

**CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS Nº 09/2026**

RODADA INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS | NATURALTECH – BIO BRAZIL FAIR 2026

**CONTRATANTE:** SÃO PAULO NEGÓCIOS – SP Negócios, Serviço Social Autônomo, inscrito no CNPJ nº 28.743.311/0001-60, com sede na Rua Líbero Badaró, nº 293, 12º andar, conjunto 12C, São Paulo/SP, CEP 01009-000, neste ato representada na forma de seu Estatuto Social.

**CONTRATADA:** BROGGINI BRASIL, com sede em Calle, 97 bis No. 19-20 Bogotá, Colômbia, neste ato representado pelo Sr. Gabriel R. W. Silveira, inscrito no CPF sob nº XXX.897.398-XX.

**1. CLÁUSULA PRIMEIRA – DO FUNDAMENTO LEGAL**

- 1.1. Este contrato é celebrado com fundamento no Art. 9º, inciso XIX do Regulamento de Licitações e Contratações da SP Negócios, que prevê a dispensa de licitação nas contratações de serviços no exterior.

**2. CLÁUSULA SEGUNDA – JUSTIFICATIVA**

- 2.1. O presente contrato justifica-se pelo interesse público municipal em fomentar negócios, exportações e investimentos, fortalecer parcerias institucionais, promover a imagem da cidade e contribuir para a melhoria do ambiente de negócios, em alinhamento às diretrizes da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho – SMDet, visando:
- 2.2. No âmbito de sua atuação, a SP Negócios desenvolve ações voltadas à internacionalização da economia municipal, apoiando empresas sediadas no Município de São Paulo em seus processos de exportação, expansão de negócios e acesso a mercados internacionais. Essas ações contribuem para o aumento da competitividade, a geração de empregos, a ampliação da renda e o incremento da arrecadação tributária.
- 2.3. A *Naturaltech* e a *Bio Brazil Fair* consolidaram-se como as principais feiras de negócios da América Latina voltadas aos segmentos de produtos naturais, orgânicos, saudáveis e sustentabilidade. Os eventos reúnem fabricantes, distribuidores, importadores, varejistas, investidores e profissionais especializados do Brasil e do exterior. Na edição de 2025, realizada em um espaço de 54 mil m<sup>2</sup>, participaram 836 expositores e 1.700 marcas, que apresentaram lançamentos, novidades e tendências para um público de 61 mil visitantes, provenientes de todos os estados brasileiros e de 42 países.
- 2.4. Nesse contexto, a Rodada Internacional de Negócios Naturaltech | Bio Brazil Fair 2026 apresenta-se como um instrumento estratégico de

promoção comercial e internacionalização das empresas paulistanas, por meio da aproximação direta entre empresas expositoras e compradores internacionais qualificados. A iniciativa busca fomentar as exportações, ampliar oportunidades comerciais, fortalecer a presença internacional das empresas do município e consolidar São Paulo como um hub latino-americano de inovação, sustentabilidade e negócios nos segmentos de alimentos naturais, orgânicos e saudáveis.

- 2.5. O presente projeto integra o Plano de Trabalho da SP Negócios para o período de 2026-2027 e está alinhado ao objetivo institucional de promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo, ampliar as exportações e fortalecer a inserção internacional da cidade. A iniciativa também dialoga diretamente com as diretrizes do Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico (PMDE), especialmente no que se refere à promoção da competitividade, inovação, sustentabilidade e desenvolvimento econômico da cidade, utilizando feiras e rodadas de negócios internacionais como instrumentos estratégicos para a geração de oportunidades comerciais e atração de investimentos.

### **3. CLÁUSULA TERCEIRA – DO OBJETO**

- 3.1. Prestação de serviços especializados de arregimentação de compradores internacionais, matchmaking, coordenação operacional, apoio logístico, organização e execução da **Rodada Internacional de Negócios**, a ser realizada concomitantemente às feiras *Naturaltech* e *Bio Brazil Fair*, no período de 10 a 13 de junho de 2026, no Distrito Anhembi, na cidade de São Paulo, com foco na promoção internacional de empresas paulistanas dos segmentos de alimentos e bebidas naturais, orgânicos, saudáveis e personal care, visando ampliar a visibilidade internacional, fortalecer o relacionamento com compradores e agentes estratégicos do mercado externo e fomentar a geração de negócios internacionais, em conformidade com o Plano de Trabalho da SP Negócios 2026/2027.

### **4. CLÁUSULA QUARTA – DA VIGÊNCIA**

- 4.1. O prazo de execução dos serviços será do período do evento, sendo de 10 a 13 de junho de 2026, com entrega do relatório final em até 10 dias após sua realização.

### **5. CLÁUSULA QUINTA – DO PREÇO E PAGAMENTO**

- 5.1. O valor global do contrato é de USD 8.000,00 (oito mil dólares americanos). O pagamento será realizado em duas parcelas:

- 5.1.1. 1ª parcela: em até 10 (dez) dias após a assinatura do presente contrato, no valor de USD 4.000,00 (quatro mil dólares americanos), equivalente a 50% do valor contratado;
- 5.1.2. 2ª parcela após o término do evento e a entrega do relatório final, contendo a comprovação das entregas realizadas, no valor de USD 4.000,00 (quatro mil dólares americanos), equivalente a 50% do valor contratado.
- 5.1.3. O pagamento será condicionado à apresentação de *invoice* e ateste dos serviços pela CONTRATANTE.
- 5.1.4. A CONTRATADA designará o(a) Sr. Gabriel Walmory, e-mail: gabriel@broggin.com, como responsável pela interlocução junto à CONTRATANTE e pela elaboração e encaminhamento do relatório final, contendo a comprovação das entregas realizadas.

