



CA | CONSULTORIA
INTERNACIONAL

PRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

Inteligencia internacional para empresas que deciden *cruzar fronteras*

Diplomacia empresarial, inteligencia geopolítica y estrategia de entrada en mercados, con actuación en ambas direcciones: de Brasil hacia el mundo y del mundo hacia Brasil.

Charmaine Alves

INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIST · FUNDADORA Y CEO

CAMPO GRANDE · PRESIDENTE PRUDENTE
SÃO PAULO · 2026

Internacionalizar no es vender afuera. Es llegar a otro mercado *sabiendo leer* al gobierno, la cultura, al comprador y el riesgo antes de sentarse a la mesa.

QUIÉNES SOMOS

Una consultora boutique de negocios internacionales

Atención conducida personalmente por la fundadora. Cada proyecto recibe lectura estratégica sénior desde el diagnóstico hasta la ejecución.

QUÉ HACEMOS

Preparamos empresas para decidir y operar en otro mercado

Diplomacia empresarial, inteligencia geopolítica, entrada en mercados, importación estratégica y soft landing de empresas extranjeras en Brasil.

CÓMO LO HACEMOS

Con método, campo y acceso institucional

Metodologías propias, presencia física en los corredores y mercados donde actuamos e interlocución con gobiernos, cámaras, academia y entidades sectoriales.



Charmaine Alves

INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIST · FUNDADORA Y CEO

Más de dos décadas en relaciones internacionales, comercio exterior y estrategia de internacionalización, entre el sector público, la academia y la iniciativa privada. Conduce personalmente los mandatos de CA y prepara producto, discurso y relaciones antes de que la empresa esté frente a compradores, socios y gobiernos.

Profesora de posgrado

Relaciones Internacionales, Institucionales y Gubernamentales

Fundadora del CDN

Círculo Diplomático de Negócios (Círculo Diplomático de Negocios): comunidad calificada de empresarios, representantes institucionales y gubernamentales y demás profesionales de negocios

Planificación económica de Rondônia

Desarrollo del plan de ambiente de negocios doméstico e internacional de Rondônia y de 15 de sus municipios

Investigadora Asociada Sênior

RBCIP

Ex vicepresidenta

Câmara Empresarial Internacional de Brasília (Câmara Empresarial Internacional de Brasília)

Referente en Corredores Bioceánicos

Viaje por carretera por el Corredor Bioceánico de Capricornio en representación del Gobierno de Mato Grosso do Sul y sus empresarios, junto a entes diplomáticos de Brasil, con reuniones de negocios y gubernamentales en Paraguay, Argentina y Chile

20+

años en relaciones internacionales y comercio exterior

Halal

formación en Mercado Halal · CNA · FAMBRAS

3

oficinas: Campo Grande · MS, Presidente Prudente · SP y São Paulo · SP

DOS DIRECCIONES, DOS METODOLOGÍAS

Llevamos Brasil al mundo y *traemos el mundo* a Brasil

Pocas consultoras operan en ambos sentidos del flujo internacional. CA lo hace, con un método propio para cada dirección, porque exportar y recibir una empresa extranjera exigen lecturas, riesgos e interlocutores distintos.

Brasil → Mundo

EXPORT.AÇÃO

Para empresas brasileñas que quieren exportar con estrategia, y no por oportunidad aislada.

- Diagnóstico de preparación exportadora
- Elección de mercado objetivo y canales
- Adecuación regulatoria y cultural
- Representación y diplomacia empresarial

Mundo → Brasil

IMPORT.AÇÃO Y SOFT LANDING

Para empresas e inversionistas extranjeros que quieren importar, instalarse o invertir en Brasil con seguridad.

- Lectura del entorno regulatorio brasileño
- Mapeo de socios y proveedores
- Estructuración de la llegada y la operación
- Interlocución institucional local

EXPORT.AÇÃO · METODOLOGÍA PROPIA

Cinco fases, del diagnóstico a la *consolidación* en el mercado

Cada fase entrega una decisión, no un informe. La empresa solo avanza a la siguiente cuando la anterior está resuelta, lo que protege la inversión y evita exportar por prueba y error.



Import.Ação sigue la misma lógica de fases en el camino inverso: del análisis del proveedor y del producto extranjero a la llegada segura al mercado brasileño.

