PROGRAMA

INCUBADORA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

BUSINESS NESTING

INCUBADORA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS NA CHINA

PROGRAMA

PROGRAMA INCUBADORA

SITE E CATÁLOGO EM CHINÊS

Certamente o maior obstáculo para negociar com a China é a língua, pois somente um pequeno percentual de empresas chinesas tem algum funcionário com conhecimento da língua inglesa.

Isso faz com que o número de possíveis clientes chineses para seus produtos seja apenas uma minúscula fração do real potencial, por causa da barreira da língua.

Portanto, é fundamental que sua empresa tenha um mini site em mandarim, pois lembre-se que o Google é bloqueado na China, e por esse motivo se seu negócio não estiver presente nos sistemas de busca locais (que, obviamente, operam somente na língua chinesa), você será eternamente invisível para seus potenciais 1,4 bilhão de novos clientes.

Da mesma forma, é necessário que sua empresa tenha um catálogo físico, em papel, também em chinês, para que possamos acessar os níveis mais internos da cadeia de consumo, como distribuidores, atacadistas e varejistas.

ADAPTAÇÃO DE DESIGN E EMBALAGEM

Não pense que os obstáculos para entrar no mercado chinês se restrigem à questões linguísticas. Há inúmeros fatores culturais que devem ser levados em consideração, e tais detalhes são expressos no design e embalagem dos produtos.

Determinadas abordagens e estratégias de marketing que são absolutamente corretas e eficazes no Brasil podem ser consideradas ofensivas e repelentes na China. Por exemplo, no mercado chinês, há uma quase ausência de sensualidade tal qual a entendemos no Brasil, o que faria com que determinados produtos fossem totalmente rejeitados se não passarem por uma adaptação. Outro detalhe que deve ser observado é no que se refere à superstição. A presença do número 4 em um produto, por exemplo, pode significar seu fracasso, pois a pronúncia desse número é parecida com a maneira como a palavra "morte" é falada. Já o número 8 é considerado sinal de sorte e abundância.

Além disso, para o consumidor chinês é extremamente importante haver uma apresentação que valorize o produto, e o faça parecer caro e luxuoso. Os conceitos de "frugal" ou "despojado" são praticamente desconhecidos na China. Não raramente encontramos isso traduzido em produtos com excesso de embalagem, como por exemplo quando nos deparamos no supermercado com amendoins embalados individualmente em pequenos sacos plásticos, ou quando vamos a um restaurante e ganhamos pequenas caixas de papelão com 5 guardanapos dentro.

SEU GERENTE NA CHINA

Cada um de nossos incubados, terá um gerente de conta que será responsável por tudo o que se relacione com suas atividades.

Ele estará à sua disposição à qualquer hora, atuando como seu ponto de contato com nossos consultores, tradutores, designers, e demais profissionais que estarão envolvidos no desenvolvimento do seu caso.

Seu gerente também irá controlar todos os contatos com possíveis clientes e interessados em conhecer sua empresa, enviando as amostras, recebendo os feedbacks e comentários, atuando como seu relações públicas perante todos na China.

SEU PRÓPRIO SHOWROOM

Com o advento da internet, vemos cada vez mais empresários e consumidores têm se focando em contatos virtuais, à distância e sem nenhuma proximidade física.

Certamente isso pode funcionar e ser uma excelente solução para determinadas atividades, mas quando tratamos de relações entre empresas, onde decisões são tomadas baseadas em produtos físicos e reais, destinados a pessoas de carne e osso, há uma certa limitação sobre o que se pode fazer somente virtualmente.

Embora gigantes do mercado de B2B como Alibaba ou Made-in-China possam ser uma poderosa ferramenta para se localizar possíveis clientes ou fornecedores, eles nada mais são do que uma espécie de lista telefônica do século 21.

Não substituem, nem nunca substituirão a forma tradicional de se fazer negócios, que tem funcionado há milênios em todos os lugares do mundo: a boa e velha combinação de alguns elementos: um comprador e um vendedor sentados frente a frente, com uma amostra física e real do produto entre eles.

Por isso, nossos incubados enviarão para a China suas amostras desde o início do programa, para que todo e qualquer contato que venhamos a fazer com possíveis clientes ou investidores locais sejam baseados em produtos reais.

Somente assim podemos agilizar e profissionalizar a introdução dos nossos incubados e seus produtos na China. De nossa localização, no sul do país, podemos enviar sua amostra para qualquer localidade em 24 horas, ou apresenta-la pessoalmente aos possíveis clientes e investidores.