## **6. CLÁUSULA SEXTA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA**

- 6.1. Compete à CONTRATADA:
  - 6.1.1. Arregimentação de compradores, matchmaking, organização, e gerenciamento de agendas;
  - 6.1.2. Coordenação Operacional;
  - 6.1.3. Elaboração de um Relatório Geral de Resultados;
  - 6.1.4. Garantir a entrega dos produtos conforme escopo definido;
  - 6.1.5. Manter regularidade fiscal, trabalhista e previdenciária durante toda a execução;

## **7. CLÁUSULA SÉTIMA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE**

- 7.1. Compete à CONTRATANTE:
- 7.2. Efetuar os pagamentos conforme estipulado;
- 7.3. Fornecer informações e dados necessários à execução;
- 7.4. Facilitar acesso da CONTRATADA às autoridades e órgãos relevantes;
- 7.5. Designar gestor de contrato para aprovações e fornecimento de informações institucionais.

## **8. CLÁUSULA OITAVA – DA PROPRIEDADE INTELECTUAL**

- 8.1. Todos os estudos, relatórios, apresentações e materiais produzidos em decorrência deste contrato serão cedidos à CONTRATANTE em caráter total, definitivo, irrestrito e universal.

## **9. CLÁUSULA NONA – DA CONFIDENCIALIDADE E PROTEÇÃO DE DADOS**

- 9.1. As PARTES obrigam-se a manter sigilo sobre todas as informações estratégicas e institucionais obtidas durante a execução, observando integralmente a LGPD. O dever de confidencialidade permanecerá vigente

durante a execução e por 2 (dois) anos após o término, ressalvados o dever de publicidade que a CONTRATANTE se submete.

#### **10. CLÁUSULA DÉCIMA – DA RESPONSABILIDADE**

10.1. A CONTRATADA será exclusivamente responsável por quaisquer danos materiais, morais ou pessoais causados a terceiros em decorrência da execução dos serviços.

#### **11. CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DAS PENALIDADES**

11.1. Em caso de inadimplemento ou descumprimento das obrigações, a CONTRATADA ficará sujeita às seguintes penalidades:

11.1.1. Advertência por escrito;

11.1.2. Multa de 0,5% por dia de atraso, limitada a 10% do valor;

11.1.3. Multa compensatória de 10% sobre o valor total em caso de inexecução total;

11.1.4. Suspensão do direito de contratar com a SP Negócios por até 2 anos;

11.1.5. Juros de mora de 1% ao mês e correção monetária pelo INPC/IBGE em caso de atraso no pagamento de multas.

#### **12. CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – ANTICORRUPÇÃO E INTEGRIDADE**

12.1. As PARTES comprometem-se a cumprir integralmente a Lei nº 12.846/2013 (Anticorrupção) e a Lei nº 9.613/1998 (Lavagem de Dinheiro).

#### **13. CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO**

13.1. Este contrato não estabelece qualquer vínculo societário, trabalhista ou previdenciário entre as PARTES.

#### **14. CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DA RESCISÃO**

14.1. O contrato poderá ser rescindido por qualquer das partes em caso de descumprimento, mediante notificação prévia de 30 dias.

#### **15. CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA – DA ASSINATURA ELETRÔNICA**

15.1. As PARTES reconhecem a validade deste contrato em meio eletrônico, nos termos da MP nº 2.200-2/2001 e da Lei nº 14.063/2020.

#### **16. CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA – DO FORO**

16.1. Fica eleito o Foro Central Cível da Comarca da Capital do Estado de São Paulo/SP para dirimir quaisquer litígios decorrentes deste contrato.

São Paulo, 18 de maio de 2026.

## CONTRATANTE

ale.andrade@spnegocios.com



---

**ALESSANDRA FERREIRA ANDRADE**

Diretora presidente  
São Paulo Negócios

celso.campello@spnegocios.com



---

**CELSO CAMPELLO NETO**

Diretor executivo  
São Paulo Negócios

## CONTRATADA

gabriel@brogqini.com



---

**GABRIEL R. W. SILVEIRA**

Representante Legal  
BROGGINI COLOMBIA S.A.S

## TESTEMUNHAS

priscila.prado@spnegocios.com



---

Nome: Priscila Prado Coelho

CPF: XXX.891.318-XX

jayse.gomiero@spnegocios.com



---

Nome: Jayse M. Gomiero Thomaz

CPF: XXX. 512.588-XX

Rua Líbero Badaró, nº 293, 12º andar, Cjto 12C, São Paulo, SP, CEP 01009-000, Tel.: 55 11 4862-1730



**ANEXO I – PROPOSTA COMERCIAL** (Documento apresentado pela PATROCINADA, contendo detalhamento das contrapartidas e cronograma de entregas, parte integrante e vinculante deste contrato.)