LÍNEAS DE SERVICIO

Un portafolio para *cada etapa* de la internacionalización

Desde la consulta puntual de un director hasta el mandato completo de entrada en un mercado. Los servicios pueden contratarse por separado o combinarse en un solo proyecto.

01

Export.Ação

Metodología propia de exportación en cinco fases, con entregables de decisión en cada etapa.

02

Import.Ação y Soft Landing

Importación estratégica e instalación de empresas e inversionistas extranjeros en Brasil.

03

Diplomacia Empresarial

Representación de los intereses de la empresa ante gobiernos, cámaras, compradores y socios en el exterior.

04

Radar GeoAssets

Inteligencia geopolítica aplicada: acuerdos, corredores logísticos, riesgo país y ventanas comerciales.

05

Delegaciones, Ferias y Misiones

Preparación, agenda calificada y representación de empresas en ferias, ruedas de negocios B2B y misiones internacionales.

06

Consejo Puntual

Asesoramiento estratégico para una decisión específica, con una hoja de ruta objetiva y recomendación de socios de ejecución.

MÁS ALLÁ DEL NÚCLEO

Tres frentes para quienes *operan* *entre países*

Frentes que nacieron de la demanda de los propios clientes: ejecutivos, familias, inversionistas y marcas de alta gama que necesitan más que una estrategia de mercado.

OI

Movilidad Ejecutiva

EN ALIANZA CON VILLIERS

Coordinación de vuelos ejecutivos chárter para agendas que no admiten retrasos, con privacidad, previsibilidad y opciones seleccionadas en Brasil y en el exterior.

O2

Movilidad y Patrimonio

INTEGRADA AL SOFT LANDING

Lectura del mercado inmobiliario para expatriados, ejecutivos e inversionistas que se instalan en Brasil, para que la decisión patrimonial acompañe la decisión de negocio.

O3

Alta Gama Internacional

DISEÑO, BELLEZA Y BIENESTAR

En ambas direcciones: marcas brasileñas preparadas para mercados externos y marcas internacionales de alta gama que llegan al consumidor brasileño.

El mismo principio en todos los frentes: diagnóstico antes de la ejecución.

ESTÁNDAR CA

DELEGACIONES EN EVENTOS INTERNACIONALES

La feria empieza *antes del embarque*

La mayoría de las empresas vuelve de una feria internacional con tarjetas de presentación y pocos negocios. El problema rara vez es el evento. Es llegar sin saber con quién hablar, qué preguntar y qué hacer después.

CA transforma la presencia en una feria en una agenda de negocios con inicio, desarrollo y continuidad.

ANTES

Inteligencia y preparación

- Briefing de mercado y del sector en el país sede
- Selección de expositores y compradores objetivo
- Agenda B2B agendada previamente
- Preparación del discurso y del material

DURANTE

Agenda calificada

- Reuniones B2B conducidas o acompañadas
- Visitas técnicas a industrias, comercio minorista y centros de distribución
- Encuentros institucionales y con cámaras
- Lectura cultural y de protocolo

DESPUÉS

Continuidad

- Informe de oportunidades por empresa
- Seguimiento estructurado de los contactos
- Priorización de mercados y canales
- Camino hacia un proyecto de entrada

LO QUE FIRMA CA

La capa estratégica de la delegación: inteligencia, curaduría de contactos, agenda técnica y de negocios, representación y seguimiento posterior al evento.

LOGÍSTICA CON ESPECIALISTAS

Viaje, hospedaje y traslados quedan a cargo de agencias especializadas, elegidas y coordinadas por CA según el perfil de cada grupo.

POR QUÉ CA

Lo que no se aprende *en un informe*

I

Presencia en el terreno

El Corredor Bioceánico de Capricornio fue recorrido por tierra, de Campo Grande a los puertos del Pacífico en Chile. CA habla de los corredores y mercados donde actúa porque estuvo en ellos.

II

Lectura geopolítica y cultural

Acuerdos, riesgos, protocolos y sensibilidades culturales leídos antes de la decisión comercial, para que el cliente entre al mercado correcto por el camino correcto.

III

Acceso institucional

Experiencia en el sector público, la academia y entidades empresariales. CA sabe cómo funcionan por dentro gobiernos, cámaras y asociaciones.

