

WWW.BUSINESSNESTING.COM

WWW.INTERNAZIONALIZEME.COM



BUSINESS NESTING



**INCUBADORA DE
INTERNACIONALIZAÇÃO
DE
NEGÓCIOS**



LANCE SUA EMPRESA

NA CHINA
INTERNACIONALIZAÇÃO
NÃO É MAIS ALGO
SOMENTE ACESSÍVEL
PARA GRANDES
EMPRESAS



Já pensou em aproveitar esse momento de crise no Brasil e transformá-lo na maior oportunidade da sua vida?

Pois o que a Business Nesting International está oferecendo é exatamente isso: uma forma simples, segura e extremamente acessível para que pequenas e médias empresas possam internacionalizar seus negócios, lançando seus produtos no maior e mais pulsante mercado do mundo.

Mais do que **vender** para a China, você poderá se **estabelecer legalmente lá**, e inclusive encontrar investidores chineses para financiar sua expansão.

O que é internacionalizar?

Internacionalizar um negócio é muito mais do que apenas exportar produtos ou serviços.

Quando você realiza uma exportação, sua atuação na cadeia produtiva, que vai da fabricação até o consumidor final, é bastante reduzida, e acaba quando seu produto é embarcado no Brasil.

No entanto, após o embarque ainda existem diversos níveis muito mais profundos dentro dessa complexa estrutura mercadológica, e o acesso a estes níveis somente é possível através da internacionalização da sua empresa.

CONHEÇA AS DIFERENÇAS ENTRE EXPORTAR PRODUTOS E INTERNACIONALIZAR EMPRESAS

Isso significará que, em vez de simplesmente vender seu produto a um importador, você poderá negociar com empresários e investidores locais, tais como atacadistas, distribuidores e varejistas, que de outra forma jamais teriam qualquer tipo de contato com seu produto, pois não têm contato direto fora da China.

E exatamente nesses níveis da cadeia produtiva é onde reside a maior lucratividade. E a única forma de ter contato com tais níveis é através da internacionalização de sua empresa, pois isso a colocará inserida dentro do contexto mercadológico do país-alvo, sem nenhuma desvantagem pré-existente tal como língua, cultura ou localização geográfica.

Internacionalize
sua empresa e
explora todos os
níveis da cadeia
de consumo





POR QUE EXPORTAR É DIFERENTE DE INTERNACIONALIZAR ?

ENTENDA A LONGA CADEIA PRODUTIVA DO COMÉRCIO EXTERIOR

O caminho entre o fabricante estrangeiro de um produto até sua chegada ao consumidor final, em outro país, é bastante longo, e inclui a participação de certos "players" que na maioria das vezes passam totalmente despercebidos pela imensa maioria das pessoas.

Quando uma empresa exporta seus produtos, ela atua somente nos primeiros níveis dessa complexa cadeia de consumo da estrutura mercadológica, finalizando sua participação geralmente no momento do embarque de suas mercadorias. Internacionalizar uma empresa é estabelecer-se formalmente em outros países, e dessa forma, participar direta e ativamente de outras etapas do processo. E, claro, lucrar cada vez mais em cada uma delas.

FÁBRICA

01

ESTA É A ORIGEM DE TUDO, O LOCAL ONDE O PRODUTO É PLANEJADO, DESENHADO E MANUFATURADO



02

AGENTE DE EXPORTAÇÃO

FIGURA MUITO COMUM NO COMÉRCIO EXTERIOR, O AGENTE É O INTERMEDIÁRIO ENTRE O FABRICANTE E O IMPORTADOR



03

AGENTE DE IMPORTAÇÃO

MUITAS VEZES O AGENTE DE **EXPORTAÇÃO** NEGOCIA NÃO COM O IMPORTADOR, MAS COM OUTRO INTERMEDIÁRIO NO PAÍS DE DESTINO, UM AGENTE DE **IMPORTAÇÃO**



04

EMBARQUE

FINALMENTE AS MERCADORIAS SÃO EMBARCADAS, E A PARTIR DESSE MOMENTO NORMALMENTE ENCERRA-SE AQUI A PARTICIPAÇÃO DO EXPORTADOR



NA MAIORIA DOS CASOS, O EMBARQUE DAS MERCADORIAS MARCA O FIM DA PARTICIPAÇÃO DO EXPORTADOR DENTRO DESSA CADEIA PRODUTIVA. A PARTIR DÁI, SEUS PRODUTOS SERÃO NEGOCIADOS, INTERMEDIADOS E REVENDIDOS DIVERSAS VEZES ATÉ CHEGAREM AOS CONSUMIDORES FINAIS, E ELE NÃO PARTICIPARÁ (NEM LUCRARÁ) EM NENHUMA DESSAS ETAPAS.

