia, Alemanha, de 8 a 12 de outubro, com a participação de 65 empresas brasileiras, que fizeram 7.200 contatos com compradores internacionais.
- FIHAV – Feria Internacional de La Habana (FIHAV) - Encontro multissetorial, realizado de 31 de outubro a 4 de novembro em Havana, Cuba, com a participação de 29 empresas brasileiras que fizeram 350 reuniões de negócios.
- Big 5 - International Building & Construction Show - Feira do setor de casa e construção, realizada de 21 a 24 de novembro em Dubai, Emirados Árabes Unidos, com cinco empresas brasileiras participantes, que fizeram 150 contatos de negócios.

### Missões

Foram realizadas seis missões comerciais em parceria com o MDIC, com a participação de 230 empresas brasileiras.

- Missão Empresarial do Brasil à República Dominicana – Realizada de 27 a 30 de março em Santo Domingo, com a participação de 50 empresas dos setores de energia, alimentos, máquinas e equipamentos, casa e construção, eletrônicos e produtos médicos. Em dois dias, foram realizadas aproximadamente 650 reuniões de negócios com cerca de 200 compradores dominicanos e de países vizinhos.
- Missão Empresarial do Brasil à China - Realizada de 7 a 12 de abril, com mais de 40 empresas e entidades setoriais dos complexos de agronegócios (café, carnes, sucos, alimentos industrializados, vinhos, entre outros) e moda (indústria têxtil e de confecções, calçados, componentes para calçados e joias).
- Missão Empresarial do Brasil ao México – Realizada de 13 a 15 de junho, com 40 empresas brasileiras, que tiveram 345 reuniões com 280 compradores mexicanos durante a rodada de negócios na Cidade do México. Os setores contemplados foram tecnologia da informação, moda, máquinas e equipamentos médicos, agrícolas e industriais, casa e construção e alimentos e bebidas.
- Missão Empresarial do Brasil à América do Sul – Realizada de 22 a 30 de agosto, com a participação de 43 empresas brasileiras dos setores de máquinas e equipamentos, casa e construção, moda e saúde. As rodadas de negócios nas cidades de Bogotá, Lima e Santiago resultaram em 1.200 reuniões com 530 compradores internacionais.
- Missão Empresarial do Brasil à África - realizada em Angola, Moçambique e África do Sul de 20 a 30 de novembro, com a participação de 53 empresas dos setores de agronegócios, alimentos e bebidas, casa e construção, máquinas e equipamentos, tecnologia e saúde. Foram realizadas 1.154 reuniões de negócios.

### Eventos temáticos

- Brasil Tecnológico – Realizado de 1º a 2 de novembro em Moscou, Rússia, com 16 empresas brasileiras e 250 compradores e formadores de opinião russos.
- Brasil Casa Design – Realizado em Angola em novembro, com a participação de 22 empresas brasileiras e 850 visitantes.

- Projeto Comprador Região Serrana do Rio de Janeiro – Realizado de 26 a 29 de setembro, com 26 empresas brasileiras que tiveram 112 reuniões com 15 compradores internacionais.

### **Apoio nos Mercados Globais**

Papel estratégico dos Centros de Negócios incentiva a internacionalização.

Em 2011, a Apex-Brasil criou a Unidade de Internacionalização com a missão de apoiar o processo de expansão internacional das empresas brasileiras por meio de uma rede de Centros de Negócios (CNs) estrategicamente instalados nos principais mercados globais: Ásia (Pequim - China); Oriente Médio (Dubai - Emirados Árabes Unidos); América do Norte (Miami - Estados Unidos); América Latina e Caribe (Havana - Cuba); Leste Europeu (Moscou - Rússia); África (Luanda - Angola); e Europa Ocidental (Bruxelas - Bélgica).

Os Centros de Negócios são plataformas destinadas a auxiliar no processo de internacionalização das empresas brasileiras, prospectar oportunidades de negócios, bem como servir de referência para a atração de investimentos estrangeiros para o Brasil. Por meio deles, são oferecidos serviços diversificados de apoio às empresas interessadas em entrar no comércio internacional ou expandir seus mercados no exterior.

Dentre os serviços destacam-se, entre outros, estudos de inteligência comercial, que servem de orientação para a tomada de decisões das empresas; estratégia de branding (desenvolvimento e uso de marca); identificação de oportunidades e informações sobre compradores, distribuidores e empresas capazes de estabelecer alianças estratégicas; e, apoio a eventos e rodadas de negócios e à efetiva instalação local das empresas.

Serviços dos CNs beneficiam expansão das empresas no exterior

As ações dos CNs vêm contribuindo efetivamente para o aumento das exportações e para a expansão das atividades de empresas brasileiras no exterior. Em 2011, 407 empresas foram atendidas, de acordo com suas necessidades e com as peculiaridades de cada mercado nos CNs da Apex-Brasil. Muitas delas iniciaram atividades no comércio internacional a partir de orientações recebidas pelos técnicos dos CNs mantidos pela Apex-Brasil.

### **Inteligência Comercial e Competitiva - Informação qualificada na estratégia**

A Apex-Brasil desenvolve estudos de inteligência comercial e competitiva que dão suporte às ações de internacionalização dos negócios das empresas brasileiras e à atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) estratégicos para o desenvolvimento e para a competitividade do país. A utilização de estudos e informações sobre o mercado internacional possibilitam à Agência a aplicação de estratégias cada vez mais eficientes, o melhor aproveitamento das oportunidades e o acompanhamento mais consistente dos movimentos globais.

Esses estudos auxiliam as empresas em suas estratégias para definição de mercados prioritários e identificação de oportunidades de negócios. Os estudos compreendem desde análises da conjuntura comercial mundial e da competitividade brasileira nos diversos setores bem como a indicação dos mercados com maior potencial para a exportação de produtos e serviços brasileiros.

- Estudos sobre países

Estudos sobre os países com maior potencial para as vendas externas brasileiras, de acordo com a definição da Estratégia Nacional de Exportação (2011-2014) do MDIC. Trazem o panorama econômico e comercial dos países indicados, bem como análises qualitativas sobre o comportamento de setores locais de maior interesse para os exportadores brasileiros. Em cada estudo, são apresentados também os produtos do Brasil com mais oportunidades de êxito no mercado estudado.

- Estudos sobre exportações setoriais

Esses estudos abordam as perspectivas de negócios para determinados setores produtivos brasileiros em mercados internacionais. Também são feitos para subsidiar eventos promovidos ou apoiados pela Apex-Brasil, inclusive eventos multissetoriais.

- Perfil exportador dos estados brasileiros

Além de traçar o perfil da pauta exportadora de estados brasileiros, esses estudos apontam quais são os mercados internacionais onde os empresários daqueles estados têm melhores chances de vender seus produtos.

- Boletim Conjuntura e Estratégia

Publicação bimestral que apresenta o resultado de análises feitas sobre temas recentes relacionados ao comércio exterior e que influenciam diretamente as exportações brasileiras. Cada edição aborda um assunto específico apresentando dados, fatos e tendências do cenário comercial externo e sugerindo estratégias para os desafios das conjunturas nacional e internacional.

- Boletim da Indústria e do Comércio Exterior (BIC)

Publicação trimestral com informações que relacionam o desempenho da indústria brasileira aos movimentos do comércio exterior.

Uma primeira parte é dedicada à análise de indicadores conjunturais da produção e do comércio exterior da indústria brasileira no último trimestre considerado. Também apresenta um exame detalhado das tendências recentes de um dos quatro grupos de setores industriais: commodities industriais, commodities agrícolas, indústrias tradicionais ou indústrias de maior intensidade tecnológica.

A segunda parte inclui o panorama do grupo de setores industriais abordado na primeira parte e o exame dos principais fatores estruturais que influenciam a competitividade desses setores.

### **Apoio para Planejamento Estratégico Setorial**

A Apex-Brasil desenvolveu uma metodologia que combina dados quantitativos e informações qualitativas para auxiliar as entidades empresariais parceiras da Agência a definir os mercados internacionais potenciais para as empresas brasileiras exportar seus produtos e serviços e a elaborar o planejamento estratégico para a internacionalização do setor.



## **Indicadores da indústria e do comércio exterior brasileiros**

Iniciativa da Apex-Brasil desenvolvida em parceria com o Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) com o objetivo de mensurar a competitividade nacional e internacional da indústria brasileira.

Os indicadores reúnem, por meio da compilação de dados de instituições como IBGE, MDIC e FGV, dados mensais, trimestrais e anuais sobre as exportações, as importações e a produção de setores e complexos produtivos nacionais, a partir de 2005.

## **Estudos realizados em 2011**

Em 2011, a Agência aperfeiçoou o seu trabalho de inteligência comercial e competitiva para buscar novos mercados e oportunidades, fortalecer as parcerias e as ações de promoção comercial, além de orientar as empresas brasileiras sobre o ingresso em mercados internacionais.

- 10 estudos sobre países;
- três perfis exportadores de estados brasileiros;
- três estudos sobre conjuntura e estratégia;
- Aplicada metodologia desenvolvida pela Agência a 20 entidades setoriais que definiram seus mercados prioritários para atuação internacional
- Missões a sete países para produção de estudos

## **Qualificação para a Exportação**

Capacitação das empresas brasileiras: passaporte para ingressar no comércio exterior

O Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) capacita micro, pequenas e médias empresas para exportar. O objetivo é estimular a competitividade e promover a cultura exportadora nas empresas, qualificando e ampliando os mercados para as indústrias iniciantes em comércio exterior.

Em 2011, o PEIEX atendeu 3.500 mil empresas em seus 30 Núcleos Operacionais em 12 estados brasileiros e no Distrito Federal (Alagoas, Bahia, Ceará, Goiás, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Sergipe).

Realizado em convênio com universidades e centros tecnológicos, o Projeto envolve cerca 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 que possam impactar seu desempenho competitivo.

Após participar do processo de capacitação oferecido pelo PEIEX, as empresas ficam aptas a se engajar nas ações de promoção comercial da Apex-Brasil.

## **Capacitação para entidades setoriais**

Outra importante dimensão da estratégia da Apex-Brasil é o apoio à capacitação e à formação das entidades empresariais no âmbito dos Projetos Setoriais.

Em 2011, foi realizado o treinamento de mais de 150 profissionais das entidades representativas de 80 setores nos temas de comunicação integrada, feiras internacionais e mídias sociais para negócios.

## Capacitação para dirigentes de empresas exportadoras

Diretores e presidentes de 15 empresas exportadoras experientes receberam, com apoio da Fundação Dom Cabral, capacitação em temas como proposta de valor, modelo de negócios, gestão de stakeholders, modelo organizacional e talento e liderança.

## Projetos Especiais

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

### Projeto Brasil Trade

O Projeto Brasil Trade promove a aproximação das micro e pequenas empresas produtoras com empresas exportadoras qualificadas e desenvolve oportunidades de negócios de *trading companies* e empresas comerciais exportadoras com compradores internacionais por meio de eventos de promoção comercial.

Informações sobre as mais de 700 empresas comerciais exportadoras participantes do Projeto estão reunidas no Diretório Brasil Trade Guide ([www.brasiltradeguide.com.br](http://www.brasiltradeguide.com.br)), aprimorado em 2011. O Projeto também disponibiliza novo catálogo de compradores internacionais com mais de 500 empresas identificadas pela Apex-Brasil em suas ações internacionais.

Esta iniciativa tem por objetivos promover as exportações dos produtos e serviços brasileiros por meio do fomento às ações das *trading companies* e das empresas comerciais exportadoras e, ao mesmo tempo, consolidar a cultura exportadora das micro e pequenas empresas brasileiras.

Para isso, o Projeto realiza ações institucionais de fortalecimento do setor e identificação de barreiras, ações setoriais de aproximação entre as micro e pequenas empresas e as *trading companies* e empresas comerciais exportadoras e promove rodadas de negócios no Brasil e no exterior. Em 2011, o Projeto Brasil Trade realizou 15 eventos com a participação de *trading companies* e empresas comerciais exportadoras brasileiras representantes de empresas de diversos setores produtivos brasileiros:

- Brasil Trade Ásia – Projeto Comprador regional realizado durante a Missão Empresarial do Brasil em Hong Kong, com compradores internacionais de sete países do Sudeste Asiático (abril, 2011).
- Brasil Trade América Latina – Projeto Comprador regional realizado durante a Missão Empresarial do Brasil em Lima, Peru, com compradores internacionais de cinco países da região andina (agosto, 2011).
- Brasil Trade Miami – Projeto Comprador regional realizado em Miami, Estados Unidos, que contou com compradores internacionais de cinco países da América Central e do Caribe (novembro, 2011).
- Brasil Trade África – Projeto Comprador regional realizado durante a Missão Empresarial do Brasil em Joanesburgo, África do Sul, com compradores internacionais de seis países da região sul do continente africano (novembro, 2011).

- Brasil Trade São Paulo – Projeto Comprador realizado em São Paulo, que contou com compradores internacionais provenientes da Ásia, da África, da América Latina e do Oriente Médio.
- Dez Encontros com Especialistas em Mercados, realizados entre as comerciais exportadoras e indústrias participantes do PEIEX e empresas arregimentadas pela Rede CIN da CNI. Os encontros foram realizados no âmbito das Unidades de Atendimento da Apex-Brasil nos estados.

### **Projeto Fórmula Indy**

O Projeto Fórmula Indy é uma inovadora plataforma de promoção comercial desenvolvida pela Apex-Brasil que utiliza os ambientes das corridas da categoria mais importante do automobilismo norte-americano para divulgar os produtos e serviços brasileiros. Em 2011, o Projeto desenvolveu, durante as 17 corridas da temporada, ações de relacionamento e negócios entre empresários brasileiros e potenciais compradores estrangeiros, de promoção comercial e de imagem e mídia com 400 empresas estrangeiras, 148 empresas brasileiras e 25 entidades setoriais.

A presença brasileira na Fórmula Indy se confirma como uma oportunidade diferenciada para facilitar a entrada de produtos e serviços brasileiros nos Estados Unidos, sobretudo nas regiões do mercado em que as atividades tradicionais de promoção comercial, como feiras, não atingem os compradores desejados. O fornecimento de etanol de cana-de-açúcar como combustível para os carros competidores reforça a liderança mundial do Brasil na produção de energia limpa e renovável.

### **Projeto Carnaval**

O Projeto Carnaval é uma ferramenta de promoção comercial inovadora, criada em 2009, que visa capitalizar a visibilidade da maior festa popular do mundo para gerar negócios para as empresas exportadoras brasileiras e atrair investimentos diretos para o país.

Em 2011, as rodadas de negócios realizadas pela Apex-Brasil e as 25 entidades empresariais participantes atraíram mais de 250 convidados internacionais, entre empresários, investidores, jornalistas e formadores de opinião de 25 países. Nas três primeiras edições, o Projeto teve a participação de mais de 500 compradores internacionais, investidores e formadores de opinião de 30 países.

O Projeto Carnaval aproxima empresários brasileiros de compradores internacionais, investidores e formadores de opinião, que participam de rodadas de negócios e visitam indústrias e pontos de venda em vários estados brasileiros durante as semanas que antecedem e sucedem o Carnaval. Como parte da programação, assistem aos desfiles das escolas de samba na Marquês de Sapucaí, no Rio de Janeiro, durante a ação que mostra o potencial brasileiro em inovação, criatividade e alta tecnologia.

### **Mercado Foco**

O Projeto Mercado Foco foi criado em 2011 para apresentar, por meio de seminários abertos à participação de empresários, as oportunidades de negócios em mercados prioritários e os serviços e produtos oferecidos pela Apex-Brasil para facilitar o acesso a mercados específicos.

Os seminários, que, a cada edição, focam em um mercado selecionado específico, reunindo informações estratégicas, experiências e conhecimento técnico, e são realizados pela Apex-Brasil em vários estados e transmitidos online para todo o país. As empresas recebem atendimento individualizado e conhecem análises técnicas e de inteligência comercial para fundamentar suas estratégias de atuação nos países selecionados.

Nesses seminários, são oferecidos de forma integrada todos os serviços produzidos pela Agência, como conhecimento sobre os mercados globais por meio de estudos sobre países; orientações sobre como se integrar a uma Missão Cultura Exportadora, que leva empresários brasileiros, na qualidade de visitantes, a feiras e rodadas de negócios internacionais; instruções sobre o Brasil Trade Guide, instrumento que facilita o acesso de micro, pequenas e médias empresas a mercados externos por meio de trading companies brasileiras; dados sobre canais de negócios disponíveis, de acordo com a maturidade exportadora da empresa; consultoria e desenvolvimento de relatórios de mercado customizados; apoio à promoção de negócios e participação em encontros de negócios com importadores.

Em 2011, foram realizados dez seminários, com atendimento a 800 empresas de sete estados da Federação. Os mercados focados foram Angola, Estados Unidos e Oriente Médio.

### **Atração de Investimentos**

Esforços para atração de investimentos reforçam o Brasil como destino seguro.

O Brasil consolida sua posição como destino prioritário de investimentos estrangeiros. Em 2011, o total de investimentos estrangeiros diretos (IED) aportados no Brasil foi de US\$ 66,6 bilhões — 37,3% mais do que em 2010 (US\$ 48,5 bilhões), conforme dados do Banco Central.

Em 2011, a Apex-Brasil coordenou os esforços de atração de IED para o Brasil com foco em setores estratégicos para a economia e visando aumentar a competitividade das empresas brasileiras e o desenvolvimento do Brasil.

O objetivo foi atrair investimentos produtivos que possibilitem a transferência de tecnologias inovadoras para as empresas brasileiras e o adensamento das cadeias produtivas, com impacto na geração de empregos e na ampliação do volume e da diversificação da pauta exportadora brasileira. As ações visaram contribuir para o alcance dos objetivos da política industrial e do Plano Brasil Maior do Governo Federal, entre eles o de aumentar a competitividade da indústria nacional a partir do incentivo à inovação tecnológica e à agregação de valor.

### **Apex-Brasil apoia investidor estrangeiro no Brasil**

Em 2011, a Agência realizou 194 atendimentos a empresas que não possuíam operações produtivas no Brasil ou que buscavam ampliar suas atividades em território nacional. Foram desenvolvidas ações e eventos para identificação de oportunidades de negócios, além do apoio ao investidor estrangeiro durante todo o processo de investimento no Brasil.

Foram realizadas ações em diversos países, como China, Estados Unidos, Inglaterra, Cingapura, Portugal e Noruega, prioritariamente voltadas aos setores de petróleo e gás,

semicondutores e displays, investimentos imobiliários e turismo, venture capital e private equity, inovação tecnológica e infraestrutura e agronegócio, além das ações focadas nos eventos Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016, que serão realizados no Brasil.

A lista de potenciais investidores atendidos em 2011 é liderada por norte-americanos, com 17,53% do total, seguidos de espanhóis (9,79%), filiais brasileiras de empresas estrangeiras (7,73%) e investidores da China (5,53%) e do Reino Unido (5,53%).

### **Programa Nacional de Atração de Investimento Estrangeiro Direto**

Em parceria com o Banco Mundial, a Apex-Brasil iniciou, em 2011, um programa de capacitação de representantes dos estados para atuação na atração de investimentos estrangeiros. Já participaram do programa representantes dos estados de São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Ceará, Pará e Pernambuco. Os dois últimos estados prepararam campanhas de atração de investimentos estrangeiros para os setores de fruticultura e de energias renováveis (em especial eólica e solar), respectivamente.

Serviços oferecidos:

- Elaboração de estratégias de atração de investimentos estrangeiros
- Divulgação de oportunidades em seminários, fóruns e rodadas de investimentos em diversos países;
  - análise da atratividade setorial ou local para investimentos estrangeiros;
  - identificação de investidores potenciais;
  - planejamento e execução de ações de atração de investimentos;
  - melhoria do ambiente de negócios para atrair investidores.
- Sistematização de inteligência sobre o Brasil
  - Organização política, administrativa e jurídica;
  - dados, projeções e fundamentos econômicos;
  - dinâmica populacional;
  - sistema educacional.
- Conhecimento sobre setores e mercados
  - Tamanho e características de mercados;
  - distribuição geográfica da produção e da demanda;
  - identificação dos competidores, sócios e fornecedores potenciais;
  - interlocução com entidades de classe.
- Orientação sobre o ambiente legal e regulatório
  - Como instalar empresas e quais as melhores alternativas;
  - contratação de empregados e expatriados;
  - regulamentos e órgãos reguladores.
- Colaboração para realizar estudos de localização
  - Disponibilidade de áreas e custos;
  - incentivos e recursos financeiros;
  - aspectos fiscais e tributários;
  - regulamentação e órgãos de controle ambiental;
  - disponibilidade, potencial e custos dos recursos humanos;
  - logística de insumos e distribuição de produtos;
  - contatos com autoridades e entidades locais.

- Orientação e acompanhamento na realização de visitas
  - Conhecimento sobre as características socioeconômicas e culturais locais;
  - organização de reuniões com autoridades, órgãos reguladores e potenciais parceiros;
  - identificação de fornecedores para a realização do investimento.

#### Destaques

- Em 2011, foram prestados 194 atendimentos, 100 deles qualificados como investimentos em potencial.
- De 2008 a 2011, foram prestados 593 atendimentos a demandas de potenciais investidores estrangeiros de 61 setores da economia.
- Foram realizadas ações de atração de investimentos nos Estados Unidos, na China, na Inglaterra, em Cingapura, em Portugal e na Noruega.
- Setores prospectados: 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.
- Iniciado o programa de capacitação de representantes de seis estados brasileiros (Minas Gerais, Bahia, Pernambuco, Pará, Ceará e São Paulo).

#### Cooperação Internacional

Articulação com organismos mundiais para o diálogo empresarial internacional.

Em 2011, a Apex-Brasil coordenou e participou de 37 ações de cooperação internacional. A Agência também esteve à frente do Fórum de CEOs Brasil-EUA, realizado em março, durante a visita do presidente Barack Obama a Brasília, e do Comitê Econômico e de Comércio Conjunto Brasil-Reino Unido (JETCO) realizado em Londres, em novembro.

A Agência também esteve na presidência da Rede Ibero-Americana de Organizações de Promoção do Comércio Exterior (RedIbero). Foram realizadas quatro reuniões (no Brasil, no Uruguai, no Peru e na Argentina) e iniciada a construção de uma estratégia regional de promoção de exportações e investimentos estrangeiros diretos por meio do Projeto Bem Público Regional, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Outras ações de destaque realizadas foram a 7ª Conferência de São Paulo, em parceria com o Conselho das Américas, e a participação no VII Encontro de Empresários para a Cooperação Econômica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa, no 1º Congresso Internacional de Entidades de Comércio Exterior, no 6º Encontro de Negócios Brasil-Portugal, no Encomex Mercosul e no 29º Encontro Econômico Brasil-Alemanha. A Apex-Brasil também organizou visitas de missões do Conselho de Governadores Estaduais dos Estados Unidos e de técnicos da Comissão Europeia ao Brasil.

## **Liderança Regional**

### Organismos e fóruns internacionais

- WAIPA – A Apex-Brasil preside a Associação Mundial das Agências de Promoção de Investimentos (WAIPA), que reúne 244 agências de promoção de investimento de 162 países.
- RedIbero – A Apex-Brasil presidiu, até dezembro de 2011, a Rede Ibero-Americana de Organizações de Promoção de Comércio Exterior (RedIbero), que representa 22 países da América Latina, do Caribe e da Península Ibérica.
- FÓRUNS INTERNACIONAIS - A Apex-Brasil coordena importantes fóruns mundiais, como o Fórum Empresarial Brasil-México, o Fórum de CEOs Brasil-EUA, 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 108/2010, 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	
	2011	2010
<b>Licitação</b>		
Convite	215.000,00	-
Tomada de Preços	-	-
Concorrência	-	700.861,20
Pregão	7.540.046,97	13.042.920,40
Concurso	-	-
Consulta	-	-
<b>Contratações Diretas</b>		
Dispensa	25.981,00	515.478,56
Inexigibilidade	576.352,82	-



### 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 123/2011, 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 108/2010, 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 31/12/2011

Tipologias dos Cargos	Quadro em 31/12/2011	Ingressos em 2011	Egressos em 2011
Celetistas*	227	35	24
Terceirizados**	123	55	45
<b>Total</b>	<b>350</b>	<b>90</b>	<b>69</b>

\* 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.5.4 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 108/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível compor a seguinte adaptação.

Quadro A.5.4 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por faixa etária - Situação apurada em 31/12/2011

Tipologias do Cargo	Faixa Etária (anos)				
	Até 30	De 31 a 40	De 41 a 50	De 51 a 60	Acima de 60
<b>1. Celetistas*</b>	53	104	52	15	3

\* 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.5.5 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 108/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil, contudo, foi possível compor a seguinte adaptação.

Quadro A.5.5 - Composição do Quadro de Recursos Humanos por Nível de Escolaridade - Situação apurada em 31/12/2011

Tipologias do Cargo	Nível de Escolaridade								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Celetistas	-	-	-	-	27	68	96	30	6

#### 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.5.8 - 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	
<b>Nível superior</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>46</b>	<b>53</b>	<b>535.280,62</b>
Área Fim	21	21	26	31	303.651,84
Área Meio	16	18	20	22	231.628,78
<b>Nível Médio</b>	-	-	-	-	-
Área Fim	-	-	-	-	-
Área Meio	-	-	-	-	-

Fonte: Unidade de Recursos Humanos – Administração de Pessoal

### 3.5 Custos de Recursos Humanos

O quadro A.5.9 constante do item 5 da parte “A” do anexo II da DN-TCU nº 108/2010, não se aplica integralmente à natureza jurídica da Apex-Brasil. Procedeu-se à seguinte adaptação.

