

## E-Xport Edição Amazon.com - 2024

### 1. INFORMAÇÕES GERAIS

A ApexBrasil e a Amazon.com lançam o novo projeto E-Xport Edição Amazon.com 2024, totalmente reformulado para melhor atender às necessidades das empresas brasileiras que querem se internacionalizar para o mercado norte-americano por meio do e-commerce.

Desde 2021, as instituições realizam a Aceleração em Negócios Digitais, que ajudou mais de 60 empresas a abrirem loja na Amazon.com para comercializarem seus produtos no site. Em 2024, o projeto passa a contar com mais de 20 horas de preparação e planejamento e com investimento de cerca de meio milhão de reais para incentivo às pequenas empresas.

O Programa em 2024 irá consistir nas seguintes fases e modalidades de apoio, que terão suas inscrições realizadas por etapas a serem divulgadas oportunamente.

Etapa 1	Descrição	vagas	data
<b>Webinar de lançamento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informação sobre o projeto E-xport Amazon.com</li> <li>Distribuição pela ApexBrasil de 50 ingressos para o E-Xport Meeting no Forum E-Commerce Brasil, para os participantes presentes</li> </ul>	ilimitadas	26/6/24
<b>Treinamento Básico</b>	<p>Conteúdos voltados para a preparação para o e-commerce internacional.</p> <p>Local: Presencial, no auditório da ApexBrasil no Fórum E-Commerce Brasil ou online, durante o E-Xport meeting virtual</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50 vagas na modalidade presencial, em São Paulo</li> <li>Vagas ilimitadas na modalidade virtual (para quem não conseguir assistir o presencial)</li> </ul>	<p>30/7 a 1/8 (presencial)</p> <p>2/9 a 6/9 (virtual)</p>

Etapa 2	Descrição	vagas	data
<b>Workshop e Planejamento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboração de <i>Business Plan</i> – Plano de Negócios com mentoria coletiva e plantão de dúvidas semanal</li> </ul>	200 vagas	Workshops: 10/9; 17/9; 24/9; 1/10
<b>Bolsa Exportação – Edição E-Xport Amazon</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reembolso pela ApexBrasil de até R\$ 20.000,00 por empresa para custeio de serviços iniciais para operar na loja da Amazon.com</li> <li>Acesso a potenciais descontos da rede de prestadores de serviços</li> </ul>	20 vagas para reembolso (o ranqueamento terá como pré-requisito a entrega do Business Plan – Plano de Negócios da empresa, juntamente com outros critérios de pontuação) Os descontos serão aplicados para todos os classificados	15/10 a 30/11

Etapa 3	Descrição	vagas	Data
<b>Operacionalização do Business Plan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento de gestor de contas para a abertura da loja</li> </ul>	200 vagas	1/10 a 31/12

<b>Incentivos da Amazon.com</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recompensa de R\$ 2.500,00 para até 20 empresas que cadastrarem seu catálogo e prepararem seu plano de envio via FBA</li> </ul>	Incentivos serão concedidos com base em requisitos de performance <sup>1</sup>	1/12 a 31/12/2024

A ApexBrasil e a Amazon.com recomendam a participação em todas as etapas.

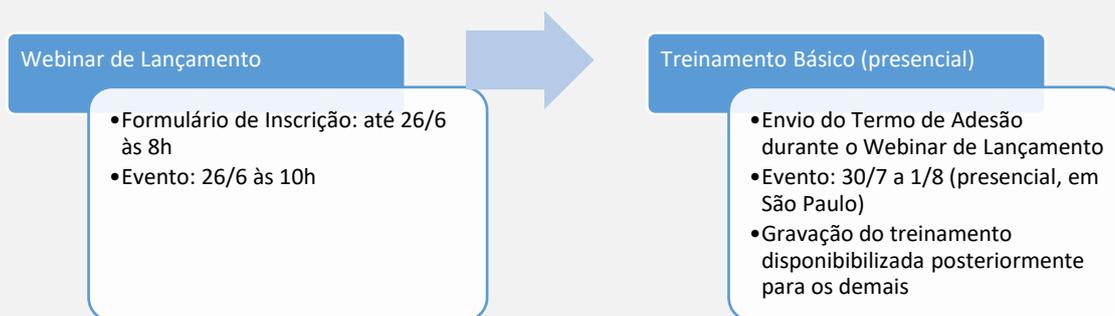
**Esse edital poderá sofrer ajustes que serão comunicados a todos os participantes, bem como ser prorrogado a critério da ApexBrasil.**

### 3. INSCRIÇÃO ETAPA I

As inscrições serão realizadas exclusivamente pelos links divulgados pela ApexBrasil a cada etapa da iniciativa. As etapas não são obrigatórias, mas é aconselhável a participação em toda a trilha do Projeto.