IV

Mercados que exigen adaptación

Formación en Mercado Halal para orientar a empresas que apuntan a países islámicos, además de experiencia con certificaciones y adecuación regulatoria en la Unión Europea.

FRENTES DE ACTUACIÓN

Base en el Centro-Oeste, *mirada global*

CA nació en Mato Grosso do Sul, en el punto de partida del Corredor Bioceánico, y hoy opera desde Campo Grande, Presidente Prudente y São Paulo.



CAMPO GRANDE · MATO GROSSO DO SUL, BRASIL

01 América del Sur y Corredor Bioceánico

Paraguay, Argentina y Chile: integración logística, acceso al Pacífico y oportunidades para el agronegocio y la industria del Centro-Oeste brasileño.

02 Europa

Entrada de productos brasileños de valor agregado, con atención a certificaciones, registro regulatorio y selección de distribuidores.

03 Golfo y mercados islámicos

Preparación de marcas brasileñas para el mercado saudí y del CCG, con lectura Halal y de protocolo cultural.

04 Asia · *en desarrollo*

Sourcing e importación estratégica, siguiendo las nuevas olas de productos asiáticos que llegan al consumidor brasileño.

CASO DE EXPORTACIÓN · COSMÉTICOS

Una industria brasileña de *cosméticos capilares* rumbo a Europa

Cliente reservado por confidencialidad. Industria con exportaciones a Europa del Este y registro en la Unión Europea en curso.

EL DESAFÍO

Ampliar la presencia europea de una marca con producto competitivo, en un sector marcado por exigencias regulatorias rígidas y distribuidores de reputación desigual.

Antes de vender más, había que saber con quién vender.

LO QUE ENTREGÓ CA

Encuadre aduanero

Clasificación arancelaria y lectura del Radar Siscomex, para que la operación saliera de Brasil sin fricciones.

Inteligencia de mercado europeo

Mapeo de mercados, exigencias y canales, cruzado con el posicionamiento de la marca.

Due diligence de socio

Investigación de un distribuidor en el Reino Unido clasificado como de alto riesgo, antes de cualquier compromiso comercial.

Estrategia de expansión

Base para la promoción comercial en la Unión Europea tras concluir el registro regulatorio.

CDN · CÍRCULO DIPLOMÁTICO DE NEGOCIOS

Una comunidad curada de *inteligencia y negocios*

Fundado y conducido por Charmaine Alves, el CDN reúne a empresarios, representantes institucionales y gubernamentales y profesionales de negocios internacionales en torno a una lectura calificada del escenario y a oportunidades concretas.

INTELIGENCIA

Análisis geopolíticos y de mercado producidos por CA y debatidos entre pares.

RELACIONES

Acceso a una red seleccionada, con criterios de ingreso y un ambiente de confianza.

OPORTUNIDAD

Canal de difusión calificada para misiones, ferias, ruedas de negocios y agendas bilaterales.

MODELOS DE CONTRATACIÓN

Cuatro formas de *trabajar con nosotros*

Todo mandato comienza con alcance, entregables y criterios de decisión definidos por escrito. La ejecución solo se diseña después de que el diagnóstico muestra el camino.

01

Diagnóstico y preproyecto

Lectura estratégica de la empresa y del mercado objetivo, con una recomendación fundamentada de avanzar, esperar o cambiar de rumbo.

02

Proyecto de ejecución

Conducción de las fases de entrada en mercado, importación o soft landing, con entregables e hitos definidos.

03

Acompañamiento continuo

Asesoría mensual para empresas que ya operan internacionalmente y necesitan una lectura estratégica recurrente.

04

Alianzas institucionales

Programas conjuntos con organizadores de ferias, cámaras, entidades sectoriales y gobiernos para preparar y representar a grupos de empresas.

“Ninguna empresa se sentará a la mesa sin estar preparada para ella.”

COMPROMISO CA

PRÓXIMO PASO

Diseñemos *su próximo mercado*

E-MAIL contato@caconsultoriainternacional.com
TELÉFONO +55 11 98871-7676
SITIO WEB www.caconsultoriainternacional.com
DIRECCIÓN Av. Afonso Pena, 5723, sala 1504 · Ed. Evolution · Campo Grande-MS, Brasil
OFICINAS Campo Grande-MS · Presidente Prudente-SP · São Paulo-SP

Charmaine Alves

CA CONSULTORIA INTERNACIONAL

