

# REGULAMENTO DE PARTICIPAÇÃO

**Expoaladi 2017**  
***Santa Cruz de la Sierra, Bolívia, 17 a 20 de outubro***

## SUMÁRIO

<b>1. Destaques da Expoaladi 2017 .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Sobre a Rodada de Negócios Expoaladi 2017 .....</b>	<b>3</b>
<b>4. Da inscrição .....</b>	<b>4</b>
<b>5. Da aprovação .....</b>	<b>4</b>
<b>6. Da participação das <i>tradings/comerciais</i> exportadoras (CE) .....</b>	<b>4</b>
<b>7. Critérios para classificação ou ranqueamento de empresas.....</b>	<b>5</b>
<b>8. Serviços oferecidos pela Apex-Brasil.....</b>	<b>7</b>
<b>9. Sobre a responsabilidade das empresas participantes.....</b>	<b>7</b>
<b>MAIS INFORMAÇÕES.....</b>	<b>8</b>

## 1. Destaques da Expoaladi 2017

Data: 17 a 20 de outubro de 2017

Local: Santa Cruz de la Sierra, Bolívia.

Site: <http://expoaladi.org/pt>

Segmentos prioritários:

- Alimentos e bebidas processados;
- Autopeças;
- Couros e suas manufaturas;
- Madeira e suas manufaturas;
- Materiais elétricos e maquinário e equipamentos agrícolas;
- Produtos farmacêuticos, outros químicos e plásticos;
- Têxteis, confecções e calçados;
- Serviços vinculados às TIC.

## 2. Sobre a Expoaladi

A Expoaladi é o encontro latino-americano orientado a incrementar e fortalecer o comércio entre os 13 países-membros, a potencializar as oportunidades das empresas para crescer e aumentar sua participação no mercado regional, em particular, as MPMEs, favorecendo, assim, a divulgação da oferta exportável e o melhor aproveitamento das oportunidades comerciais que emanam dos acordos assinados no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), gerando mais comércio, conhecimento e integração regional. A Expoaladi ocorre anualmente em um dos países-membros da Aladi, e, em 2017, acontecerá na Bolívia, na cidade de Santa Cruz de la Sierra, de 18 a 20/10.

Nas primeiras três edições (2014-2016) foram mais de US\$ 20 milhões em negócios para as empresas brasileiras.

## 3. Sobre a Rodada de Negócios Expoaladi 2017

A rodada de negócios é organizada por meio de uma plataforma digital dentro do site da Expoaladi em que compradores/importadores e vendedores/exportadores se encontram e solicitam reuniões de negócios. Ao final de setembro, as empresas exportadoras que tiverem no mínimo cinco compradores internacionais interessados em negociar serão aprovadas pela Aladi a participarem da rodada de negócios, que contará com mais de uma centena de compradores latinoamericanos dos mais diversos setores.

A fase anterior às negociações na plataforma online é a aprovação pela Apex-Brasil para inscrição na ferramenta, por meio de seleção cujos critérios estão descritos no item 7 deste documento.

São 30 vagas para cada país participante. Ou seja, serão 30 vagas para exportadores brasileiros que se habilitem a participar, conforme regras mencionadas acima.

#### **4. Da inscrição**

Todas as empresas que preencherem a manifestação de interesse até o prazo estipulado no convite serão analisadas e receberão uma pontuação de acordo com a metodologia estipulada pela Apex-Brasil, conforme “Critérios de Ranqueamento” estabelecidos no item 7 deste Regulamento de Participação.

#### **5. Da aprovação**

Serão aprovadas a se inscreverem na rodada de negócios aquelas empresas que obtiverem maior pontuação, de acordo com a Tabela de Critérios para Classificação de Empresas, levando em consideração o número de vagas disponíveis para participar neste projeto.

Ao término do processo de ranqueamento, a Apex-Brasil comunicará formalmente a aprovação, inserção em lista de espera ou reprovação de cada empresa pelo e-mail cadastrado em sua inscrição, solicitando assinatura e aceite dos seguintes documentos:

- Formulário de Adesão.
- Termos e condições de participação.

