

CALENDÁRIO DE AULAS OUTUBRO/24

▶ **CUSTOS ESCONDIDOS E ERROS EVIDENTES NA EXPORTAÇÃO (AVALIAÇÃO DA EFICIÊNCIA DA GESTÃO DA EXPORTAÇÃO)**



01 DE OUTUBRO ÀS 12:00H



NICOLA MINERVINI

Diretor da Minervini Consulting

<https://www.linkedin.com/in/minervinicola/>

Formado em engenharia eletrônica na Itália e em economia no Brasil. Formador, consultor e conferencista internacional em temas de internacionalização. Tem colaborado com a quase totalidade das entidades de promoção de comércio exterior da América Latina e de Instituições acadêmicas. Tem sido consultor da União Europeia na A.Latina, Sud Est Asiático, e alguns países da Europa, para projetos de desenvolvimento da capacidade exportadora de empresas. Autor de vários livros, entre os quais: os best seller "O Exportador" lançado em 1991 e hoje na 7ª edição, e do livro "Exportación: ¿cómo lo hago?", também na 7ª edição na versão em espanhol. Autor dos cursos online "Estratégias de internacionalização e redes de empresas", "EXPORT PRO" e "O Exportador em Aula". É diretor da "Minervini Consulting" com sede em Bergamo, na Itália.

Abordagens: A aula tem a finalidade de sensibilizar os profissionais de internacionalização sobre os muitos custos, riscos, erros que poderiam ser evitados se fosse usado um método de gestão, o método P.I.M.E. (Promoção, informação, Mercado, Empresa) - O resultado disso geraria muito mais ganho e muito menos frustrações e desperdício. O nosso enfoque é motivar a cuidar muito mais do "Custo empresa" e deixar de lado o "Custo Brasil". Analisaremos os vários aspectos da gestão interna e de mercados. Na aula teremos oportunidades de contar vários casos empresariais vivenciados ao longo de 45 anos nessa atividade.

▶ **ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA INTERNACIONALIZAÇÃO**



08 DE OUTUBRO ÀS 19:00H



GISELI BUENO

Sócia-fundadora da Agência Elemento

<https://www.linkedin.com/in/giseliibueno/>

Formada em Desenho Industrial e Gestão de Marketing. Pós-graduada em Marketing Digital pela PUC-MG e Direito Digital, Inovação e Ética nos Negócios pela FIA Business School. Participou como palestrante em eventos como o Encuentro Latinoamericano de Diseño da UP - Universidade de Palermo, em Buenos Aires, o IV SP International Business, programa organizado pela São Paulo Negócios que é dedicado ao fomento de exportações, e o ProGlobal, do Sebrae/RJ, onde também deu mentoria a empresas de diferentes segmentos. Integrante da turma 14 do 10,000 Women, programa global do banco de investimentos Goldman Sachs e da Goldman Sachs Foundation. Por meio de sua agência, atende a projetos setoriais da ApexBrasil há quase 20 anos.

Abordagens: Introdução ao Marketing Digital | Principais canais para marcar presença digital | Como avaliar mercados tendo em mente o seu produto | Posicionamento de marca global | Problemas práticos e culturais inerentes à expansão digital | Dicas de SEO, tráfego pago e segmentação de campanhas | Tendências e insights | Ferramentas úteis.

▶ **A IMPORTÂNCIA DA TRADUÇÃO PROFISSIONAL NOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**



15 DE OUTUBRO ÀS 19:00H



JULIANA PAZETTI

Fundadora e Diretora Executiva, Pazetti Traduções

<https://www.linkedin.com/in/juliana-filippini-pazetti/>

Juliana Pazetti é a fundadora e diretora executiva da Pazetti Traduções, uma empresa de traduções conhecida pela sua qualidade e compromisso com a excelência. Com mais de 15 anos de experiência no setor, possui formação em administração de empresas e tradução, o que a capacita a liderar a equipe com uma visão estratégica. Desde a criação da empresa, Juliana tem se dedicado a construir parcerias confiáveis e a oferecer soluções flexíveis aos seus clientes, ajudando empresas a se comunicar de maneira eficaz em mercados globais. Sua paixão por idiomas e culturas se reflete no compromisso da Pazetti em fornecer traduções precisas e culturalmente relevantes.

Abordagens: Durante a aula vamos falar sobre a importância da tradução profissional e em que momentos sua empresa pode precisar fazer uso desses serviços para poder ampliar seu alcance e melhorar sua comunicação internacional.