**ANEXO II – Termo de Referência nº 008/2026**

Bogota, May 12th 2026

**BROGGINI COLOMBIA SAS**

Calle 97 bis No. 19-20  
Bogotá, Colômbia

To the attention of

**www.broggini.com**

### **São Paulo Negócios**

Rua Líbero Badaró, 293  
12º andar  
São Paulo - SP  
Brasil

Dear *Mr. André Aleotti*,

As requested, I am pleased to present a technical and commercial proposal regarding the Matchmaking services and organization of business matchmaking rounds during the Natural Tech and Bio Brazil Fair trade shows, in São Paulo-SP.

### **CONTEXT**

- A São Paulo Negócios (SP Negócios) is an investment and export promotion agency of the Municipality of São Paulo. Among the agency's initiatives is the commercial promotion of companies through business matchmaking rounds with international buyers.
- The agency has decided to hold an in-person business roundtable during the Natural Tech and Bio Brazil Fair exhibitions in São Paulo-SP, recruiting 6 to 8 international buyers focused on Latin America and the United States, between June 10 and 12, 2026
- *Broggini Partners* is ready to assist SP Negócios in this important strategic commercial promotion project, capitalizing on its direct presence in strategic markets across the Americas and Europe through its own offices in the region and its experience in the Food and Beverage sectors

## **OBJECTIVE OF OUR PROPOSAL**

The objective set for *Broggini* is to:

“Recruit, organize, and manage business roundtables between Brazilian companies and international buyers during the Natural Tech and Bio Brazil Fair exhibitions in São Paulo”.

## **METHODOLOGY**

The working methodology will be structured as follows:

- Direct contacts and/or working meetings with personal contacts in the local industrial community:
- Direct contacts and/or working meetings with industry experts from the sector to receive updated recommendations on the most suitable potential partner companies.
- Direct contacts and/or working meetings with decision-makers from retailers, distributors, importers, and various commercial partners specialized in the relevant sector and of interest to the participating Brazilian companies.
- Direct contacts and/or working meetings with any potential leads provided by SP Negócios itself and/or the Brazilian companies participating in the event.
- Research activities, use of databases, sector reports, among other materials.
- Internal activities for the organization, evaluation, and coordination of the work.

We consider it important to maintain direct contact between our two parties and the participating companies during the project to keep a constant alignment on the development of activities and to adapt them according to the specific needs of the Brazilian participants.

## **WORK PLAN**

The work plan consists of 1 activity that will be executed following the kick-off meeting.

### ***KICK-OFF MEETING***

The project initiation meeting aims to:

- Discuss the organization and dynamics of the business roundtables.
- Review the expectations and the expected results of our work.
- Detail the 'ideal' profile of the purchasing companies.
- Receive any contacts from SP Negócios and/or participating companies in the target markets.
- Establish in detail the main actions, the work schedule, and meetings between our parties.
- Carry out any other potential activities.

We believe that by working interactively, it is possible to optimize our respective skills and ensure the success of the work.

### **ACTIVITY I – ORGANIZATION OF THE BUSINESS ROUNDTABLES**

Before initiating prospecting activities, we will prepare a specific, updated presentation focused on the business roundtables of SP Negócios and the participating Brazilian companies, in Spanish and English, for international prospecting. This presentation will be used during the prospecting and promotion of the business roundtables. Your prior approval and authorization will be requested to use this document.

Regarding the organization of the event and the recruitment of buyers, it will be Broggini's responsibility to carry out the following activities:

- Analyze the profile and export offering of the Brazilian companies
- Identify and contact potential buyer companies within the sectors of reference
- Research and analyze data and information regarding the identified companies, including market references and positioning
- Contact decision-makers within the identified companies and assess their level of capability and genuine interest in evaluating the Brazilian companies as potential suppliers
- Weekly and/or biweekly meetings with the SP Negócios team for alignment purposes and to communicate the progress of activities
- Exchange relevant information among the parties involved, seeking to address any informational needs or clarifications related to the direct meetings between the parties

- Carry out various activities to ensure the success of the initiative, including double-checking contact qualification, reviewing agendas to ensure synergies, sending reminders and follow-ups prior to meetings to guarantee punctuality and avoid no-show.

Interested buyers will be required to complete a pre-registration form through an online platform (e.g., Google Forms). This pre-registration will be shared with the SP Negócios team for approval of participation.

For the in-person matchmaking rounds, Broggini will allocate a team of at least 3 consultants fluent in English, Portuguese, and Spanish.

We assume that a single buyer company may interact with more than one Brazilian company.

Within up to 5 business days after the business matchmaking rounds, a report containing the main project results will be delivered, including:

- Total business results achieved;
- Total estimated business volume for the next 12 months;
- Total number of meetings held;
- Total number of participating companies;
- Total number of buyers;
- Photos and videos from each matchmaking round held;
- Contact information of all participants (buyers and sellers), including name, phone number, mobile number, email address, and job title.

