



CA | CONSULTORIA  
INTERNACIONAL

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

# Inteligência internacional para empresas que decidem *atravessar fronteiras*

Diplomacia empresarial, inteligência geopolítica e estratégia de entrada em mercados, com atuação nas duas direções: do Brasil para o mundo e do mundo para o Brasil.

Charmaine Alves

INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIST · FUNDADORA E CEO

CAMPO GRANDE · PRESIDENTE PRUDENTE  
SÃO PAULO · 2026

Internacionalizar não é vender para fora. É chegar a outro mercado *sabendo ler* o governo, a cultura, o comprador e o risco antes de sentar à mesa.

---

QUEM SOMOS

Uma consultoria boutique de negócios internacionais

Atendimento conduzido pessoalmente pela fundadora. Cada projeto recebe leitura estratégica sênior do diagnóstico à execução.

---

O QUE FAZEMOS

Preparamos empresas para decidir e operar em outro mercado

Diplomacia empresarial, inteligência geopolítica, entrada em mercados, importação estratégica e soft landing de empresas estrangeiras no Brasil.

---

COMO FAZEMOS

Com método, campo e trânsito institucional

Metodologias próprias, presença física nos corredores e mercados em que atuamos e interlocução com governos, câmaras, academia e entidades setoriais.

# Charmaine Alves

INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIST · FUNDADORA E CEO

Mais de duas décadas em relações internacionais, comércio exterior e estratégia de internacionalização, entre o setor público, a academia e a iniciativa privada. Conduz pessoalmente os mandatos da CA e prepara produto, discurso e relacionamento antes que a empresa esteja diante de compradores, parceiros e governos.

## Professora de pós-graduação

Relações Internacionais, Institucionais e Governamentais

## Fundadora do CDN

Círculo Diplomático de Negócios: comunidade qualificada de empresários, representantes institucionais e governamentais e demais profissionais da área de negócios

## Planejamento econômico de Rondônia

Desenvolvimento do plano de ambiente de negócios doméstico e internacional de Rondônia e de 15 de seus municípios

## Pesquisadora Associada Sênior

RBCIP

## Ex-vice-presidente

Câmara Empresarial Internacional de Brasília

## Referência em Corredores Bioceânicos

Viagem rodoviária pelo Corredor Bioceânico de Capricórnio representando o Governo de MS e seus empresários, com entes diplomáticos do Brasil e reuniões de negócios e governamentais no Paraguai, Argentina e Chile

20+

anos em relações internacionais e comércio exterior

*Halal*

formação em Mercado Halal · CNA · FAMBRAS

3

escritórios: Campo Grande · MS, Presidente Prudente · SP e São Paulo · SP

DUAS DIREÇÕES, DUAS METODOLOGIAS

# Levamos o Brasil ao mundo e *trazemos o mundo* ao Brasil

Poucas consultorias operam nos dois sentidos do fluxo internacional. A CA opera, e cada direção tem método próprio, porque exportar e receber uma empresa estrangeira exigem leituras, riscos e interlocutores diferentes.

## Brasil → Mundo

### EXPORT.AÇÃO

Para empresas brasileiras que querem exportar com estratégia, e não por oportunidade isolada.

- Diagnóstico de prontidão exportadora
- Escolha de mercado-alvo e canais
- Adequação regulatória e cultural
- Representação e diplomacia empresarial

## Mundo → Brasil

### IMPORT.AÇÃO E SOFT LANDING

Para empresas e investidores estrangeiros que querem importar, se instalar ou investir no Brasil com segurança.

- Leitura do ambiente regulatório brasileiro
- Mapeamento de parceiros e fornecedores
- Estruturação da chegada e da operação
- Interlocução institucional local

## EXPORT.AÇÃO · METODOLOGIA PROPRIETÁRIA

# Cinco fases, do diagnóstico à *consolidação* no mercado

Cada fase entrega uma decisão, não um relatório. A empresa só avança para a seguinte quando a anterior está resolvida, o que protege o investimento e evita a exportação por tentativa e erro.



**Import.Ação** segue a mesma lógica de fases, aplicada ao caminho inverso: da análise do fornecedor e do produto estrangeiro à chegada segura ao mercado brasileiro.

## LINHAS DE SERVIÇO

# Um portfólio para *cada momento* da internacionalização

Da pergunta pontual de um diretor ao mandato completo de entrada em mercado. Os serviços podem ser contratados isoladamente ou combinados em um projeto único.

