

## Relação comercial com os chineses: uma abordagem cultural.

As tradições chinesas exercem um grande peso sobre suas negociações comerciais com outros países. Parceiros que conhecem suas particularidades culturais, certamente, obterão vantagens nos acordos.

Hoje, dia 11 de outubro de 2006, uma comitiva com representantes de 10 empresas metalmeccânicas estará iniciando sua primeira missão para a China. O objetivo é buscar novas oportunidades para a exportação de seus produtos e a importação de peças e componentes a custos mais competitivos.

A comitiva visitará a maior feira do país, a Canton Fair, voltada para os fabricantes de ferramentas, máquinas e equipamentos, que acontece na cidade de Guangzhou. E também, a 1ª Eletronics e Components Fair, que abrange os segmentos de equipamentos eletrônicos e componentes, a realizar-se em Hong Kong.

Neste contexto, a assessoria econômica do SINMETAL elaborou uma síntese dos **componentes culturais envolvidos nas relações comerciais com os chineses**, visando facilitar os primeiros contatos. A íntegra deste trabalho encontra-se disponível no site [www.sinmetal.com.br](http://www.sinmetal.com.br).

**1. Regras gerais de conduta** - Em termos gerais, os chineses não são adeptos ao toque. O aperto de mãos é a forma mais comum de cumprimentar uma pessoa na China. Contudo, os chineses tendem a apertar as mãos de uma forma mais leve do que no Ocidente e durante um período de tempo mais prolongado, balançando bastante o braço.

É prudente não ser efusivo, principalmente com pessoas mais idosas. As demonstrações públicas de afeto são raras. Por outro lado, pode-se ver pessoas do mesmo sexo andando de mãos dadas, o que é apenas um gesto de amizade.

Os chineses geralmente são muito pontuais e esperam o mesmo de seus interlocutores. O ritmo do trabalho é diverso do do brasileiro: começa-se e

conclui-se cedo. Compromissos poderão ser marcados para as 9h. Jantares ou banquetes geralmente começam entre 18h30min e 19h, com os convivas pontualmente sentados à mesa nesses horários.

É importante prestar atenção aos números, pois os chineses lhes atribuem grande importância. O número 8, por exemplo, sugere prosperidade. Já o número 4 soa como morte e deve ser evitado. Os números múltiplos de cinco são sempre recomendados.

**2. Cumprimentos e apresentações** - No primeiro encontro, os cartões devem ser recebidos e entregues com as duas mãos. Deve-se ler o cartão com atenção, como sinal de respeito ao interlocutor. É prudente apresentar cartões traduzidos em inglês e mandarim.

**3. A reunião de negócios na China** - Os negociantes chineses, em parte por regras de etiqueta, em parte como estratégia de negociação, tendem a controlar o seu tempo e também o protocolo. Os chineses são generosos na utilização do tempo. Acredita-se que a paciência é sinônimo de caráter forte. É provável que nada de concreto se consiga na primeira reunião ou nas seguintes. Devido à tradição e ao sistema existente na China, grupos diferentes de negociadores são apresentados em cada reunião. Períodos prolongados de silêncio ou de inatividade são comuns.

Mesmo tendo poder de decisão imediato, é aconselhável que se remeta sempre a decisão final à outra pessoa. Os chineses nunca tomam decisões no momento, o que pode colocar o visitante numa posição desconfortável. Na China, todos os negócios têm um conteúdo social, político e econômico. O visitante tem que se mostrar paciente.

Os chineses atribuem enorme importância à troca de presentes, feita, via de regra, durante jantares ou na reunião do último dia da visita.