ASSESSORIA JURÍDICA

Como durante todo o período de incubação, nossa empresa atuará como seu representante comercial na China, provavelmente muito antes da conclusão do programa, vamos encontrar importadores para seu produto no país.

Por isso, se nesse momento houver a necessidade da elaboração de contratos ou acordos comerciais, ofereceremos estes serviços jurídicos totalmente gratuitos, para que você tenha tranquilidade para fazer o que faz de melhor: cuidar de seu empreendimento e aperfeiçoar cada vez mais seus produtos.

MENTORIAS E TREINAMENTOS

Durante o período de incubação, os participantes terão semanalmente sessões de mentoria com nossos consultores, através das quais poderão sanar dúvidas e pedir orientações específicas para seus casos.

Além disso, promoveremos treinamentos sobre temas variados, e os transmitiremos ao vivo por sessões de Skype ou Hangouts com todos os nossos incubados.

Estes são somente alguns dos temas que serão abordados:

Aspectos Legais e Contratuais Sob a Ótica da Lei Chinesa (CONTRACT LAW OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA); Propriedade Intelectual - como se proteger contra pirataria através do conhecimento da legislação chinesa sobre Marcas e Patentes;

Redes Sociais Chinesas - em um país onde Facebook, Youtube, Twitter e Instagram são bloqueados, conheça seus equivalentes chineses, e de que forma eles podem ser úteis para seu negócio;

E-commerce na China - hoje em dia o E-commerce na China é considerado o maior e mais avançado de todo o mundo, com números absolutamente impressionantes. Conheça como ele funciona, os principais players e saiba como inclui-lo em seus planos para o futuro de sua empresa na China;

Logística - depois de décadas investindo pesadamente em infraestrutura, a China pavimentou as bases para um dos mais eficiente e avançados sistema de logística em todo o mundo, conectando cada uma das regiões de um país imenso. Conheça como as empresas de logística operam na China, e se torne mais eficiente quando lançar sua empresa no país;

Design de Produtos e Embalagens na China - conheça os princípios básicos da linguagem de design no país;

Estruturas Jurídicas de Empresas Estrangeiras - aprenda quais os tipos de constituição jurídica disponíveis a empresas estrangeiras, seus direitos e responsabilidades, e a melhor opção para você;

Aspectos Culturais - os 1,4 bilhão de chineses moram em 34 províncias, e são divididos em 56 grupos étnicos que falam entre si 297 diferentes línguas. Somente com esses dados já é possível entender a necessidade de conhecer o máximo possível sobre as diferenças culturais para poder maximizar sua chance de sucesso no lançamento de sua empresa na China.

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Como durante todo o período de incubação, nossa empresa atuará como seu representante comercial na China, provavelmente muito antes da conclusão do programa, vamos encontrar importadores para seu produto no país.

Por isso, se nesse momento houver a necessidade da elaboração de contratos ou acordos comerciais, ofereceremos estes serviços jurídicos totalmente gratuitos, para que você tenha tranquilidade para fazer o que faz de melhor: cuidar de seu empreendimento e aperfeiçoar cada vez mais seus produtos.

DRAWBACK

Grande parte das empresas no Brasil utilizam, em algum momento, produtos ou insumos fabricados na China, e nem se dão conta disso. Grande parte dos importadores brasileiros revendem os produtos importados para distribuidores, que colocam no marcado tudo já nacionalizado, e por isso a origem desse material fica encoberta.

Mas a partir do momento em que sua empresa se torne um de nossos incubados, teremos contatos diretos e diários, e poderemos ajuda-lo a maximizar todo e qualquer processo que possa envolver a China, e isso incluirá a busca por produtos e insumos que possam representar aumento de qualidade e diminuição de custos para sua empresa, tais como materiais de embalagem, peças, componentes, matérias primas, etc.

Um detalhe importante é que todo e qualquer item que for importado pela sua empresa para que seja utilizado na fabricação de produtos destinados à exportação pode ser isento de impostos no momento de sua nacionalização, em um sistema chamado de "Drawback".

Além disso, se sua empresa precisar importar máquinas e equipamentos, nós o ajudaremos a encontrar o que precisa, faremos controle de qualidade, e a exportaremos da China para sua empresa no Brasil.

REDES SOCIAIS CHINESAS

Hoje em dia, cada vez mais empresas de todo o mundo utilizam as redes sociais para divulgar seus negócios, e para manter um canal próximo de contato com seus consumidores.