Quadro A.5.9 - Quadro de Custos de Recursos Humanos nos Exercícios de 2008, 2009 e 2010.

Exercícios	Vencimentos e vantagens fixas (Valores em R\$ 1,00)*
2011	49.456.719,43
2010	45.730.162,99
2009	36.430.551,88

\* 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.5.12 - 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	14/01/2013	-	5	-	5	-	-	P
2009	V	O	01-19-2009	37.162.435/0006-57	15/01/2009	14/01/2013	-	-	-	5	-	1	P
2010	L	O	14-17-2010	00.332.833/0008-26	30/07/2010	29/10/2012	-	2	-	-	-	-	P
2011	V	O	19-03-2011	37.162.435/0006-57	02/10/2011	01/10/2012	-	-	-	-	-	-	A
<b>Observação:</b> Os contratos não possuem exigência quanto a escolaridade.													
<b>LEGENDA</b>													
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.5.13 - 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	-	-	-	5	-	1	E
2008	01	O	21-16-2008	06.177.379/0001-96	13/11/2008	12/11/2011	-	1	-	4	-	-	E
2009	01-02-03	O	01-19-2009	00.332.833/0008-26	15/01/2009	14/01/2013	-	7	-	29	-	22	P
2010	01-03	O	14-17-2010	00.332.833/0008-26	30/07/2010	29/07/2012	-	3	-	1	-	-	P
2010	01	O	23-08-2010	00.332.833/0008-26	10/12/2010	09/12/2012	-	-	-	-	-	3	P
2011	01-02	O	19-03-2011	00.332.833/0008-26	02/10/2011	01/10/2012	-	-	-	5	-	2	A
2011	01	O	21-10-2011	05.058.935/0001-42	11/11/2011	10/11/2012	-	1	-	5	-	-	A

**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 Aprendizizes;
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

### 3.9 Indicadores Gerenciais Sobre Recursos Humanos

Os indicadores apresentados baseiam-se nos dados levantados pela Unidade de Recursos Humanos da Apex Brasil.

#### 3.9.1 - 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)\*100.

**Resultado em 2011:**  $3.764,35/507.048 * 100 = 0,74\%$

**Meta:** < 2%

**Considerações:**

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

#### 3.9.2 - 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 consequente melhoria nas condições de trabalho. O índice de frequência mede o número de acidentes que geraram algum tipo de afastamento.

**Indicador utilizado:** fórmula de cálculo (total de acidentes de trabalho que geraram afastamento/ n° empregados ativos)\*100.

**Resultado em 2011:** 0%

**Meta:** < 2%

#### 3.9.3 - 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 (n° de admissões + n° de demissões/ 2)/ n° ativos)\*100.

**Resultado em 2011:**  $(33 + 18/2) / 220 * 100 = 11,59\%$

Obs: No cálculo, não foram considerados: 5 contratos por prazo determinado, 2 admissões de aprendiz e 1 demissão de aprendiz.

**Meta:** < 10%

**Considerações:**

Em 2011, houve a substituição da Presidência e da Diretoria da Apex, resultando assim um *turnover* acima da meta estabelecida. Dos desligamentos ocorridos, 38% referem-se a cargos comissionados, de livre nomeação e desligamento.

Ainda de acordo com o levantamento, 27% dos desligamentos ocorridos a pedido do empregado ocorreram por motivo de “melhor oportunidade de carreira”, em função de aprovações em concursos públicos com regime estatutário.

### 3.9.4 - Educação Continuada

Os indicadores de Educação continuada têm como objetivo acompanhar e medir as ações de promoção da atualização e do desenvolvimento profissional dos empregados frente aos desafios organizacionais.

**Indicadores utilizados:**

**Empregados capacitados no ano:**

**Fórmula de cálculo:** fórmula de cálculo (total de empregados capacitados/ total de empregados)\*100

**Resultado 2011:**  $223/227 * 100 = 98\%$

**Meta:** 100%

**Capacitações por empregado no ano:**

**Fórmula de cálculo:** fórmula de cálculo (total de participantes no ano/ total de empregados capacitados)

**Resultado 2011:**  $649 / 223 = 3$

**Meta:** > 3 capacitações por empregado

**Horas de capacitação por empregado no ano:**

**Fórmula de cálculo:** fórmula de cálculo (total de horas de capacitação/ total de empregados capacitados)

**Resultado 2011:**  $2381/223 = 10,67$  horas por empregado

**Meta:** > 11 horas por empregado

**Investimentos em capacitação no ano:**

**Fórmula de cálculo:** fórmula de cálculo (total de investimentos em capacitação/ total empregados capacitados)

**Resultado 2011:** R\$ 270.286,36/223 = R\$ 1.202, 07 por empregado

**Meta:** > R\$ 1.500,00 por empregado



**Comparação entre 2010 e 2011:**

Ano	Tipo capacitação	Ações de capacitação	Participantes	Horas de capacitação	Investimentos	Horas de capacitação/ participantes	Investimentos/ participantes
2010	Internos	33	640	433	R\$ 19.785,00	0,68	R\$ 30,91
	Externos	38	51	2.524	R\$ 63.787,30	49,49	R\$ 1.250,73
	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>691</b>	<b>2.957</b>	<b>R\$ 83.572,30</b>	<b>4,28</b>	<b>R\$ 120,94</b>
2011	Internos	50	544	283	R\$ 66.410,00	0,52	R\$ 112,07
	Externos	65	105	2.098	R\$ 203.876,36	19,98	R\$ 1.941,68
	<b>Total</b>	<b>115</b>	<b>649</b>	<b>2.381</b>	<b>R\$ 270.286,36</b>	<b>3,67</b>	<b>R\$ 416,47</b>

Fonte: Unidade de Recursos Humanos

**Considerações:**

As ações de capacitação ocorreram por meio da participação em eventos internos e externos, tais como cursos, congressos, seminários, oficinas e *webcasts*, que foram contratados diretamente, desenvolvidos em parceria com outras instituições, com instrutores internos ou com o uso de estratégias de disseminação do conhecimento.

As ações de capacitações foram desenvolvidas com base nos dados obtidos pelo Levantamento de Necessidades de Capacitação (LNC) realizado no início de 2011 e pela Avaliação de Competências e Resultados de 2010.

De acordo com as diretrizes do Plano de Capacitação da Apex-Brasil, constante no Manual Técnico do Sistema de Gestão de Pessoas, as referidas ações foram direcionadas para Capacitação Básica, Desenvolvimento Profissional e Formação Gerencial.

Com base nos dados e indicadores acima e na comparação com o ano de 2010, foi possível identificar que, em 2011, houve uma maior quantidade de eventos de capacitações e um maior investimento nessas atividades, com uma menor quantidade de participações de empregados, o que sugere a ocorrência de: maior participação em eventos externos que, de maneira geral, se mostraram como modalidade mais adequada às necessidades de capacitação da Empresa durante o ano e às demandas prioritárias de Desenvolvimento Profissional.

Dessa forma, em relação a este indicador, no ano de 2011, 223 empregados foram capacitados, o que representa 98% do quadro efetivo. Nesse período, ocorreram 649 participações em eventos, representando uma média de 3 capacitações por empregado.

A partir de 2012, com base nos objetivos do Planejamento Estratégico 2011-2015, pretende-se implantar novos indicadores.

**3.9.4 - Disciplina**

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

**Indicador utilizado:** fórmula de cálculo (número de sanções aplicadas/ nº empregados ativos ) \* 100

**Resultado em 2011:**  $1/227 * 100 = 0,44\%$

**Meta:** < 2%

**Considerações:**

A aplicação de práticas disciplinares baseia-se em instrução normativa interna (INA 016).

**3.9.5 - Aposentadoria *versus* reposição do quadro.**

No decorrer do ano de 2011, não ocorreu desligamento no quadro referente a aposentadoria em que fosse necessária a reposição do quadro.

#### **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 2011.

##### **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)		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Convênio	30	74	49	126.625.386,94	144.133.448,03	216.557.263,14
Contrato de Repasse	-	-	-	-	-	-
Termo de Parceria	-	-	-	-	-	-
Termo de Cooperação	-	-	-	-	-	-
Termo de Compromisso	-	-	-	-	-	-
<b>Totais</b>	<b>30</b>	<b>74</b>	<b>49</b>	<b>126.625.386,94</b>	<b>115.879.056,02</b>	<b>216.557.263,14</b>

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 2012 e seguintes	Valores (R\$ 1,00)			% do Valor global repassado até o final do exercício de 2011
		Contratados	Repassados até 2011	Previstos para 2012	
Convênio	82	237.197.048,35	204.598.959,78	49.429.016,04	86,26%
Contrato de Repasse	n/a	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
<b>Totais</b>	<b>82</b>	<b>237.197.048,35</b>	<b>204.598.959,78</b>	<b>49.429.016,04</b>	<b>86,26%</b>

Fonte: Un. Planejamento (SIG)

### 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		
2011			Ainda no prazo de prestação de contas	Quantidade
	Montante Repassado (R\$)			-
		prazo vencido	Quantidade	-
			Montante Repassado (R\$)	-
	Contas prestadas		Quantidade	<b>30</b>
			Montante Repassado (R\$)	<b>55.261.688,87</b>

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			
<b>Unidade Concedente ou Contratante</b>			
Nome: Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil			
CNPJ: 05.507.500/0001-38			
<b>Prestação de contas exercício 2011</b>			<b>Qtde/Valor</b>
Total de Contas Recebidas em 2011		Quantidade	<b>30</b>
		Valor	<b>55.261.688,87</b>
Contas Analisadas	Aprovadas	Quantidade	<b>27</b>
	Reprovadas <sup>(*)</sup>	Quantidade	<b>1</b>
Contas em análise		Quantidade	<b>2</b>
		Valor	<b>2.560.000,00</b>
Aguardando análise		Quantidade	-
		Valor	-

<sup>(\*)</sup> Contas reprovadas por falta de comprovação de algumas despesas alegadas na prestação de contas. A Unidade Jurídica está em processo de cobrança extrajudicial dos valores pendentes.

**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 consequência 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.

**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 2011, 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
<b>Ambiente de Controle</b>					
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
<b>Avaliação de Risco</b>					
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	
<b>Procedimentos de Controle</b>					
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	
<b>Informação e Comunicação</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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
<b>Monitoramento</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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><b>Considerações gerais:</b> Tais avaliações foram resultado da sensibilidade consensual dos seguintes avaliadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordenador de Auditoria</li> <li>• Gerente Geral de Negócios</li> <li>• Gerente Geral de Gestão e Planejamento</li> </ul>					
<p><b>LEGENDA</b></p> <p><b>Níveis de Avaliação:</b></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
<b>Licitações Sustentáveis</b>					
<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 09/2011);</p> <p>b) Exigência imposta às prestadoras de serviços continuados de adotarem práticas de sustentabilidade tais como: fornecer aos empregados equipamentos de segurança necessários à execução dos serviços, bem como capacitar, orientar e treinar seus funcionários quanto às exigências da Coleta Seletiva Solidária, conforme Decreto n.º 5.940/2006 (Pregão Presencial nº 12/2011, cujo objeto foi a contratação de empresa especializada na prestação de serviços terceirizados contínuos ou por demanda, com uso de equipamentos necessários à consecução dos serviços por conta da Contratada); além de aquisição veículos que utilizam combustível tipo “flex” (Pregão Presencial nº 13/2011 e Pregão Presencial nº 15/2011); e Aquisição de copos descartáveis de menor impacto ambiental, feitos a partir de Poliestireno atóxico (Pregão Presencial nº 21/2011).</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, as torneiras de todos os banheiros são automáticas e existem sensores de movimento nos banheiros para evitar que as luzes permaneçam acesas desnecessariamente.</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: Não houve aquisição dos bens indicados nesse item no último exercício.</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: Houve aquisição de veículos automotores pela Apex-Brasil em 2011, oportunidade na qual foi exigido o fornecimento de automóveis que utilizam combustível tipo “flex” (Pregão Presencial nº 13/2011 e Pregão Presencial nº 15/2011).</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> <p>R: Sim. Ressalta-se que há a preocupação por parte desta Agência no que diz respeito aos aspectos de durabilidade e qualidade dos bens/produtos adquiridos. Exemplo disso é o fato de se solicitar, em determinados casos, amostras dos produtos ofertados como condição de contratação, como ocorreu no Pregão Presencial nº 21/2011, no qual foram solicitadas aos licitantes amostras de copos descartáveis, filtros de papéis para coar café, etc.</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: A Apex-Brasil exige das prestadoras de serviços a adoção de práticas de sustentabilidade como capacitação para a Coleta Seletiva Solidária, conforme Decreto n.º 5.940/2006. Além disso, salienta-se que no final de 2011 foram adquiridas lixeiras para coleta seletiva que foram distribuídas pelas diversas áreas da Agência, como refeitório e salas de reunião, com intuito de promover a correta separação do lixo.</p>				X	
<p>12. Nos últimos exercícios, a UJ promoveu campanhas entre os servidores visando 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, folders, comunicações oficiais, etc.)?</p> <p>R: Houve ampla divulgação por meio de boletim interno, da ação de controle gerenciada pelo Comitê de Responsabilidade Social Empresarial, onde se divulgou os consumos anuais de água, energia elétrica e outros indicadores de sustentabilidade; bem como alertou sobre a importância de se economizar energia, tanto pelo desligamento de lâmpadas como dos equipamentos nas respectivas seções de trabalho.</p>				X	

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

<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 2011 a Apex-Brasil incorporou em seu Planejamento Estratégico 2012-2015 tanto a necessidade de proteção do meio ambiente quanto a preservação de recursos naturais, tendo estabelecido como um dos objetivos de resultado no seu mapa estratégico o incentivo de negócios sustentáveis que utilizem recursos da sociobiodiversidade, fato este amplamente divulgado entre seus colaboradores.</p>					X
--	--	--	--	--	---

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 quatro 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 2011	EXERCÍCIO 2010
<b>BRASIL</b>	<b>DF</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Brasília	1	1
<b>Subtotal Brasil</b>		<b>-</b>	<b>1</b>
<b>EXTERIOR</b>	<b>Angola</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Luanda	1	1
	<b>Bélgica</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Bruxelas	1	1
	<b>China</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Pequim	1	1
	<b>Cuba</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Havana	1	1
	<b>Emirados Árabes Unidos</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Dubai	1	1
	<b>Estados Unidos da América</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	Miami	1	1
	<b>Polônia</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
	Varsóvia	0	1
	<b>Rússia</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
Moscú	1	1	
<b>Subtotal Exterior</b>		<b>7</b>	<b>8</b>
<b>Total (Brasil + Exterior)</b>		<b>8</b>	<b>9</b>

Fonte: Unidade Jurídica

### 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
<b>Planejamento</b>					
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	
<b>Perfil dos Recursos Humanos envolvidos</b>					
4. Quantitativo de servidores e de terceirizados atuando na área de TI.	- 12 Empregados - 05 estagiários - 03 terceiros				
5. Há carreiras específicas para a área de TI no plano de cargos do Órgão/Entidade.					X
<b>Segurança da Informação</b>					
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	
<b>Desenvolvimento e Produção de Sistemas</b>					
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
<b>Contratação e Gestão de Bens e Serviços de TI</b>					
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				
13. 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
14. O Órgão/Entidade adota processo de trabalho formalizado ou possui área específica de gestão de contratos de bens e serviços de TI.				X	
15. Há transferência de conhecimento para servidores do Órgão/Entidade referente a produtos e serviços de TI terceirizados?					X

Continua...

## Quadro A.12.1 – Gestão de TI da UJ (Continuação)

## 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;
05. Os funcionários da Unidade de TI estão no mesmo plano de cargos e salários dos demais colaboradores da corporação. Porém, os perfis necessários para as vagas são específicos para TI e definidos no processo seletivo;
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 nova versão da Política foi alterada conforme recomendações da Unidade Jurídica e foi iniciado um novo ciclo de aprovação da Norma para publicação;
08. A Unidade de TI participa de todas as decisões da Agência em relação às demandas de Tecnologia da Informação, definindo as especificações técnicas das necessidades de negócio;
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;
13. Existe uma pessoa na Unidade de TI responsável pelo acompanhamento de todos os contratos da Unidade com a gestão do Coordenador e do Supervisor da área;

**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.***

A Apex-Brasil não possui determinação do TCU pendente de atendimento.



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

A Apex-Brasil não possui determinação do TCU pendente de atendimento.

### 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			
<b>Denominação completa:</b>			<b>Código SIORG</b>
Agência de Promoção de Exportações do Brasil – Apex-Brasil			Não se Aplica
<b>Ordem</b>	<b>Identificação do Relatório de Auditoria</b>	<b>Item do RA</b>	<b>Comunicação Expedida</b>
1	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 201109559 - 2ª PARTE	1.1.1.3 Constatação: (004)	Of. Nº26.088/DEDIC/ DE/SFC/CGU/PR
<b>Órgão/entidade objeto da recomendação</b>			<b>Código SIORG</b>
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
<b>Descrição da Recomendação:</b>			
RECOMENDAÇÃO: 002 Passe a divulgar no sítio eletrônico da Agência todos os convênios firmados, em data próxima à da sua celebração.			
Providências Adotadas			
<b>Setor responsável pela implementação</b>			<b>Código SIORG</b>
Unidade de Projetos			Não se Aplica
<b>Síntese da providência adotada:</b>			
Foi formado um grupo de trabalho incluindo Área Técnica, Área de Comunicação, TI e Auditoria, para definir a melhor rotina administrativa a ser adotada para a divulgação dos convênios firmados pela Agência, bem como o procedimento de atualização periódica e sistemática dessas informações e o espaço em que ela será divulgada no sítio eletrônico. O procedimento já está em operação, sendo os convênios firmados pela Agência atualizados pelo menos uma vez a cada bimestre.			
<b>Síntese dos resultados obtidos</b>			
A rotina foi estabelecida.			
<b>Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor</b>			
Não houve dificuldade na adoção da recomendação.			

<b>Ordem</b>	<b>Identificação do Relatório de Auditoria</b>	<b>Item do RA</b>	<b>Comunicação Expedida</b>
2	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 201109559 - 2ª PARTE	2.1.3.1 Constatação: (014)	Of. Nº26.088/DEDIC/ DE/SFC/CGU/PR
<b>Órgão/entidade objeto da recomendação</b>			<b>Código SIORG</b>
Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos			Não se Aplica
<b>Descrição da Recomendação:</b>			
RECOMENDAÇÃO: 004 Utilizar nas licitações somente os tipos de licitações estabelecidos no Regulamento de Licitações e Contratos da APEX.			

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

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

Providências Adotadas	
Setor responsável pela implementação	Código SIORG
Gerência de Gestão e Planejamento	Não se Aplica
Quadro A.15.3 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continua)	
Síntese da providência adotada:	
A prática da Agência é a realização de licitações em estrita observância aos termos previstos no Regulamento de Licitações e Contratos da Apex-Brasil. O ponto levantado pela CGU tratou-se de uma situação peculiar, cuja modalidade já se encontra abrigada no seio do Regulamento atualizado em 25/10/2011 pelo Conselho Deliberativo da Agência.	
Síntese dos resultados obtidos	
Recomendação atendida.	
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor	
Não houve dificuldade na adoção da recomendação.	

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
3	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 201109559 - 2ª PARTE	2.1.3.2 Constatação: (015)	Of. Nº26.088/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: 005 Realizar verificações da adequabilidade dos preços dos fornecedores a serem subcontratados pela empresa de publicidade.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Unidade de Comunicação e Marketing			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
A Unidade iniciou a adoção do procedimento complementar para averiguação de preços praticados pelos subcontratados da agência de publicidade, mediante “consulta paralela” a outros possíveis fornecedores. A ação está sendo feita por amostragem, focando nos materiais de comunicação mais recorrentes. A Unidade, após discussão do tema com a Unidade de Auditoria, esta em fase de tomada de decisão sobre a metodologia mais adequada para que haja este aprimoramento no processo de gestão do contrato, considerando o número de demandas e a força de trabalho necessário para atendê-las.			
Síntese dos resultados obtidos			
A rotina foi estabelecida.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Não houve dificuldade na adoção da recomendação.			

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

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

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
4	Relatório de Auditoria Anual de Contas Nº 201109559 - 2ª PARTE	2.1.3.4 Constatação: (021)	Of. Nº26.088/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: 006 Não exigir na fase de habilitação a comprovação de experiência prévia em ferramentas específicas de TI, sendo imprescindível consignar em edital a obrigatoriedade da utilização da ferramenta específica na execução do contrato.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
Unidade de Tecnologia da Informação			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
Passaremos a exigir na fase de habilitação a comprovação de experiência prévia em ferramentas específicas de TI, e consignar em edital a obrigatoriedade da utilização da ferramenta específica na execução do contrato.			
Síntese dos resultados obtidos			
Apesar de entendermos que não exigir certificação e atestados de capacidade nessas ferramentas possa levar a Agência a riscos significativos de execução contratual e, até mesmo financeiro, as áreas técnicas e de licitações já estão orientadas a dar atendimento integral aos termos da recomendação às próximas licitações congêneres.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Não houve dificuldade na adoção da recomendação.			

### 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:			
<p>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.</p> <p>Tal projeto piloto se dará com um PA - Projeto Apex, por intermédio de empresa especializada em recuperação de tributos.</p> <p>A agência está levantando as possibilidades e requisitos para a realização do Projeto Piloto.</p>			
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.			

Quadro A.15.4 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continua)

Quadro A.15.4 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continuação)

Recomendações do OCI			
Recomendações expedidas pelo OCI			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
2	Relatório de Auditoria Anual de Contas N° 201109559 - 2ª PARTE	1.1.1.2 Constatação: (002)	Of. N°26.088/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 N° 1: Passe a exigir, nos procedimentos operacionais padrão da área de gestão, a elaboração de relatórios relacionados às visitas técnicas realizadas “in loco”.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
001: Diretoria de Negócios 002: Unidade de Projetos			Não se Aplica Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
“Passaremos a registrar em nossos sistemas o resultado das visitas realizadas “in loco”, vez que a recomendação em tela se harmoniza com o projeto de criação de um histórico das ações e dos relacionamentos mantidos pelos gestores junto aos parceiros em cada projeto”.			
Síntese dos resultados obtidos			
Já estão sendo efetuados os ajustes sistêmicos necessários para que os relatos possam ser registrados em nossos sistemas, assim como a Gerência de Negócios está disseminando a nova prática aos diversos gestores para que se dê estrito cumprimento à recomendação.			
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor			
Atualizações e ajustes no sistema para o registro desse procedimento estão sendo desenvolvidos na Agência.			

Recomendações do OCI			
Recomendações expedidas pelo OCI			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
3	Relatório de Auditoria Anual de Contas N° 201109559 - 2ª PARTE	2.1.2.1 Constatação: (018)	Of. N°26.088/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:			
Atuar junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, a fim de realizar as alterações necessárias no Contrato de Gestão, de forma a estabelecer limites à contratação de comissionados pela APEX, os quais devem estar balizados em estudos que demonstrem a real necessidade da alteração além dos 15% anteriormente previstos.			
Providências Adotadas			
Setor responsável pela implementação			Código SIORG
001: Diretoria de Gestão e Planejamento			Não se Aplica
Síntese da providência adotada:			
Apesar de, à princípio, ter anuído à recomendação da , a Diretoria da Agência reavaliou o assunto e concluiu pela não alteração dos termos que se encontravam vigentes, no que tange a limite de comissionados.			

Quadro A.15.4 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continua)

Quadro A.15.4 - Relatório de Cumprimento das Recomendações do OCI (Continuação)

Síntese dos resultados obtidos
Sem comentários.
Análise crítica dos fatores positivos/negativos que facilitaram/prejudicaram a adoção de providências pelo gestor
<p>Vale destacar que a exclusão do limite se deu no processo de revisão geral dos termos do contrato de gestão onde, neste ponto, foi identificado que, pela própria natureza das atividades da Agência, por vezes se fazia necessária a busca imediata de profissionais no mercado para enfrentar situações e novas frentes a serem desenvolvidas, necessitando-se de perfis específicos, com expertise própria para implementação de novas áreas, projetos ou atividades.</p> <p>Ressalta-se que todo o processo de alteração foi objeto de discussão pormenorizada junto ao MDIC, passando posteriormente por avaliação criteriosa do Ministério do Planejamento Orçamento e Gestão – MPOG e da Casa Civil da Presidência da República, não havendo qualquer ressalva à referida exclusão.</p> <p>Ainda que inexista tal limitador, a Agência permanece conservadora na utilização desta modalidade de contratação.</p>

***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.***

---

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.**

---

### **Estratégia de atuação em 2011**

A Apex-Brasil atende empresas de todos os portes, com foco nas pequenas e médias, e em todos os estágios de maturidade exportadora. A Agência atua estrategicamente para inserir mais empresas no mercado internacional, diversificar e agregar valor à pauta de produtos exportados, aumentar o volume comercializado, consolidar a presença do País em mercados tradicionais e abrir outros mercados para os produtos e serviços brasileiros. Para isso, oferece soluções nas áreas de Informação, Qualificação para Exportação, Promoção Comercial, Posicionamento e Imagem e Apoio à Internacionalização.

A Apex-Brasil organiza amplas ações de promoção comercial, em parceria com entidades setoriais, por meio dos Projetos Setoriais Integrados (PS). São missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras ações e projetos especiais.

Em 2011, a Apex-Brasil intensificou seus esforços para promover as exportações brasileiras e atrair investimentos estrangeiros diretos para o Brasil, por meio da inserção ativa do país no cenário internacional.