01

## Export.Ação

Metodologia proprietária de exportação em cinco fases, com entregas decisórias em cada etapa.

02

## Import.Ação e Soft Landing

Importação estratégica e instalação de empresas e investidores estrangeiros no Brasil.

03

## Diplomacia Empresarial

Representação dos interesses da empresa junto a governos, câmaras, compradores e parceiros no exterior.

04

## Radar GeoAssets

Inteligência geopolítica aplicada: acordos, corredores logísticos, risco-país e janelas comerciais.

05

## Delegações, Feiras e Missões

Preparação, agenda qualificada e representação de empresas em feiras, rodadas B2B e missões internacionais.

06

## Conselho Pontual

Aconselhamento estratégico para uma decisão específica, com roteiro objetivo e indicação de parceiros de execução.

## ALÉM DO NÚCLEO

# Três frentes para quem *opera entre países*

Frentes que nasceram da demanda dos próprios clientes: executivos, famílias, investidores e marcas de alto padrão que precisam de mais do que uma estratégia de mercado.

## 01

## Mobilidade Executiva

EM PARCERIA COM A VILLIERS

Coordenação de voos executivos fretados para agendas que não admitem atraso, com privacidade, previsibilidade e curadoria de opções no Brasil e no exterior.

## 02

## Mobilidade e Patrimônio

INTEGRADA AO SOFT LANDING

Leitura do mercado imobiliário para expatriados, executivos e investidores em instalação no Brasil, para que a decisão patrimonial acompanhe a decisão de negócio.

## 03

## Alto Padrão Internacional

DESIGN, BELEZA E BEM-ESTAR

Nas duas direções: marcas brasileiras preparadas para mercados externos e marcas internacionais de alto padrão que chegam ao consumidor brasileiro.

*Mesmo princípio em todas as frentes: diagnóstico antes da execução.*

PADRÃO CA

## DELEGAÇÕES EM EVENTOS INTERNACIONAIS

# A feira começa *antes do embarque*

A maior parte das empresas volta de uma feira internacional com cartões de visita e poucos negócios. O problema raramente é o evento. É chegar sem saber com quem falar, o que perguntar e o que fazer depois.

*A CA transforma a presença em uma feira em uma agenda de negócios com começo, meio e desdobramento.*

### ANTES

#### Inteligência e preparo

- Briefing de mercado e do setor no país-sede
- Seleção de expositores e compradores-alvo
- Agenda B2B pré-agendada
- Preparo do discurso e do material

### DURANTE

#### Agenda qualificada

- Reuniões B2B conduzidas ou acompanhadas
- Visitas técnicas a indústrias, varejo e centros de distribuição
- Encontros institucionais e com câmaras
- Leitura cultural e de protocolo

### DEPOIS

#### Desdobramento

- Relatório de oportunidades por empresa
- Follow-up estruturado dos contatos
- Priorização de mercados e canais
- Caminho para um projeto de entrada

### O QUE A CA ASSINA

A camada estratégica da delegação: inteligência, curadoria de contatos, agenda técnica e de negócios, representação e acompanhamento pós-evento.

### LOGÍSTICA COM ESPECIALISTAS

Viagem, hospedagem e traslados ficam com agências especializadas, escolhidas e coordenadas pela CA conforme o perfil de cada grupo.

POR QUE A CA

# O que não se aprende *em relatório*

## I

### Presença de campo

O Corredor Bioceânico de Capricórnio foi percorrido por terra, de Campo Grande aos portos do Pacífico no Chile. A CA fala dos corredores e mercados em que atua porque esteve neles.

## II

### Leitura geopolítica e cultural

Acordos, riscos, protocolos e sensibilidades culturais lidos antes da decisão comercial, para que o cliente entre no mercado certo, pelo caminho certo.

## III

### Trânsito institucional

Experiência no setor público, na academia e em entidades empresariais. A CA sabe como governos, câmaras e associações funcionam por dentro.

## IV

### Mercados que exigem adaptação

Formação em Mercado Halal para orientar empresas que miram países islâmicos, além de experiência com certificações e adequação regulatória na União Europeia.