05

IMPORTADOR

É A EMPRESA QUE IMPORTA OS PRODUTOS À FÁBRICA E OS NACIONALIZA EM SEU PAÍS, PAGANDO OS IMPOSTOS E DEMAIS DESPESAS



06

DISTRIBUIDOR

NORMALMENTE, SÃO GRANDES EMPRESAS BASTANTE SEGMENTADAS QUE COMPRAM O PRODUTO JÁ NACIONALIZADO DO IMPORTADOR



07

ATACADISTA

ATACADISTAS SÃO EMPRESAS QUE ADQUIREM PRODUTOS DOS DISTRIBUIDORES E OS REVENDEM À COMÉRCIOS VAREJISTAS



08

VAREJISTA

TRATA-SE DAS LOJAS E DEMAIS EMPRESAS QUE COMPRAM OS PRODUTOS DOS ATACADISTAS PARA, FINALMENTE, REVENDE-LOS AOS CONSUMIDORES FINAIS

PORTANTO, INTERNACIONALIZAR UMA EMPRESA É TORNÁ-LA PRESENTE FORMALMENTE NO PAÍS-ALVO, ADAPTÁ-LA AOS COSTUMES E GOSTOS LOCAIS, E CONHECER O MERCADO A PONTO DE COMPETIR COM EMPRESAS NATIVAS PELOS CLIENTES EM POTENCIAL.

EM OUTRAS PALAVRAS, PARTICIPAR DE CADA UM DOS NÍVEIS DA CADEIA PRODUTIVA DENTRO DO PAÍS ESTRANGEIRO E, OBVIAMENTE, SER MUITO BEM REMUNERADO POR ISSO.



INTERNACIONALIZAÇÃO:
A ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO
DAS GRANDES EMPRESAS
AGORA DISPONÍVEL PARA
TODOS!



WWW.INTERNACIONALIZEME.COM

WWW.BUSINESSNESTING.COM



POR QUE CHINA?

Diante da crise econômica que assola o Brasil, a ideia de encontrar um mercado externo como uma alternativa certamente surge de uma maneira natural e quase obrigatória para a maioria dos empresários brasileiros. Mas diante de tantas alternativas de mercados-alvo, como saber qual o país mais interessante para vender seus produtos, ou internacionalizar seus negócios? Acreditamos que a resposta a essa pergunta é relativamente fácil de ser respondida. Uma vez superadas as dificuldades causadas pela língua, diferenças culturais e demais aspectos já tratados aqui,

entrar no mercado chinês pode ser a maior oportunidade existente no momento, não apenas pelo tamanho e robustez da economia atualmente, mas principalmente pelas perspectivas para o futuro nos próximos anos.

Ainda mais porque a região da China onde estamos localizados é a mais dinâmica e moderna do país, em uma mega-cidade maior do que o estado do Rio de Janeiro, e com um PIB quase do tamanho do brasileiro.



VISTA DA LIEKE BRIDGE,
SOBRE O PEARL RIVER, RIO
DAS PÉROLAS

SUA EMPRESA INSTALADA NO

PEARL RIVER DELTA



A REGIÃO MAIS RICA E DE MAIOR
CRESCIMENTO EM TODA A CHINA.
9 CIDADES QUE JUNTAS TEM UM PIB QUASE
TO MESMO TAMANHO AO DO BRASIL
INTEIRO



Você deve estar se perguntando:

"Mas aonde exatamente estarei localizado? Como posso saber se seria um bom local para internacionalizar minha empresa?"

A resposta não poderia ser mais encorajadora, porque trata-se simplesmente do maior empreendimento urbanístico e de infra-estrutura da história que, desde 2008, está integrando as 9 mais importantes cidades do Delta do Rio das Pérolas, na província de Cantão, e fazendo dessas cidades uma única megalópole que terá 66 milhões de habitantes até 2030.

LANÇE SUA EMPRESA NA MAIOR MEGALÓPOLE DO MUNDO

Em 2008, o Governo Chinês divulgou seu plano para aquilo que é considerado um dos mais ambiciosos projetos urbanísticos e de infraestrutura de todos os tempos - a fusão das 9 maiores cidades da região do Delta do Rio Das Pérolas, ou Pearl River Delta (PRD) em inglês. As cidades envolvidas são Shenzhen, Dongguan, Huizhou, Zhuhai, Zhongshan, Jiangmen, Guangzhou, Foshan e Zhaoqing.

Essencialmente, o empreendimento inclui mais de 150 mega projetos de infraestrutura e investimento de 2 trilhões de yuan (mais de U\$300 milhões), além de uma colossal rede de transporte, telecomunicações e fornecimento de água e energia elétrica.

A ideia inicial foi de criar aquilo que ficou conhecido na China como "zona de convivência de uma hora", pois o complexo labirinto de auto-estradas, túneis e pontes, além da rede ferroviária com mais de 4.000 Km de extensão, permite aos residentes da megalópole viajarem de uma cidade a outra em no máximo uma hora. Nada mal, para uma região com uma área de 55 mil quilômetros quadrados, portanto maior do que os estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro ou Rio Grande do Norte.

**UMA ÚNICA
MEGALÓPOLE
COM PIB DE
MAIS DE U\$1.35
TRILHÃO EM
2016**



UMA POTÊNCIA
ECONÔMICA
MAIOR DO QUE
PAÍSES INTEIROS,
COMO HOLANDA,
SUÍÇA, NORUEGA
E IRLANDA

Economicamente, a região do PRD é a que mais rapidamente se desenvolve na China, com um crescimento do PIB da ordem de de 8,6%. Mas o que mais impressiona é o seu tamanho absoluto, mesmo quando comparamos com países inteiros.