De janeiro a dezembro de 2011, a Apex-Brasil realizou 977 eventos e ações diversificadas de promoção comercial e posicionamento e imagem em 44 países. Nesse período, foram apoiadas 12.398 empresas de 81 setores produtivos, como moda, agronegócios, alimentos e bebidas, economia criativa e serviços, tecnologia e saúde, máquinas e equipamentos e casa e construção, que responderam por exportações de US\$ 39,6 bilhões, equivalentes a 15,5% do total das exportações brasileiras e 21,2% do total das exportações da indústria brasileira no período.

Em conjunto com o MDIC, a Apex-Brasil realizou seis missões comerciais que cobriram 11 mercados da Ásia, América do Norte, América do Sul, América Central e África e contaram com a participação de 227 empresas, com expectativa de geração de negócios da ordem de US\$ 200 milhões.

Em setembro de 2011, a Apex-Brasil promoveu uma rodada de negócios com compradores internacionais na Região Serrana do Rio de Janeiro. Importante pólo de moda no Brasil, a região ainda se recupera dos danos causados pelas fortes chuvas ocorridas no início daquele ano. O evento, do qual participaram 26 empresários locais e 15 compradores de nove países, gerou expectativas de negócios de US\$ 2,3 milhões.

Entre os Projetos Especiais, destacam-se o Projeto Fórmula Indy, o Projeto Carnaval e o Projeto Brasil Trade. O Projeto Fórmula Indy teve a participação de 149 empresas em 17 corridas da categoria e geração de negócios de US\$ 895 milhões, 52% mais do que na edição de 2010. O Projeto Brasil Trade realizou ações de relacionamento e negócios entre fabricantes brasileiros e comerciais exportadoras cadastradas e missões comerciais em cinco países, que contaram com a participação de 50 tradings brasileiras e 80 compradores internacionais. Foram intensificadas as ações articuladas em parceria com instituições voltadas ao comércio exterior.

A Apex-Brasil também atuou fortemente em 2011 em ações de apoio às estratégias de internacionalização das empresas brasileiras na busca de inserção e expansão internacional competitiva e sustentável em cadeias globais de valor. As ações contaram com o apoio dos sete Centros de Negócios da Apex-Brasil, estrategicamente instalados nos principais mercados globais: Miami (EUA); Havana (Cuba); Luanda (Angola); Bruxelas (Bélgica); Moscou (Rússia); Dubai (Emirados Árabes Unidos); e Pequim (China). Mais de 400 empresas brasileiras se beneficiaram dos serviços oferecidos pelos Centros de Negócios.

Além de priorizar os mercados tradicionais, a Apex-Brasil balizou sua estratégia também na prospecção de novos mercados para produtos e serviços brasileiros tomando por base estudos de inteligência comercial e competitiva elaborados pela Agência. Em 2011, foram elaborados os seguintes estudos, dentre outros: Estratégia Nacional de Exportações, Perfil País e Estudos de Oportunidade de Negócios, de 10 mercados internacionais prioritários; e mapeamentos do perfil exportador de quatro estados brasileiros. Além disso, a Agência estabeleceu a priorização de mercados externos para a ação de 20 entidades setoriais e elaborou boletins abordando temas de comércio exterior enfocando a pauta exportadora brasileira e as perspectivas da balança comercial brasileira.

Em parceria com entidades representativas de setores produtivos brasileiros, a Apex-Brasil desenvolveu, em 2011, 74 Projetos Setoriais com o objetivo de promover as exportações de produtos e serviços brasileiros no exterior e a inserção de empresas brasileiras no mercado internacional. Em 2011, foram apoiadas 5.334 empresas brasileiras em ações de promoção comercial e de posicionamento e imagem em mercados internacionais.

Em 2011, a Apex-Brasil deu início a uma série de eventos denominados *Mercado Foco* com o intuito de apresentar, de forma integrada, informações estratégicas, produtos e ações que facilitem o acesso das indústrias brasileiras a mercados internacionais estratégicos. Foram realizados seminários presenciais, com atendimento individualizado de 800 empresas nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Pará, Bahia e Pernambuco, sendo um deles com transmissão pela internet (via *webcast*), facilitando a disseminação de informação para todo o Brasil.

Também foram realizadas ações de capacitação voltadas a dois públicos distintos. A primeira iniciativa, em parceria com a Fundação Dom Cabral, foi destinada a presidentes e diretores de empresas exportadoras interessadas em estruturar sua internacionalização e, conseqüentemente, melhorar resultados de negócios. A segunda iniciativa foi direcionada aos servidores de entidades representativas de 80 setores da indústria a fim de aperfeiçoarem seus conhecimentos sobre o mercado internacional.

Em relação à atração de investimentos estrangeiros em 2011, a Apex-Brasil realizou mais de 100 atendimentos a empresas que ainda não possuem operações produtivas no Brasil ou que estão instaladas no país e planejam ampliar suas atividades em território nacional. São empresas de países como Estados Unidos, Espanha, Portugal e Reino Unido que atuam nos setores de construção civil, hotelaria, indústria de bens de consumo, semicondutores, energias renováveis, petróleo, gás entre outros.

Em 2011, também foram realizadas ações de promoção de atração investimentos no exterior, apresentando a potenciais investidores estrangeiros as atividades de setores estratégicos da economia brasileira. Em São Paulo, no âmbito do Projeto *Fórmula Indy*,

foi realizado evento com o objetivo de facilitar parcerias de empresas estrangeiras com escritórios de *design* brasileiros.

Com apoio do Banco Mundial, a Apex-Brasil deu início ao programa *Atração Proativa de Investimentos*, que visa capacitar principalmente representantes dos governos dos estados nas atividades de atração de investimentos estrangeiros. Foram capacitados representantes dos estados do Pará, de Pernambuco, da Bahia, de Minas Gerais, do Ceará e de São Paulo.

Buscando uma atuação mais próxima dos empresários nos diversos estados do país, a Apex-Brasil possui 13 Unidades de Atendimento, em cooperação com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e as Federações das Indústrias dos estados do Paraná, de Santa Catarina, do Rio Grande do Sul, de Minas Gerais, de São Paulo, do Espírito Santo, de Goiás, do Mato Grosso do Sul, do Ceará, de Pernambuco, da Bahia, do Amazonas e do Pará.

O *Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX)* é uma das ferramentas usadas para incrementar o número de empresas exportadoras. São 30 Núcleos Operacionais espalhados pelo Brasil que, no ano de 2011, trabalharam na capacitação de aproximadamente 3.000 empresas.

Na cooperação internacional, a Apex-Brasil coordena importantes fóruns mundiais, como o Fórum de CEOs Brasil-EUA, o *Comitê Econômico e de Comércio Conjunto Brasil-Reino Unido (Jetco)*, o Fórum Brasil-México, o Fórum Brasil-Índia, entre outros. A Agência brasileira presidiu em 2011, desde 2008, a *Associação Mundial das Agências de Promoção de Investimentos (Waipa)* e, desde 2009, a *Rede Ibero-Americana de Organismos de Promoção Comercial (RedIbero)*.

Em 2011, a Agência deu início aos trabalhos de definição de seu Planejamento Estratégico para os próximos 15 anos, alinhado com outras importantes iniciativas em andamento na Agência: o Mapeamento de Produtos, Processos e Recursos, a construção da Identidade Apex-Brasil e o programa de Responsabilidade Social Empresarial, dentre outras. Conta com o apoio de entidades especializadas, tais como a *Fundação Dom Cabral* e o *Instituto Ethos*.

Este Planejamento Estratégico, quando finalizado, será um importante instrumento para a definição do novo contrato de gestão previsto para vigorar a partir de abril de 2012.

Dentre outros trabalhos relevantes desenvolvidos no período, destacam-se a elaboração do mapa estratégico Apex-Brasil 2011-2015 e o desenvolvimento de sua metodologia de análise de projetos junto ao *International Trade Center (ITC)*.

Apresenta-se no anexo IV o mapa estratégico da Agência.

### **Resultado Anual dos Indicadores – 2011**

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

1. A base de dados das exportações brasileiras fornecidas pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX);
2. Sistemas de controle empresarial utilizado internamente para administrar todos os pagamentos e receitas, além do controle orçamentário aprovado no Conselho Deliberativo da Agência e os respectivos controles contábeis;
3. Sistema de gerenciamento de projeto utilizado para o acompanhamento dos projetos setoriais e projetos internos da Apex-Brasil. 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 NCM e NBS 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 Satisfação das Empresas Atendidas por meio de pesquisa realizada pela Unidade de CRM – Gestão de Relacionamento com o Cliente;

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 ou equivalente.

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 informados pela SECEX.

9. Os dados foram tratados e unificados por meio de ferramenta de Business Intelligence.

10. Todos os indicadores tiveram apuração anual (de Janeiro - Dezembro), conforme sua fórmula de cálculo.

### **Indicador 1 – Índice de variação líquida das exportações apoiadas pela Apex-Brasil**

Este indicador demonstrou a variação real das exportações industriais das empresas apoiadas pela Apex-Brasil. Refere-se a uma análise entre dois períodos iguais - período (t) e o mesmo período no ano anterior (t-1) – considerando a variação nominal do montante das receitas de exportação das empresas selecionadas em produtos industriais, bem como os efeitos da variação do câmbio.

O objetivo do indicador foi sinalizar o esforço finalístico da Agência na promoção de exportações, descontado o efeito cambial.

Foram selecionados aqueles de maior valor agregado, conforme definição do indicador, utilizando a classificação CNAE 1.0 – Classificação Nacional de Atividade Econômica – a partir da Divisão 15 (Industriais), tendo por base o tradutor NCM-CNAE e, quando disponível, o tradutor NBS-CNAE produzidos pelo IBGE, para exportação de serviços.

Considerou-se a soma das exportações em dólares dos EUA, no período comparativo, dos produtos/empresas que participam dos projetos da Apex-Brasil, apurada pelos dados oficiais encaminhados pela SECEX e pela Secretária de Comércio e Serviços (SCS), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Para o cálculo deste indicador, foi utilizada a taxa média de câmbio de compra Real/Dólar EUA, dos períodos comparativos, divulgada pelo Banco Central do Brasil.

- Indicador

IVL – Índice de Variação Líquida das Exportações Apoiadas pela Apex-Brasil

- Fórmula de medição

ExpA (t) = Valor nominal das exportações de produtos/empresas apoiados pela Apex-Brasil no período em análise em US\$ FOB

ExpA (t-1) = Valor nominal das exportações de produtos/empresas apoiados pela Apex-Brasil no período anterior em US\$ FOB

$\Delta$  Câmbio = Variação do câmbio médio no período

$$\text{IVL} = \frac{\text{ExpA (t)} / \text{ExpA (t-1)}}{\text{Câmbio (t)} / \text{Câmbio (t-1)}} \quad \text{Ou} \quad \frac{\Delta \text{ Exportações}}{\Delta \text{ Câmbio}}$$

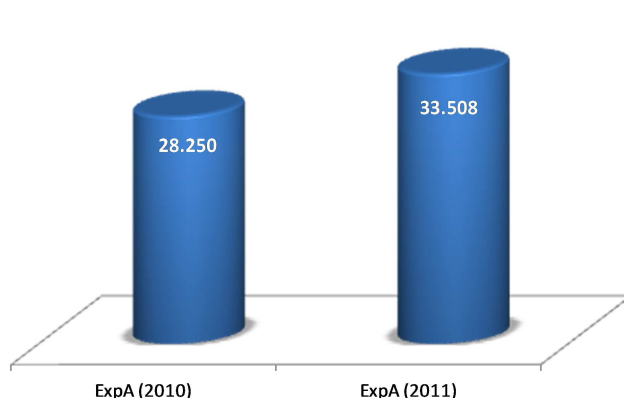
- Resultado

$$\text{IVL} = \frac{33.508.381.186,00 / 28.249.822.050,00}{1,6701 / 1,7581} = 1,2486$$

Em 2011, houve superação dos volumes esperados de exportação do CNAE indústria pelas empresas apoiadas, mesmo com queda do dólar. **A meta estipulada para este ano é de 1,16. O resultado Apex-Brasil superou a meta em 7,64%.**

As exportações dos produtos CNAE Indústria pelas empresas apoiadas pela Apex-Brasil foram de US\$ 33.508 milhões, representando um aumento de US\$ 5.259 milhões ou 18,61% se comparado a 2010.

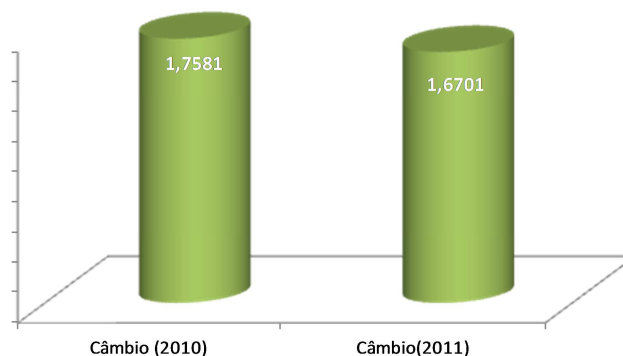
Evolução das Exportações CNAE Indústria pelas Empresas Apoiadas Apex-Brasil – em Milhões de US\$ FOB



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

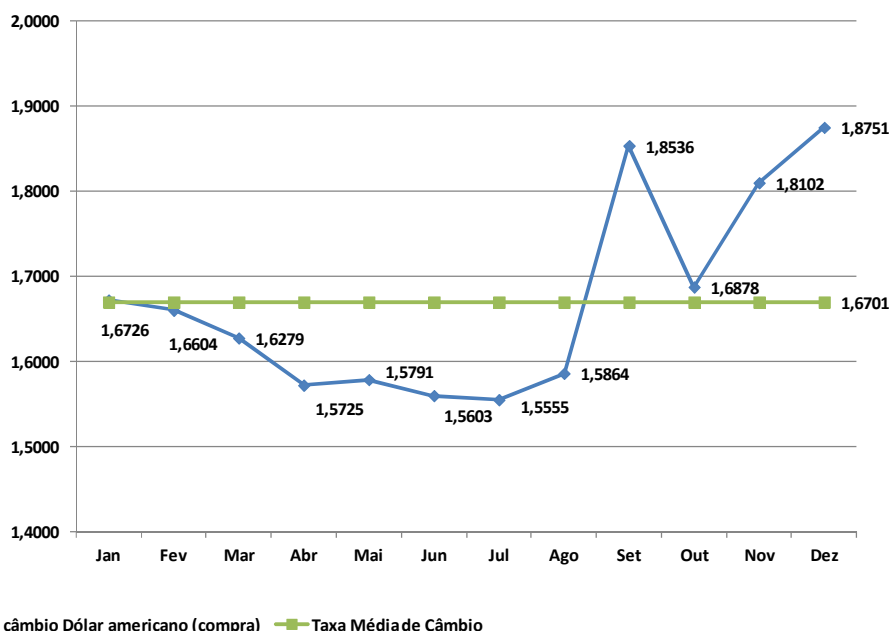
Em relação à taxa média de câmbio, foi utilizada a série 3695 mensal (compra Real/Dólar EUA) divulgada pelo Banco Central. Considerando média das taxas mensais de 2010 e 2011, a variação cambial entre estes períodos foi negativa em -5,00%.

Evolução da Taxa Média de Câmbio do Dólar Americano – em R\$



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Taxa de Câmbio do Dólar Americano da Série 3695 mensal (compra) 2011 – em R\$



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Sendo assim, com o aumento das exportações em 18,61% e a redução da taxa média cambial do dólar em - 5,00%, **o índice de variação líquida das exportações apoiadas pela Apex-Brasil foi de 1,25.**

A análise deste crescimento deve ser feita à luz da seguinte observação: este crescimento representa o desempenho do grupo de empresas apoiadas pela Apex-Brasil em 2011 comparado ao desempenho das apoiadas em 2010, considerando a variação das empresas apoiadas nos períodos.

### Indicador 2 – Valor exportado em 12 meses

Este indicador visa acompanhar a evolução das exportações das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência. Este indicador também sinaliza o esforço finalístico da Agência no cumprimento de sua missão

institucional. O indicador apura o valor das exportações de mercadorias das empresas apoiadas pela Apex-Brasil nos últimos 12 meses. A exportação de serviços não será considerada para efeitos desse indicador até que a rastreabilidade de suas informações seja viabilizada no País.

Considerou-se a soma das exportações (US\$ FOB), no período comparativo, dos produtos/empresas que participam dos projetos da Apex-Brasil, apurada pelos dados oficiais encaminhados pela SECEX e pela SCS, do MDIC.

- Indicador

ExpA 12 meses - Valor total das exportações (US\$ FOB) de mercadorias das empresas em produtos apoiados pela Apex-Brasil acumulado em 12 meses.

- Fórmula de medição

$$\sum_{t=1}^{-12} \text{ExpA} = \text{Somatório dos valores totais de exportação (US\$ FOB) de mercadorias de cada uma das empresas em produtos apoiados pela Apex-Brasil nos últimos 12 meses}$$

$$\text{ExpA 12 Meses} = \sum_{t=1}^{-12} \text{ExpA}$$

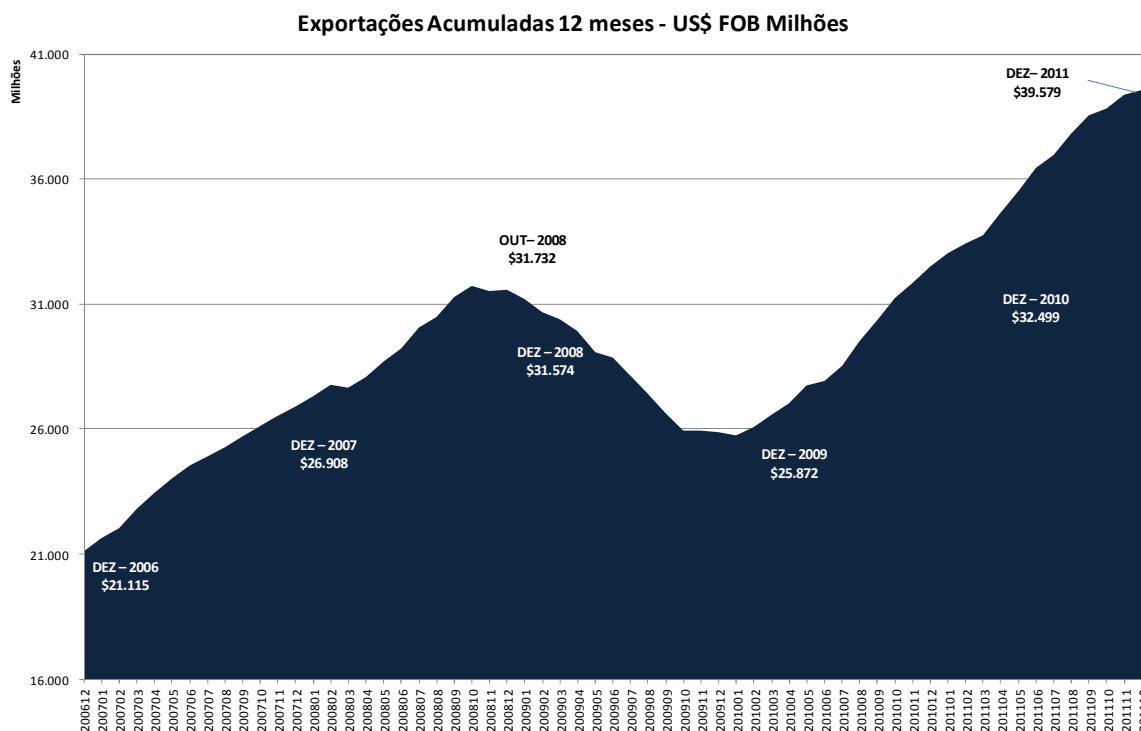
- Resultado

$$\text{ExpA 12 Meses} = \text{US\$ 39.578.795.513,00}$$

Em 2011, houve superação dos volumes esperados de exportação das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência, mesmo com queda do dólar. **A meta estipulada para 2011 foi de US\$ 26.000 milhões. O resultado Apex-Brasil superou em 52,23% a meta prevista.**

Deve ser considerado que as metas foram estipuladas em 2009, período em que as exportações brasileiras se recuperavam da crise de 2008, portanto de muitas incertezas, justificando a grande diferença em relação aos valores efetivamente apurados.

O valor acumulado dos últimos 12 meses das exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil em dezembro de 2010 foi de US\$ 32.499 milhões, representando um aumento de US\$ 7.079 milhões ou 21,78% se comparado ao mesmo período de 2011.



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

### Indicador 3 – Índice da Variação do número de empresas apoiadas

Esse indicador refere-se à variação do número de empresas apoiadas pela Apex-Brasil nos seus projetos. O objetivo deste indicador é permitir o acompanhamento da ampliação da base de empresas envolvidas e beneficiadas com os projetos da Agência.

Foi considerada como apoiada a empresa que participa dos projetos de promoção de exportações e investimentos da Apex-Brasil considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

Refere-se a uma análise entre dois períodos iguais: período (t) e o mesmo período no ano anterior (t-1).

- Indicador

$\Delta$  NE – Índice da variação do número de empresas apoiadas pela Apex-Brasil.

- Fórmula de medição

$$\Delta \text{ NE} = \text{Empresas Apoiadas em (t)} / \text{Empresas Apoiadas em (t-1)}$$

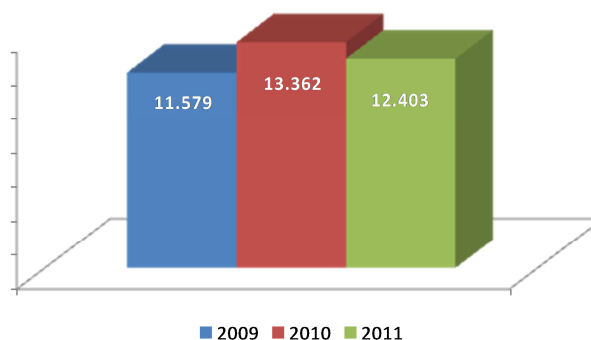
- Resultado

$$\Delta \text{ NE} = \frac{12.403}{13.362} = 0,9282$$



A meta 2011 estipulada para o período foi de 0,9375, ou seja, 12.527 empresas. A Apex-Brasil apoiou 12.403 empresas apoiadas, atendendo 99,01% da meta.

Evolução da Quantidade de Empresas Apoiadas pela Apex-Brasil



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Em 2010, por oportunidade da renovação dos Projetos Setoriais, houve reavaliação das empresas participantes, visando à manutenção das empresas interessadas e aptas a participar das ações dos Projetos. Além disso, durante esta reavaliação, retiraram-se também do cadastro os CNPJ inativos ou não utilizados na exportação.

Esta reavaliação em 2010 impactou a apuração do quantitativo de empresas apoiadas em 2011, uma vez que estas empresas estavam ativas até 2010 e desativadas dos projetos da Apex-Brasil.

#### **Indicador 4 – Participação no número de empresas exportadoras brasileiras**

Esse indicador refere-se à participação das empresas exportadoras apoiadas pela Apex-Brasil no número total de empresas exportadoras brasileiras, considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

O objetivo deste indicador é auxiliar na formulação de estratégias que aumentem cada vez mais a base de empresas exportadoras no país, servindo como indicativo de alto desempenho e competitividade nos mercados mundiais.

Para fins de apuração foram considerados cada estabelecimento e cada pessoa física com exportações no período como uma empresa exportadora.

O número de empresas exportadoras brasileiras apoiadas pela Apex-Brasil e o número total das empresas exportadoras brasileiras serão apurados com base nos dados oficiais encaminhados pela SECEX e pela SCS, do MDIC.

- Indicador

PNEExp - Participação no número de empresas exportadoras apoiadas pela Apex-Brasil.

- Fórmula de medição

PNEExp = Participação no número de empresas exportadoras brasileiras

NEAExp = número de empresas apoiadas exportadoras

NEExp = número total de empresas exportadoras

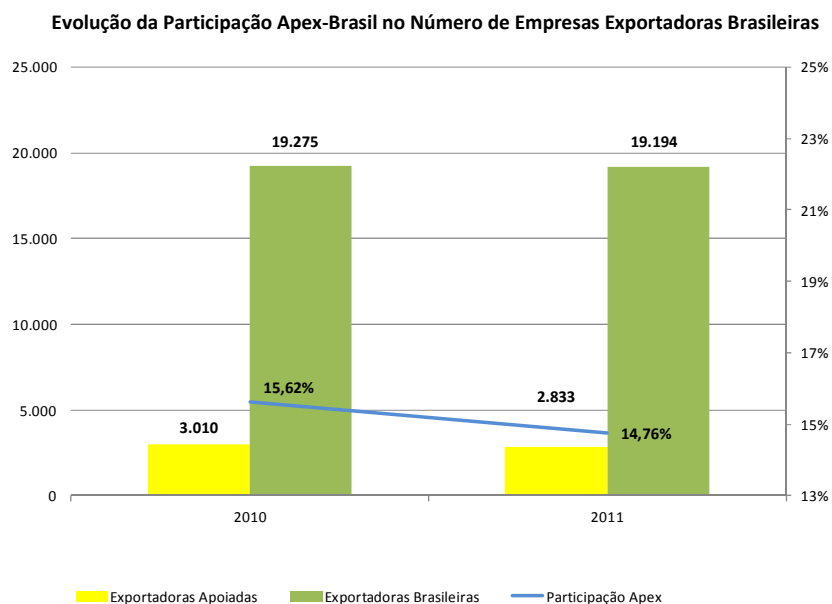
$$PNEExp = \frac{NEAExp}{NEExp} \times 100$$

- Resultado

$$PNEExp = \frac{2.833}{19.194} \times 100 = 14,76$$

**A meta estipulada de participação no número de exportadoras apoiadas pela Apex-Brasil foi de 17,32%. O resultado apurado foi de 14,76%, atingindo 85,22% da meta, considerando um total de 19.194 empresas exportadoras brasileiras.**

O número de empresas exportadoras apoiadas pela Apex-Brasil em 2011 foi de 2.833, representando uma redução de 177 empresas se comparado ao mesmo período de 2010.