FRENTES DE ATUAÇÃO

# Base no Centro-Oeste, *olhar global*

A CA nasceu em Mato Grosso do Sul, no ponto de partida do Corredor Bioceânico, e opera hoje a partir de Campo Grande, Presidente Prudente e São Paulo.



CAMPO GRANDE · MATO GROSSO DO SUL

## 01 América do Sul e Corredor Bioceânico

Paraguai, Argentina e Chile: integração logística, acesso ao Pacífico e oportunidades para o agronegócio e a indústria do Centro-Oeste.

## 02 Europa

Entrada de produtos brasileiros de valor agregado, com atenção a certificações, registro regulatório e seleção de distribuidores.

## 03 Golfo e mercados islâmicos

Preparo de marcas brasileiras para o mercado saudita e do GCC, com leitura Halal e de protocolo cultural.

## 04 Ásia · *em desenvolvimento*

Sourcing e importação estratégica, acompanhando as novas ondas de produtos asiáticos que chegam ao consumidor brasileiro.

## CASO DE EXPORTAÇÃO · COSMÉTICOS

# Uma indústria brasileira de *cosméticos capilares* rumo à Europa

Cliente preservado por confidencialidade. Indústria com exportações para o Leste Europeu e registro na União Europeia em andamento.

## O DESAFIO

Ampliar a presença europeia de uma marca com produto competitivo, em um setor marcado por exigências regulatórias rígidas e por distribuidores de reputação desigual.

*Antes de vender mais, era preciso saber com quem vender.*

## O QUE A CA ENTREGOU

|                                 |                                                                                                                          |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Enquadramento aduaneiro         | Classificação fiscal e leitura do Radar Siscomex, para que a operação saísse do Brasil sem ruído.                        |
| Inteligência de mercado europeu | Mapeamento de mercados, exigências e canais, cruzado com o posicionamento da marca.                                      |
| Due diligence de parceiro       | Investigação de um distribuidor no Reino Unido classificado como de alto risco, antes de qualquer compromisso comercial. |
| Estratégia de expansão          | Base para a promoção comercial na União Europeia após a conclusão do registro regulatório.                               |

CDN · CÍRCULO DIPLOMÁTICO DE NEGÓCIOS

# Uma comunidade curada de *inteligência e negócios*

Fundado e conduzido por Charmaine Alves, o CDN reúne empresários, representantes institucionais e governamentais e profissionais de negócios internacionais em torno de leitura qualificada de cenário e de oportunidades concretas.

---

## INTELIGÊNCIA

Análises geopolíticas e de mercado produzidas pela CA e discutidas entre pares.

---

## RELACIONAMENTO

Acesso a uma rede selecionada, com critério de entrada e ambiente de confiança.

---

## OPORTUNIDADE

Canal de divulgação qualificada para missões, feiras, rodadas e agendas bilaterais.

---

## MODELOS DE ENGAJAMENTO

# Quatro formas de *trabalhar conosco*

Todo mandato começa com escopo, entregas e critérios de decisão definidos por escrito. A execução só é desenhada depois que o diagnóstico mostra o caminho.

## 01

## Diagnóstico e pré-projeto

Leitura estratégica da empresa e do mercado-alvo, com recomendação fundamentada de ir, esperar ou mudar de rota.

## 02

## Projeto de execução

Condução das fases de entrada em mercado, importação ou soft landing, com entregas e marcos definidos.

## 03

## Acompanhamento contínuo

Assessoria mensal para empresas já em operação internacional que precisam de leitura estratégica recorrente.

## 04

## Parcerias institucionais

Programas conjuntos com organizadoras de feiras, câmaras, entidades setoriais e governos para preparar e representar grupos de empresas.

*“Nenhuma empresa sentará à mesa sem estar pronta para ela.”*

COMPROMISSO CA

PRÓXIMO PASSO

# Vamos desenhar o *seu* *próximo mercado*

E-MAIL [contato@caconsultoriainternacional.com](mailto:contato@caconsultoriainternacional.com)  
TELEFONE +55 (11) 98871-7676  
SITE [www.caconultoriainternacional.com](http://www.caconultoriainternacional.com)  
ENDEREÇO Av. Afonso Pena, 5723, sala 1504 · Ed. Evolution · Campo Grande-MS  
ESCRITÓRIOS Campo Grande-MS · Presidente Prudente-SP · São Paulo-SP

Charmaine Alves

CA CONSULTORIA INTERNACIONAL