Hoje, o PIB dessa região já ultrapassa a marca de U\$1,35 trilhão. Somente para efeitos comparativos, o PIB total do Brasil em 2016 não passou de U\$1,6 trilhão.

Isso significa que esta megalópole tem, no momento, um PIB maior do que países como Holanda, Suíça, Argentina, Suécia, Bélgica, Noruega ou Irlanda, por exemplo.

Até 2030, a região terá 66 milhões de habitantes e um PIB de U\$2,1 trilhões, com renda per capita de U\$31 mil. Economicamente, a região do PRD é a que mais rapidamente se desenvolve na China, com um crescimento do PIB da ordem de de 8,6%. Mas o que mais impressiona é o seu tamanho absoluto, mesmo quando comparamos com países inteiros.

Hoje, o PIB dessa região já ultrapassa a marca de U\$1,35 trilhão. Somente para efeitos comparativos, o PIB total do Brasil em 2016 não passou de U\$1,6 trilhão.

Isso significa que esta megalópole tem, no momento, um PIB maior do que países como Holanda, Suíça, Argentina, Suécia, Bélgica, Noruega ou Irlanda, por exemplo.

Até 2030, a região terá 66 milhões de habitantes e um PIB de U\$2,1 trilhões, com renda per capita de U\$31 mil.

TAXA DE
CRESCIMENTO
ANUAL DE
MAIS DE 8,6%

66 MILHÕES DE
HABITANTES E
RENDA PER CAPITA
DE MAIS DE U\$30
MIL ATÉ 2030



TUDO O QUE VOCÊ
PRECISA PARA
PREPARAR SUA
EMPRESA PARA SER
UM SUCESSO NA
CHINA

INCUBADORA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS

Exportar seus produtos é simplesmente a forma mais simples de negociar com o exterior, e mesmo assim o percentual de empresas brasileiras que exportam é baixíssimo, se compararmos com outros países. Apenas 0,7% das pequenas empresas no Brasil vendem ao exterior.

Mas as maiores oportunidades não estão na exportação de produtos, mas na internacionalização de empresas.

Quando você exporta, sua participação na complicada cadeia produtiva cessa no momento do embarque, e sua empresa é excluída de todas as outras etapas até que seu produto chegue ao consumidor final de determinado país.

Quando uma empresa se internacionaliza, por outro lado, ela constitui-se juridicamente em outro país, e dessa forma atua ativamente de todos os passos e acontecimentos dentro daquele país, podendo se envolver nos ramos de distribuição, atacado, varejo ou e-commerce local. Isso não apenas permite auferir uma lucratividade consideravelmente mais alta, mas lhe proporciona um contato direto com o consumidor final de seus produtos, com o ambiente corporativo do país, aspectos culturais e demais detalhes que, quando devidamente compreendidos, tornam-se uma ferramenta valiosa para o aprimoramento daquilo que você produz, e dessa forma, começar a transformar a sua marca em um bem valioso e de abrangência global.

Com nosso programa de incubação de empresas, você poderá implementar todas as mudanças necessárias para internacionalizar, legal e formalmente, seu negócio na China, e assim lançar seus produtos no maior mercado mundial, controlando ativamente todos os passos até sua chegada ao consumidor final.

A Incubadora de Internacionalização de Pequenas e Médias Empresas Business Nesting é a primeira desse tipo, e oferece uma maneira segura e acessível para que Pequenas e Médias Empresas possam se tornar globais, algo antes somente possível para grandes corporações.

PROGRAMA

INCUBADORA



SITE E CATÁLOGO
EM CHINÊS



ADAPTAÇÃO DE
DESIGN E
EMBALAGEM



SEU GERENTE NA
CHINA



SEU PRÓPRIO
SHOWROOM



MENTORIA E
TREINAMENTOS



REPRESENTAÇÃO
COMERCIAL



ASSESSORIA
JURÍDICA



DRAW BACK



REDES SOCIAIS
CHINESAS



REGISTRO NA
CHINA



INCUBADO
RESIDENTE



EVENTOS E
EXPOSIÇÕES

BUSINESS NESTING INTERNATIONAL LIMITED



HONG KONG

Unit 1501, Grand
Millennium Plaza
181 Queen's Road
Central
Hong Kong

CHINA

Unit 1204 - Poly Plaza
Poly International Square
01 Century East Road -
Gangkou
Zhongshan - Guangdong
China

BRAZIL

Avenida João Gualberto
1342, Sala 1512.
Juvevê
Curitiba - Paraná
Brazil

TEL: +86 (0760) 8840 2747 (CHINA)

MOBILE / WHATSAPP:

+55 (41) 99785-7663 (BRASIL)

+86 1866-4817403 (CHINA)

EMAIL: INTERNACIONALIZEME@BUSINESSNESTING.COM



www.BusinessNesting.com
www.InternacionalizeMe.com
www.Internationalise.me