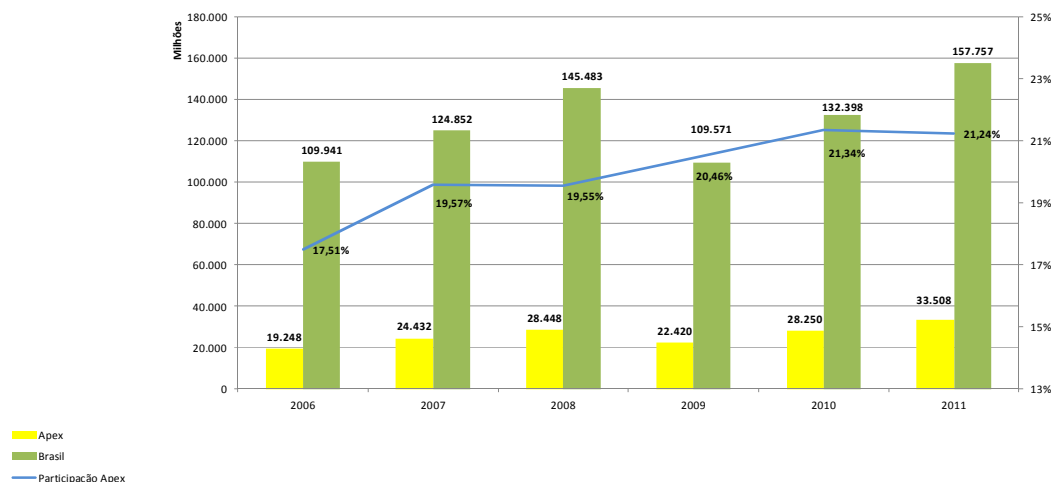


Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Analisando a evolução das exportações das empresas apoiadas pela Apex-Brasil dentre as exportações brasileiras dos setores industriais, verifica-se um montante de US\$ 33.508 milhões em 2011, com um aumento de US\$ 5.259 milhões, ou seja, um

crescimento de 18,61% em relação a 2010. O índice de participação Apex-Brasil em 2011 foi de 21,24% contra 21,34% em 2010, com uma variação mínima de 0,10%.

Evolução da Participação Apex-Brasil nas Exportações Brasileiras – CNAE Indústria – US\$ FOB



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Apesar da redução de 177 empresas exportadoras apoiadas em 2011, verificou-se um aumento do volume exportado CNAE Indústria apoiado de US\$ 5.259 milhões, ou seja, 18,61% acima do valor em 2010.

Este resultado sintetiza a estratégia de atuação da Apex-Brasil em 2011 de focar a diversificação e a agregação de valor à pauta de produtos exportados, com aumento do volume comercializado.

Uma grande preocupação atual da indústria brasileira é a dificuldade de exportação de manufaturados. A valorização do câmbio afeta a competitividade dos produtos brasileiros no exterior, diminuindo a rentabilidade das exportações e inibindo investimentos em novos mercados. Esta dificuldade se traduz na queda do número de empresas exportadoras brasileiras e principalmente aquelas voltadas à transformação industrial, foco de atendimento da Apex-Brasil.

### Indicador 5 – Número de eventos realizados por receita disponível

Esse indicador refere-se ao resultado da utilização da receita disponível para realização de eventos pela Apex-Brasil, tanto de forma direta (ainda que por contratação de terceiros) quanto por parceiros, para os tipos compreendidos abaixo:

- Promoção comercial
- Promoção de investimento
- Articulação internacional
- Capacitação

O objetivo deste indicador é permitir o acompanhamento do volume de eventos realizados pela Agência, de forma direta e indireta, relacionados ao cumprimento de sua

missão institucional. A ponderação do número de eventos pela receita disponível sinaliza o esforço da Agência em maximizar recursos e otimizar resultados em atividades típicas de uma instituição de promoção comercial e atração de investimentos. A receita disponível corresponde a todas as receitas financeiras e correntes disponíveis em caixa considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

- Indicador

NERDisp - Número de eventos realizados por receita disponível

- Fórmula de medição

NERDisp = Número de eventos realizados por receita disponível

NEv(t) = Número de eventos realizados no período

RDisp = Receita disponível no período em milhões de Reais

$$\text{NERDisp} = \frac{\text{NEv}(t)}{\text{RDisp}}$$

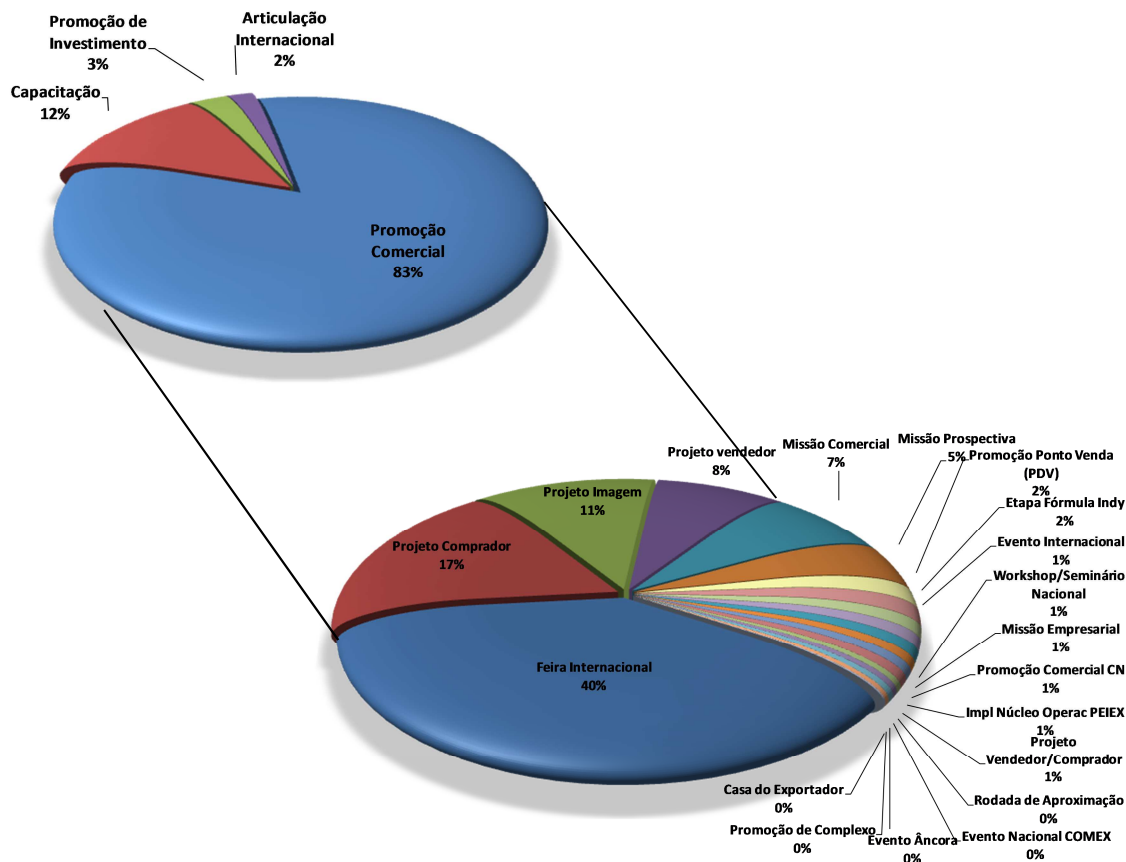
- Resultado

$$\text{NERDisp} = \frac{977,0000}{398,1259} = 2,45$$

**O número de eventos realizados pela Apex-Brasil por receita disponível foi de 2,45 superando a meta estabelecida para 2011 de 2,00, representando 122,70%.**

Em 2011, o número de eventos foi de 977, sendo 812 para promoção comercial, 121 para capacitação, 26 para promoção de investimento e 18 para articulação internacional.

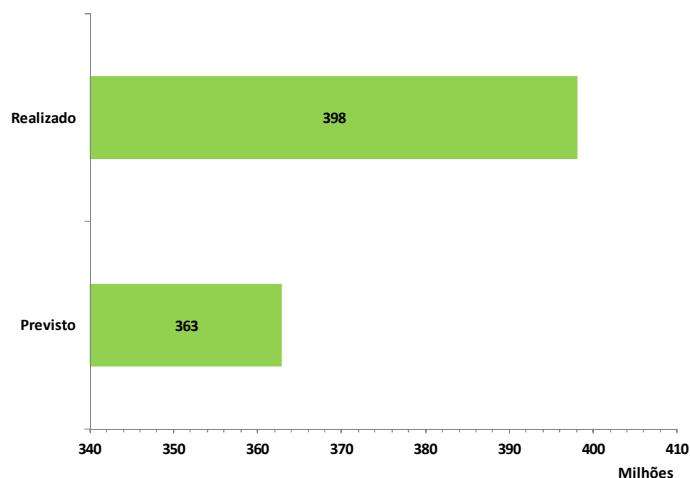
Eventos Realizados por Grupo e Tipo pela Apex-Brasil – 2011



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Em relação à receita disponível da Apex-Brasil de 2011, o valor foi de R\$ 398,13 milhões, com superação em R\$ 35,19 milhões, considerando o repasse<sup>2</sup> pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, as receitas operacionais e as receitas não operacionais, conforme demonstrado nos gráfico abaixo.

Receita Disponível Prevista e Realizada da Apex-Brasil 2011 – em R\$ milhões



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Os resultados demonstram que mesmo com o aumento da receita, a Apex-Brasil continuou buscando maximização da utilização de seus recursos, procurando participar de mais ações por mercado, muitas vezes transferindo recursos de grandes e pontuais ações para outras menores e mais frequentes. E atuou com mais foco em menos mercados, buscando ampliação de sua capacidade de gerar resultados.

#### **Indicador 6 – Incremento das exportações em relação ao valor investido em promoção comercial**

Este indicador refere-se ao acréscimo (em valor absoluto) do valor das exportações (US\$ - FOB) em produtos apoiados pelas empresas participantes de projetos da Apex-Brasil em um determinado período de tempo (benefício) em relação aos valores despendidos (custo) pela Apex-Brasil neste atendimento. O objetivo deste indicador clássico é representar a relação de eficiência no uso dos recursos financeiros.

Foram considerados todos os investimentos diretos em projetos de promoção comercial (projetos finalísticos), desconsiderando os projetos de promoção de investimento e outros relacionados à gestão interna.

Este indicador possibilita identificar se a relação entre a expansão das exportações das empresas apoiadas e o volume de recursos aplicados pela Agência diretamente para esse fim apresenta evolução, demonstrando a melhoria de resultados da carteira de projetos da Apex-Brasil.

- Indicador

IECApex - Incremento das exportações em relação ao valor investido em promoção comercial

- Fórmula de medição

IECApex = Índice de incremento das exportações em relação ao valor investido

$\Sigma \text{ExpEmpApex}(t)$  = Somatório das exportações (em US\$ - FOB) das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência em determinado período

$\Sigma \text{ExpEmpApex}(t-1)$  = Somatório das exportações (em US\$ - FOB) das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência no período anterior

$Vt\text{ApexPF}$  = Valor total (em US\$ FOB) das aplicações da Apex-Brasil em projetos finalísticos no mesmo período.

$$\text{IECApex} = \frac{\Sigma \text{ExpEmpApex}(t) - \Sigma \text{ExpEmpApex}(t-1)}{Vt\text{ApexPF}}$$

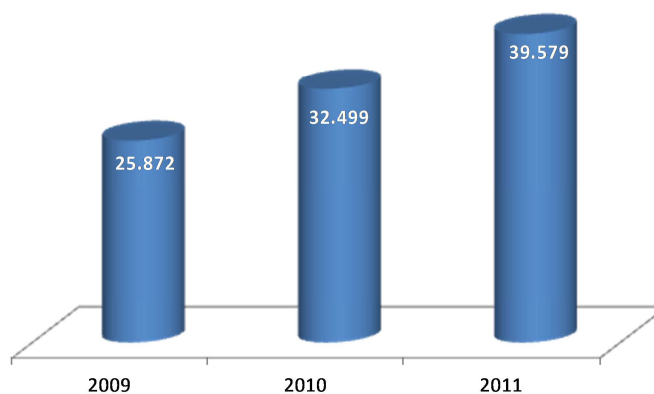
- Resultado

$$\text{IECApex} = \frac{39.578.795.513,00 - 32.499.416.780,00}{87.155.697,77} = \mathbf{81,23}$$

Em 2011, o incremento das exportações das empresas apoiadas em relação ao valor investido atingiu a meta esperada. **A meta estipulada do incremento das exportações em relação ao valor investido em promoção comercial foi de 80,00. O resultado Apex-Brasil para o período foi de 81,23, atingindo 101,53% da meta.**

As exportações das empresas participantes nos projetos da Apex-Brasil, nos produtos apoiados pela Agência foram de US\$ 39.579 milhões, representando um aumento de US\$ 7.079 milhões ou 21,78% se comparado a 2010. Esta variação positiva demonstra que as soluções da Apex-Brasil contribuíram para o aumento do volume comercializado.

Evolução das Exportações pelas Empresas Apoiadas Apex-Brasil – em US\$ FOB Milhões



Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

Em relação ao valor total (em US\$ FOB) das aplicações da Apex-Brasil em projetos finalísticos em 2011, o valor foi de US\$ 87,16 milhões.

Esta superação indica a eficiência do investimento da Apex-Brasil na evolução das exportações das empresas apoiadas.

### **Indicador 7 – Satisfação das empresas atendidas**

O Índice de satisfação das empresas atendidas identifica o grau de satisfação das empresas na utilização dos serviços ofertados pela Apex-Brasil no período de análise. O objetivo deste indicador é permitir o constante refinamento da estratégia da Apex para se adequar e superar as expectativas de seus principais clientes, nos setores público e privado. Considera os seguintes aspectos na sua avaliação:

#### **7.1 – ADEQUAÇÃO DO SERVIÇO**

Avalia a adequação dos serviços oferecidos pela Apex-Brasil às necessidades dos clientes.

#### **7.2 - DISPONIBILIDADE DO SERVIÇO**

Avalia a capacidade que a Apex-Brasil tem para disponibilizar ou fornecer ao cliente o serviço prontamente, em boas condições de uso e de continuidade no fornecimento do mesmo.

#### **7.3 – ATENDIMENTO DURANTE A PRESTAÇÃO DO SERVIÇO**

Avalia a capacidade dos colaboradores da Apex-Brasil em prestar o atendimento aos clientes, tratando-os com eficiência e cortesia, bem como, a capacidade de entrega do serviço prometido com confiança e exatidão.

#### **7.4 - QUALIDADE TÉCNICA DO SERVIÇO**

Avalia se os serviços foram executados conforme contratados e atendendo aos objetivos de qualidade técnica propostos.

Esse índice foi obtido por meio da avaliação das empresas após a utilização de qualquer produto e/ou serviço ofertado pela Apex-Brasil. Não visou medir a expectativa (futura) do cliente, mas a experiência vivida no relacionamento com a Agência.

Foi elaborado formulário de avaliação dos serviços da Apex-Brasil apresentado no Anexo V deste relatório, de acordo com os critérios estabelecidos pelo MDIC. Foram submetidas pesquisas de satisfação dos serviços realizados nas Missões a México, América do Sul e Angola, Moçambique e África do Sul, e nas Feiras – FILDA 2011 (Feira Internacional de Luanda) e ANUGA 2011 [Allgemeine Nahrungs Und Genußmittel Ausstellung (Feira Geral de Alimentos e Bebidas)], indicando num grau de satisfação a opinião das empresas atendidas sobre os seguintes atributos e pesos:

Grau de Satisfação	Descrição
1	MUITO SATISFEITO
2	SATISFEITO
3	INDIFERENTE
4	INSATISFEITO
5	MUITO INSATISFEITO



Atributos	Peso
<b>Adequação do serviço</b>	<b>15,00%</b>
AO ATENDIMENTO DAS SUAS NECESSIDADES	
A ADEQUAÇÃO DA CARGA HORÁRIA	
A PONTUALIDADE	
A ADEQUAÇÃO DAS INSTALAÇÕES FÍSICAS	
A ORGANIZAÇÃO	
<b>Disponibilidade do serviço</b>	<b>15,00%</b>
<b>Atendimento durante a prestação do serviço</b>	<b>30,00%</b>
A EFICIÊNCIA DO PROFISSIONAL	
CORTESIA DO PROFISSIONAL	
PRECISÃO NO SERVIÇO DO PROFISSIONAL	
CONFIANÇA NO SERVIÇO DO PROFISSIONAL	
<b>Qualidade técnica do serviço</b>	<b>40,00%</b>
AO SERVIÇO EXECUTADO DE ACORDO COM O CONTRATADO	
QUALIDADE TÉCNICA DO SERVIÇO	

Fonte: Relatório de Acompanhamento e Avaliação da Apex-Brasil de 2011

- Indicador

ISEAApex - Índice de satisfação das empresas atendidas pela Apex-Brasil.

- Fórmula de medição

ISEAApex = Índice de satisfação das empresas atendidas pela Apex-Brasil

MpodSat = Média ponderada dos índices parciais de satisfação

$$\text{ISEAApex} = \text{M}^{\text{pod}}\text{Sat}$$

- Resultado

$$\text{ISEAApex} = 92,92$$

As empresas atendidas pelos serviços da Apex-Brasil em 2011 ficaram muito satisfeitas nas missões avaliadas.

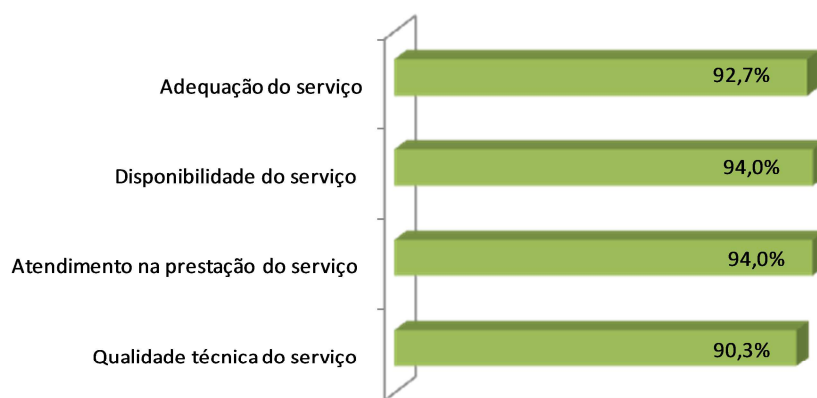
A meta estipulada do índice de satisfação das empresas atendidas pela Apex-Brasil foi de 70,00%. O resultado Apex-Brasil para o período foi de 92,92%, atingindo 132,74% da meta.

Satisfação das Empresas Atendidas pela Apex-Brasil em 2011

Atributos	Filda	Mexico	Anuga	Missão América Sul	Missão África do Sul	Média	Peso	Média Ponderada
<b>Adequação do serviço</b>	<b>86,25%</b>	<b>97,69%</b>	<b>87,62%</b>	<b>89,70%</b>	<b>78,46%</b>	<b>90,31%</b>	<b>15,00%</b>	<b>13,55%</b>
AO ATENDIMENTO DAS SUAS NECESSIDADES	87,50%	100,00%	100,00%	90,91%	92,31%	94,60%		
A ADEQUAÇÃO DA CARGA HORÁRIA	81,25%	100,00%	76,19%	87,88%	76,92%	86,33%		
A PONTUALIDADE	87,50%	88,46%	95,24%	78,79%	92,31%	87,50%		
A ADEQUAÇÃO DAS INSTALAÇÕES FÍSICAS	93,75%	100,00%	71,43%	93,94%	61,54%	89,78%		
A ORGANIZAÇÃO	81,25%	100,00%	95,24%	96,97%	69,23%	93,36%		
<b>Disponibilidade do serviço</b>	<b>87,50%</b>	<b>96,15%</b>	<b>95,24%</b>	<b>96,97%</b>	<b>84,62%</b>	<b>93,97%</b>	<b>15,00%</b>	<b>14,09%</b>
<b>Atendimento durante a prestação do serviço</b>	<b>87,50%</b>	<b>100,00%</b>	<b>89,29%</b>	<b>99,24%</b>	<b>88,46%</b>	<b>94,01%</b>	<b>30,00%</b>	<b>28,20%</b>
A EFICIÊNCIA DO PROFISSIONAL	87,50%	100,00%	90,48%	100,00%	92,31%	94,49%		
CORTESIA DO PROFISSIONAL	87,50%	100,00%	100,00%	100,00%	92,31%	96,88%		
PRECISÃO NO SERVIÇO DO PROFISSIONAL	87,50%	100,00%	90,48%	96,97%	76,92%	93,74%		
CONFIANÇA NO SERVIÇO DO PROFISSIONAL	87,50%	100,00%	76,19%	100,00%	92,31%	90,92%		
<b>Qualidade técnica do serviço</b>	<b>90,63%</b>	<b>98,08%</b>	<b>88,10%</b>	<b>93,94%</b>	<b>76,92%</b>	<b>92,68%</b>	<b>40,00%</b>	<b>37,07%</b>
AO SERVIÇO EXECUTADO DE ACORDO COM O CONTRATADO	93,75%	96,15%	95,24%	93,94%	76,92%	94,77%		
QUALIDADE TÉCNICA DO SERVIÇO	87,50%	100,00%	80,95%	93,94%	76,92%	90,60%		
<b>TOTAL</b>	<b>87,97%</b>	<b>97,98%</b>	<b>90,06%</b>	<b>94,96%</b>	<b>82,12%</b>			<b>92,92%</b>

(\*) O resultado do atributo por evento considerou a frequência das avaliações com grau “Muito Satisfeito” e “Satisfeito”

Satisfação das Empresas Atendidas pela Apex-Brasil em 2011 por Atributo



Após validação do método de avaliação, a pesquisa continuará a sua aplicação em todos os serviços prestados diretamente às empresas pela Apex-Brasil, o que não inclui a avaliação das empresas atendidas pelos Projetos Setoriais e PEIEX pelos serviços serem prestados por parceiros da Apex-Brasil.

## Indicador 8 – Execução Financeira

Esse indicador refere-se ao grau de execução dos recursos financeiros geridos pela Agência. Tem por finalidade aferir quanto da receita disponível está sendo aplicado na forma de despesa realizada.

A receita disponível corresponde a todas as receitas financeiras e correntes disponíveis em caixa considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração, incluindo o saldo final do exercício anterior.

A despesa realizada corresponde a todos os lançamentos efetivamente pagos considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração.

- Indicador

**GEFin** - Grau de execução financeira da Apex-Brasil

- Fórmula de medição

**GEFin** = Grau de execução financeira (em percentual)

**VtDR(t)** = Valor total da despesa realizada da Apex-Brasil em determinado período

**VtRDisp(t)** = Valor total da receita disponível no mesmo período

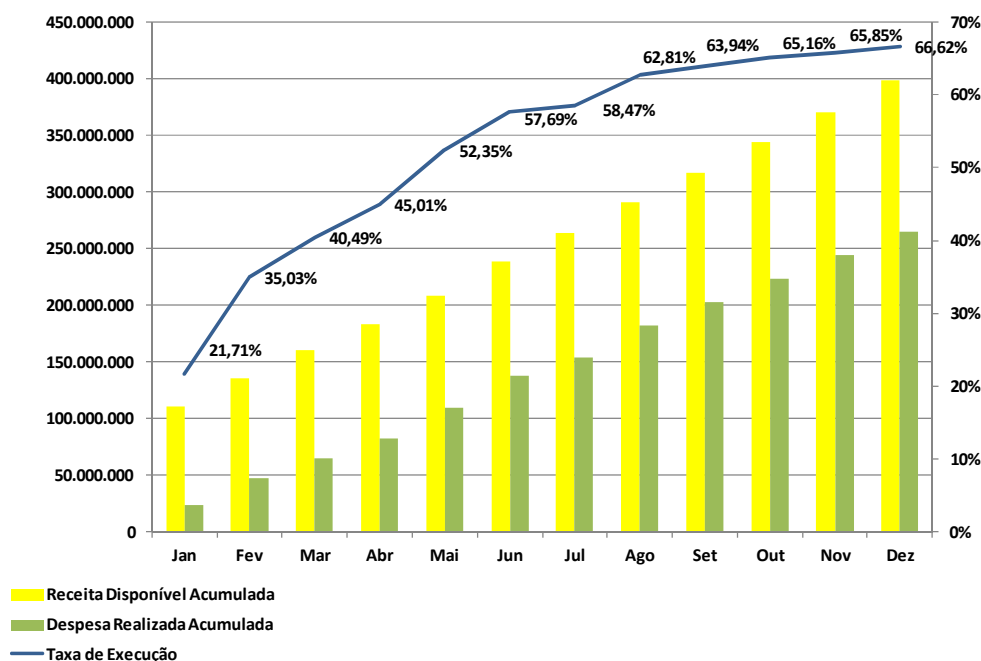
$$\text{GEFin} = \frac{\text{VtDR}(t)}{\text{VtRDisp}(t)} \times 100$$

- Resultado

$$\text{GEFin} = \frac{265.238.437,01}{398.125.853,53} \times 100 = 66,62$$

Em 2011, o índice de execução financeira da Apex-Brasil ficou abaixo do esperado. A meta estipulada para o grau de execução financeira da Apex-Brasil no ano foi de 93,00. O resultado Apex-Brasil para o período foi de 66,62, atingindo 71,64% da meta.

Evolução da Execução Financeira Acumulada pela Apex-Brasil em 2011– em R\$



O valor total da despesa realizada da Apex-Brasil foi de R\$ 265,24 milhões e o valor total da receita disponível em 2011 foi de R\$ 398,13 milhões, representando uma execução financeira de 66,62%.