Cada empresa aprovada deverá encaminhar por meio de um e-mail corporativo cópia digitalizada do Formulário de Adesão, assinado pelo representante legal da empresa e por duas testemunhas dentro do prazo estipulado, os quais serão analisados pela Apex-Brasil.

Caso não tenhamos recebido o documento solicitado assinado até o prazo estabelecido, o entendimento será de que a empresa não possui interesse em participar do projeto, portanto será considerada como desistente e passará a fazer parte da lista de espera em última colocação.

A Apex-Brasil não se responsabiliza por problemas de conexão de internet, de servidor ou filtros anti-spam que impeçam o recebimento de e-mails, comunicados ou nossos respectivos retornos.

#### **6. Da participação das *tradings/comerciais exportadoras (CE)***

Todas as empresas que se identificaram na inscrição como “Comercial Exportadora (CE) ou *Tradings*” deverão informar se exportam pelo seu próprio CNPJ ou pelo CNPJ da empresa representada. Para fins de ranqueamento, caso a Trading/CE não exporte pelo seu próprio CNPJ, essa deverá identificar no formulário o CNPJ exportador das empresas que representa, além de enviar até a data de término das inscrições, as declarações (modelo no final deste documento) informando o percentual exportado pela empresa por intermédio da Trading/CE conforme dados abaixo:

- Percentual de seus produtos exportados para mundo em 2016.

As declarações deverão ser enviadas para o e-mail [expoaladi2017@apexbrasil.com.br](mailto:expoaladi2017@apexbrasil.com.br).

Caso não seja enviada nenhuma declaração, será considerada apenas a faixa de exportação em 2016 do sistema de *Business Intelligence* da Apex-Brasil com CNPJ da Trading/CE informado na

manifestação de interesse.

## 7. Critérios para classificação ou ranqueamento de empresas

Critério	Pontuação
<b>Estar quite com as obrigações financeiras com a Apex-BRASIL</b>	<b>Não está quite: DESCLASSIFICATÓRIO</b>
<b>Apresenta produto com aderência ao projeto?</b>	Tem aderência: <b>SEGUE PARA A AVALIAÇÃO</b> Não tem aderência: <b>DESCLASSIFICATÓRIO</b>
<b>Faixa de Exportação em 2016 (Faturamento em USD)</b>	Acima de US\$ 1 Bilhão : <b>0</b> Entre US\$ 500 milhões e US\$ 1 bilhão : <b>0,25</b> Entre US\$ 100 milhões e US\$ 500 milhões : <b>0,50</b> Entre US\$ 50 milhões e US\$ 100 milhões : <b>0,75</b> Entre US\$ 20 milhões e US\$ 50 milhões : <b>1</b> Entre US\$ 10 milhões e US\$ 20 milhões : <b>1,25</b> Entre US\$ 5 milhões e US\$ 10 milhões : <b>1,5</b> Entre US\$ 1 milhão e US\$ 5 milhões : <b>1,75</b> Entre US\$ 500 mil e US\$ 1 milhão : <b>2</b> Entre US\$ 100 mil e US\$ 500 mil : <b>2,25</b> Entre US\$ 10 mil e US\$ 100 mil : <b>2,5</b> Até US\$ 10 mil : <b>2,75</b> sem exportação : <b>2,75</b>
<b>Faixa de Exportação em 2016 (Faturamento em USD) ob: específico para países América Latina</b>	<b>Pontuação por faixa</b> Acima de US\$ 1 Bilhão : <b>0</b> Entre US\$ 500 milhões e US\$ 1 bilhão : <b>0,25</b> Entre US\$ 100 milhões e US\$ 500 milhões : <b>0,50</b> Entre US\$ 50 milhões e US\$ 100 milhões : <b>0,75</b> Entre US\$ 20 milhões e US\$ 50 milhões : <b>1</b> Entre US\$ 10 milhões e US\$ 20 milhões : <b>1,25</b> Entre US\$ 5 milhões e US\$ 10 milhões : <b>1,5</b> Entre US\$ 1 milhão e US\$ 5 milhões : <b>1,75</b> Entre US\$ 500 mil e US\$ 1 milhão : <b>2</b> Entre US\$ 100 mil e US\$ 500 mil : <b>2,25</b> Entre US\$ 10 mil e US\$ 100 mil : <b>2,5</b> Até US\$ 10 mil : <b>2,75</b> sem exportação : <b>2,75</b>