**In addition to the scope presented above, all activities requested in the TERMS OF REFERENCE – SPN No. 008/2026 are included.**

## ***TEAM***

*Broggini* will provide a team of professionals with proven experience, composed of the following members:

**Gabriel Walmory**, *Partner*, responsible for business development and project management. Gabriel develops and coordinates market analyses, go-to-market strategies, competitive analyses, market entry strategies, and matchmaking projects for Brazilian, European, and North American companies and institutions. He has acquired experience in several sectors, particularly IT, healthcare, mechanical industries, research and development, engineering, and cross-industry sectors. He holds a degree in International Relations from the Pontifical Catholic University of São Paulo (PUC-SP) and is fluent in Spanish, Portuguese, and English

**Marco Franke**, *Project Manager*, responsible for project organization and management. Marco has worked on various projects related to market analyses, feasibility studies, cost analyses, and market entry strategy analyses for foreign multinational companies, especially Brazilian, European, and North American corporations. He has acquired experience in several industrial sectors, particularly machinery/tools, construction, agribusiness, and chemicals. He holds a degree in Economics from the Pontifical Catholic University of São Paulo (PUC-SP) and is fluent in Spanish, Portuguese, English, and Italian.

**Daniela Palencia**, *Consultant*, responsible for primary and secondary research activities. Daniela has participated in market analysis and matchmaking projects for furniture and food sector companies across Latin America. She has also represented Brazilian agribusiness companies in trade missions, supporting the search for potential new partnerships in South America and Africa. Daniela is an economist graduated from Universidad La Gran Colombia, with additional studies in corporativism and social economy, and is fluent in English and Spanish.

**Juliana Muraki**, *Senior Analyst*, responsible for primary and secondary research activities in market research and matchmaking. Juliana holds a degree in International Relations from FGV-SP and is fluent in Portuguese and English.

## REFERENCES

Broggini has carried out several buyer recruitment initiatives and business matchmaking projects within the sector of reference::

- Anufood: since 2019, Broggini has organized the matchmaking rounds of Anufood, one of the main Brazilian trade fairs in the food sector, handling both buyer recruitment (approximately 50 buyers per edition) and the organization of the matchmaking rounds (approximately 200 participating exhibitors)
- Apex/APAS: since 2022, Broggini has organized matchmaking rounds for Apex-Brasil during APAS Show (the largest food and beverage trade fair in Brazil), involving 30 buyers and 80 sellers
- Abimapi: several export promotion/trade missions initiatives
- Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA): several international commercial promotion initiatives for companies within the sector of reference.

Broggini Colombia S.A.S  
NIT 900 965 036-0

## **DURATION AND PROFESSIONAL FEES**

Activity I will have a duration of 5 weeks, starting from the kick-off meeting.

Our professional fees are established as follows:

- **USD 8.000 (eight thousand United States dollars)**

With the following payment terms:

- 50% within 10 days after contract signature
- 50% after completion of the matchmaking rounds and submission of the final report.

All expenses related to the Broggini team, including any travel expenses inherent to the development of the project, are included in our professional fees.

We can already assure you of our utmost effort, transparency, and confidentiality in operating in your favor throughout this project. For your information, this document is valid for 30 days from the date of its submission.

I hope I have summarized the main aspects of our collaboration and remain at your disposal for any modifications or adjustments.

Best,

Gabriel Walmory  
*Partner*



**Gabriel R. Walmory Silveira**  
**CPF: 375.897.398-80**  
**RG: 33506458-9**



**TERMO DE REFERÊNCIA - SPN Nº 008/2026****RODADA INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS | NATURALTECH – BIO BRAZIL FAIR 2026****1. INTRODUÇÃO**

---

A São Paulo Negócios, Agência de Promoção de Investimentos e Exportações do Município de São Paulo, criada pela Lei Municipal nº 16.665 de 23 de maio de 2017 e instituída pelo Decreto Municipal nº 57.727 de 08 de junho de 2017 como uma pessoa jurídica de direito privado de fins não econômicos, de interesse coletivo e de utilidade pública, vinculada, por cooperação, à Secretaria Municipal do Desenvolvimento Econômico e Trabalho - SMDet, atua junto à Prefeitura de São Paulo para estimular e facilitar as exportações, bem como para atrair oportunidades de investimentos, melhorando o ambiente de negócios na cidade e contribuindo para o desenvolvimento econômico do Município.

**2. JUSTIFICATIVA**

---

A São Paulo Negócios – Agência de Promoção de Investimentos e Exportações do Município de São Paulo – tem como atribuições promover negócios e exportações, atrair e reter investimentos, estabelecer parcerias institucionais, potencializar a imagem da cidade e contribuir para a melhoria do ambiente de negócios, em alinhamento às diretrizes da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho – SMDet.

No âmbito de sua atuação, a SP Negócios desenvolve ações voltadas à internacionalização da economia municipal, apoiando empresas sediadas no Município de São Paulo em seus processos de exportação, expansão de negócios e acesso a mercados internacionais, contribuindo para o aumento da competitividade, geração de empregos, ampliação da renda e incremento da arrecadação tributária.

O mercado global de produtos orgânicos, naturais e wellness tem apresentado crescimento acelerado nos últimos anos, impulsionado pelo aumento da conscientização dos consumidores sobre saúde, sustentabilidade, longevidade e qualidade de vida. Segundo dados do Global Wellness Institute (2025), a economia global do bem-estar atingiu US\$ 6,8 trilhões em 2024, com projeção de alcançar US\$ 9,8 trilhões até 2029, apresentando crescimento médio anual de 7,6%. O segmento já supera diversos setores tradicionais da economia global, consolidando-se como um dos principais vetores de transformação do consumo, inovação e investimentos internacionais. No Brasil, o mercado de saúde e bem-estar deverá alcançar US\$ 91,3 bilhões em 2025, com expectativa de atingir US\$ 222 bilhões até 2034, crescendo acima da média global.