- As inscrições para o Webinar de Lançamento no dia 26/6/2024, às 10h, estão disponíveis em: [ApexBrasil | Webinar de Lançamento: E-Xport Amazon.com - Edição 2024 \[EE-002584\]](#). Não há requisito para participação.
- A participação no Treinamento Básico Presencial que será realizado no Fórum E-commerce Brasil será garantida às 50 primeiras empresas que participarem do Webinar de Lançamento e enviarem o Termo de Adesão devidamente assinado pelo representante legal, no dia 26/06/2024, para o email: [export@apexbrasil.com.br](mailto:export@apexbrasil.com.br). As demais empresas inscritas no webinar que não forem contempladas com o ingresso receberão posteriormente o link do conteúdo gravado do treinamento, que será transmitido durante o E-Xport meeting virtual.

Requisito: empresa brasileira produtora de bens, com CNPJ ativo.



### 4. INSCRIÇÃO ETAPA II

- As inscrições para o Workshop de Planejamento serão realizadas de 30/7 a 3/9/2024.

#### <sup>1</sup> Performance de Excelência:

- FBA: ter ao menos 1 produto em FBA,
- IDQ A – os atributos básicos precisam estar preenchidos e para brand owners content A+ e Brand Registry,
- Estoque – pelo menos 1 produto ativo com 30 unidades ou mais produtos que o estoque total de 30 unidades,
- Vendas – a loja precisa ter pelo menos 1 venda no período de 3 meses

- As inscrições para a Bolsa Exportação – Edição E-Xport Amazon.com serão realizadas por meio do envio do Termo de Adesão devidamente assinado após a conclusão do workshop. As primeiras 20 empresas classificadas estarão habilitadas a solicitarem reembolso de serviços contratados na abertura da loja na Amazon.com até o valor de R\$ 20.000,00. As demais empresas classificadas terão acesso à política de descontos dos prestadores de serviços credenciados.



## 5. REGRAS DA ETAPA II

Essa Etapa é recomendada para empresas que:

- a) possuam pequeno porte, ou seja, faturamento mínimo superior a R\$ 360 mil e máximo de até R\$ 4,8 milhões por ano.
- b) possuam alguma experiência em exportação ou experiência em e-commerce nacional; e
- c) gostariam de vender seus produtos no site da Amazon nos Estados Unidos em 3 a 6 meses.

Não serão aceitas inscrições de empresas que não possuam CNPJ regular e ativo.

Esse Projeto não atende empresas de consultoria e serviços, nem empresas que comercializem bebidas alcoólicas<sup>2</sup>.

As empresas deverão oferecer itens na modalidade **business to consumer (B2C)**, de venda direta a consumidores finais, das seguintes categorias prioritárias<sup>3</sup> (setores diferentes poderão, eventualmente, participar da ação a critério dos avaliadores da ApexBrasil e da Amazon.com), em especial **Produtos inovadores e/ou com diferencial competitivo para o mercado dos EUA (brasilidade, sustentabilidade, com foco em nichos de mercado, etc)**:

- **Produtos de beleza, cosméticos e higiene pessoal:** produtos para cuidados com a pele, cosméticos, maquiagem, perfumes, fragrâncias, higiene bucal, produtos capilares, vitaminas e suplementos etc.
- **Alimentos:** Suplementos, snacks, mel, café (incluindo café verde), granolas, chá.
- **Utilidades domésticas:** Utensílios do bar, facas, tábuas, escorredor, jogos de utensílios, conjunto de potes.
- **Artigos de cozinha:** Panelas, eletroportáteis, organizadores, assadeiras, chaleiras, copos, louça.
- **Produtos para pets:** brinquedos e higiene.
- **Móveis:** Cadeira, escrivaninha, estante, rack, mesa.
- **Materiais de escritório:** Cadernos, agendas e calendários, suporte notebook, acessórios para tablets
- **Autopeças:** Amplificadores de som, acessórios para automóveis.
- **Madeira:** todo tipo de madeira – painel de madeira bruto.