Um dos fatores impactantes foi a superação em R\$ 35,19 milhões do repasse , e de outras receitas, em relação ao previsto, conforme demonstrado no gráfico da página 22.

Outro fator importante a ser considerado foi que, em função da elaboração do planejamento estratégico da Apex-Brasil durante os meses de agosto a dezembro e a execução da revisão de seus produtos, houve contenção de novas ações durante o respectivo período sem prejuízo das ações e resultados planejados anteriormente.

### Indicador 9 – Taxa de custeio administrativo

Esse indicador refere-se à relação entre as despesas efetuadas no período com custeio administrativo e o total das receitas disponíveis no período. O objetivo deste indicador é permitir o acompanhamento da performance da Agência, em especial, a priorização das atividades fins e o correto dimensionamento das ações-meio.

Compreende-se como custeio administrativo as despesas com pessoal, investimentos em imobilizado, viagens, manutenção, serviços prestados por terceiros e treinamentos.

Neste contexto, a receita disponível corresponde a todas as receitas financeiras e correntes disponíveis em caixa considerando o período acumulado do início do ano até o mês de apuração, desconsiderando o saldo final do exercício anterior.

- Indicador

ICAdm - Índice de custeio administrativo

- Fórmula de medição

ICAdm = Índice de custeio administrativo

VtDRCAdm(t) = Valor total da despesa realizada com custeio administrativo da Apex-Brasil em determinado período

VtRcDisp(t) = Valor total da receita disponível no mesmo período

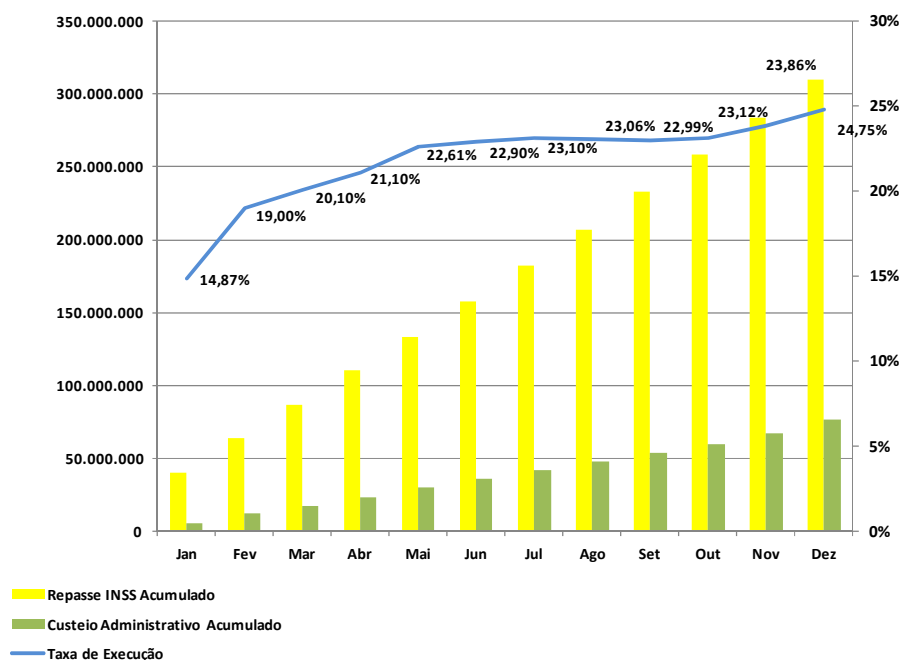
<b>ICAdm</b>	<b>=</b>	$\frac{\text{VtDRCAdm}(t)}{\text{VtRcDisp}(t)}$	<b>X 100</b>
--------------	----------	---	--------------

- Resultado

<b>ICAdm</b>	<b>=</b>	$\frac{76.798.755,70}{310.247.519,27}$	<b>X 100 = 24,75</b>
--------------	----------	--	----------------------

**A meta limite 2011 estipulada para o índice do custeio administrativo da Apex-Brasil foi de 28,00. O resultado Apex-Brasil para o período foi de 24,75, atingindo 81,41% da meta, portanto, dentro dos limites estabelecidos.**

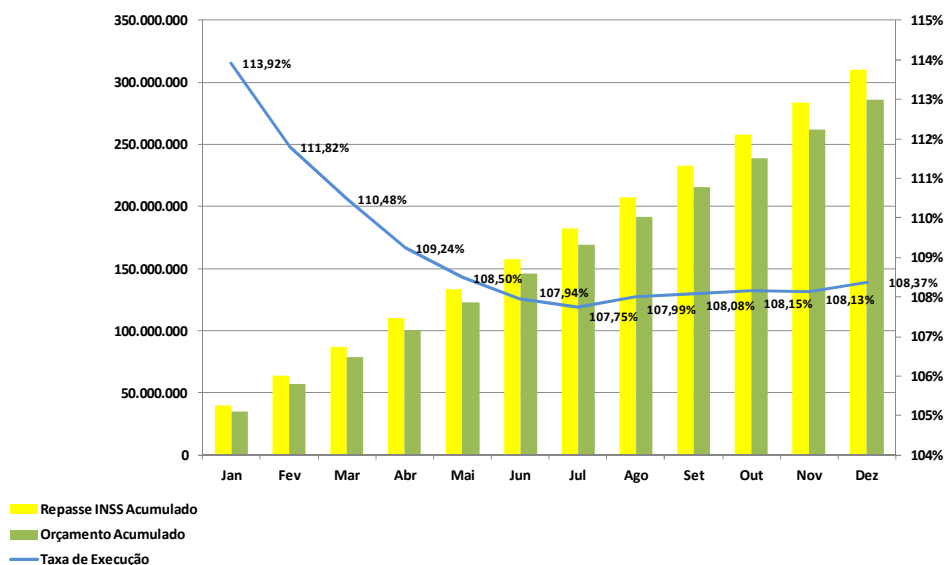
Evolução da Realização Acumulada do Custeio Administrativo por Repasse INSS da Apex-Brasil 2011 – em R\$



O valor da despesa realizada com custeio administrativo da Apex-Brasil foi de R\$ 76,80 milhões e o valor total da receita de repasse INSS no mesmo período foi de R\$ 310,25 milhões.

Um dos fatores impactantes foi a superação em R\$ 23,95 milhões do repasse pelo INSS, aumentando a receita disponível para o período, conforme demonstrado no gráfico abaixo. Destaca-se que, mesmo com este aumento de receita, não houve aumento proporcional nas despesas de custeio, indicando o cuidado e controle permanente dos custos da Agência.

Evolução da Receita INSS Repassada e Orçada da Apex-Brasil 2011 – em R\$



**Síntese dos indicadores, metas e resultados**

O quadro-síntese abaixo contém os dados de indicadores referentes a resultados e metas 2011 para efeito comparativo.

Indicador	2011	Meta 2011	% Meta
1 - Índice de variação líquida das exportações	1,25	1,16	107,64%
2 - Valor exportado em 12 meses	39,58	26,00	152,23%
3 - Índice da variação do número de empresas apoiadas	0,93	0,94	99,01%
4 - Participação no número de exportadores brasileiros	14,76%	17,32%	85,22%
5 - Número de eventos realizados por receita disponível em milhões de reais	2,45	2,00	122,70%
6 - Incremento das exportações em relação ao valor investido	81,23	80,00	101,53%
7 - Satisfação das empresas atendidas	92,92%	70,00%	132,74%
8 - Taxa de execução financeira	66,62%	93,00%	71,64%
9 - Taxa de custeio administrativo	24,75%	28,00%	88,41%

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

---

Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Demonstrações financeiras

**em 31 de dezembro de 2011 e 2010**

Conteúdo

Balancos patrimoniais

Demonstrações dos superávits

Demonstrações das mutações do patrimônio social

Demonstrações dos fluxos de caixa - Método indireto

Notas explicativas às demonstrações financeiras

Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Balancos patrimoniais em 31 de dezembro de 2011 e 2010

(Em Reais)

Ativo	Nota Explicativa nº	31/12/11	31/12/10	01/01/10 Reapresentado *	Passivo	Nota Explicativa nº	31/12/11	31/12/10	01/01/10 Reapresentado *
<b>Ativo circulante</b>					<b>Passivos circulantes</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	4	1.244.419	2.906.096	2.511.097	Provisões trabalhistas	9	4.695.521	4.368.557	3.678.663
Outros ativos financeiros	5	133.105.318	76.446.969	80.011.885	Obrigações trabalhistas e sociais	12	2.074.295	1.931.628	1.599.404
Créditos a receber	6	45.783.119	40.448.165	34.089.998	Obrigações com convênios e contratos	13	398.748	7.936.879	17.590.041
Adiantamentos concedidos	7	649.817	1.098.420	718.493	Contas a pagar	14	339.696	508.731	716.718
Outros créditos		1.727.244	593.802	518.243	Obrigações tributárias	15	402.151	150.280	40.294
					Outras contas a pagar		69.185	62.801	38.898
		<u>182.509.917</u>	<u>121.493.452</u>	<u>117.849.716</u>			<u>7.979.596</u>	<u>14.958.876</u>	<u>23.664.018</u>
<b>Ativos não circulantes</b>					<b>Passivo não circulante</b>				
Fundo de Assistência Odontológica	10	234.209	415.605	761.927	Outros passivos	10	234.209	415.605	761.927
Depósitos judiciais	11	13.140	139.583	136.644	Provisões para demandas judiciais	11	13.140	139.583	136.644
Imobilizado	8	8.322.456	8.260.551	12.574.967			<u>247.349</u>	<u>555.188</u>	<u>898.571</u>
Intangível	8	5.404.429	6.778.814	4.837.710	<b>Patrimônio social</b>	16			
		<u>13.974.234</u>	<u>15.594.553</u>	<u>18.311.248</u>	Reserva patrimonial		79.520.517	79.520.517	79.520.517
					Superávit acumulado		42.053.424	32.077.858	102.251.172
					Superávit (déficit) do exercício		<u>66.683.265</u>	<u>9.975.566</u>	<u>(70.173.314)</u>
					Total do patrimônio social		<u>188.257.206</u>	<u>121.573.941</u>	<u>111.598.375</u>
Total dos ativos		<u>196.484.151</u>	<u>137.088.005</u>	<u>136.160.964</u>	Total do patrimônio social e passivos		<u>196.484.151</u>	<u>137.088.005</u>	<u>136.160.964</u>

(\*) Vide nota 2e

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.



Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Demonstrações dos superávits

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2011 e 2010

(Em Reais)

	Nota Explicativa nº	31/12/2011	31/12/2010
<b>Receitas operacionais</b>			
Receita com contribuições	17	320.722.242	274.659.660
Receitas de convênios e contratos	18	2.256.138	43.731.287
Receitas diversas correntes	19	2.222.306	1.111.492
		<hr/>	<hr/>
		325.200.686	319.502.439
<b>Custos e despesas operacionais</b>			
Pessoal, encargos e benefícios sociais	20	(49.456.719)	(45.730.163)
Despesas gerais administrativas	21	(46.994.175)	(48.830.330)
Despesa tributária		(5.259.118)	(4.647.439)
Despesa com depreciação e amortização		(3.903.139)	(4.276.961)
Despesas com projetos	22	(168.643.857)	(211.965.730)
Outras despesas operacionais		(2.011.620)	(1.410.673)
		<hr/>	<hr/>
		(276.268.628)	(316.861.296)
<b>Outras receitas e despesas operacionais</b>			
Devoluções e restituições de projetos		6.594.115	3.146.615
Outras receitas (despesas) operacionais		-	(1.049.075)
<b>Resultado operacional bruto</b>			
		55.526.173	4.738.683
<b>Resultado financeiro líquido</b>			
Receitas financeiras	23	11.566.753	6.336.491
Despesas financeiras		(409.661)	(1.099.608)
		<hr/>	<hr/>
		11.157.092	5.236.883
<b>Superávit do exercício</b>			
		<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>
		66.683.265	9.975.566

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Demonstrações das mutações do patrimônio social

**Exercícios findos em 31 de dezembro de 2011 e 2010**

*(Em Reais)*

	<b>Reserva patrimonial</b>	<b>Superávit acumulado</b>	<b>Superávit (déficit) técnico do exercício</b>	<b>Total</b>
<b>Saldo em 1º de janeiro de 2010</b>	79.520.517	102.251.172	(70.173.314)	111.598.375
Incorporação resultado anterior	-	(70.173.314)	70.173.314	-
Superávit do exercício	-	-	9.975.566	9.975.566
<b>Saldo em 31 de dezembro de 2010</b>	<b>79.520.517</b>	<b>32.077.858</b>	<b>9.975.566</b>	<b>121.573.941</b>
Incorporação resultado anterior	-	9.975.566	(9.975.566)	-
Superávit do exercício	-	-	66.683.265	66.683.265
<b>Saldo em 31 de dezembro de 2011</b>	<b>79.520.517</b>	<b>42.053.424</b>	<b>66.683.265</b>	<b>188.257.206</b>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Demonstrações dos fluxos de caixa – Método indireto

**Exercícios findos em 31 de dezembro de 2011 e 2010**

*(Em Reais)*

	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2010</b>
<b>Fluxo de caixa proveniente das operações</b>		
Superávit do exercício	66.683.265	9.975.566
Ajustes para reconciliar o superávit do exercício com recursos provenientes de atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	3.903.139	4.276.961
Outras movimentações do imobilizado	-	1.082.064
	<u>3.903.139</u>	<u>5.359.025</u>
<b>Redução (aumento) nos ativos:</b>		
Outros ativos financeiros	(56.658.349)	3.564.916
Créditos a receber	(5.334.954)	(6.358.167)
Adiantamentos concedidos	448.604	(379.927)
Outros créditos circulantes	(1.133.442)	(75.559)
Diretos realizáveis a longo prazo	<u>307.839</u>	<u>343.383</u>
	<u>(62.370.303)</u>	<u>(2.905.354)</u>
<b>Aumento (redução) nos passivos:</b>		
Fornecedores e outras contas a pagar	(162.651)	(184.084)
Obrigação com convênios/contratos	(7.538.131)	(9.653.162)
Obrigações trabalhistas e sociais	142.667	332.224
Obrigações tributárias	251.871	109.986
Provisões trabalhistas	326.964	689.894
Exigíveis realizáveis a longo prazo	<u>(307.839)</u>	<u>(343.383)</u>
	<u>(7.287.119)</u>	<u>(9.048.525)</u>
<b>Recursos líquidos gerados nas atividades operacionais</b>	928.982	3.380.712
<b>Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimentos</b>		
Adições ao ativo permanente	<u>(2.590.659)</u>	<u>(2.985.713)</u>
<b>Recursos líquidos utilizados nas atividades de investimento</b>	<u>(2.590.659)</u>	<u>(2.985.713)</u>
<b>Redução (aumento) no caixa e equivalentes</b>	<u>(1.661.677)</u>	<u>394.999</u>
Disponibilidades no final do período	1.244.419	2.906.096
(-) Disponibilidades no início do período	<u>(2.906.096)</u>	<u>(2.511.097)</u>
<b>Redução (aumento) no caixa e equivalentes</b>	<u>(1.661.677)</u>	<u>394.999</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

## **NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS**

### **1 Contexto operacional**

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil) é um serviço social autônomo, conforme Lei nº 10.668, de 14 de maio de 2003, que tem suas ações regulamentadas pelo Decreto nº 4.584, de 5 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 portes, 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 desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos (IED).

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

A Lei nº 10.668, de 14 de maio de 2003, que autorizou o Poder Executivo a instituir a Apex-Brasil, definiu, em seu artigo 15, o Contrato de Gestão como principal instrumento de avaliação do desempenho operacional e administrativo da Agência.

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 apresentar o nome da Apex-Brasil no cenário internacional, entretanto, os centros de negócios são economicamente unidos por estarem sob controle ou administração comum.

Os Centros de Negócios da Apex-Brasil, estão estrategicamente instalados nos principais mercados globais: Miami (EUA); Havana (Cuba); Luanda (Angola); Bruxelas (Bélgica); Moscou (Rússia);

Dubai (Emirados Árabes Unidos); e Pequim (China). Mais de 400 empresas brasileiras se beneficiaram dos serviços oferecidos pelos Centros de Negócios.

## **2 Base de preparação**

### ***a. Declaração de conformidade (com relação às normas do CPC)***

As presentes demonstrações financeiras incluem:

As demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP). O CFC emitiu as resoluções 837/99 (NBC T 10.4 – Aspectos contábeis entidades diversas Fundações) e 877/00 (NBC T 10.19 Aspectos Contábeis Entidades sem fim de lucro) que tratam de orientações específicas para entidades do terceiro setor e que continuam atualmente em vigor.

De acordo com a Resolução CFC 877/00 (alterada pela resolução 966/03) aplicam-se às entidades sem finalidade de lucros os Princípios Fundamentais de contabilidade, bem como as Normas Brasileiras de Contabilidade e suas Interpretações Técnicas e Comunicados Técnicos, editados pelo Conselho Federal de Contabilidade.

Dessa forma, a Apex-Brasil atende estas normas e declara sua isenção tributária de acordo com a nota nº3.9.

### ***b. Base de mensuração***

As demonstrações financeiras foram preparadas com base no custo histórico com exceção dos instrumentos financeiros mensurados pelo valor justos, reconhecidos nos balanços patrimoniais.

### ***c. Moeda funcional e moeda de apresentação***

Essas demonstrações financeiras são apresentadas em Reais, que é a moeda funcional da Agência. Todas as informações financeiras apresentadas em Real foram arredondadas para o valor mais próximo, exceto quando indicado de outra forma.

### ***d. Uso de estimativas e julgamentos***

A preparação das demonstrações financeiras de acordo com as normas CPC exige que a Administração faça julgamentos, estimativas e premissas que afetam a aplicação de políticas contábeis e os valores reportados de ativos, passivos, receitas e despesas. Os resultados reais podem divergir dessas estimativas.

Estimativas e premissas são revistos de uma maneira contínua. Revisões com relação a estimativas contábeis são reconhecidas no exercício em que as estimativas são revisadas e em quaisquer exercícios futuros afetados.

As informações sobre incertezas sobre premissas e estimativas que possuam um risco significativo de resultar em um ajuste material dentro do próximo exercício financeiro estão incluídas nas seguintes notas explicativas nº 11 (provisões para demandas judiciais e depósitos judiciais).

#### *e. Aprimoramento de divulgações*

Processo de integração sistêmica das informações contábil dos Centros de Negócios no exterior

Em 2011 a Agência integrou, de forma sistêmica, os registros contábeis dos Centros de Negócios para apresentar as demonstrações financeiras interinas nos trimestres findos a partir de 30 de junho de 2011. Para o encerramento deste exercício, as demonstrações financeiras referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2010 e 2009 são comparáveis, pois contemplam a integração dos ativos, passivos e resultados dos Centros de Negócios. Essa alteração na política contábil foi aplicada retrospectivamente e foram efetuadas reclassificações para melhor refletir a natureza de algumas operações dos Centros de Negócios, todavia essas reclassificações não possuem efeitos e impacto material nos superávits dos exercícios.

#### *Consolidação dos fundos exclusivos*

Em 2011 e 2010 a Agência alterou sua política contábil com relação à divulgação dos fundos exclusivos. Os fundos exclusivos representam apenas um veículo para que a entidade diversifique seus investimentos em uma carteira conveniente em termos de fluxo de caixa e rentabilidade, com a neutralidade do tratamento tributário dos fundos. Assim, em essência, os ativos do fundo são na verdade os ativos da entidade, e devem ser assim considerados, para fins da divulgação nas demonstrações financeiras, evidenciando, segregadamente, a sua natureza.

Essa alteração na política contábil foi aplicada retrospectivamente e não teve um impacto nos Superávits dos exercícios e a consolidação dos fundos exclusivos está evidenciada na nota explicativa nº 5.

### **3 Sumário das principais práticas contábeis**

As políticas contábeis descritas em detalhes abaixo têm sido aplicadas de maneira consistente a todos os exercícios apresentados nessas demonstrações financeiras.

### ***3.1 Processo de integração sistêmica das informações contábeis dos Centros de Negócios no exterior***

No exercício de 2011, a Agência integrou, de forma sistêmica, os registros contábeis dos Centros de Negócios para apresentar as demonstrações financeiras interinas nos trimestres findos a partir de 30 de junho do de 2011. Este procedimento permitiu integrar os ativos, passivos e resultados dos Centros de Negócios também no levantamento interino das demonstrações financeiras.

Para o encerramento deste exercício, as demonstrações financeiras referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2010 e 2009 são comparáveis pois contemplam a integração dos ativos, passivos e resultados dos Centros de Negócios, porém foram efetuadas reclassificações para melhor refletir a natureza de algumas operações dos Centros de Negócios, todavia essas reclassificações não possuem efeitos significativos

As demonstrações financeiras intermediárias que foram elaboradas ao longo do exercício de 2011 atenderam as práticas contábeis adotadas no Brasil, as quais abrangem a Legislação Societária, os Pronunciamentos, as Orientações e as Interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis, em especial o disposto no Pronunciamento Técnico CPC 21 – Demonstrações intermediárias.

Não obstante o CPC 44 que trata de Combinação de Demonstrações Financeiras está em audiência pública para aprovação. Os centros de negócios (escritórios) estão sob a administração comum da Apex-Brasil. Dessa forma, as demonstrações financeiras individuais dos referidos escritórios foram combinadas às demonstrações financeiras da Apex-Brasil.

Essas demonstrações financeiras combinadas foram elaboradas com base nas demonstrações financeiras individuais de cada centro de negócio da Apex-Brasil, nas mesmas datas-base e, quando aplicável, com os necessários ajustes para a adequação e a consistência das práticas contábeis. 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 (Bruxelas e Moscou).

No processo de combinação, foram eliminados os saldos das contas patrimoniais e os resultados das transações intercompanhias não realizadas até a data do balanço, e estão sendo apresentadas, exclusivamente, com o objetivo de fornecer, por meio de uma única demonstração, informações relativas à totalidade das atividades operacionais da Apex-Brasil e dos centros de negócios.

### ***3.2 Consolidação dos fundos exclusivos***

Os fundos exclusivos representam apenas um veículo para que a entidade diversifique seus investimentos em uma carteira conveniente em termos de fluxo de caixa e rentabilidade, com a neutralidade do tratamento tributário dos fundos. Assim, em essência, os ativos do fundo são na verdade os ativos da entidade, e devem ser assim considerados, para fins da divulgação nas demonstrações financeiras, evidenciando, segregadamente, a sua natureza. A consolidação dos fundos exclusivos está evidenciada na nota explicativa nº 5.

### **3.3 Moeda estrangeira**

#### **a. Transações em moeda estrangeira**

As transações em moeda estrangeira são convertidas para o Real, que é a moeda funcional da Apex-Brasil, de acordo com as taxas de câmbio nas datas das transações. Os ativos e passivos monetários denominados e apurados em moedas estrangeiras na data de apresentação são reconvertidos para a moeda funcional à taxa de câmbio apurada naquela data.

As diferenças de moedas estrangeiras resultantes na reconversão são reconhecidas no patrimônio social.

As moedas funcionais dos Centros de Negócios da Apex-Brasil são na Ásia (Pequim) moeda funcional Yuan, Oriente Médio (Dubai) Dirham, na América do Norte (Estados Unidos) Dólar, na América Central e Caribe (Cuba) Euro, na Europa (Varsóvia e Moscou) Zloti e Rublo e em Bruxelas o Euro.

#### **b. Operações no exterior**

Os ativos e passivos de operações no exterior, são convertidos para Real [moeda funcional] às taxas de câmbio apuradas na data de apresentação. As receitas e despesas de operações no exterior são convertidas em Real às taxas de câmbio apuradas nas datas das transações.

### **3.4 Caixa e equivalentes de caixa**

Os montantes registrados na rubrica de caixa e equivalentes de caixa correspondem aos valores disponíveis em caixa e depósitos bancários.

### **3.2 Outros ativos financeiros**

Os montantes registrados como outros ativos financeiros correspondem aos valores disponíveis em investimentos de liquidez imediata. Todavia, pelo fato dos recursos não estarem vinculados a compromissos de curtíssimos prazos os referidos ativos não foram classificados como caixa e equivalente de caixa.

### **3.3 Não circulantes**

Os direitos realizáveis e as obrigações vencíveis após os 12 (doze) meses subsequentes à data das demonstrações financeiras são considerados como não circulantes.



### 3.4 Imobilizados

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 de 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. As taxas de depreciação são revisadas periodicamente para realizar os ajustes prospectivos, quando aplicável.

Foram aplicadas as seguintes taxas:

Descrição	Taxa de depreciação estimada (*)
Móveis 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	20% ao ano, pelo método linear.
Biblioteca	10% ao ano, pelo método linear.
Veículos	25% ao ano, calculados pela vida útil residual.

(\*) Taxas de depreciações estimadas conforme laudo de avaliação elaborado por empresa contratada.

### 3.5 Redução de valor recuperável de ativos (*impairment*)

A Entidade avalia a cada fim de período do relatório se existem evidências objetivas de deteriorização de seus ativos. Caso se confirme a existência de impactos nos fluxos de caixa pela deteriorização de seus ativos e esta puder ser estimada de maneira confiável, a Entidade reconhece no resultado a perda por *impairment*.

### 3.6 Contas a pagar

As contas a pagar a fornecedores são obrigações a pagar por bens e serviços que foram adquiridos no curso normal das suas atividades estatutárias, e são classificadas como passivos circulantes se o pagamento for devido no curso normal, por até 12 meses. Após esse período, são apresentadas no passivo não circulante. Os montantes são reconhecidos inicialmente pelo valor justo e subsequentemente, se necessário, mensurados pelo custo amortizado com o método de taxa efetiva

de juros. Na prática, as contas a pagar são normalmente reconhecidas pelo valor da fatura ou nota fiscal correspondente.