O município de São Paulo desempenha papel estratégico nesse cenário, concentrando o principal ecossistema empresarial, financeiro, logístico e de inovação do país. Responsável por aproximadamente 10% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, a capital paulista reúne milhares de empresas dos segmentos de alimentação, saúde, varejo, biotecnologia, inovação e bem-estar, além de importante infraestrutura para operações de comércio exterior, distribuição e internacionalização de negócios. A cidade também concentra parcela significativa das startups e foodtechs brasileiras voltadas ao desenvolvimento de alimentos funcionais, produtos sustentáveis, suplementos e soluções inovadoras para os mercados de saúde e nutrição. Tendências globais indicam ainda que 63% dos consumidores buscam produtos com impacto ambiental positivo e 15% afirmam estar dispostos a pagar mais por produtos sustentáveis, cenário que amplia as oportunidades de internacionalização para empresas paulistanas com perfil inovador e potencial exportador.

Além disso, tendências globais de consumo reforçam o potencial estratégico dos setores contemplados pelo projeto. Estudos internacionais indicam que 63% dos consumidores buscam produtos com impacto ambiental positivo, enquanto 15% afirmam estar dispostos a pagar mais por produtos sustentáveis. O mercado global de suplementos e vitaminas possui expectativa de movimentar aproximadamente US\$ 140 bilhões em 2025, impulsionado pelo aumento da demanda por produtos associados à saúde preventiva, longevidade, alimentação funcional e qualidade de vida. Nesse contexto, empresas paulistanas apresentam elevado potencial competitivo e exportador, especialmente em razão de sua capacidade de inovação, diversificação de portfólio e alinhamento às exigências internacionais de sustentabilidade e consumo consciente.

A Naturaltech e a Bio Brazil Fair consolidaram-se como as principais feiras de negócios da América Latina voltadas aos segmentos de produtos naturais, orgânicos, saudáveis e sustentabilidade, reunindo fabricantes, distribuidores, importadores, varejistas, investidores e profissionais especializados do Brasil e do exterior. Na edição de 2025, em um espaço de 54 mil m<sup>2</sup>, 836 expositores e 1.700 marcas apresentaram seus lançamentos, novidades e tendências para um público de 61 mil visitantes, vindos de todos os estados brasileiros e 42 países.

Diante desse cenário, a Rodada Internacional de Negócios Naturaltech | Bio Brazil Fair 2026 apresenta-se como instrumento estratégico de promoção comercial e internacionalização das empresas paulistanas, por meio da aproximação direta entre empresas expositoras e compradores internacionais qualificados. A iniciativa busca fomentar exportações, ampliar oportunidades comerciais, fortalecer a presença internacional das empresas do município e consolidar São Paulo como hub latino-

americano de inovação, sustentabilidade e negócios nos segmentos de alimentos naturais, orgânicos e saudáveis.

Além da promoção comercial, a iniciativa contribui para o fortalecimento do ambiente de negócios da cidade, para a atração de investimentos e para a integração entre empresas, entidades setoriais, investidores e instituições parceiras. O projeto também amplia a visibilidade internacional do ecossistema paulistano de produtos naturais, orgânicos e saudáveis, estimulando inovação, sustentabilidade e competitividade empresarial.

O presente projeto insere-se no Plano de Trabalho da SP Negócios para o período de 2026-2027, estando alinhado ao objetivo institucional de promover a internacionalização das empresas do município de São Paulo, ampliar exportações e fortalecer a inserção internacional da cidade. A iniciativa também dialoga diretamente com as diretrizes do Plano Municipal de Desenvolvimento Econômico – PMDE, especialmente no que se refere à promoção da competitividade, inovação, sustentabilidade e desenvolvimento econômico da cidade, utilizando feiras e rodadas de negócios internacionais como instrumentos estratégicos de geração de oportunidades comerciais e atração de investimentos.

### **3. OBJETO**

---

Contratação de empresa especializada para prestação de serviços de arrematação de compradores internacionais, matchmaking, coordenação operacional, apoio logístico, organização e execução da Rodada Internacional de Negócios, a ser realizada concomitantemente às feiras Naturaltech e Bio Brazil Fair, no período de 10 a 13 de junho de 2026, no Distrito Anhembi, na cidade de São Paulo/SP, com foco na promoção internacional de empresas paulistanas dos segmentos de alimentos e bebidas naturais, orgânicos e saudáveis, e personal care, visando à ampliação da visibilidade internacional, ao fortalecimento do relacionamento com compradores e agentes estratégicos do mercado internacional e à geração de negócios internacionais, em consonância com o Plano de Trabalho da SP Negócios 2026/2027.

### **4. PROGRAMAÇÃO**

---

**Período:** 10 a 13 de junho de 2026

**Endereço:** Distrito Anhembi: Av. Olavo Fontoura, 1209 - Santana, São Paulo - SP, 02001-900

**Atividades:**

- Webinar prévio com orientações para a Rodada de Negócios;

- Rodadas de negócios entre as empresas paulistanas dos segmentos participantes e importadores e/ou tomadores de decisão de redes de varejo dos mercados alvo;
- Visitas ao varejo especializado na cidade de São Paulo;
- Participação dos convidados internacionais nas feiras Naturaltech e Bio Brazil Fair 2026.