<sup>2</sup> Conheça as restrições de ofertas da Amazon.com em:

<https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/external/200164330?locale=pt-BR>

<sup>3</sup> Consultores, consultorias de negócios e empresas prestadoras de serviços não são elegíveis para essa ação.

## 6. CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO PARA PARTICIPAÇÃO NO WORKSHOP E PLANEJAMENTO

Dada a estratégia da ApexBrasil de atender ao compromisso do apoio da Agência à pequena empresa, atender também à Resolução de Diretoria do compromisso da diversidade e da promoção da liderança do gênero feminino nos negócios, definem-se os seguintes critérios classificatórios:

CRITÉRIOS DE PONTUAÇÃO	VALOR DA PONTUAÇÃO
A. Empresa com estabelecimento(s) nas Regiões Norte ou Nordeste	0 - não evidenciado nos dados cadastrais da empresa na inscrição 1 - empresa da região norte ou nordeste
B. Liderança desempenhada por mulheres	0 - não evidenciado 1 - evidenciado
C. Empresa possui registro ou certificação de reconhecimento internacional válidos, tais como: Fair Trade, B Corporation, FDA, entre outros	0 - não evidenciado 1 - um certificado/registo apresentado
D. Empresa obteve atendimento PEIEX e/ou outros projetos realizados pela ApexBrasil e parceiros até o final do prazo das inscrições.	0 - não evidenciado 1 - Atendimento em um dos programas
E. Empresa exportou indiretamente ou diretamente no período de 2021 a 2023, conforme dados declarados para a Receita Federal.	0 - não evidenciado 1 - evidenciado com declaração ou dados da Receita Federal.
F. Empresa possui e-commerce próprio no Brasil ou vende no Brasil por meio de marketplaces.	0 - não evidenciado 1 - evidenciado

No critério “B - Liderança desempenhada por mulheres”, entende-se: empresa de propriedade exclusiva de mulher OU que possua 51% do capital social pertencente a uma ou mais mulheres OU que tenha uma mulher no seu board principal de liderança OU que tenha uma ou mais mulheres ocupando posição de tomada de decisão.

Para pontuar nos Critérios “D” e “E”, serão consideradas as informações autodeclaradas na inscrição. Contudo, a ApexBrasil se reserva o direito de consultar sistemas da Agência e valores de exportação disponibilizados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Para outros projetos da ApexBrasil, será considerado o período entre 2021 e 2023. Para o PEIEX, projeto de qualificação para exportação da ApexBrasil, será considerado o período de 2019 a 2023.

A nota final de cada empresa será composta pelo somatório das notas atribuídas a cada critério de classificação. Em caso de empate serão priorizadas as empresas que tiverem pontuado no item F.

## 7. CRITÉRIOS PARA PARTICIPAR DO BOLSA EXPORTAÇÃO – NO PROJETO E-XPOR EDIÇÃO AMAZON.COM

Durante a realização do Workshop de Planejamento, as empresas participantes terão a oportunidade de construir um *Business Plan* – Plano de Negócios para implementação da estratégia de negócios na Amazon dos Estados Unidos.

Para se candidatar às 20 bolsas de até R\$20.000,00 (vinte mil reais), a empresa deverá apresentar o Business Plan para abertura e operação de sua loja na Amazon.com com foco no mercado dos EUA.

As empresas serão classificadas de acordo com a pontuação alcançada pelas informações constantes do plano:

Um plano de negócios para e-commerce é um documento essencial que descreve sua visão, estratégias e metas para a sua loja online. Ele serve como um guia detalhado para o desenvolvimento e a operação do seu negócio. Aqui estão os elementos principais que um business plan de e-commerce deve conter:

CRITÉRIOS DE PONTUAÇÃO	VALOR DA PONTUAÇÃO
<b>1. **Resumo Executivo:**</b> - Visão geral do negócio. - Missão e visão. - Descrição dos produtos ou serviços. - Objetivos principais. - Informações sobre os fundadores e a equipe principal.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>2. **Descrição da Empresa:**</b> - Nome da empresa, localização, e estrutura jurídica. - História da empresa (se aplicável). - Proposta de valor única. - Estrutura organizacional.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>3. **Análise de Mercado:**</b> - Pesquisa de mercado e análise da indústria. - Análise de concorrência. - Segmentação de mercado e identificação do público-alvo. - Tendências de mercado e oportunidades.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>4. **Produtos:**</b> - Descrição detalhada dos produtos oferecidos. - Ciclo de vida do produto. - Estratégias de desenvolvimento de novos produtos. - Diferenciais dos produtos.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>5. **Plano de Marketing e Vendas:**</b> - Estratégia de marca e posicionamento. - Plano de promoção e publicidade. - Estratégia de preços. - Canais de venda (incluindo o site de e-commerce e outras plataformas). - Plano de distribuição e logística. - Estratégias de retenção de clientes.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>6. **Plano Operacional:**</b> - Estrutura de operações diárias. - Gerenciamento de estoque. - Processos de atendimento ao cliente. - Infraestrutura tecnológica (plataforma de e-commerce, segurança, etc.).	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>7. **Plano Financeiro:**</b> - Projeções financeiras (demonstrações de resultados, fluxo de caixa, balanço patrimonial). - Análise de ponto de equilíbrio. - Necessidades de financiamento e plano de investimento. - Estratégias de monetização e rentabilidade.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>8. **Estratégia de Implementação:**</b> - Cronograma detalhado das atividades de lançamento e crescimento. - Metas e indicadores-chave de desempenho (KPIs). - Plano de mitigação de riscos. - Plano de crescimento a longo prazo.	0 - não evidenciado 1 - evidências incompletas 2 - evidências completas
<b>9. Contratações necessárias</b>	0 - não evidenciado

<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificação dos fornecedores que a empresa pretende contratar para a implementação da estratégia.</li> <li>- identificação de serviços e custos em que tem expectativa de solicitar o reembolso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 - evidencias incompletas</li> <li>2 – evidências completas</li> </ul>
<p><b>10. **Anexos:**</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentos legais e licenças necessárias.</li> <li>- Qualquer outra informação relevante que suporte o plano de negócios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0 - não evidenciado</li> <li>1 - evidencias incompletas</li> <li>2 – evidências completas</li> </ul>

Elaborar um Business Plan – plano de negócios detalhado e bem-estruturado é crucial para o sucesso de um e-commerce, pois ajuda a esclarecer a visão e a estratégia do negócio, identificar desafios e oportunidades, e fornecer um roteiro claro para o crescimento e a sustentabilidade da empresa.

Todas as empresas que enviarem o Business Plan – Plano de Negócios serão classificadas. As 20 (vinte) primeiras poderão solicitar o reembolso dos serviços contratados por meio do Formulário do Anexo I. As demais poderão utilizar os descontos oferecidos pelos prestadores de serviços para o grupo do E-Xport Amazon.com 2024, que serão detalhados durante os workshops.

A empresa participante estará sujeita a procedimento de auditoria, podendo ter que restituir os valores recebidos, bem como indenizar a ApexBrasil em caso de descumprimento deste edital.

## 8. INVESTIMENTO DA EMPRESA

A empresa precisa ter pelo menos uma pessoa que irá se dedicar ao projeto, sendo essa interna ou prestador de serviço terceiro. Não haverá cobrança para participar do Projeto.

Para efetivamente colocar seus produtos à venda na loja da Amazon nos EUA (Amazon.com), a empresa deverá arcar com os custos operacionais de viabilização da exportação para os EUA, bem como o custo com transporte, armazenagem e venda dos seus produtos nos EUA. Os custos mensais da conta na Amazon.com bem como comissão de venda e serviços de logística da Amazon (Fulfillment by Amazon - FBA) estão disponíveis em <https://sell.amazon.com/pricing.html>

O valor mensal atual do plano profissional<sup>4</sup> é de **USD 39,99**. Além disso, a Amazon cobra uma porcentagem do preço de venda por item vendido. Essa comissão varia entre 8% e 15%, de acordo com a categoria do produto.