CALENDÁRIO DE AULAS

OUTUBRO/24

▶ EMISSÃO DA NF-E



23 DE OUTUBRO ÀS 19:00H



TÂNIA PRYPLOTSKI

Sócia- Diretora na Lta Consultoria e Assessoria Tributária e Aduaneira

[linkedin.com/in/taniapryplotski](https://www.linkedin.com/in/taniapryplotski)

Bacharel em Administração de Empresas com Habilitação em Comércio Exterior pela UTP/PR, com uma trajetória acadêmica que inclui especializações em Direito Tributário pelo IBEJ, Gestão Internacional para Executivos pela PUC-PR e Marketing Internacional pela FESP. Com mais de 20 anos de experiência como consultora tributária e aduaneira, é sócia da LTA Consultoria e Assessoria Tributária e Aduaneira Ltda, além de atuar como professora de graduação e pós-graduação em Negócios Internacionais. Também é perita aduaneira da Justiça Federal e instrutora de cursos.

Abordagens: Preenchimento - Dados do Destinatário, Valores (frete e seguro/ FOB/CIF/outros) | CFOP | CST | Alterações da NF-e | Unidade de Medida Comercial e Tributável | Cancelamento | Carta de Correção e NF-e Complementar | Exportação Direta e Indireta | Remessa e Retorno para Formação de Lote | Exportação por Conta e Ordem.

▶ MESA DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS: BATE-PAPO COM PROFISSIONAIS DO MERCADO



29 DE OUTUBRO ÀS 19:00H

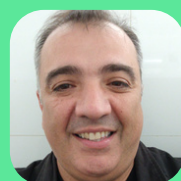


CRISTINA WOLOWSKI

CEO YOU GLOBAL

<https://www.linkedin.com/in/cristina-v-wolowski>

Cristina Wolowski à + 25 anos atuando com desenvolvimento de mercados internacionais para a indústria brasileira. Atuou em + 50 países, realizou vendas para + 100 e participou de +300 eventos internacionais. Fundadora da Links Comex e da You Global. .



ROGERIO SAFRA

Gerente Vendas Latam na Angelus

<https://www.linkedin.com/in/rogerio-safra-87aa7937/>

Rogerio Safra, 49 anos. Formado direito pela Estácio de Sá em Santa Catarina, MBA em Gestão Comercial FGV. Possui experiência de 30 anos na área comercial, sendo 7 atuando na exportação na LATAM e já participou em mais de 50 feiras internacionais.



SANTIAGO CHIARINO

Area Sales Manager Latin America

<https://www.linkedin.com/in/santiago-carrau-chiarino-a01668134/>

Santiago Chiarino é Gerente Comercial de Jota AG Rotatory Instruments para América Latina desde março de 2022. Experiência de mais de 20 anos atendendo o mercado médico e odontológico internacional, para distintos fabricantes. Participou de mais de 50 feiras e congressos odontológicos internacionais. Auxiliou clientes e distribuidores em mais de 30 países entre América Latina, América do Norte, Europa e Oriente Médio. Atualmente é responsável pela supervisão e capacitação de mais de 20 distribuidores de Jota AG em toda América Latina.

Abordagens: Venha tirar dúvidas e perguntar suas curiosidades.

CALENDÁRIO DE AULAS NOVEMBRO/24

▶ VENDAS EM MARKETPLACES INTERNACIONAIS

 **05 DE NOVEMBRO ÀS 19:00H**



VICTOR BOUERI

Fundador e Diretor Comercial
Regnum

<https://www.linkedin.com/in/victor-boueri-01774/>

Victor Boueri é fundador da Regnum, plataforma de internacionalização de bens de consumo com sede no Rio de Janeiro e filiais nos EUA e Europa. Victor é formado em Administração pela Babson College em Boston, MA e tem MBA em Negócios Internacionais pela FGV-RJ. É um entusiasta por empreendedorismo, inovação e soluções disruptivas que venham aumentar a produtividade de empresas reduzindo impactos ambientais e possibilitando a entrada de novos consumidores a mercados antes restritos.

Abordagens: Aprenda como expandir seus negócios para o mercado internacional, conheça estratégias de sucesso em marketplaces, e descubra as melhores práticas para o Comércio Exterior. É uma oportunidade única para alavancar seus negócios!

▶ DECLARAÇÃO ÚNICA DE EXPORTAÇÃO - DU-E

 **13 DE NOVEMBRO ÀS 19:00H**



TÂNIA PRYPLOTSKI

Sócia- Diretora na Lta Consultoria e
Assessoria Tributária e Aduaneira

[linkedin.com/in/taniapryplotski](https://www.linkedin.com/in/taniapryplotski)

Bacharel em Administração de Empresas com Habilitação em Comércio Exterior pela UTP/PR, com uma trajetória acadêmica que inclui especializações em Direito Tributário pelo IBEJ, Gestão Internacional para Executivos pela PUC-PR e Marketing Internacional pela FESP. Com mais de 20 anos de experiência como consultora tributária e aduaneira, é sócia da LTA Consultoria e Assessoria Tributária e Aduaneira Ltda, além de atuar como professora de graduação e pós-graduação em Negócios Internacionais. Também é perita aduaneira da Justiça Federal e instrutora de cursos.