No entanto, infelizmente seus milhares ou mesmo milhões de inscritos, likes, compartilhamentos , seguidores ou visualizações são absolutamente inúteis na China, pois sites como Facebook, Twitter, Instagram e Youtube são bloqueados e proibidos por lá, e a maioria dos consumidores chineses nem mesmo os conhece.

Por isso, ofereceremos a nossos incubados, a possibilidade de conhecer e utilizar as redes sociais chinesas, tais como WeChat, Weibo, QQ, YouKu, etc., que são os equivalentes chineses das redes existentes no ocidente, mas que são utilizadas somente dentro da China.

REGISTRO NA CHINA

Existem hoje, na China, mais de 440.000 empresas estrangeiras devidamente registradas, com um capital social que ultrapassa USD 2 trilhões, de acordo com os últimos dados divulgados pelo Governo Chinês.

Este número impressionante se deve, em grande parte, às recentes mudanças na legislação chinesa, que abriram o país ainda mais ao capital e empresas estrangeiras, reduzindo ou extinguindo a necessidade de um valor mínimo de capital investido, e possibilitando que empresas tenham 100% de capital estrangeiro, sem haver necessidade de participação acionária local.

Portanto, hoje uma empresa estrangeira tem à sua escolha diversas formas de formalizar sua presença na China, e nós auxiliaremos nossos incubados a escolher a melhor opção de acordo com seus planos e sua estratégia para o mercado chinês.

Os tipos de estrutura jurídica disponíveis são as seguintes:

WHOLLY FOREIGN OWNED ENTERPRISE (WFOE)

Trata-se de uma companhia limitada que é 100% registrada em nome de empresas ou pessoas físicas estrangeiras, sem participação acionária de chineses. Elas tem os mesmos direitos e responsabilidades de empresas chinesas normais, podem gerar receita, pagam taxas e impostos, e seus lucros podem ser repatriados aos países de origem.

REPRESENTATIVE OFFICE (RO)

São Escritórios de Representação. Não há exigência de um capital mínimo, e seu registro é bastante simples e desburocratizado, mas suas atividades são normalmente limitadas à promoções de produtos ou serviços, pesquisas de mercado ou controle de qualidade, e a princípio são proibidas de gerar receita ou assinar contratos com empresas locais.

FOREIGN INVESTED PARTNERSHIP ENTERPRISE (FIPE)

Esta é uma estrutura jurídica relativamente recente na China, criada para permitir investimentos conjuntos no país. Basicamente, permite que:

a. Duas ou mais empresas ou pessoas físicas estrangeiras estabeleçam uma parceria ou PE (Partnership Enterprise) na China;

b. Empresas ou pessoas físicas estrangeiras estabeleçam uma parceria ou PE (Partnership Enterprise) juntamente com empresas ou pessoas físicas chinesas na China;

Trata-se de uma forma simples e rápida para ser registrada, sem exigência de capital mínimo a ser investido, e com total liberdade para gerar receitas, e empregar funcionários chineses ou estrangeiros.

REGISTRO NA CHINA (CONT.)

JOINT VENTURE (JV)

É uma companhia limitada, formada entre uma empresa chinesa e uma empresa estrangeira, sem participação de pessoas físicas. São muito utilizadas por empresas estrangeiras que desejam atuar em certos setores da economia fechados, pela legislação chinesa, para empresas 100% estrangeiras, tais como Educação, Entretenimento, Defesa, Mineração, Hospitais, dentre outros.

HONG KONG COMPANY

Finalmente, pode-se escolher por registrar uma empresa em Hong Kong, e utiliza-la como uma SPV (Special Purpose Vehicle) para investir na China.

Hong Kong é um dos locais mais rápidos e descomplicados do mundo para se registrar uma empresa, e muito utilizado por investidores para esta finalidade.

Também pode ser utilizada para atuar como uma trading, exportando produtos chineses para qualquer local do mundo.

FEIRAS E EXPOSIÇÕES

Realizaremos regularmente eventos e rodadas de negócios com investidores, importadores e distribuidores dos diversos ramos de atividades representados pelos nossos incubados.

Além de eventos de pequeno porte, como almoços ou jantares, por exemplo, pretendemos fazer ao menos uma exposição a cada seis meses em um espaço público, como um shopping center, a fim de promover a interação com o consumidor final chinês, e assim receber seus comentários, críticas e sugestões.

BUSINESS NESTING INTERNATIONAL LIMITED

中山商巢进出口有限公司

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

CHINA | BRAZIL | HONG KONG |