

BRASIL TECNOLÓGICO 2016 - PERU

INFORMAÇÕES GERAIS

1. PROGRAMAÇÃO TENTATIVA

BRASIL TECNOLÓGICO 2016		
DATA	LOCAL	PROGRAMAÇÃO
11 de julho 2a feira	Lima	Manhã Chegada dos empresários Visitas externas (opcional)
		Tarde Reunião preparatória
12 de julho 3a feira	Lima	Manhã Seminários Técnicos para compradores locais Painéis Setoriais
		Tarde Rodadas de Negócios: compradores & especialistas locais
13 de julho 4a feira	Lima	Manhã Seminário de Internacionalização Rodadas de Negócios: compradores & especialistas locais
		Tarde Rodadas de Negócios: compradores & especialistas locais

OBS: Os temas abordados no seminário serão divulgados posteriormente.

2. CUSTOS DE PARTICIPAÇÃO

As taxas de cobrança para participação na Missão serão calculadas conforme faixa de exportação da empresa referente ao ano de 2015.

Grupo	Tipo de Empresa (Faixa de Exportação 2015)	Valor da participação financeira
1	Acima de USD 100 milhões	USD 850,00
2	De USD 5 milhões a USD 100 milhões	USD 700,00
3	Até USD 5 milhões	USD 550,00
4	Não Exportadora	USD 200,00

Ressalta-se que considerar-se-á como fonte para verificação da faixa de exportação de cada empresa o ano de 2015, única e exclusivamente, o sistema de Business Intelligence utilizado internamente pela Apex-Brasil.

OUTROS CUSTOS

Despesas com passagens hospedagem, alimentação, visto, despesas com eventual envio de amostra e o pagamento de taxas/impostos são de responsabilidade do participante.

3. RESPONSABILIDADE EMPRESA PARTICIPANTE

- Realizar a inscrição.
- Assinar o Formulário de Adesão.
- Fornecimento de informações para catálogo e logo para identificação.
- Logística completa para envio de amostras;
- Contratação de pacote de viagem (transporte, hospedagem) para seus representantes.
- Ações pré-evento: sensibilização de compradores.
- Zelar pela boa apresentação de sua estação de trabalho durante a Rodada de Negócios, responsabilizando-se por eventuais danos causados ao local, às estruturas ou a quaisquer instalações.
- Participar das reuniões previamente agendadas e ajustadas na Rodadas de Negócios entre os fabricantes brasileiros e os compradores locais.
- Não se ausentar de sua estação de trabalho sem aviso prévio à coordenação das Rodadas de Negócios.
- Permanecer em sua estação de trabalho mesmo que não haja agendamento, uma vez que contatos espontâneos podem surgir.
- Preenchimento do formulário de avaliação quando solicitado durante o evento. O não preenchimento do formulário poderá inviabilizar futuras participações em ações com apoio da Apex-Brasil.

Observação: A ausência do participante nos dias da realização da Missão impossibilitará sua participação em futuros eventos apoiados pela Apex-Brasil.

4. RESPONSABILIDADE DA APEX-BRASIL

Será responsabilidade da Apex-Brasil a investir em recursos para a criação de infraestrutura adequada para participação das empresas brasileiras selecionadas, incluindo:

- Pesquisas para identificação e seleção de potenciais compradores;
- Ambiente de realização de negócios;
- Organização de seminários.
- Campanha de comunicação;

A Apex-Brasil não se responsabiliza por eventuais extravios, desaparecimentos, furtos, roubos ou danos, de qualquer espécie e causa, ocasionados aos produtos e/ou a terceiros, nem por eventuais impedimentos impostos pelas autoridades locais e pelo teor e/ou pelo retorno do material publicitário da empresa ao final do evento. Os eventuais custos advindos dessas situações deverão ser arcados única e exclusivamente pelo participante por sua conta e risco.

5. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO PARA SELEÇÃO DE EMPRESAS

Todas as empresas que preencheram a manifestação de interesse até o prazo estipulado estarão sujeitos ao processo de seleção da Apex-Brasil.

Em razão do limite de empresas que podem participar do processo seletivo, serão estabelecidos os seguintes critérios de preferência:

- Pertencer aos setores promovidos no BRASIL TECNOLÓGICO (pré-requisito);
- Confirmação da existência de demanda local pelo *matchmaking* local da missão (pré-requisito);
- Maturidade Exportadora no ano de 2015;
- Valor da faixa de Exportação em 2015 (faturamento em USD) total;
- Valor da faixa de exportação em 2015 (faturamento em USD) para América do Sul.
- Participação em projetos apoiados pela Apex-Brasil;
- Participação em projetos de Entidades Setoriais apoiadas pela Apex-Brasil;
- Apresentação de website em língua estrangeira;
- Apresentação de catálogo de produtos em língua estrangeira;
- Histórico de inadimplência nos projetos da Apex-Brasil;

Ressalta-se que considerar-se-á como fonte para verificação das informações, única e exclusivamente, o sistema de Bussiness Intelligence utilizado internamente pela Apex-Brasil.

As empresas que forem **APROVADAS** serão comunicadas formalmente pela Apex-Brasil. Na oportunidade, serão solicitadas informações adicionais acerca do perfil da empresa.

Mais informações:

Apex-Brasil – Gerência de Relacionamento com Clientes

61-3426-0202

apexbrasil@apexbrasil.com.br