#### **Agenda Tentativa:**

**09/06, (terça-feira):** Chegada dos convidados internacionais ao Brasil – CHECK IN;

**10/06 (quarta-feira):** RODADA DE NEGÓCIOS:

- Dia 01
  - Reuniões na Sala Rodada de Negócios – 11h às 14h
  - Reuniões nos estandes das empresas expositoras – 14 às 17h

**11/06 (quinta-feira):** RODADA DE NEGÓCIOS:

- Dia 02
  - Reuniões na Sala Rodada de Negócios – 10h30 às 13h
  - Reuniões nos estandes das empresas expositoras – 13 às 17h

**12/06 (sexta-feira):** Visita livre às Feiras Naturaltech e Bio Brazil Fair e/ou Visita Fábricas SP/ Varejo especializado.

**13/06 (sábado):** Retorno dos convidados internacionais ao país de origem - CHECK OUT

#### **5. DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS A SEREM CONTRATADOS**

Trata o presente de contratação de empresa especializada para a prestação de serviços de arregimentação de potenciais compradores internacionais, matchmaking e gerenciamento de reuniões de negócios entre exportadores paulistanos e varejistas, importadores ou distribuidores, contemplando os seguintes itens:

##### **SETORES CONTEMPLADOS:**

- Alimentos & Bebidas - Naturais, Orgânicos e Saudáveis;
- Personal Care.

**EMPRESAS COMPRADORAS:** de **6 a 8 compradores**, importadores, distribuidores e/ou tomadores de decisão dos países alvo.

##### **ORIGEM DOS COMPRADORES:**

- América Latina e Estados Unidos da América;

Serviços a serem realizados pela contratada:

#### **5.1 ARREGIMENTAÇÃO DE COMPRADORES, MATCHMAKING, ORGANIZAÇÃO, E GERENCIAMENTO DE AGENDAS**

Para a execução dos serviços a empresa contratada deverá responsabilizar-se pela realização das seguintes atividades:

**a) Análise da maturidade da empresa vendedora previamente inscrita, identificação e compreensão da oferta exportável para a busca de perfis de potenciais compradores com demandas compatíveis com a oferta das empresas participantes.**

A equipe da empresa contratada deverá, por meio de contato direto com cada empresa vendedora inscrita, via zoom ou ligação telefônica, realizar uma entrevista individual com os objetivos de mapear e avaliar o perfil, maturidade da empresa, produtos que serão ofertados, tipo de comprador/perfil de interesse da empresa. Para cada entrevista realizada, a contratada deverá fornecer um relatório sintético com a devolutiva para a São Paulo Negócios sobre a análise do potencial de cada empresa com relação às demandas do mercado e perfis de compradores que serão arregimentados constando, inclusive, justificativas de aprovação ou reprovação de participação de cada empresa. De posse do relatório, a São Paulo Negócios avaliará as informações e retornará com a decisão de aprovar e/ou reprovar, considerando todas as informações e justificativas.

**b) Identificação e arregimentação compradores internacionais**

Com base na análise dos perfis e portfólio de empresas vendedoras, a equipe da empresa contratada deverá identificar e arregimentar compradores com perfil adequado para cada grupo de empresa e setor.

Pede-se que a contratada produza materiais com as informações coletadas com as empresas e que serão necessárias para a avaliação do potencial comprador, tais como:

- **Elaboração de um catálogo com os produtos e perfis das empresas (vendedoras)**

A partir das informações e fotos fornecidas pelas empresas por meio da entrevista individual, desenvolver um catálogo (booklet) em formato eletrônico, que deverá conter informações sobre a empresa, as fotos dos produtos ofertados, website etc. para a avaliação dos potenciais compradores.

- **Produção do convite oficial** a ser encaminhado ao comprador. Este convite deverá conter as informações sobre a São Paulo Negócios, segmentos contemplados, agenda tentativa e informações sobre as condições de participação. A minuta deverá ser avaliada e aprovada pela São Paulo Negócios.

- **Apresentação do Termo de compromisso ao Comprador Convidado** (formulário com todas as condições de participação que deverá ser datado e assinado).

**c) Análise dos perfis de compradores, validação do interesse e matchmaking**

Uma vez analisados e validados os perfis de cada comprador interessado em participar da rodada pela São Paulo Negócios, a empresa contratada iniciará os contatos individuais com os referidos compradores para realizar o cruzamento entre oferta e demanda.

De posse de lista qualificada de compradores inscritos, aprovados e confirmados, a empresa deverá disponibilizar ao comprador, o *booklet* e a lista de empresas paulistanas para que indique as de seu interesse.

Da mesma forma, será enviada às empresas vendedoras a lista dos compradores para que estas também indiquem os seus interesses.

Uma vez reunidos os interesses de ambas as partes, será realizado o *matchmaking* para agendamento das reuniões de negócios entre compradores e empresas vendedoras.

Com base nas respostas obtidas de ambas as partes, será definida a agenda de reuniões de negócios, nas datas programadas, apresentando para a São Paulo Negócios uma planilha matriz de reuniões confirmadas, com uma coluna especificando a composição de cada *match* para cada reunião exemplo: *match* perfeito = solicitação de ambas as partes ou parte que solicitou comprador ou vendedor.