<b>Critério</b>	<b>Pontuação</b>
<b>Participação em projetos apoiados pela Apex-Brasil nos últimos 2 anos (2015 e 2016)</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p><b>0,25</b> ponto para a participação em 5 ou mais projetos apoiados pela Apex-Brasil nos últimos 2 anos (em 2016 e 2015)</p> <p><b>0,5</b> ponto para a participação em 1 a 4 projetos apoiados pela Apex-Brasil nos últimos 2 anos (em 2016 e 2015)</p> <p><b>2</b> pontos caso não tenha participado de projetos apoiados pela Apex-Brasil nos últimos 2 anos (em 2016 e 2015)</p>
<b>Possuir <i>web-site</i> em língua estrangeira</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Possuir catálogo de produtos em língua estrangeira</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Apresenta Certificações necessárias para atuar no setor/mercado</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Apresenta lista de preços (FOB/CIF ou CFR) para atuar no mercado internacional</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Apresenta adequação de Embalagem para atuar no mercado internacional</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Apresenta Plano de Marketing internacional</b> <b>OB: Critério a ser considerado nas ações de marketing de relacionamento</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>
<b>Histórico de inadimplência</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Não está quite: <b>DECLASSIFICATÓRIO</b></p>
<b>Empresa participante de Projeto Peiex</b>	<p><b>Pontuação</b></p> <p>Tem aderência : <b>1</b></p> <p>Não tem aderência : <b>0</b></p>

Observações importantes:

- 1) A nota final de cada empresa será composta pelo somatório das notas atribuídas a cada item;
- 2) Ressalta-se que será considerada como referência para verificação da faixa de exportação

de cada empresa no ano de 2016, única e exclusivamente, o sistema de Business Intelligence utilizado internamente pela Apex-Brasil.

#### Critérios de desempate

Nos casos em que existir mais de uma empresa que tenha alcançado a mesma pontuação total, serão considerados os seguintes critérios para desempate:

1º) será priorizada aquela empresa que apresentar a maior pontuação no critério – Faixa de exportação total ao mundo em 2016;

2º) será priorizada aquela empresa que apresentar a maior pontuação no critério – Participação em projetos apoiados (próprios)

4º) em último caso, se as empresas permanecerem empatadas em todos os critérios acima mencionados, será selecionada a empresa que tiver manifestado interesse no evento anteriormente (ordem de inscrição).

### **8. Serviços oferecidos pela Apex-Brasil**

Será oferecido aos empresários brasileiros visitas técnicas no dia 17/10, na cidade de Santa Cruz de la Sierra, bem como seminário técnico. Na feira, haverá um ponto de apoio da Apex-Brasil com representante da Agência.

### **9. Sobre a responsabilidade das empresas participantes**

Confirmação de participação por meio do envio da documentação assinada;

- Permanência de no mínimo 1 (um) representante da empresa no atendimento das reuniões de negócios;
- Contratação de pacote de viagem (passagem aérea, hospedagem, transporte) para participação representante da sua empresa;
- Preenchimento do formulário de avaliação quando solicitado durante o evento. O não preenchimento do formulário poderá inviabilizar futuras participações em eventos com apoio da Apex-Brasil.



## **MAIS INFORMAÇÕES**

Equipe Apex-Brasil

Expoaladi 2017

(61) 3426-0202

[expoaladi2017@apexbrasil.com.br](mailto:expoaladi2017@apexbrasil.com.br)

SBN Quadra 2 | Lote 11  
Ed. Apex-Brasil  
70040-020 | Brasília DF | Brasil  
Tel.: +55 61 3426 0202  
Fax: + 55 61 3426 0263  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)