### **3.7 Provisões**

As provisões são reconhecidas apenas quando existe uma obrigação presente (legal ou implícita) resultante de evento passado, seja provável que para solução dessa obrigação ocorra uma saída de recursos e o montante da obrigação possa ser razoavelmente estimado. As provisões são constituídas, revistas e ajustadas de modo a refletir a melhor estimativa nas datas das demonstrações. As provisões são mensuradas pelo valor presente dos gastos necessários para liquidar uma obrigação usando uma taxa antes de impostos, a qual reflita as avaliações atuais de mercado do valor temporal do dinheiro e dos riscos específicos da obrigação. O aumento da obrigação em decorrência da passagem do tempo é reconhecido como despesa financeira.

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

- **Passivos contingentes** - Decorrem de processos judiciais e administrativos, inerentes ao curso normal das atividades, movidos por terceiros, em ações trabalhistas, cíveis e fiscais. Essas contingências, coerentes com práticas conservadoras adotadas, são avaliadas por assessores jurídicos e levam em consideração a probabilidade de que recursos financeiros sejam exigidos para liquidar obrigações, cujo montante possa ser estimado com suficiente segurança. As contingências são divulgadas como: prováveis, para as quais são constituídas provisões; possíveis, divulgadas sem que sejam provisionadas; e remotas, que não requerem provisão e divulgação. O total das contingências é quantificado utilizando modelos e critérios que permitam a sua mensuração de forma adequada, apesar da incerteza inerente ao prazo e ao valor.

Os depósitos judiciais em garantia, quando existentes, são atualizados monetariamente de acordo com os índices oficiais dos tribunais de justiça.

### **3.8 Receitas e despesas**

#### *a. Receitas com contribuições*

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

*b. Receita de convênios e contratos*

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 Explicativa nº 13.

*c. Receitas diversas correntes*

As receitas diversas correntes são substancialmente compostas de receitas de prestação de serviços nacionais e de receitas de centros de negócios.

As receitas de prestação de serviços nacionais são oriundas de serviços customizados a partir dos produtos da Apex-Brasil para as empresas que pretendem atuar no mercado internacional.

As receitas de centros de negócios são oriundas de serviços de apoio à internacionalização para viabilizar a inserção definitiva de empresas brasileiras em mercados externos. A Agência presta assessoria para o planejamento do processo de internacionalização, para o estabelecimento de escritórios locais, parcerias com distribuidores e auxílio na abertura de empresas.

*d. 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.

### **3.9 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 apresente 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 6 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 absorvidos pelo patrimônio social.

### **3.10 Gestão de Riscos**

#### *a. 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 destas 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.

#### *b. 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;

#### *c. 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.

#### *d. 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. e pela 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 2011, 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 apresentadas na nota explicativa nº 5 e no *site* da Comissão de Valores Mobiliários ([www.cvm.gov.br](http://www.cvm.gov.br)).

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

#### 4 Caixa e equivalentes de caixa

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

	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Fundo fixo de caixa	22.803	5.739	1.178
Banco do Brasil S.A.	193.093	782.609	1.252.706
Caixa Econômica Federal	70.369	136.975	11.586
Outros bancos no Brasil	498	-	-
Outros bancos nos CNs	957.656	1.980.773	1.245.627
<b>Total</b>	<b>1.244.419</b>	<b>2.906.096</b>	<b>2.511.097</b>

#### 5 Outros ativos financeiros

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.

As aplicações em fundos de investimentos são valorizadas com base na cotação do último dia do mês e a poupança com base na remuneração oficial. Em ambos os casos o valor justo dos ativos é semelhante ao valor contábil registrado.

Os recursos aplicados são destinados à manutenção operacional e administrativa da Apex-Brasil, conforme composição a seguir:

Instituição financeira	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Fundo Milênio - Banco do Brasil	51.990.882	35.907.596	40.049.107
Fundo Apexport - Caixa Econômica Federal	81.730.571	37.079.682	32.445.583
Sub-total dos fundos (conforme quadro abaixo)	133.721.453	72.987.278	72.494.690
Total dos Fundos de Investimento	133.721.453	72.987.278	72.494.690
Poupanças Banco do Brasil e CEF	1.612	4.202.781	8.549.368
(-) Aplicação FAO e cauções do grupo “Outros créditos” (ativo circulante)	(248.327)	(575.799)	(934.566)
(-) Provisão de Imposto de Renda sobre Aplicações Financeiras	(369.420)	(167.291)	(97.607)
<b>Total</b>	<b>133.105.318</b>	<b>76.446.969</b>	<b>80.011.885</b>

*Ativos financeiros disponíveis para venda*

Ativos financeiros disponíveis para venda são ativos financeiros não derivativos que são designados como disponíveis para venda ou não são classificados em nenhuma das categorias anteriores. Ativos financeiros disponíveis para venda são registrados inicialmente pelo seu valor justo acrescido de qualquer custo de transação diretamente atribuível.

Os investimentos da Apex-Brasil em títulos patrimoniais e determinados títulos de dívida são classificados como ativos financeiros disponíveis para venda.

a. Ativos financeiros de 2011

Ativos financeiros de 2011	Custodiante	Tipo	2011		Vencimento					
			Quant.	Mercado (R\$)	2012	2013	2014	2015	2016	
<b>Disponibilidades</b>			-	7.708	7.708	-	-	-	-	-
<b>Operações compromissadas</b>										
Títulos públicos federais										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	2.016	10.112.601	10.112.601	-	-	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	5.608	12.123.540	12.123.540	-	-	-	-	-
				22.236.141	22.236.141	-	-	-	-	-
<b>Títulos e valores mobiliários de renda fixa</b>										
Títulos públicos federais:										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	6.516	32.714.970	7.822.022	17.974.169	5.934.635	984.144		
Letras Financeiras do Tesouro	CEF	LFT	9.714	48.772.185	-	24.305.005	5.387.335	18.075.551	1.004.293	
Letras do Tesouro Nacional	BB	LTN	2.500	2.270.680	476.301	1.794.380	-	-	-	-
Letras do Tesouro Nacional	CEF	LTN	22.500	19.780.784	5.239.307	10.455.110	4.086.367	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	-	103.538.619	13.537.630	54.528.664	15.408.337	19.059.695	1.004.293	
Títulos e valores mobiliários privados:										
Certificados de depósitos bancários										
Banco ABC Brasil S.A.	BB	Pós	1.000	1.113.996	1.113.996	-	-	-	-	-
Banco Votorantim S.A.	BB	Pós								
Banco Safra S.A.	BB	Pós								
Itaú Unibanco Holding S.A.	BB	Pós	1.000	1.540.590	-	1.540.590	-	-	-	-
				2.654.586	1.113.996	1.540.590	-	-	-	-
Debêntures TAM S.A.	BB	TAM11	10	34.507	34.507	-	-	-	-	-
Letras financeiras										
Banco Votorantim S.A.	BB	Pós	4	2.016.377	-	2.016.377	-	-	-	-
Banco Safra S.A.	BB	Pós	4	2.174.123	-	2.174.123	-	-	-	-
				4.190.500	-	4.190.500	-	-	-	-
Títulos em garantia de operações em bolsa:										
Letras Financeiras do Tesouro	CEF	LFT	211	1.059.392	-	-	1.059.392	-	-	-
<b>Total do ativo</b>				<b>133.721.453</b>	<b>36.929.982</b>	<b>60.259.754</b>	<b>16.467.729</b>	<b>19.059.695</b>	<b>1.004.293</b>	



b. Ativos financeiros de 2010

Ativos financeiros de 2011	Custodiante	Tipo	2010		Vencimento					
			Quant.	Mercado (R\$)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Disponibilidades</b>				7.708	7.708	-	-	-	-	-
<b>Operações Compromissadas</b>										
Títulos públicos federais										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	8.129	7.910.764	7.910.764	-	-	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	9.063	18.076.713	18.076.713	-	-	-	-	-
				25.987.477	25.987.477	-	-	-	-	-
<b>Títulos e valores mobiliários de renda fixa</b>										
Títulos públicos federais:										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	4.121	18.535.578	2.550.284	2.293.926	1.650.713	10.016.638	2.024.017	-
Letras Financeiras do Tesouro	CEF	LFT	1.730	7.781.272	-	-	2.905.638	3.526.288	1.349.346	-
Letras do Tesouro Nacional	BB	LTN	4.200	4.171.965	4.171.965	-	-	-	-	-
Letras do Tesouro Nacional	CEF	LTN	7.500	6.208.383	4.623.034	1.585.359	-	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	4.000	4.122.081	4.122.071	-	-	-	-	-
				40.819.279	11.345.283	8.001.356	4.556.351	13.542.926	3.373.363	-
Títulos e valores mobiliários privados:										
Certificados de depósitos bancários										
Banco Votorantim S.A.	BB	Pós	2.000	2.190.646	2.190.646	-	-	-	-	-
Banco Safra S.A.	BB	Pós	1.500	1.641.369	1.641.369	-	-	-	-	-
Itaú Unibanco Holding S.A.	BB	Pós	1.000	1.372.641	-	-	1.372.641	-	-	-
				5.204.656	3.832.015	-	1.372.641	-	-	-
Debêntures TAM S.A.	BB	TAM11	10	68.595	-	-	-	-	-	68.595
Títulos em garantia de operações em bolsa:										
Letras Financeiras do Tesouro	CEF	LFT	200	899.563	-	-	-	-	-	899.563
<b>Total do ativo</b>				<u>72.987.278</u>	<u>41.172.483</u>	<u>8.001.356</u>	<u>5.928.992</u>	<u>13.542.926</u>	<u>3.373.363</u>	<u>968.158</u>

c. Ativos financeiros de 2009

Aplicações - Especificação	Custodiante	Tipo	01/01/2010		Vencimento					
			Quant.	Mercado (RS)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Disponibilidades</b>				7.148	7.148	-	-	-	-	-
<b>Operações Compromissadas</b>										
<b>Titulos públicos federais</b>										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	4.983	20.386.961	-	20.386.961	-	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	15.571	14.053.249	-	14.053.249	-	-	-	-
				34.440.210	-	34.440.210	-	-	-	-
<b>Titulos e valores mobiliários de renda fixa</b>										
<b>Titulos públicos federais:</b>										
Letras Financeiras do Tesouro	BB	LFT	3.414	13.989.128	3.999.222	1.229.313	2.089.797	1.253.857	3.573.049	1.843.890
Letras Financeiras do Tesouro	CEF	LFT	1.584	6.490.550	-	-	2.048.824	-	3.212.466	1.229.260
Letras do Tesouro Nacional	BB	LTN	3.800	4.334.464	1.465.661	2.868.803	-	-	-	-
Notas do Tesouro Nacional	CEF	NTN	11.500	11.900.364	-	7.832.271	4.068.093	-	-	-
				36.714.506	5.464.883	11.930.387	8.206.714	1.253.857	6.785.515	3.073.150
<b>Titulos e valores mobiliários privados:</b>										
<b>Certificados de depósitos bancários</b>										
Banco Votorantim S.A.	BB	Pós	1.000	1.232.495	1.232.495	-	-	-	-	-
<b>Debêntures TAM S.A.</b>	BB	TAM11	10	100.331	-	-	-	-	-	100.331
				72.494.690	6.704.526	46.370.597	8.206.714	1.253.857	6.785.515	3.173.481
<b>Total do ativo</b>										

## 6 Créditos a receber

Descrição	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Arrecadação Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS)	45.661.690	39.997.801	33.711.735
Outros	<u>121.429</u>	<u>450.364</u>	<u>378.263</u>
Total	<u>45.783.119</u>	<u>40.448.165</u>	<u>34.089.998</u>

Representados por R\$ 45.661.690 em dezembro de 2011, R\$ 39.997.801 em 31 de dezembro de 2010 e R\$ 33.711.735 em 31 de dezembro de 2009 oriundos da arrecadação do INSS, destinados à Apex-Brasil, com as autorizações de pagamentos nº COPOL/319/11, nº COPOL/335/10 e nº COPOL/338/09, cujas ordens de crédito foram efetivadas em janeiro de cada exercício subsequente.

## 7 Adiantamentos concedidos

Descrição	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Adiantamentos para viagens	193.244	183.054	234.263
Adiantamento para empregados	364.178	329.860	215.471
Outros adiantamentos	<u>92.395</u>	<u>585.506</u>	<u>268.759</u>
Total	<u>649.817</u>	<u>1.098.420</u>	<u>718.493</u>

## 8 Imobilizado e intangível

	<b>Taxas anuais de depreciação % (**)</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2010</b>	<b>01/01/10</b>
<b>Tangíveis</b>				
Móveis e utensílios	8%	3.189.610	2.791.183	2.799.382
Máquinas e equipamentos (*)	12%	259.990	235.016	985.339
Instalações (*)	10%	675.178	387.740	172.239
Benfeitorias em propriedade de terceiros (*)	20%	7.252.693	6.697.559	5.425.426
Equipamentos de informática (*)	24%	4.090.911	4.802.512	6.586.098
Veículos	25%	349.676	-	-
Biblioteca	10%	-	-	10.470
(-) Depreciação e amortização acumulada (*)		<u>(7.495.602)</u>	<u>(6.653.459)</u>	<u>(3.403.987)</u>
<b>Total</b>		<u><b>8.322.456</b></u>	<u><b>8.260.551</b></u>	<u><b>12.574.967</b></u>
<b>Intangíveis</b>				
Softwares (*)	20%	12.278.334	11.453.627	6.954.243
Outros intangíveis	-	6.184	6.184	6.184
(-) Amortização acumulada (*)	-	<u>(6.880.089)</u>	<u>(4.680.997)</u>	<u>(2.122.717)</u>
<b>Total</b>		<u><b>5.404.429</b></u>	<u><b>6.778.814</b></u>	<u><b>4.837.710</b></u>

(\*) Durante o primeiro trimestre de 2010, houve reclassificações entre contas contábeis do ativo imobilizado, decorrente de adequação ao sistema de controle operacional, sem impacto no total do ativo imobilizado.

(\*\*) Taxa de depreciação definida através de laudo de empresa contratada.

## 9 Provisões trabalhistas

Descrição	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Provisão de férias	3.322.340	3.068.057	2.727.028
Encargos provisionados	1.086.079	1.003.142	881.411
Provisão de descanso anual	<u>287.102</u>	<u>297.358</u>	<u>70.224</u>
Total	<u>4.695.521</u>	<u>4.368.557</u>	<u>3.678.663</u>

## 10 Outros créditos e outros passivos não circulantes

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.

	31/12/11	31/12/10	01/01/10
(+) Repasse APEX/Rendimentos de aplicação	1.725.450	1.538.797	1.467.529
(+) Reembolso de empregados	29.385	29.385	29.385
(-) Pagamentos de serviços odontológicos	<u>(1.520.626)</u>	<u>(1.152.577)</u>	<u>(734.987)</u>
Total	<u>234.209</u>	<u>415.605</u>	<u>761.927</u>

## 11 Provisões para demandas judiciais e depósitos judiciais

A Entidade, no curso normal de suas atividades, está sujeita a processos judiciais de naturezas 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 2011 e 31 de dezembro de 2010, a provisão para contingências e os respectivos depósitos judiciais estavam apresentados da seguinte forma:

	Depósitos judiciais			Provisão para contingências		
	31/12/11	31/12/10	01/01/10	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Contingência trabalhista	13.140	139.583	136.644	13.140	139.583	136.644
	<u>13.140</u>	<u>139.583</u>	<u>136.644</u>	<u>13.140</u>	<u>139.583</u>	<u>136.644</u>

### a. Contingências passivas - Trabalhistas

Sobre o único processo trabalhista em que a Entidade figura como parte, a possibilidade de sucumbência é provável, de acordo com posicionamento dos assessores jurídicos da Agência.

### b. Contingências passivas classificadas como possíveis

Sobre os dezoito mandatos de segurança e ações ordinárias em que a Agência figura como ré, classificados como prováveis pelos assessores jurídicos, tendo com objeto da ação, em sua maioria, a inexigibilidade das contribuições devidas à Apex-Brasil, não é possível calcular base suficiente para estimar a perda, pois o processo envolve mais de uma empresa e poderá até ser pago mediante compensação de futuras receitas, não sendo registrado como provisão para contingências.

### c. Contingências ativas - Prestação de contas

A Entidade figura como autora em cinco processos de cobrança. Esses processos foram classificados como prováveis de ganho em favor da Entidade, com valor aproximado de R\$ 3,6 milhões em 2011 (R\$ 3,5 milhões em 2010 e R\$ 4,8 milhões em 2009), mas não apresentam características que permitam a mensuração com suficiente segurança e conseqüente registro contábil pela Apex-Brasil.

## 12 Obrigações trabalhistas e sociais

Descrição	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Proventos	158.484	84.653	71.408
Encargos sociais	<u>1.915.811</u>	<u>1.846.975</u>	<u>1.527.996</u>
Total	<u>2.074.295</u>	<u>1.931.628</u>	<u>1.599.404</u>

## 13 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 Expoxangai 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\$ 398.748 (R\$ 7.936.879 e R\$ 17.590.041 em 31 de dezembro de 2010 e 2009, respectivamente) de convênios firmados pela Apex-Brasil.

	Saldo em 31/12/10	(+) Valor recebido em 2011	(+) Rendimento de aplicações de 2011	(-) Valor realizado em 2011	Devolução de saldo	Valores a comprovar Saldo em 31/12/11
Convênio com o MDIC	3.638.294	4.061.580	113.936	(1.684.612)	(6.129.198)	-
Convênios com a Vale	3.708.543	170.512	179.044	(56.422)	(3.924.431)	77.246
Outros convênios	590.042	311.400	70.928	(25.466)	(625.402)	321.502
Outros convênios CN's	-	15.558	-	(15.558)	-	-
Total	<u>7.936.879</u>	<u>4.559.050</u>	<u>363.908</u>	<u>(1.782.058)</u>	<u>(10.679.031)</u>	<u>398.748</u>

	Saldo em 01/01/10	(+) Valor recebido em 2010	(+) Rendimento de aplicações de 2010	(-) Valor realizado em 2010	Valores a comprovar Saldo em 31/12/2010
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.

#### **14 Contas a pagar**

Refere-se a contas a pagar a fornecedores de materiais e serviços. Representados por R\$ 339.696, R\$ 508.731 e R\$ 716.718 nos exercício findos em 31 de dezembro de 2011, 2010 e 2009, respectivamente.



## 15 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.

	31/12/11	31/12/10	01/01/10
IRRF terceiros a recolher	20.071	12.831	19.781
IRRF sobre RPA a recolher	-	2.523	-
ISS terceiros a recolher	32.586	27.243	4.968
PIS/COFINS/CSL a recolher	39.809	98.181	6.975
Outras	<u>309.685</u>	<u>9.502</u>	<u>8.570</u>
Total	<u>402.151</u>	<u>150.280</u>	<u>40.294</u>

## 16 Patrimônio social

A Reserva Patrimonial, no montante de R\$ 79.520.517 (mesmo valor em 31 de dezembro de 2010), 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\$ 42.053.424, corresponde aos resultados acumulados da Entidade desde o exercício de 2003. No exercício de 2011, o superávit foi de R\$ 66.683.265.

O patrimônio social é composto, substancialmente, de superávit e/ou déficit acumulados. Os valores demonstrados abaixo se referem aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2011, 2010 e 2009.

	31/12/11	31/12/10	01/01/10
Reserva patrimonial	79.520.517	79.520.517	79.520.517
Superávit/déficit acumulado	42.053.424	32.077.858	102.251.172
Superávit do exercício	<u>66.683.265</u>	<u>9.975.566</u>	<u>(70.173.314)</u>
Total	<u>188.257.206</u>	<u>121.573.941</u>	<u>111.598.375</u>

## 17 Receitas com contribuições

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). Representados por R\$ 320.722.242 em dezembro de 2011 e R\$ 274.659.660 em dezembro de 2010.

## 18 Receitas de convênios e contratos

Convênios e contratos	31/12/11	31/12/10
MDIC Expoxangai	1.684.578	35.178.968
VALE Expoxangai	56.456	6.882.311
MDIC - Missões	10.150	257.037
Jafza Dubai	-	37.076
Dubai - Missões	-	31.666
BID	15.316	-
BNDES	-	498.063
Projeto Imagem Petrobras	91.803	284.481
Patrocínio Banco do Brasil	213.515	-
Patrocínio Eletrobrás	<u>184.320</u>	<u>561.685</u>
Total	<u>2.256.138</u>	<u>43.731.287</u>

Em 2010 a Apex-Brasil registrou os valores realizados dos recebimentos das entidades parceiras no Passivo Circulante, como Obrigações de contratos e convênios. Após a execução e comprovação dos gastos efetuados, esses montantes são apropriados ao resultado como receitas de convênios e a variação significativa refere-se basicamente ao convênio firmado com o MDIC para a realização da Expoxangai.

## 19 Receitas diversas correntes

Descrição	31/12/11	31/12/10
Prestações de serviços	1.223.496	978.108
Outras receitas correntes	<u>998.810</u>	<u>133.384</u>
Total	<u>2.222.306</u>	<u>1.111.492</u>

## **20 Pessoal, encargos e benefícios sociais**

<b>Descrição</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2010</b>
Despesas com pessoal	(28.468.995)	(27.133.832)
Despesas com encargos	(15.773.025)	(15.128.950)
Despesas com benefícios	<u>(5.214.699)</u>	<u>(3.467.381)</u>
<b>Total</b>	<b><u>(49.456.719)</u></b>	<b><u>(45.730.163)</u></b>

## **21 Despesas gerais e administrativas**

<b>Descrição</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2010</b>
Despesas com serviços de comunicação	(2.376.078)	(1.688.326)
Despesas com serviços técnicos especializados	(13.611.487)	(15.703.379)
Despesas com passagens, transporte e locomoção	(7.301.141)	(6.806.085)
Despesas com taxa de administração INSS	(4.810.834)	(4.107.822)
Despesas com aluguel e locação equipamentos	(8.637.045)	(9.514.439)
Despesas com eventos	(4.115.967)	(4.339.333)
Despesas com diárias, alimentação e transporte de empregados	(4.471.452)	(5.252.257)
Despesas com viagens de terceiros	(440.333)	(274.017)
Despesa com material de consumo	(307.093)	(185.010)
Despesas com manutenção e serviços gráficos	<u>(922.745)</u>	<u>(959.662)</u>
<b>Total</b>	<b><u>(46.994.175)</u></b>	<b><u>(48.830.330)</u></b>

## **22 Despesas com projetos**

	<b>31/12/11</b>	<b>31/12/10</b>
Despesas com repasses a projetos	(126.625.387)	(144.133.439)
Despesas com feiras e eventos internacionais	(16.056.158)	(13.192.294)
Despesas com feiras e eventos nacionais	(9.679.949)	(9.429.984)
Expo-Xangai 2010	(1.613.847)	(42.669.325)
Outras despesas de projetos	<u>(14.668.516)</u>	<u>(2.540.688)</u>
<b>Total</b>	<b><u>(168.643.857)</u></b>	<b><u>(211.965.730)</u></b>

Refere-se, principalmente, a repasses e despesas com a execução de eventos com projetos finalísticos, executados por parceiros credenciados da Apex-Brasil.

A redução significativa na rubrica “Despesas com eventos e outros projetos” deve-se principalmente ao maior volume de recursos destinados à realização da “Expoxangai” no decorrer do exercício de 2010.

Repasses a projetos:

Mês repasse	2011	Mês repasse	2010
Janeiro	(9.378.328)	Janeiro	(17.899.006)
Fevereiro	(14.619.589)	Fevereiro	(10.157.713)
Março	(9.593.326)	Março	(9.191.773)
Abril	(8.825.948)	Abril	(10.784.319)
Maio	(7.556.693)	Maio	(15.136.804)
Junho	(15.630.292)	Junho	(24.252.183)
Julho	(6.530.626)	Julho	(8.174.846)
Agosto	(16.241.173)	Agosto	(11.997.757)
Setembro	(11.670.347)	Setembro	(12.721.203)
Outubro	(11.383.378)	Outubro	(7.385.371)
Novembro	(8.400.123)	Novembro	(4.232.651)
Dezembro	<u>(6.795.564)</u>	Dezembro	<u>(12.199.813)</u>
Total	<u>(126.625.387)</u>	Total	<u>(144.133.439)</u>

## 23 Resultado financeiro

As receitas financeiras abrangem receitas de juros sobre ativos financeiros. A receita de juros é reconhecida no resultado, através do método dos juros efetivos. O aumento em 2011 decorre de maior volume de aplicações no decorrer do exercício. Representados por R\$ 11.566.753 em dezembro de 2011 e R\$ 6.336.491 em dezembro de 2010.

As despesas financeiras abrangem despesas com impostos e taxas associados aos ativos financeiros. Os ganhos e perdas cambiais são reportados em uma base líquida. Representados por R\$ (409.661) em dezembro de 2011 e R\$ 1.099.608 em dezembro de 2010.

## 24 Cobertura de seguros (não auditada)

A Agência adota a política de contratar cobertura de seguros para os bens sujeitos a riscos por montantes considerados suficientes para cobrir eventuais sinistros, considerando a natureza de sua atividade. As premissas de risco adotadas, dada a sua natureza, não fazem parte do escopo de uma auditoria das demonstrações financeiras, consequentemente não foram analisadas pelos nossos auditores independentes. Em 31 de dezembro de 2011, a cobertura de seguros contra danos materiais era de R\$ 5.100.000,00 (cinco milhões).