A empresa contratada entrará em contato com ambas as partes para o envio das agendas e confirmação de recebimento. Nesta etapa do trabalho, será necessário realizar contatos telefônicos constantes junto aos vendedores e compradores, para assegurar o recebimento da agenda, concordância, necessidade de ajustes e reconfirmação de participação, especialmente das empresas vendedoras, durante a rodada de negócios.

- d) **Rodada de Negócios:** Durante os dias de rodada a **empresa contratada deverá disponibilizar equipe necessária para a gestão operacional da rodada, incluindo receptivo, registro de participantes, supervisão, coordenação, controle do tempo de cada reunião e eventuais novos agendamentos e remanejamentos de agenda.**
- e) **Pesquisa de Participação/Avaliação:** Será de inteira responsabilidade da empresa contratada, **entregar, orientar e recolher os formulários de avaliação, os quais deverão ser preenchidos e assinados por todos os compradores e por todas as empresas paulistanas participantes da rodada de negócios.**

O modelo do formulário será fornecido pela São Paulo Negócios e ao final do evento, todos os formulários em suas vias originais deverão ser entregues a um representante da Agência.

## 5.2 COORDENAÇÃO OPERACIONAL:

- a) **Definição do plano de voo para cada convidado internacional:** Confirmar diretamente com o convidado internacional a opção de voo enviada pela São Paulo Negócios, em **modalidade econômica, com seguro-viagem**. Será permitido 01 representante por empresa. A emissão será de responsabilidade da São Paulo Negócios. Ao final de todas as emissões, preparar *rooming-list*, com todos os dados dos convidados e detalhes das chegadas e saídas, número dos vôos, cias aéreas, terminais. Este mesmo documento ser compartilhado com o hotel

designado para a hospedagem e com a empresa de transporte (*transfers in-out*), contratados pela São Paulo Negócios.

- b) Revisão de todos os detalhes, documentação necessária para vinda de cada convidado internacional confirmado pela organização:** as despesas de viagem dos convidados serão inteiramente assumidas pela São Paulo Negócios, com **exceção das despesas para emissão de vistos de entrada no Brasil e outros itens\***, conforme abaixo descrito:

**Despesas cobertas**

- Passagem Aérea ida/volta – voo comercial (direto ou com escalas), em classe econômica;
- Seguro-viagem;
- Diárias de Hospedagem – suíte SINGLE, em hotel categoria *business*;
- *Transfers in/out* e traslados na cidade de São Paulo para atividades da programação;
- Alimentação (Café da Manhã – exceto bebidas alcoólicas).

**\*Despesas não cobertas:**

- Diárias Extras de hospedagem;
- Despesas com alteração categoria suíte/hospedagem;
- Bebidas alcoólicas em qualquer ocasião;
- Consumo de itens de frigobar;
- Telefonemas internacionais;
- Estacionamento no hotel;
- Lavanderia etc.;
- Despesas com emissão de vistos de entrada no Brasil.

Os convidados internacionais deverão estar cientes sobre as despesas não cobertas e sobre a não permissão de alteração de datas e trechos nas emissões das passagens aéreas, sendo que qualquer necessidade de alteração por mera liberalidade, deverá ser realizada pelo próprio convidado, assumindo todos os custos, logo após a emissão e envio da passagem eletrônica com trechos/datas oferecidas pelo projeto.

- c) Orientação sobre outras demandas logísticas de viagem:** A contratada deverá ser responsável por orientar os compradores de que toda e quaisquer outras demandas, tais como alteração nas datas, horários, classe dos voos, excesso de bagagem, estadias prolongadas na cidade de São Paulo e/ou despesas para acompanhantes (aéreo, hospedagem, seguro-viagem e refeições), deverão ser inteiramente assumidas pelo convidado e providenciadas por eles próprios, eximindo a São Paulo Negócios de quaisquer responsabilidades e ônus a elas relacionados, inclusive se estenderem sua estadia no Brasil.
- d) Recepção dos convidados internacionais:** Prestar apoio e suporte às necessidades dos compradores durante toda a estadia no Brasil, de forma a proporcionar a melhor experiência.
- e) Documentação dos convidados:** Coordenar e controlar o recolhimento de todos os documentos necessários para a emissão dos bilhetes aéreos e entrada no Brasil: Passaporte, atestado de vacinas (se necessário).

- f) **Organização das atividades do projeto:** Organizar todas as atividades previstas na agenda.
- g) **Coordenação logística para atendimento às atividades previstas na agenda:** Gestão e acompanhamento de toda logística necessária para atividades a serem realizadas com deslocamento do hotel.
- h) A empresa de transporte (*transfer in/out*) e para os trajetos hotel-feiras-hotel será contratada pela São Paulo Negócios.

### 5.3 ELABORAÇÃO DE UM RELATÓRIO GERAL DE RESULTADOS:

Ao final da prestação de serviços, a empresa contratada produzirá um relatório técnico apresentando detalhadamente os resultados gerais e atividades realizadas com base nas informações:

- Resumo das atividades realizadas pelo prestador de serviço;
- Reuniões agendadas, realizadas, não realizadas e contatos adicionais;
- Número total de compradores participantes;
- Somatório do valor \$ negócios imediatos realizados (declarados no formulário);
- Somatório do valor \$ expectativa de negócios a realizar-se nos próximos 12 meses (declarados no formulário);
- Conclusão geral da ação;
- Ilustrar o relatório com fotos de registros das rodadas de negócios e demais ações;
- Registrar no relatório, feedbacks recebidos por parte dos compradores (reuniões/rodadas realizadas e recusadas).

