

# Manual do Participante

## 1. Apresentação

A 4ª Rodada de Negócios SUPERA é um evento de caráter nacional que tem por objetivo alavancar as empresas de base tecnológica no Brasil, prioritariamente nas áreas de saúde e biotecnologia. A realização da Rodada de Negócios visa a promoção de novos negócios, usando a dinâmica de encontros empresariais com interesses complementares e afins. As empresas participantes são colocadas frente a frente, com horários previamente agendados numa mesa de negociação individual, de acordo com suas necessidades e perfil de atuação.

## 2. Objetivos

Ponto de encontro entre investidores e compradores nacionais que cumprem o papel de âncoras e fornecedores ofertantes compostos de micro e pequenos negócios, a **4ª Rodada de Negócios SUPERA** cria oportunidades especiais para conquistar novos mercados.

O contato direto entre investidores, fornecedores e potenciais compradores é um instrumento dinâmico que além da comercialização, estimula a realização de parcerias, a transferência de tecnologia e a competitividade. Favorece a elevação do conhecimento de mercados potenciais, o intercâmbio comercial e a redução de custos em relação à participação em outros eventos de mercado.

## 3. Como Participar

Para participar como da **4ª Rodada de Negócios SUPERA**, é necessário ter sua atividade / unidade de produção formalizada nos segmentos priorizados pela coordenação do evento. Após estas condições, é necessário o preenchimento e envio do formulário de inscrição conforme as especificações informadas neste manual.

Após o cruzamento da oferta e demanda específica de cada empresa são agendadas as reuniões de negócios, que acontecem de forma individual em ambientes apropriados. A duração de cada encontro é de 30 minutos, período em que os empresários apresentam seus produtos, serviços ou propostas de parcerias diretamente às outras empresas.

#### 4. Ficha Técnica

##### 4ª RODADA DE NEGÓCIOS SUPERA – Rodada de Negócios

**Local de Realização:** Centro de Convenções de Ribeirão Preto. Rua Bernardino de campos, 999 – CEP: 14015-130, Ribeirão Preto / SP.

**Período:** 11 de novembro de 2009

**Horário:** 08h30 as 12h30 e das 14h00 as 18h00

**Segmentos Atendidos:** Saúde, Biotecnologia, Agronegócios e Tecnologia da Informação.

**Inscrições:** Pelo site do evento; [www.seminariobiotecnologia.com.br](http://www.seminariobiotecnologia.com.br) no link – *4ª Rodada de Negócios* até o dia **02 de novembro**, onde se terá acesso ao Manual do Participante e ao Formulário de Inscrições, que após o seu completo preenchimento deverá ser enviado para endereço eletrônico [rodadadenegocios@fipase.org.br](mailto:rodadadenegocios@fipase.org.br). Após enviar a inscrição pelo e-mail, sua proposta será analisada pela coordenação do evento e quando aprovada, será encaminhado por meio eletrônico no mesmo endereço utilizado para o envio do formulário, a confirmação de sua participação.

**Apoio e Benefícios:** Todas as empresas participantes têm a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços. Cada empresa receberá também sua agenda de reuniões (dia 09 de novembro divulgação das agendas) que será elaborada a partir da análise do perfil informado e o cruzamento com as informações de interesse das empresas participantes. Novos agendamentos serão realizados conforme disponibilidade de horários e interesse.

#### 5. Recomendações

- A participação na Rodada de Negócios é limitada as organizações participantes do Evento IV Seminário sobre Rotas Tecnológicas da Biotecnologia, mediante a realização de inscrição junto à Comissão Organizadora, conforme orientações constantes no item INSCRIÇÕES.
- As reuniões têm duração de 30 minutos; procure chegar com 15 minutos de antecedência, um firme aperto de mão é um bom começo.
- O cartão de visitas é o primeiro contato entre você e o seu futuro parceiro, certifique-se de que causará uma boa primeira impressão, o uso do crachá fornecido pela organização do evento é fundamental, pois ele permite um conhecimento rápido e eficiente do participante e de sua empresa. Tenha sempre à mão os materiais de divulgação que achar mais conveniente para apresentar durante a reunião, inclusive tabelas de preços de seus produtos e serviços.

- Seja diplomático com a concorrência. Positivismo sempre favorece o início de uma boa relação, não assuma aquilo que não conseguirá cumprir e tire o máximo de informações para conhecer a outra parte. Procure esclarecer sua capacidade produtiva, distribuição e prazos de entrega. O único estilo aceitável de negócios é o "ganha - ganha" (comprador e vendedor satisfeitos), uma vez que estas devem ser relações de longa duração.
- Normalmente, não gostamos de esperar. Caso não seja possível evitar algum atraso, procure desculpar-se com seu parceiro no início da reunião demonstrando interesse em atendê-lo. Anote todos os tópicos que achar importante dentro da negociação. Um formulário para anotações é sempre bem-vindo nessas ocasiões.
- Para as reuniões de caráter internacional, o material de divulgação da empresa deve estar em inglês ou no idioma da empresa compradora. É primordial a apresentação da tabela de preços para exportação, se possível em duas modalidades. Faça um estudo antecipado da logística de transporte das mercadorias.
- Caso seja necessária a remarcação da reunião por uma das partes, a Comissão Organizadora deverá ser comunicada com, pelo menos, 04 (quatro) horas de antecedência para viabilizar a remarcação em horário compatível a disponibilidade das partes.
- Ressalta-se que as tratativas realizadas entre as partes, bem como a divulgação de informações são de inteira responsabilidade das organizações envolvidas.

## **6. Infra estrutura disponível**

É responsabilidade da Comissão Organizadora disponibilizar para a Rodada de Negócios:

- Espaço reservado;
- Identificação do local;
- Disponibilização da programação atualizada;
- Mesas e cadeiras individuais para cada rodada;
- Crachá para os participantes;
- Internet; e
- Papel e caneta;

Fica a critério e responsabilidade de cada organização participante dispor de notebooks e demais materiais que julgarem necessários.