Além dos custos fixos (custo mensal) e variáveis (percentual de comissão e logística da Amazon (Fulfillment by Amazon - FBA)), verifica-se que as empresas que alcançam bons resultados no projeto geralmente contratam serviços adicionais. A Amazon possui informações sobre uma rede de prestadores de serviço (SPN) para esses serviços cujos valores médios são os seguintes:

- Investimento médio em marketing de USD 20 a USD 50 diários para posicionamento.
- Apoio de contabilidade para realizar as primeiras operações (USD 25/hora).
- Gestão de contas para administrar campanhas e loja (USD 499 mensal).
- Adequação de embalagem, de acordo com a legislação norte-americana (média USD 400/produto).

A empresa deverá avaliar sua respectiva necessidade, custos e investimentos que deseja realizar.

## 8. REEMBOLSO

Para a obtenção de reembolso, os serviços deverão ser contratados de prestadores de serviços da rede de prestadores de serviço (SPN) da Amazon.com, de setembro a novembro de 2024, de acordo com a livre escolha da

<sup>4</sup> Valores disponíveis em: <https://sell.amazon.com/pricing.html>, acesso em 04/02/22

empresa:

[https://sellercentral.amazon.com/gspn?ref=xx\\_spn\\_soa\\_reg\\_visit1&sellFrom=BR&sellIn=BR&localeSelection=pt\\_BR&initialSessionID=134-8449075-7507764&Id=ASBRSoADirect&IdStackingCodes=ASBRSoADirect](https://sellercentral.amazon.com/gspn?ref=xx_spn_soa_reg_visit1&sellFrom=BR&sellIn=BR&localeSelection=pt_BR&initialSessionID=134-8449075-7507764&Id=ASBRSoADirect&IdStackingCodes=ASBRSoADirect)

O reembolso deverá ser solicitado por meio do Formulário de Reembolso do Anexo I, preenchido e assinado pelo representante legal da empresa. O Formulário para Reembolso e os documentos obrigatórios previstos no Anexo I devem ser enviados até o dia 30 de novembro de 2024, para o e-mail [e-xport@apexbrasil.com.br](mailto:e-xport@apexbrasil.com.br)

O valor gasto e comprovado até o limite de R\$20.000,00 em uma ou mais categorias disponíveis na rede de prestadores de serviços, serão ressarcidos pela ApexBrasil se estiverem de acordo com o exigido nesse edital.

O prazo médio para o reembolso é de 45 dias. É importante ressaltar que este prazo depende da validação dos documentos e do cumprimento dos prazos de cada etapa por parte do empreendedor, portanto, pode variar. Todo o processo é 100% auditável.

Os comprovantes da contratação do serviço, de pagamento e da entrega do serviço (print, relatório, fotos) devem estar em nome da empresa. O pagamento será realizado na conta bancária da empresa indicada no Formulário para Reembolso. O participante estará sujeito a procedimento de auditoria, podendo ter que restituir os valores recebidos, bem como indenizar a ApexBrasil em caso de descumprimento deste edital.

## 9. ATENDIMENTO DA AMAZON.COM

O Gerente de Contas da Amazon irá:

- a. Explicar sobre o Programa de Vendas Internacionais, desenhando o passo a passo do que é necessário para lançar sua loja nos EUA
- b. Auxiliar a empresa com ferramentas disponíveis no Seller Central, tal como sugerir seleções de produtos e preços de venda tendo em vista o mercado-alvo
- c. Compartilhar sua experiência na categoria específica do Vendedor Parceiro (estratégias de vendas no site da Amazon, construção de marca em um novo país, entre outros pontos gerais)
- d. Direcionar os principais caminhos para o lançamento da loja na Amazon.com e apoiar a empresa com dúvidas sobre a Amazon.com
- e. Auxiliar na resolução de questões técnicas do Seller Central, como Catálogo, Fulfillment by Amazon - FBA (Logística Amazon), Registro de Marcas (Brand Registry) e Anúncios Patrocinados, por exemplo
- f. Auxiliar com a Rede de Prestadores de Serviço (SPN) que podem auxiliar com serviços que a Amazon não é especialista, como por exemplo Contabilidade, Logística Internacional e Conformidade de Produto (Regulatório)
- g. Auxiliar/acompanhar a realização do primeiro Plano de Envio de Mercadorias para os Estados Unidos (preenchimento dos documentos para formalizar o primeiro envio pela Fulfillment by Amazon - FBA).
- h. Após o investimento em marketing, auxílio na análise de desempenho da primeira campanha de marketing e na participação em datas comerciais como Prime Day e Black Friday

O Gerente de Contas da Amazon **não irá**:

- a. Criar a conta do Vendedor Parceiro no Seller Central;
- b. Criar a conta online nos Estados Unidos para recebimento de pagamentos;
- c. Cadastrar informações bancárias e métodos de pagamento no Seller Central;
- d. Selecionar o produto ou definir quantidades/precificação dos itens que a empresa deseja vender na Amazon.com;
- e. Produzir fotos/imagens, adicionar ou traduzir o catálogo do vendedor parceiro no site da Amazon.com;
- f. Fazer o registro de marca do vendedor parceiro no INPI, USPTO ou Brand Registry (ferramenta de marca da Amazon)
- g. Definir como será feita a logística internacional ou interna nos EUA;
- h. Gerir a conta do vendedor parceiro (gerenciar avaliações de produtos, inventário, criar e gerenciar campanhas de marketing, etc).
- i. Prestar atendimento para a conta do vendedor parceiro no site da Amazon.com.br

Realização

## 10. CONTATO

Para esclarecimento de dúvidas sobre a ação:

Programa E-Xport – Coordenação de Competitividade II - [e-xport@apexbrasil.com.br](mailto:e-xport@apexbrasil.com.br) - (61) 2027-0202

**Anexo I**

FORMULÁRIO PARA REEMBOLSO DADOS DA EMPRESA						
<b>CNPJ</b>	<i>Número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ)</i>					
<b>Nome Fantasia / Razão Social</b>	<i>Nomes constantes no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ)</i>					
<b>Logradouro</b>	<i>Endereço constante no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ)</i>					
<b>CEP</b>						
<b>Cidade</b>						
<b>UF</b>						
<b>Inscrição estadual</b>						
<b>Representante(s) legal(is)</b>	<b>Nome</b>	<i>Nome constante no documento de identidade</i>				
	<b>Cargo</b>					
	<b>CPF</b>					
	<b>E-mail</b>					
	<b>RG</b>		<b>Expedidor</b>			
	<b>Nome</b>	<i>Nome constante no documento de identidade</i>				
	<b>Cargo</b>					
	<b>CPF</b>					
	<b>E-mail</b>					
	<b>RG</b>		<b>Expedidor</b>			
<b>Dados bancários</b>	<b>Banco</b>	<b>Código</b>	<b>Agência</b>		<b>Conta</b>	
DADOS DA AÇÃO REEMBOLSÁVEL (em caso de mais de um tipo de reembolso, replicar campos abaixo e preencher)						
<b>Reembolso Solicitado</b>	<i>Categoria _____</i>					
<b>Valor a ser reembolsado</b>	<i>Valor Total</i>					
<b>Nome/Resumo da ação</b>	<i>Este item se refere à descrição do projeto. Seja claro e objetivo, incluindo apenas as informações essenciais ao entendimento da ação.</i>					
<p>Declaro que estou de acordo com os termos do edital e em plena aceitação dos Termos e Condições Gerais – Serviços ApexBrasil disponibilizados no endereço: <a href="https://portal.apexbrasil.com.br/termos-e-condicoes">https://portal.apexbrasil.com.br/termos-e-condicoes</a>.</p> <p>Declaro ainda que a empresa permanece habilitada para aderir à Bolsa Exportação e que não tem quaisquer pendências relativas a patrocínios, convênios ou contratos de prestação de serviços ou de fornecimentos de bens com a Agência.</p>						
<b>Assinaturas:</b>						
<p><b>Nome</b></p> <p><b>Cargo</b></p>						

• **Documentos de regularidade fiscal\***

1. Certidão negativa de débitos relativos a Tributos Federais e Dívida Ativa da União.\*\*
2. Certidão de regularidade do FGTS.

*\* Os documentos de regularidade fiscal poderão ser substituídos pela apresentação da Certidão de Regularidade Cadastral (CRC) extraída do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores – SICAF, no site [www.comprasnet.gov.br](http://www.comprasnet.gov.br). \*\*Para fins de comprovação de regularidade fiscal será aceita Certidão Positiva com Efeito de Negativa.*

- **Documentos que comprovem que o serviço foi devidamente contratado e executado.**
- **Recibo da empresa no valor total solicitado.**

O formulário preenchido e assinado deve ser enviado para [e-xport@apexbrasil.com.br](mailto:e-xport@apexbrasil.com.br)