Anexo ao relatório, deverá constar uma **lista completa (Excel), de todos os contatos de compradores, inclusive com os registros dos que foram arrematados e convidados e que não aceitaram participar das rodadas, explicitando os motivos apurados no follow-up realizado pela contratada:** nome da empresa; tipo de empresa - importadora, distribuidora, varejista, atacadista, *trading, broker*, representante ou outra opção; segmento de atuação – food service, *retail*, ingredientes, gourmet, orgânico, natural etc.; endereço completo; website; pessoa de contato; cargo; e-mail; telefone fixo e móvel.

A planilha deverá conter uma aba para os compradores que participaram efetivamente e, outra aba, para os que foram arrematados e não participaram, contendo coluna com o status/registro justificativa sobre o interesse, porém impossibilidade, falta de interesse/impedimento em participar das rodadas ou fora de perfil.

## 6. DO ENQUADRAMENTO JURÍDICO

---

Considerando nosso Regulamento de Licitações e Contratação de Bens, Serviços, Obras e Alienações, a presente poderá ser formalizada como dispensa de licitação, conforme Capítulo IV, Art. 9º, Inciso XIX.

Com base nas informações apresentadas, com as quais concordo, encaminho para a

Gerência Administrativa-Financeira para adoção das providências necessárias à formalização da contratação.



**André Aleotti**

Gerente de Negócios Internacionais e Desestatização

## BROGGINI - COMPLETO pdf

Código do documento [REDACTED]



### Assinaturas



Alessandra Conceição Ferreira de Andrade  
ale.andrade@spnegocios.com  
Assinou como parte

[REDACTED]



Celso Campello  
celso.campello@spnegocios.com  
Assinou como parte

[REDACTED]



Gabriel Rodrigues Walmory Silveira  
gabriel@brogini.com  
Assinou como parte

[REDACTED]



Priscila Prado Coelho  
priscila.prado@spnegocios.com  
Assinou como testemunha

[REDACTED]



Jayse Monique Gomeiro Thomaz  
jayse.gomiero@spnegocios.com  
Assinou como testemunha

[REDACTED]

### Eventos do documento

#### 18 May 2026, 11:09:32

Documento [REDACTED] **criado** por PRISCILA PRADO COELHO ([REDACTED]).  
Email: financeiro@spnegocios.com. - DATE\_ATOM: 2026-05-18T11:09:32-03:00

#### 18 May 2026, 11:17:10

Assinaturas **iniciadas** por PRISCILA PRADO COELHO ([REDACTED]). Email:  
financeiro@spnegocios.com. - DATE\_ATOM: 2026-05-18T11:17:10-03:00

#### 18 May 2026, 11:18:19

JAYSE MONIQUE GOMEIRO THOMAZ **Assinou como testemunha** - Email: jayse.gomiero@spnegocios.com - IP:  
[REDACTED] - Documento de identificação informado:  
[REDACTED] - DATE\_ATOM: 2026-05-18T11:18:19-03:00

#### 18 May 2026, 12:05:37

PRISCILA PRADO COELHO **Assinou como testemunha** - Email: priscila.prado@spnegocios.com - IP:  
[REDACTED] - Documento de identificação informado:  
[REDACTED] - DATE\_ATOM: 2026-05-18T12:05:37-03:00

**18 May 2026, 14:59:48**

CELSO CAMPELLO **Assinou como parte** - Email: celso.campello@spnegocios.com - IP: [REDACTED]

[REDACTED] - **Geolocalização:** [REDACTED]

- Documento de identificação informado: [REDACTED] DATE\_ATOM: 2026-05-18T14:59:48-03:00

**19 May 2026, 15:15:57**

ALESSANDRA CONCEIÇÃO FERREIRA DE ANDRADE **Assinou como parte** - Email: ale.andrade@spnegocios.com -

[REDACTED] - Documento de identificação informado:

[REDACTED] - DATE\_ATOM: 2026-05-19T15:15:57-03:00

**19 May 2026, 15:41:21**

GABRIEL RODRIGUES WALMORY SILVEIRA **Assinou como parte** - Email: gabriel@broggini.com - IP: [REDACTED]

[REDACTED] - Documento de identificação informado: [REDACTED] - DATE\_ATOM:

2026-05-19T15:41:21-03:00

Hash do documento original

(SHA256):e44efe162d07a9807e4717a338b20a56d083ebb31f408fc68bdc8bf03217814b

(SHA512):668df9d3f46055da392791052357ccd5582eae83335c3376f8829c3a94063b209eb4538fa1a06f2719e18d0405c6c8ff3793a716c705b304da102fea72590734

Esse log pertence **única e exclusivamente** aos documentos de HASH acima



**Esse documento está assinado e certificado pela D4Sign**

**Integridade certificada no padrão ICP-BRASIL**

Assinaturas eletrônicas e físicas têm igual validade legal, conforme **MP 2.200-2/2001** e **Lei 14.063/2020**.