## 25 Eventos subsequentes

### a. Dissolução de centro de negócios

A Apex-Brasil em seu esforço para internacionalizar as empresas nacionais, 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 (Bruxelas 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 negócio de Varsóvia que funcionava desde 2006, o efeito dessa operação gerou um ajuste retrospectivo, todavia a Administração entendeu que pela relevância e imaterialidade do valor não deveria efetuar os ajustes.

**b. Assinatura de novos convênios com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior:**

A Apex-Brasil e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior celebraram em 29 de dezembro de 2011 quatro novos convênios:

- i.** Realização de ações de promoção comercial de complexos produtivos, com o objetivo de melhorar a percepção internacional de produtos e serviços brasileiros, facilitar o acesso das empresas brasileiras em mercados estratégicos e prospectar oportunidades de negócios. Essas áreas estão voltadas essencialmente a empresas brasileiras capacitadas para exportação nas regiões: América, Ásia, Europa e África, no valor de R\$ 8.800.000.
- ii.** Estimular a inserção comercial de pequenas e médias empresas através da realização de atividades de promoção comercial para mercado externo, no valor de R\$ 1.563.850.
- iii.** Promover a competitividade empresarial através da melhoria de processos e produtos das empresas brasileiras, no valor de R\$ 760.000.
- iv.** Desenvolvimento de estudos, indicadores e ações para o uso do design como ferramenta de competitividade para a indústria brasileira, no valor de R\$ 1.320.000.

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

---

### **Relatório dos auditores independentes sobre as demonstrações financeiras**

Aos Administradores e aos Conselheiros da  
Agência de Promoção de Exportações 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 2011 e as respectivas demonstrações do superávit, das mutações do patrimônio social 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, assim como 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 2011, o desempenho de suas operações e os seus fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

### **Outros Assuntos**

Auditoria dos valores correspondentes a 31 de dezembro de 2010

Em 4 de abril de 2011 a BDO Auditores Independentes, entidade legal estabelecida no Brasil e que detinha por contrato o uso da marca internacional BDO, passou a integrar a rede KPMG de sociedades profissionais de prestação de serviços com a nova denominação social de KPMG Auditores Associados (incorporada em 2 de dezembro pela KPMG Auditores Independentes). A BDO Auditores Independentes auditou as demonstrações financeiras do exercício findo em 31 de dezembro de 2010, enquanto ainda detinha o direito de uso da marca BDO, tendo emitido relatório datado em 31 de março de 2011, que não conteve modificação.

Brasília, 25 de abril de 2012

KPMG Auditores Independentes (incorporadora da KPMG Auditores Associados)  
CRC SP-013439/O-6 F-DF

Marcelo Faria Pereira  
Contador CRC RJ-077911/O-2 S-DF

## **CONCLUSÃO**

---

A Apex-Brasil prossegue em sua tarefa institucional de promover os produtos e os serviços brasileiros no exterior, contribuindo com o esforço coletivo para consolidar o Brasil como um País sólido, mesmo num ano de cenário econômico internacional desfavorável às exportações em virtude da volatilidade do câmbio, como tem se observado desde 2010.

Em 2011, houve superação dos volumes esperados de exportação do CNAE indústria e dos demais produtos apoiados, mesmo com queda do dólar médio. Os resultados do índice de variação líquida das exportações CNAE Indústria apoiadas e das exportações dos produtos apoiados pela Apex-Brasil foram respectivamente, 7,64% e 52,23% acima do planejado.

A Apex-Brasil se aproximou do número de empresas apoiadas, atingindo 99,01% da meta com 12.403 empresas, mas ainda não atingiu o percentual esperado de participação nos números de exportadoras brasileiras. Esta dificuldade de aumento do número de exportadoras está diretamente relacionada ao ambiente internacional apresentado em 2011 que criou barreiras, além do efeito cambial, para inserção internacional das exportações industriais brasileiras, alvo prioritário da Apex-Brasil.

Foram realizados 977 eventos fomentando a promoção comercial, a capacitação, a promoção de investimento e a articulação internacional das empresas brasileiras.

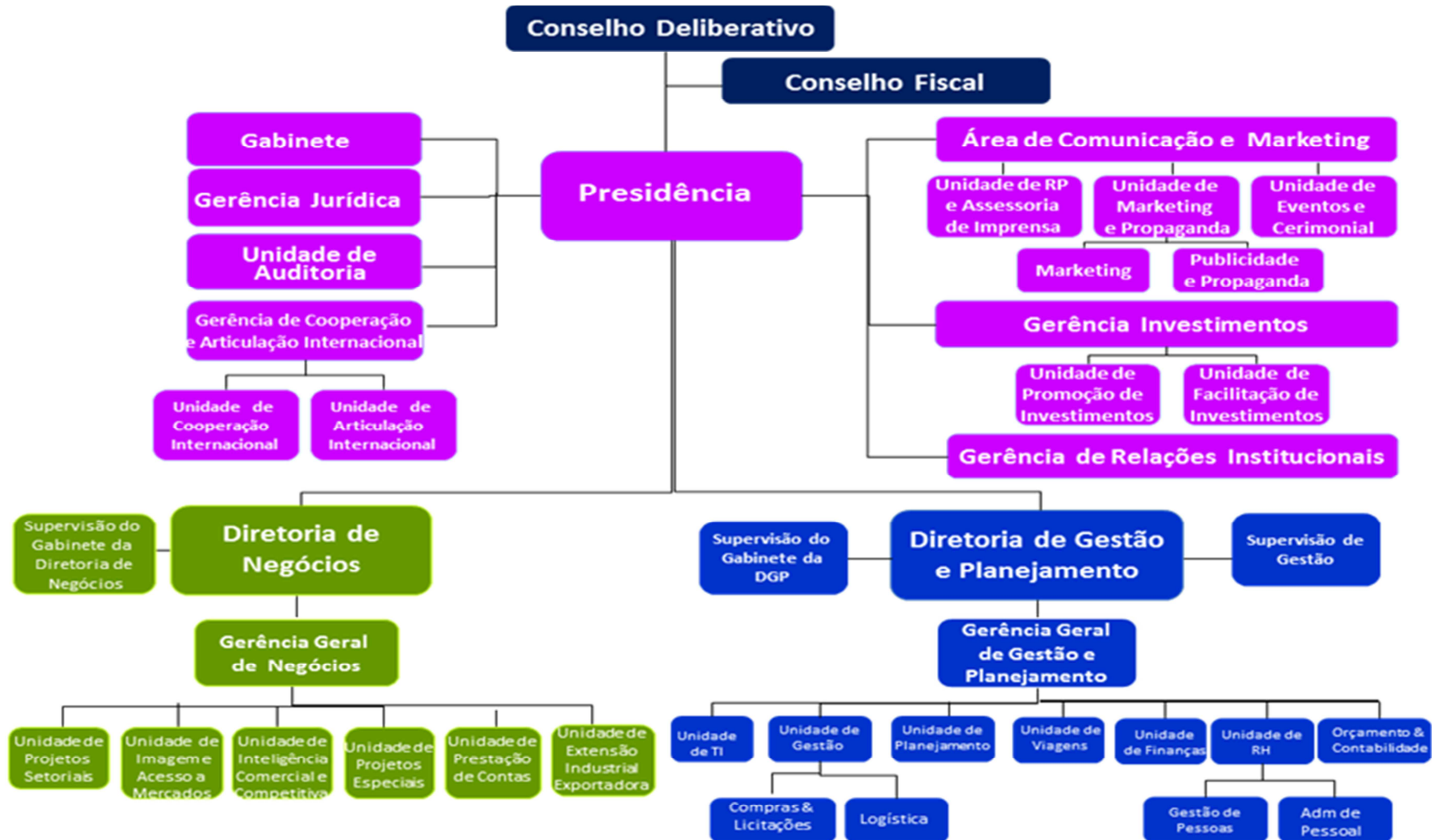
O incremento das exportações das empresas apoiadas pela Agência em relação ao valor investido atingiu a meta esperada. Foram aplicados US\$ 87.156 milhões pela Apex-Brasil em projetos finalísticos relativos a promoção de exportação em 2011. O incremento das exportações em relação ao valor investido em promoção comercial atingiu 101,53% do esperado, refletido na avaliação da satisfação das empresas atendidas pelos serviços da Apex-Brasil com índice de 92,92%.

A performance financeira da Apex-Brasil quanto a realização das atividades fins e das ações-meio ficou na ordem de 66,62% do total das receitas disponíveis no período.

O custeio administrativo ficou dentro dos limiares esperados, realizando 24,75% das receitas repassadas pelo INSS.

Estes resultados consolidam o esforço finalístico da Apex-Brasil na promoção de exportações, no cumprimento de sua missão institucional e na sua permanente busca por excelência.





## **Anexo II - Projetos Setoriais Integrados organizados por complexos produtivos**

### **Alimentos, bebidas e agronegócios**

#### **BRAZILIAN HEREFORD & BRADFORD**

##### **Projeto Setorial para Promoção Comercial de Genética de Bovinos das Raças Hereford e Braford**

**Entidade parceira:** ABHB – Associação Brasileira de Hereford e Braford

**Objetivo:** Promover as exportações de genética das raças Hereford e Braford e demais produtos relacionados, consolidando a imagem do Brasil como de grande produtor de genética e de carne de qualidade.

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

#### **PET & HORSE PRODUCTS BRASIL**

##### **Projeto Setorial de Promoção de Exportação de Produtos para Animais de Estimação**

**Entidade parceira:** ANFALPET – Associação Nacional dos Fabricantes de Produtos 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 fabricantes de alimentos, acessórios, medicamentos, suplementos, mastigáveis e produtos de higiene e embelezamento para animais de estimação e cavalos.

#### **SETOR SUCROENERGÉTICO**

##### **Projeto Setorial de Exportações dos Equipamentos, Produtos e Serviços das Empresas do Setor Sucroalcooleiro**

**Entidade parceira:** APLA – Arranjo Produtivo Local do Alcool

**Objetivo:** Aumentar as exportações de equipamentos, produtos e serviços do setor, 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 e empresas de automação e controle de plantas industriais.

#### **BRAZILIAN BEEF**

##### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Carne Bovina**

**Entidade parceira:** ABIEC – Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes

**Objetivo:** Aumentar as exportações brasileiras de carne bovina.

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

#### **BRAZILIAN BISCUIT**

##### **Projeto Setorial para Promoção das Exportações de Biscoitos**

**Entidade parceira:** ANIB – Associação Nacional das Indústrias 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 fabricantes de biscoitos e massas alimentícias.

#### **BRAZILIAN CATTLE**

##### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Material Genético e Outros Produtos Relacionados ao Gado Zebu**

**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 de Promoção de Exportações de Frangos**

**Entidade parceira:** UBABEF - União Brasileira de Avicultura **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.

#### **BRAZILIAN FRUIT**

##### **Projeto Setorial de Promoção da Exportação de Frutas e Derivados**

**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 frutas e derivados.

## **BRAZILIAN PORK**

### **Programa Setorial de Promoção Comercial da Carne Suína Brasileira no Exterior**

**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.

## **CAFÉS VERDES ESPECIAIS**

### **Projeto Setorial Cafés do Brasil**

**Entidade parceira:** BSCA – *Brazil Specialty 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 e médios e grandes produtores de cafés especiais do país.

## **CAFÉS DO BRASIL**

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Café**

**Entidade parceira:** ABIC - Associação Brasileira da Indústria de Café

**Objetivo:** Promover a internacionalização das empresas e a exportação de produtos de maior valor agregado e de produtos diferenciados com qualidade superior, fortalecendo a imagem de profissionalismo dos produtores brasileiros.

**Público-alvo:** Empresas produtoras de cafés industrializados: café torrado, café torrado e moído, café solúvel e suas preparações.

## **ENERGIA LIMPA E RENOVÁVEL**

### **Projeto Setorial de Construção do Mercado Mundial de Etanol de Cana-de-açúcar**

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

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

**Público-alvo:** Empresas associadas à UNICA e unidades processadoras do setor sucroalcooleiro localizadas em todo o país.

## **ETHNIC BRAZIL**

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Alimentos e Bebidas Processadas**

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

**Objetivo:** Promover a inserção competitiva das empresas de alimentos e bebidas de conceito étnico no mercado internacional, aumentando 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 para Promoção Comercial de Mel e Derivados**

**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 do mel e produtores apícolas.

## **ORGANICS BRASIL**

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Produtos Orgânicos**

**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 possuem ou que estão implementando certificação orgânica internacional (produtores primários, empresas do setor de transformação e industrialização, processadoras, comerciais e exportadoras, associações de arranjos produtivos locais, cooperativas, entidades de fomento e agências de desenvolvimento regionais).

## **CITRUS**

### **Projeto Setorial de Promoção Comercial de Sucos Cítricos**

**Entidade parceira:** CitrusBR – Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos

**Objetivo:** Aumentar o volume exportado de suco cítrico concentrado e não concentrado.

**Público-alvo:** Produtores de frutas cítricas e médias e grandes empresas processadoras de sucos cítricos.

## **SWEET BRAZIL**

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados**

**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.

## WINES OF BRASIL

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Vinhos Finos**

**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 Brasil* 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.

## BRAZILIAN FIBRES

### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Fibras Naturais do Brasil**

**Entidade parceira:** SINDIFIBRAS - Sindicato das Indústrias de Fibras Vegetais do Estado da Bahia

**Objetivo:** Promover a inserção competitiva das empresas brasileiras de fibras naturais no mercado mundial, aumentando a sua capacidade de exportação e diversificando seus mercados.

**Público-alvo:** Empresas e cooperativas produtoras e exportadoras de fibra de piaçava, de coco e de sisal, manufaturados e compósitos.

## MATE TEA FROM BRASIL

### **Projeto Setorial para Promoção das Exportações de Erva-mate**

**Entidade parceira:** ABIMATE - Associação Brasileira de Indústrias Exportadoras de Erva-mate

**Objetivo:** Promover a inserção competitiva das empresas da cadeia produtiva da erva-mate no mercado internacional, aumentando a sua capacidade de exportação e o valor agregado aos produtos.

**Público-alvo:** Empresas da cadeia produtiva da erva-mate, incluindo fabricantes de máquinas, equipamentos, acessórios e produtos culturais afins relacionados com o consumo da erva-mate.

## Tecnologia e saúde

### **BRAZIL IT+/OUTSOURCING**

#### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações e Investimentos no Setor de ITO/BPO**

**Entidade parceira:** BRASSCOM – Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação

**Objetivo:** Posicionar os setores brasileiros de terceirização de serviços de tecnologia da informação e de processos de negócio (ITO/BPO) como sinônimos de excelência tecnológica e desenvolver a imagem do setor brasileiro de tecnologia da informação no exterior, buscando consolidar o país como uma opção competitiva para terceirização de serviços de tecnologia (*offshore outsourcing*) no cenário global.

**Público-alvo:** Empresas de médio e grande portes 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 para Exportação de *Software* e Serviços Correlatos**

**Entidade parceira:** SOFTEX – Associação para Promoção da Excelência do *Software* Brasileiro

**Objetivo:** Apoiar a exportação de produtos e serviços de tecnologia da informação por meio da abordagem ao mercado externo por segmento de negócio e por 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*.

### **BRAZIL IT+/EMERGING PLAYERS**

#### **Projeto Setorial Brazil IT+ Emerging Players**

**Entidade parceira:** ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores

**Objetivo:** Implementar um programa de promoção de exportações e de investimentos que impulse a capacidade de geração de negócios de empresas em diferentes níveis de internacionalização, contribuindo para sua maturação a níveis mais elevados de competitividade e de geração de negócios no cenário internacional.

**Público-alvo:** Empresas brasileiras com potencial exportador no setor de tecnologia da informação e comunicação classificadas como microempresa ou empresa de pequeno porte.

## **BIOTECNOLOGIA**

### **Projeto Setorial de Biotecnologia**

**Entidade parceira:** Fundação BIO-RIO – Polo 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 de Farmoquímicos e Farmacêuticos**

**Entidade parceira:** ABIQUIFI – 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, à troca de tecnologia, à atração de investimentos e à internacionalização do setor.

**Público-alvo:** Empresas que constituem o setor farmoquímico e farmacêutico brasileiro.

## **BRAZILIAN MEDICAL & DENTAL DEVICES**

### **Projeto Setorial de Exportações da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratório do Brasil**

**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, consolidar a imagem do Brasil como fornecedor de tecnologia inovadora e promover o progresso contínuo do setor.

**Público-alvo:** Empresas fabricantes de artigos e equipamentos médicos, hospitalares, odontológicos e de laboratório, exportadoras ou com potencial de exportação.



## Moda

### **ASSINTE CALBY BRASIL**

#### **Projeto Setorial de Internacionalização de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos**

**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-calçadistas, 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 de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos**

**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 por meio de ações direcionadas e acompanhamento do processo exportador.

**Público-alvo:** Empresas brasileiras fabricantes de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

### **BRAZILIAN FOOTWEAR**

#### **Projeto Setorial de Promoção Comercial do Calçado Brasileiro**

**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 GEM SAN DJEWELRY**

#### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Gemas, Joias e Afins**

**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 joias.

**Público-alvo:** Empresas exportadoras e com potencial exportador dos segmentos selecionados.

**BRAZILIAN LEATHER****Projeto Setorial para Expansão da Exportação de Couro****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, etc.).**PROJETO****+B****Projeto Setorial para Internacionalização da Moda Brasileira****Entidade parceira:** ABEST – Associação Brasileira de 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, comprometidas com o estilo de vida brasileiro e focadas na internacionalização via construção de marcas.**TEXBRASIL****Projeto Setorial – Programa Estratégico da Cadeia Têxtil Brasileira****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 ao aumento das exportações do setor e à visibilidade da indústria da moda brasileira.**Público-alvo:** Empresas brasileiras exportadoras e potencialmente exportadoras dos setores têxtil, de cama, mesa e banho e de vestuário.

## Máquinas e Equipamentos

### **BRAZILIAN BAKERY EQUIPMENT**

#### **Projeto Setorial para Promoção de Exportações de Produtos para Panificação e Confeitaria**

**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 máquinas, equipamentos, matérias-primas e insumos e prestadores de serviço para a indústria da panificação, confeitaria e *fast-food*.

### **ABRAVA EXPORTA**

#### **Projeto Setorial para Promoção de Exportações de Produtos de Refrigeração, Ar-Condicionado, Ventilação e Aquecimento**

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

**Objetivo:** Promover as exportações das empresas do setor, contribuindo para sua inserção no mercado internacional e para a promoção de sua competitividade.

**Público-alvo:** Segmentos industriais da cadeia do setor e segmentos de comércio e serviços (representados por vendas, instalação e manutenção).

### **ABTI**

#### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Transporte Rodoviário Internacional**

**Entidade parceira:** ABTI – Associação Brasileira de Transportadores Internacionais

**Objetivo:** Promover a consolidação das empresas brasileiras transportadoras internacionais de cargas na América do Sul, principalmente no mercado argentino, bem como ampliar a participação de mercado no Chile e nos demais países do Mercosul: Uruguai, Paraguai e Bolívia.

**Público-alvo:** Empresas de transporte rodoviário internacional de cargas, de qualquer parte do território brasileiro, bem como despachantes aduaneiros que também operam frete (tendo em vista não estarem dissociados da atividade de desembarço aduaneiro, além de serem potenciais captadores de clientes no exterior).

### **BRAZILIAN AEROSPACE CLUSTER**

#### **Projeto Setorial Integrado de Promoção Comercial do Setor Aeroespacial Brasileiro** **Entidade parceira:** CECOMPI – Centro para 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 e de capacitação tecnológica, em gestão e em inteligência comercial.

**Público-alvo:** Micro, pequenas e médias empresas brasileiras que fornecem serviços e produtos aeroespaciais, assim como empresas de insumos aeroespaciais e serviços.

**BRAZILIAN SUPPLY OIL & GAS****Projeto Setorial para Promoção de Exportação de Petróleo**

**Entidade parceira:** ONIP – Organização Nacional da Indústria do Petróleo

**Objetivo:** Divulgar a indústria nacional de petróleo e gás e promover a inserção competitiva das empresas brasileiras no mercado internacional.

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

**ELETROELETRÔNICOS BRASIL****Projeto Setorial para Promoção de Exportações de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares**

**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 e 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 de Promoção de Exportação do Plástico**

**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 de rafia, entre outros.

**FOUNDRY BRAZIL****Projeto Setorial para Promoção de Exportações da Indústria de Fundição**

**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 para a Indústria Gráfica**

**Entidade parceira:** ABIGRAF – Associação Brasileira da Indústria Gráfica

**Objetivo:** Criar e estruturar uma plataforma nacional de exportação de produtos e serviços gráficos.

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

**ICE CREAM BRASIL****Projeto Setorial para Promoção de Exportações de Máquinas, Acessórios e Insumos para Sorvetes**

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

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

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

**MÁQUINAS BY BRASIL****Projeto Setorial para Promoção de Exportações de Máquinas e Equipamentos para Setores de Couros, Calçados e Afins**

**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 brasileiras, expandindo a base exportadora, especialmente pela inserção das pequenas e médias empresas no mercado internacional, e incentivando a melhoria contínua de produtos e processos, com vistas a consolidar 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 de Máquinas e Equipamentos**

**Entidade parceira:** 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 mecânicos.

**Público-alvo:** Fabricantes de máquinas e equipamentos para as indústrias gráfica, alimentícia, têxtil, agrícola, metal-mecânica, de plástico, de embalagem, de madeira e de petróleo e gás.

**MATERIAL DE DEFESA E SEGURANÇA****Projeto Setorial para Materiais de Defesa**

**Entidade parceira:** ABIMDE – Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança

**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.

#### **SINAEEX**

##### **Projeto Setorial de Promoção das Exportações do Setor Eletroeletrônico de Minas Gerais**

**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 produtoras de aparelhos elétricos, eletrônicos e similares do estado de Minas Gerais.

#### **SINDIPEÇAS**

##### **Projeto Setorial para Promoção de Exportação de Autopeças**

**Entidade parceira:** SINDIPEÇAS – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

**Objetivos:** Promover internacionalmente os produtos das empresas brasileiras do setor e gerar mais oportunidades de contato direto com distribuidores, montadoras de veículos e fornecedores de sistemas, visando ao aumento das exportações.

**Público-alvo:** Pequenas e médias empresas fabricantes de componentes para veículos automotores.

#### **SINDMEC**

##### **Projeto Setorial para Promoção de Exportação de Produtos Mecânicos**

**Entidade parceira:** SINDMEC – Sindicato da Indústria Mecânica do Estado de Minas Gerais

**Objetivo:** Aumentar as exportações do setor metal-mecânico de Minas Gerais e possibilitar às empresas maior competitividade internacional.

**Público-alvo:** Empresas de energia, mineração, siderurgia e infraestrutura do estado de Minas Gerais.

## Casa e Construção

### ABEXA

#### **Projeto Setorial para a Promoção das Exportações de Artesanato**

**Entidade parceira:** ABEXA – Associação Brasileira de Exportação de Artesanato

**Objetivo:** Promover as exportações e contribuir para melhorar e aumentar a inserção do artesanato brasileiro no mercado internacional.

**Público-alvo:** Artesãos (pessoas físicas), comunidades, grupos de produção e empresas artesanais brasileiras (pessoas jurídicas).

### LUX EXPORT

#### **Projeto Setorial para a Promoção das Exportações do Setor de Iluminação**

**Entidade parceira:** ABILUX – Associação Brasileira da Indústria de Iluminação

**Objetivo:** Promover a inserção dos produtos brasileiros do setor de iluminação no mercado internacional, de forma consistente e permanente, com a aplicação das ações e atividades estabelecidas em conjunto. O foco do Projeto é em competitividade, estruturação e certificação, inteligência de mercado e promoção e imagem.

**Público-alvo:** Empresas de iluminação decorativa (interna e externa), comercial, industrial, pública, de emergência, especial (blindada) e de projetos de eficiência energética.

### ART BRASIL

#### **Projeto Setorial de Promoção de Exportações de Artesanato**

**Entidade parceira:** ICA – Instituto Cearense do Artesanato

**Objetivo:** Aumentar o volume das exportações e ampliar o número de empresas exportadoras de artesanato, 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 produzem artesanato tradicional.

### ARTEST

#### **Projeto Setorial de Exportações de Artesanato *Fashion***

**Entidade parceira:** ARTEST – Associação de Artesanato & Estilo

**Objetivo:** Desenvolver a cultura exportadora junto a empresas/artesãos, aumentar o volume das exportações e o número de empresas/artesãos exportadores.

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

**BRASIL CERAMIC TILES****Projeto Setorial – Programa Nacional de Desenvolvimento das Exportações de Cerâmica para Revestimento**

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

**Objetivo:** Expandir as exportações da indústria cerâmica de revestimento brasileira, consolidar a participação em mercados já conquistados e abrir novos mercados.

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

**BRAZILIAN FURNITURE****Projeto Setorial Integrado de Promoção das Exportações do Setor Mobiliário**

**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 produtoras de móveis.

**BRAZIL HANDICRAFT****Projeto Setorial Integrado de Promoção de Exportações de Artesanato de Minas Gerais**

**Entidade parceira:** Centro CAPE – Instituto Centro de Capacitação e Apoio ao Empreendedor

**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 têm o potencial para exportar artesanato.

**FAZER BRASIL****Projeto Setorial de Promoção das Exportações de Objetos de Casa e Construção**

**Entidade parceira:** Instituto Fazer Brasil

**Objetivo:** Abrir novos canais de comercialização para produtos de *design* brasileiro, 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 produzem objetos com *design* diferenciado, feitos à mão e que respeitam os princípios da responsabilidade social e ecológica.



