TRIBUTUM

GUIA DO PACOTE

Brazil Entry Validation

Para empresas que ainda decidem se e como entrar no Brasil.

Uma avaliação objetiva de mercado, regulação, canais e custos. Você termina com uma recomendação clara (entrar, não entrar ou ajustar) e o plano dos próximos 90 dias, antes de gastar com estoque, equipe ou subsidiária.

PRAZO TÍPICO	RESULTADO	ENTREGA
2 a 4 semanas	Go / no-go / ajustar	Plano de 90 dias, por escrito

01 O que o pacote resolve

Entrar no Brasil não começa por abrir uma empresa. Começa por decidir canal, importador, região, preço e quem responde por cada obrigação.

Errar essa ordem prende capital em estoque, atrasa registros e amarra a empresa ao parceiro errado. O Entry Validation responde às perguntas que vêm antes: o Brasil faz sentido para o seu produto? Por qual rota? Quanto custa testar? O que precisa ser resolvido primeiro?

02 Como funciona, passo a passo

01 **Briefing e documentos** CLIENTE
Você apresenta o produto, o serviço ou o modelo de negócio e o material técnico disponível.

02 **Mercado e concorrentes** TRIBUTUM
Mapeamos o mercado, os concorrentes e os preços praticados.

03 **Canais e custos** TRIBUTUM
Comparamos os canais de entrada e estimamos o custo de cada um.

04 **Riscos regulatórios preliminares** TRIBUTUM
Identificamos órgãos, licenças e responsabilidades que podem afetar a entrada.

05 **Plano de 90 dias** TRIBUTUM ENTREGA
Entregamos a recomendação e os próximos passos para os 90 dias seguintes, por escrito.

03 O que você recebe

- Análise do produto, do serviço ou do modelo de negócio
- Classificação fiscal ou enquadramento comercial preliminar
- Mapa de órgãos, licenças, registros e responsabilidades
- Estimativa do custo nacionalizado ou do custo da operação local
- Concorrentes, canais e parceiros prioritários
- Riscos de importação, contratação, dados e pós-venda
- Três modelos de entrada comparados lado a lado
- Recomendação go / no-go / ajustar e o plano dos próximos 90 dias

> Para software e serviços, o custo nacionalizado dá lugar à economia da operação local: preço, impostos, meios de pagamento, contratação, suporte, parceiros e aquisição de clientes.

04 Ao final, você sabe

- se o Brasil faz sentido para o seu produto ou serviço;
- qual rota de entrada faz mais sentido: produto físico, produto regulado, tecnologia e B2B, ou marca de consumo e franquia;
- quais riscos resolver antes;
- quanto custa testar;
- com quais parceiros falar;
- quando vale abrir estrutura própria.

05 O que não está incluído

- Protocolo de registros, ensaios e certificações (profissionais habilitados, à parte)
- Contratos e documentos societários (profissionais habilitados, à parte)
- Importação, armazenagem e venda (empresa operacional, quando houver piloto)
- Reuniões com distribuidores (Brazil Distributor Readiness ou Brazil Gold Key)

06 Antes de começar, tenha em mãos

- Descrição do produto ou serviço, com material técnico e comercial
- Preços praticados em outros mercados
- Volumes ou metas que você imagina para o Brasil
- Parceiros ou clientes brasileiros com quem já conversou, se houver

07 Próximos passos naturais

Combo 1 · Descobrir

Entry Validation com Brazil Distributor Readiness: decidir a entrada e já preparar a busca de distribuidor, mais em conta que separados.

Combo 2 · Testar

Entry Validation com Brazil Product Pilot: validar a rota e provar a demanda com um lote real.

08 Nossos compromissos

- Preços abertos e escopo por escrito, antes de começar.
- Consultoria separada da operação e dos custos de terceiros.
- Nenhuma promessa de aprovação, venda, licença ou distribuição.
- Rota de saída definida antes de qualquer piloto.
- Liberdade para internalizar a operação, sem multa de saída.
- Identificação do importador, do titular regulatório e do responsável por cada obrigação.
- Diligência de clientes e parceiros, com prevenção à lavagem de dinheiro.
- Proteção de dados e confidencialidade.

Como contratar

1. Clique em “Contratar” na página do Soft Landing Brasil ou fale com a gente pelo contato.
2. Conversamos sobre o produto, o mercado e o momento da sua empresa.
3. Você recebe uma proposta escrita, com escopo, etapas, prazos, valores e o responsável por cada obrigação.
4. Aceita a proposta, você deposita o valor da primeira etapa na Escrow.com, que guarda o pagamento em custódia.
5. Entregamos a etapa; o pagamento é liberado depois da entrega e do prazo de conferência. E assim, etapa a etapa.

Os valores de cada pacote, serviço e combo estão na tabela de preços da página e são confirmados na proposta.

Este guia descreve o serviço e não substitui a proposta: escopo, prazos, valores e responsabilidades valem conforme o que for acordado por escrito. Prazos de órgãos públicos não dependem da Tributum. Atos técnicos e privativos são executados por profissionais habilitados, contratados à parte. Quando a demanda exigir atuação jurídica, ela é contratada diretamente pelo cliente com advogados de sua escolha.
Tributum Consultoria Tributária Ltda · CNPJ 33.889.925/0001-94 · João Pessoa – PB