Abordagens: Fluxo Geral do Novo Processo de Exportação (DU-E) | DU-E: preenchimento, vinculação da NF-E/XML, retificação e cancelamento | Referência Única de Carga (RUC) | Controle Administrativo da Exportação, novo processo | Despacho de Exportação: conferência aduaneira | Gerenciamento de Risco e Averbação de Embarque | Desembarço Aduaneiro: carga completamente exportada.

▶ CÂMBIO NOS PROCESSOS DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO

 **19 DE NOVEMBRO ÀS 19:00H**



MILTON GATO

Coordenador da Área
Aduaneira Consultiva

<https://www.linkedin.com/in/milton-gato-591233/>

Pós-Graduado em Direito do Comércio Internacional pelo IICS/SP; e, graduado em Administração de Empresas com Habilitação em Comércio Exterior pela Universidade São Judas Tadeu/SP. Possui mais de 39 anos de experiência no desenvolvimento e condução de processos de importações e exportações, no Brasil e no exterior. Head de Global Trade da Finocchio & Ustra Sociedade de Advogados, responsável pela área Aduaneira Consultiva, onde desenvolve, implementa e conduz planejamentos tributários e aduaneiros para empresas de diversos portes e segmentos. Professor em cursos de MBA em Comércio Internacional e Gestão de Negócios, Comércio e Operações Internacionais na UNICAMP e na FIA. Instrutor de Comércio Exterior em diversas instituições, como ABIMAQ, CIESP, SINDIPEÇAS e Think Plastic Brazil.

Abordagens: 1. Controles no comércio exterior: registros no Siscomex e no Sistema Câmbio / operações com/sem previsão de pagamento | 2. Condições de compra e venda de mercadorias: Incoterms - condições de entrega | Condições de pagamento - moeda, prazo e modalidade de pagamento | 3. Modalidades de pagamentos internacionalmente praticadas: remessa sem saque (open account) / cobrança (collection) / carta de crédito ou crédito documentário (letter of credit) / pagamento antecipado (cash in advance) | 4. Financiamentos à importação: operações a prazo - até 360 dias / operações a prazo: acima de 360 dias – ROF | 5. Incentivos cambiais nas exportações: Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC / Adiantamento sobre Cambiais Entregue | 6. Comissão de agente: no Brasil / no exterior.

CALENDÁRIO DE AULAS

NOVEMBRO/24

▶ **MARKETING DIGITAL APLICANDO NAS VENDAS INTERNACIONAIS**



26 DE NOVEMBRO ÀS 19:00H



VICTOR BOUERI

Fundador e Diretor Comercial
Regnum

<https://www.linkedin.com/in/victor-boueri-01774/>

Victor Boueri é fundador da Regnum, plataforma de internacionalização de bens de consumo com sede no Rio de Janeiro e filiais nos EUA e Europa. Victor é formado em Administração pela Babson College em Boston, MA e tem MBA em Negócios Internacionais pela FGV-RJ. É um entusiasta por empreendedorismo, inovação e soluções disruptivas que venham aumentar a produtividade de empresas reduzindo impactos ambientais e possibilitando a entrada de novos consumidores a mercados antes restritos.

Abordagens: Desvende o Poder do Marketing Digital: Explore Ferramentas Essenciais e Aprenda com Casos Reais de Sucesso! 🚀💡 Nesta aula, você vai descobrir as ferramentas mais eficazes do mercado e entender como marcas de sucesso as utilizam para conquistar resultados extraordinários!

CALENDÁRIO DE AULAS

DEZEMBRO/24

▶ **ESTRATÉGIAS INTERNACIONAIS DE PROTEÇÃO DE MARCAS**



03 DE DEZEMBRO ÀS 19:00H



ANA BILBAO

Diretora de Operações

<https://www.linkedin.com/in/anacfbilbao/>

Ana Bilbao é doutoranda em propriedade intelectual e inovação pela Academia da Propriedade Intelectual, do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI/RJ), instituição pela qual também possui o título de Mestre desde 2021. Possui graduação em Direito pela FURB (2013), capacitação em Perícia em Propriedade Intelectual pela Escola Paulista de Magistratura e curso técnico em Patentes pelo Japan Patent Office. Tem experiência em gestão empresarial desde 2009 e é sócia da Cerumar desde 2015.

Abordagens: A proteção de marcas ao redor do mundo segue a normativa internacional mais antiga ainda em vigência no mundo, que é a Convenção da União de Paris de 1883. A partir disso os países foram se adequando e criando uma série de acordos para que as empresas possam ter seus direitos resguardados em relação as suas marcas tanto em seus países de origem quanto de destino. A aula pretende abordar as principais normas e os principais acordos para que as empresas possam pensar estrategicamente na proteção de suas marcas em um mercado global.