#### **FIMMA Brasil**

**Entidade parceira:** MOVERGS – Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul

**Objetivo:** Projeto Comprador realizado na Feira Fimma com o objetivo de realizar negócios, visando incrementar as exportações brasileiras, aproximando os compradores internacionais dos fabricantes nacionais.

**Público-alvo:** Fabricantes de máquinas, ferramentas, acessórios e ferragens para a indústria moveleira.

#### **GLASS BRASIL**

**Projeto Setorial para a Promoção das Exportações de Vidro e Cristais Planos e Ocos**

**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 brasileiras do setor e 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 para a Promoção de Acessórios, Componentes, Máquinas, Ferramentas, Matérias-primas e Tecnologia para a Indústria Moveleira**

**Entidade parceira:** SINDMÓVEIS – Sindicato das Indústrias do Mobiliário de Bento Gonçalves

**Objetivo:** Promover o aumento das exportações do setor e sua inserção contínua e sustentável no mercado internacional.

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

#### **METAL BRASIL**

**Projeto Setorial para a Promoção das Exportações de Metais Não Ferrosos**

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

**Objetivo:** Desenvolver a cultura exportadora, 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.

**ROCHAS ORNAMENTAIS**

**Projeto Setorial Integrado para a Promoção das Exportações de Rochas Ornamentais**

**Entidade parceira:** ABIROCHAS – Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais

**Objetivo:** Promover as exportações de rochas ornamentais.

**Público-alvo:** Empresas do setor brasileiro de rochas ornamentais.

## Economia criativa e serviços

### ARQUITETURA BRASILEIRA

#### Projeto Setorial para Promoção das Exportações de Serviços de Arquitetura

**Entidade parceira:** AsBEA – Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura

**Objetivo:** Desenvolver uma cultura exportadora para o setor de arquitetura nacional através do incremento da presença de profissionais brasileiros no cenário internacional e do fortalecimento da imagem da arquitetura brasileira no mundo.

**Público-alvo:** Escritórios de arquitetura do Brasil.

### ARTE CONTEMPORÂNEA

#### Projeto Setorial para Promoção das Artes Contemporâneas Brasileiras

**Entidade parceira:** ABACT – Associação Brasileira de Arte Contemporânea

**Objetivo:** Promover a posição do Brasil como líder da América Latina em visibilidade e exportações de obras de arte contemporânea, ampliando a participação brasileira no mercado internacional com ações de impacto, principalmente nos países formadores de opinião.

**Público-alvo:** Galerias de arte contemporânea, que realizam um trabalho efetivo e ativo de representação de artistas brasileiros contemporâneos, isto é, promovem e zelam pela imagem dos artistas no mercado internacional, indo muito além da simples venda de obras de arte.

### BRAZILIAN PUBLISHERS

#### Projeto Setorial de Promoção do Conteúdo Editorial Brasileiro

**Entidade parceira:** CBL – Câmara Brasileira do Livro

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

**Público-alvo:** Editoras que já têm ou que pretendem 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 de Promoção de Exportação da Indústria Brasileira de Audiovisual

**Entidade parceira:** ABPITV – Associação Brasileira de Produtoras Independentes de Televisão

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

**Público-alvo:** Empresas produtoras independentes e distribuidoras de produto audiovisual para televisão e novas mídias.

## CINEMA DO BRASIL

### Projeto Setorial de Promoção da Indústria Audiovisual

**Entidade parceira:** SIAESP – Sindicato da Indústria Audiovisual 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 que produzem audiovisual, vendem direitos de produções audiovisuais e prestam serviços de infraestrutura, além de distribuidores e festivais de cinema.

## DESIGN BRASIL

### Projeto Setorial de Promoção dos Serviços de *Design* do Brasil

**Entidade parceira:** ABEDESIGN – Associação Brasileira de Empresas de *Design*

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

**Público-alvo:** Empresas fornecedoras de serviços de *design* (de pequeno e médio portes) dos segmentos de *design* de produto, *design* de embalagem, *design* gráfico/editorial, *branding* (marca) e *design* de ambientes de varejo.

## FRANCHISING BRASIL

### Projeto Setorial de Divulgação, Difusão e Inserção de Franquias Brasileiras no Exterior

**Entidade parceira:** ABF – Associação Brasileira de *Franchising*

**Objetivo:** Abrir e fortalecer mercados externos para as franquias brasileiras.

**Público-alvo:** Empresas franqueadoras brasileiras.

## FILMBRAZIL

### Projeto Setorial de Promoção de Exportação de Obras Audiovisuais

**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 de Promoção das Exportações de Instrumentos Musicais e Equipamentos de Áudio do Brasil

**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 DO BRASIL

### **Projeto Setorial de Exportação da Música do Brasil**

**Entidade parceira:** BM&A – Brasil, Música & Artes

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

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

## Outros setores

### ABVCAP

#### Projeto Setorial – ABVCAP

**Entidade parceira:** ABVCAP – Associação Brasileira de *Private Equity & Venture Capital*

**Objetivo:** Atrair investimentos de longo prazo ao Brasil, através da consolidação de relacionamentos estabelecidos durante convênio anterior, da expansão das oportunidades e do aumento da capacidade dos atores da indústria de capital empreendedor e dos fundos de participação nacionais.

**Público-alvo:** Gestores brasileiros de fundos de participação.

### 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	Instrumento	Beneficiário	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da transferência
		Nome	Global	Contrapartida	No exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	08-08/2011	Associação Brasileira de Arte Contemporânea	1.940.300,00	640.300,00	650.000,00	650.000,00	25/04/2011	31/12/2012	1
1	08-27/2010	Associação Brasileira dos Exportadores e Importadores de Bebidas e Alimentos	1.739.688,00	807.688,00	446.000,00	932.000,00	30/04/2010	30/04/2012	1
1	16-10/2010	Associação Brasileira dos Criadores de Zebú	4.302.137,37	2.422.137,37	408.092,80	1.518.257,20	30/08/2010	30/08/2012	1
1	08-18/2010	Associação Brasileira de Empresas de Design	3.858.000,00	1.658.000,00	1.100.000,00	2.200.000,00	30/04/2010	30/04/2012	1
1	09-05/2010	Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos	4.855.969,22	2.357.001,43	1.566.915,39	2.372.834,69	14/05/2010	14/05/2012	1
1	22-16/2010	Associação Brasileira dos Exportadores de Mel	1.320.480,00	660.240,00	186.860,00	377.035,00	24/11/2010	25/11/2012	1
1	01-25/2010	Associação Brasileira de Estilistas	15.159.900,01	9.057.983,86	3.306.493,00	6.966.497,00	15/01/2010	31/03/2012	1
1	11-16/2011	Associação Brasileira de Exportação de Artesanato	8.466.524,00	2.929.524,00	2.774.797,80	2.774.797,80	10/06/2011	10/12/2012	1
1	23-03/2010	Associação Brasileira de Franchising	3.152.388,90	1.554.190,00	656.808,90	933.208,90	10/12/2010	31/10/2012	1
1	12-06/2010	Associação Brasileira de Hereford e Braford	1.721.750,00	861.885,00	459.955,00	859.865,00	30/06/2010	30/03/2012	1
1	18-11/2010	Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados	4.096.464,40	1.438.418,40	1.470.962,00	2.495.584,00	24/09/2010	24/09/2012	1
1	03-06/2010	Associação Brasileira das Indústrias de Calçados	37.399.226,75	18.072.651,25	10.979.673,58	19.326.575,50	01/02/2010	30/11/2011	1
1	01-07/2011	Associação Brasileira da Indústria de Café	10.490.460,00	5.490.790,00	2.252.869,00	2.252.869,00	07/01/2011	31/12/2012	1
1	08-01/2010	Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes	8.523.221,56	4.323.221,56	3.397.109,00	4.200.000,00	23/08/2010	22/08/2012	1

Informações sobre as transferências									
Modalidade	Instrumento	Beneficiário	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da transferência
		Nome	Global	Contrapartida	No exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	19-06/2011	Associação Brasileira das Indústrias de Equipamentos, Ingredientes e Acessórios para Alimentos	2.781.169,99	981.170,00	1.140.895,20	1.140.895,20	07/10/2011	28/09/2012	1
1	09-12/2010	Associação Brasileira de Fundição	1.915.277,20	957.642,00	531.441,20	938.575,20	14/05/2010	31/05/2012	1
1	13-04/2010	Associação Brasileira Indústria Gráfica	2.436.718,43	1.227.355,90	469.148,31	1.145.302,93	09/07/2010	31/12/2012	1
1	01-10/2010	Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos	18.998.886,15	9.499.443,21	3.126.723,00	7.598.393,00	15/01/2010	31/05/2012	1
1	22-04/2011	Associação Brasileira da Indústria de Iluminação	3.637.200,00	1.233.457,00	415.271,04	415.271,04	07/11/2011	31/10/2013	1
1	22-13/2010	Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas, Acessórios e Insumos para Sorvetes	2.253.592,20	1.126.960,00	915.780,78	1.362.412,98	25/11/2010	30/03/2012	1
1	15-09/2010	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos	12.603.691,98	4.751.412,00	4.431.444,86	6.872.634,14	13/08/2010	01/07/2012	1
1	16-11/2010	Associação Brasileira Indústria Materiais Defesa Segurança	2.761.955,22	911.445,22	1.650.510,00	1.850.510,00	31/08/2010	31/01/2012	1
1	0614/2010	Assoc. Brasileira Indústria de Artigos e Equip. Médicos, Odontológicos, Hospitalares e Laboratórios	14.716.310,50	8.611.310,50	4.539.121,80	7.539.121,80	26/03/2010	26/03/2012	1
1	08-02/2010	Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína	1.992.952,22	1.060.962,22	397.193,94	814.962,86	23/08/2010	23/08/2012	1
1	14-02/2011	Associação Brasileira da Indústria Farmoquímica	3.236.293,60	1.440.488,00	980.830,80	980.830,80	22/07/2011	30/12/2012	1
1	04-03/2010	Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções	44.000.000,00	22.000.000,00	8.251.761,91	22.000.000,00	01/03/2010	01/03/2012	1
1	02-07/2010	Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Televisão	8.482.960,00	4.482.960,00	2.000.000,00	4.000.000,00	01/01/2010	28/01/2012	4
1	09-02/2010	Assoc. Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equip. p/ setores de Couro, Calçados e Afins	2.616.540,00	1.734.040,00	459.990,00	657.540,00	14/05/2010	14/05/2012	1
1	15-02/2010	Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento	2.671.191,40	1.672.683,00	587.814,40	828.538,40	14/08/2010	19/08/2012	1
1	17-08/2011	Associação Brasileira de Transportes Internacionais	1.619.780,00	819.780,00	400.000,00	600.000,00	09/09/2011	31/10/2012	1
1	18-01/2009	Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital	2.496.845,82	1.322.556,82	613.510,00	1.174.289,00	28/09/2009	15/12/2011	1
1	02-03/2010	Associação Nacional dos Fabricantes de Instrumentos Musicais e Áudio	1.274.374,37	548.527,60	326.000,80	725.846,80	01/01/2010	30/11/2011	1



Informações sobre as transferências									
Modalidade	Instrumento	Beneficiário	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da transferência
		Nome	Global	Contrapartida	No exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	10-09/2010	Associação Nacional de Fabricantes de Cerâmica para Revestimento	14.374.645,53	8.034.031,67	4.199.955,86	8.310.613,86	28/05/2010	30/06/2012	1
1	01-24/2010	Associação Nacional dos Fabricantes de Alimentos para Animais de Estimação	3.799.363,00	1.900.043,00	-	911.108,00	15/01/2010	31/12/2012	1
1	23-12/2010	Associação Nacional das Indústrias de Biscoitos	3.481.472,06	1.937.440,06	760.273,66	760.273,66	10/12/2010	31/10/2012	1
1	21-13/2011	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores	777.585,00	427.542,50	-	-	12/11/2010	31/03/2012	1
1	10-06/2010	Arranjo Produtivo Local do Alcool	5.972.100,00	3.064.950,00	1.320.890,00	2.588.930,00	28/05/2010	30/03/2012	1
1	06-07/2010	Associação Brasileira da Produção de Obras Audiovisuais	4.807.926,00	2.407.926,00	1.200.000,00	2.400.000,00	26/03/2010	10/03/2012	1
1	08-07/2010	Associação de Artesanato & Estilo	606.300,00	206.300,00	-	400.000,00	20/04/2010	30/04/2011	4
1	08-07/2011	Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura	3.830.799,20	1.915.399,60	264.830,00	264.830,00	25/04/2011	30/12/2012	1
1	01-09/2010	Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos	18.605.182,80	9.105.182,80	5.000.000,00	9.500.000,00	15/01/2010	14/01/2012	1
1	20-02/2010	Fundação Bio-Rio	2.820.250,00	996.250,00	655.000,00	1.824.000,00	26/10/2010	30/03/2012	1
1	16-13/2010	Brasil Música & Artes	2.623.786,22	933.787,00	844.999,61	1.689.999,22	31/08/2010	31/08/2012	1
1	07-07/2010	Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação	10.741.100,00	5.591.100,00	1.945.443,91	4.445.443,91	09/04/2010	31/03/2012	1
1	14-08/2010	Associação Brasileira de Cafés Especiais	1.485.334,00	771.374,00	404.060,00	653.960,00	30/07/2010	30/07/2012	1
1	10-10/2010	Câmara Brasileira do Livro	3.986.458,64	2.136.458,64	585.000,00	1.850.000,00	28/05/2010	28/05/2012	1
1	22-12/2010	Centro para a Competitividade e Inovação do Cone Leste Paulista	4.800.000,00	2.400.000,00	135.606,84	1.335.606,84	25/11/2010	25/11/2012	1
1	08-14/2010	Instituto Centro de Capacitação e Apoio ao Empreendedor	2.560.457,33	1.292.457,21	50.000,00	1.268.000,00	01/04/2010	30/04/2011	4
1	1007/2010	Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil	6.911.957,10	2.911.957,10	2.916.164,48	4.933.242,06	28/05/2010	28/05/2012	1
1	10-08/2010	Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos	3.017.372,00	1.069.394,00	872.994,00	1.577.978,00	28/05/2010	28/05/2012	1
1	10-12/2010	Instituto Fazer Brasil	627.144,34	428.389,34	-	400.749,00	01/04/2010	28/05/2011	1

Informações sobre as transferências									
Modalidade	Instrumento	Beneficiário	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da transferência
		Nome	Global	Contrapartida	No exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	17-03/2010	Instituto Brasileiro de Frutas	9.547.765,19	3.548.794,19	1.666.344,08	5.741.313,96	10/09/2010	10/09/2012	1
1	07-05/2010	Fundação Bial de São Paulo	1.774.535,36	1.174.535,36	-	600.000,00	20/04/2010	31/12/2010	4
1	01-05/2010	Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos	18.450.818,00	9.150.818,00	3.793.013,20	9.300.000,00	15/01/2010	31/03/2012	1
1	05-03/2010	Instituto Brasileiro do Vinho	5.067.421,56	2.788.921,56	1.033.500,00	2.278.500,00	12/03/2010	12/03/2012	1
1	11-11/2010	Instituto Cearense do Artesanato	802.021,50	355.240,00	35.000,00	446.781,50	15/06/2010	11/06/2011	4
1	10-02/2010	Instituto Nacional do Plástico	7.326.466,67	4.126.466,67	1.428.477,52	2.332.542,12	28/05/2010	28/05/2012	1
1	08-11/2010	Instituto de Promoção do Desenvolvimento dos Orgânicos	4.535.478,00	2.387.280,00	782.582,00	1.620.802,00	30/04/2010	31/03/2012	1
1	21-17/2010	Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul	310.200,00	160.200,00	85.000,00	150.000,00	01/10/2010	30/04/2011	4
1	21-19/2010	Organização Nacional da Indústria do Petróleo	4.598.000,00	2.598.000,00	1.000.000,00	2.000.000,00	12/11/2010	30/03/2012	1
1	02-11/2010	Sindicato da Indústria Audiovisual do Estado de São Paulo	8.450.797,00	4.250.797,00	1.300.000,00	3.800.000,00	02/02/2010	01/02/2012	1
1	14-10/2010	Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos do Estado de São Paulo	1.217.450,00	617.450,00	221.980,00	378.740,00	30/07/2010	01/07/2012	1
1	21-01/2010	Sindicato da Indústria de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Estado de Minas Gerais	1.360.137,60	560.137,60	480.625,00	623.250,00	28/10/2010	28/10/2012	1
1	01-09/2011	Sindicato das Indústrias de Fibras Vegetais no Estado da Bahia	1.705.780,00	1.036.890,00	269.290,00	269.290,00	07/01/2011	31/12/2012	1
1	18-02/2011	SINDIMAM - Sindicato das Indústrias de Madeira e do Mobiliário do Distrito Federal	21.233.649,00	10.618.055,00	2.599.840,00	2.599.840,00	23/09/2011	30/06/2013	1
1	16-05/2010	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores	5.918.141,12	3.318.141,12	947.735,04	2.247.735,04	31/08/2010	31/07/2012	1
1	10-03/2010	Sindicato da Indústria de Vidros e Cristais Planos e Ocos no Estado de São Paulo	1.987.644,21	787.644,21	900.912,00	1.119.488,00	28/05/2010	28/05/2012	1
1	04-04/2010	Sindicato da Indústria da Mecânica do Estado de Minas Gerais	1.657.960,00	707.960,00	433.800,00	883.800,00	26/02/2010	26/06/2012	1
1	08-16/2010	Sindicato das Indústrias do Mobiliário de Bento Gonçalves	2.262.749,60	862.750,00	878.600,00	1.399.999,60	30/04/2010	31/03/2012	1

Informações sobre as transferências									
Modalidade	Instrumento	Beneficiário	Valores Pactuados		Valores Repassados		Vigência		Situação da transferência
		Nome	Global	Contrapartida	No exercício	Acumulado até exercício	Início	Fim	
1	0613/2010	Sindicato das Industrias de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Vale da Eletrônica	6.800.920,00	3.800.920,00	1.276.980,00	2.343.580,00	26/03/2010	04/05/2012	1
1	08-25/2010	Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro	14.060.606,06	6.060.606,06	3.992.100,00	8.400.000,00	30/04/2010	31/03/2012	1
1	17-01/2010	União da Indústria de Cana de Açúcar	10.045.153,00	5.045.153,00	1.458.864,24	3.415.268,98	10/09/2010	10/09/2012	1
1	13-09/2011	Associação Instituto de Políticas e Desenvolvimento	370.000,00	-	191.000,00	191.000,00	09/08/2011	24/09/2012	1
1	18-01/2008	Instituto Euvaldo Lodi - IEL/RS e Centro das Indústrias do Rio Grande do Sul - CIERGS	424.800,00	-	280.000,00	280.000,00	16/09/2011	15/02/2013	1
1	20-16/2008	Fundação Educacional Encosta Interior do Nordeste	610.000,00	-	199.800,00	199.800,00	19/04/2011	30/04/2013	1
1	17-13/2008	Associação Pró-Ensino Superior em Novo Hamburgo	308.303,72	-	188.602,23	188.602,23	22/07/2011	16/03/2012	1
1	16-05/2011	Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina	680.000,00	-	345.490,00	345.490,00	07/10/2011	05/02/2013	1
1	17-07/2008	Fundação Araucária	1.440.000,00	-	960.000,00	960.000,00	14/04/2011	31/07/2012	1
1	16-02/2011	FUNDAÇÃO CARLOS ALBERTO VANZOLINI	499.999,96	-	336.333,31	336.333,31	09/11/2011	31/10/2012	1
1	07-03/2009	Instituto Euvaldo Lodi de Alagoas	200.000,00	-	199.950,00	199.950,00	08/12/2011	14/11/2012	1
1	17-11/2008	Instituto Euvaldo Lodi - Núcleo Regional na Bahia - IEL/BA	803.662,00	-	667.662,00	667.662,00	22/02/2011	30/06/2012	1
1	09-06/2008	Instituto Euvaldo Lodi - Núcleo Regional em Minas Gerais - IEL/MG	1.920.000,00	-	864.000,00	864.000,00	20/06/2011	31/12/2012	1
1	22-35/2008	Instituto Euvaldo Lodi, Núcleo Regional de Sergipe - IEL/SE	247.835,20	-	119.842,70	119.842,70	22/07/2011	28/09/2012	1
1	22-33/2008	Instituto de Tecnologia de Pernambuco - ITEP/PE	194.281,27	-	-	194.281,27	13/01/2012	28/01/2013	1
1	17-08/2008	Núcleo de Tecnologia Industrial do Ceará	395.699,80	-	236.302,11	236.302,11	14/06/2011	31/07/2012	1
1	17-13/2011	Universidade do Estado do Rio de Janeiro	500.000,00	-	256.125,00	256.125,00	24/10/2011	31/12/2012	1
1	17-09/2008	Associação Pré-Ensino em Santa Cruz do Sul	446.000,00	-	310.000,00	310.000,00	12/05/2011	28/02/2013	1
1	17-10/2008	Centro Universitário Univates	436.000,00	-	300.000,00	300.000,00	09/08/2011	30/04/2012	4
1	09-08/2010	Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões	699.038,67	-	544.038,67	544.038,67	29/04/2011	14/05/2012	1

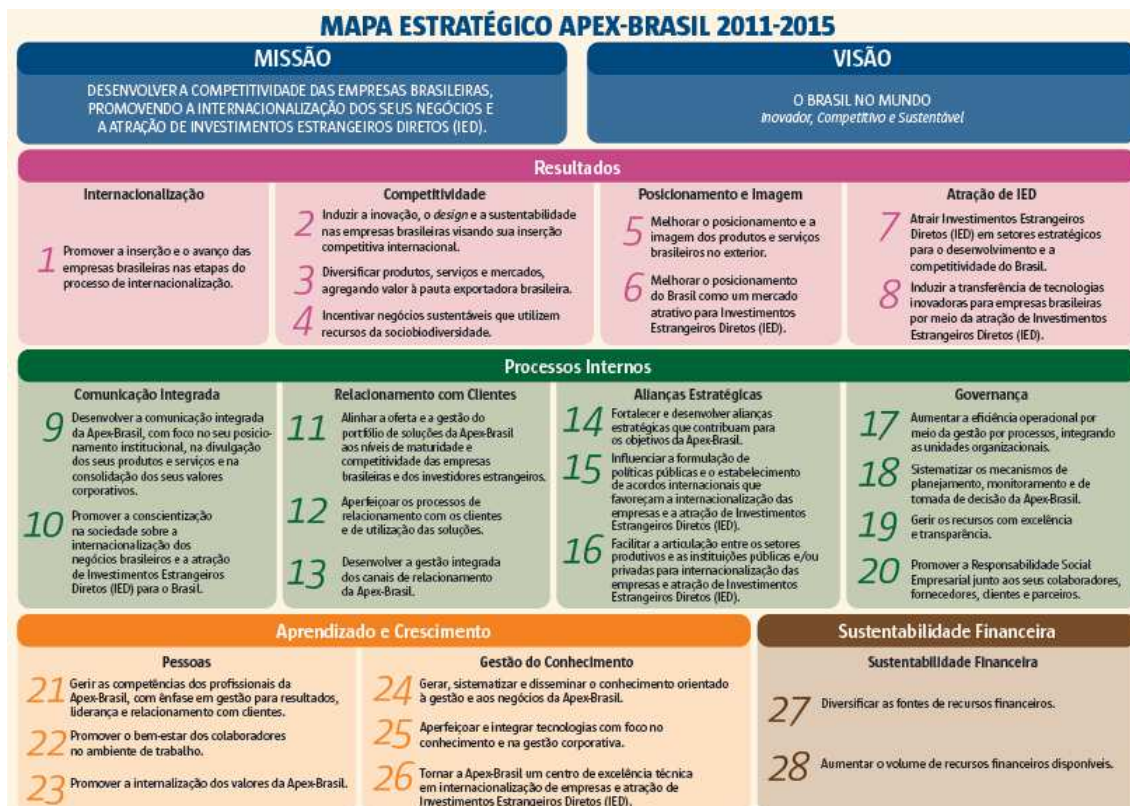
**LEGENDA**

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



## Avaliação dos Serviços da Apex-Brasil

Gostaríamos de saber como foi a sua experiência com a Apex-Brasil.

Por gentileza, preencha este formulário de avaliação. Marque apenas uma resposta por questão, assinalando com um

Adequação do Serviço da Apex-Brasil	Muito satisfeito	Satisfeito	Indiferente	Insatisfeito	Muito insatisfeito
1. Atendimento das suas necessidades					

Disponibilidade do serviço da Apex-Brasil	Muito satisfeito	Satisfeito	Indiferente	Insatisfeito	Muito insatisfeito
1. Adequação da carga horária					
2. Pontualidade					
3. Adequação das instalações físicas					
5. Organização					
6. Disponibilidade					

Atendimento da Apex-Brasil durante a prestação do serviço	Muito satisfeito	Satisfeito	Indiferente	Insatisfeito	Muito insatisfeito
1. Eficiência do profissional da Apex-Brasil					
2. Cortesia do profissional da Apex-Brasil					
3. Exatidão no serviço do profissional da Apex-Brasil					
4. Confiança no serviço do profissional da Apex-Brasil					

Qualidade Técnica dos serviços da Apex-Brasil	Muito satisfeito	Satisfeito	Indiferente	Insatisfeito	Muito insatisfeito
1. Serviço executado de acordo com o contratado					
2. Qualidade Técnica do serviço					

Avaliação geral do evento	Muito satisfeito	Satisfeito	Indiferente	Insatisfeito	Muito insatisfeito
1. Nível de Satisfação com os serviços oferecidos pela Apex-Brasil					
2. Principal razão deste nível de satisfação (descreva)					

Sua opinião é essencial para o aperfeiçoamento do nosso trabalho.  
Agradecemos sua colaboração.