

COMÉRCIO EXTERIOR

Aprenda a falar a língua dos negócios da China

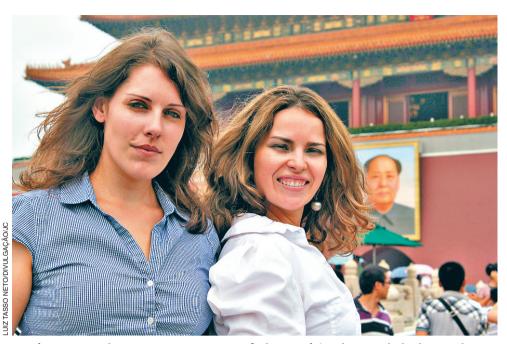
As relações cada vez mais estreitas entre o Brasil e o país chinês têm aumentado a necessidade de saber como se comportar na hora de construir uma relação comercial com os parceiros asiáticos

Fale ninhao (em mandarim pronuncia--se "ninrao" e significa "como vai você?"), e abra seu canal com um chinês. Uma das características deste começo de conversa pode ser exatamente a informalidade e o conhecimento simbólico do idioma. A jornalista gaúcha Fernanda Morena, que se uniu a colegas como Janaína Silveira e mais duas sócias, uma advogada e uma especialista em Relações Internacionais, para formar a empresa Radar China, dedicada a ajudar brasileiros a entenderem este país asiático, descreve que a construção de uma relação pessoal é a parte mais importante na largada de um futuro plano de negócios.

"Eles tendem a fazer perguntas pessoais sobre o salário recebido, estado civil e

número de filhos. Isso pode soar como indiscrição, mas é assim que um chinês busca saber quem é você", resume Fernanda, que costuma ter na ponta da língua as dicas singelas aos brasileiros estreantes. "Nunca recuse um convite para uma refeição. É ao redor da mesa que os chineses criam confiança em seus interlocutores e onde são mais claros", dá a pista a jornalista. Identificar a pessoa certa da empresa para travar negociações é outra necessidade e um bom caminho nos primeiros passos. No final das contas, a meta é estabelecer o que se chama de guanxi, que traduz a relação construída com representantes do país.

"Nossos pés estão na China, nossos olhos, no Brasil. Assim, podemos trabalhar para divulgar produtos e empresas brasileiras aqui ou auxiliar quem está chegando e ainda não sabe muito bem o que busca ou como garantir o que busca", resume a sócia Janaína, também gaúcha. O geógrafo e diretor da BWP, Milton Pomar, que assessora missões e investidas de empresas na China, destaca que não há como partir para as viagens sem antes fazer esta imersão. "A maior parte do trabalho está na preparação da mis-



Janaína e Fernanda assessoram quem quer fechar negócios do outro lado do mundo

são. Primeira recomendação é que os grupos sejam pequenos, de até 20 integrantes", sugere. Com 13 anos de viagens para a China, Pomar identifica falhas imperdoáveis na condução dessa relação por empresas que já têm negócios com o tigre asiático ou que almejam ter algum dia.

Para o especialista, muitos empresários ainda desdenham a conduta a ser adotada para se relacionar com o país. O começo deve cumprir um roteiro crucial, como conhecer mais que só as grandes cidades. "Existe a China dos grandes centros e a profunda, que começa a partir de cem

quilômetros. Há um país no litoral e outro no interior", ensina o diretor da BWP. E ele ainda provoca, vislumbrando uma atitude mais ativa dos gaúchos. "Os chineses estão fazendo mais negócios aqui (Brasil). Ficamos com salto alto, enquanto eles trabalham". Pomar orienta que a ação deve seguir um roteiro, com estratégia clara sobre o que espera do país, escolha da região ou cidade, participação em feiras e envio de executivos para estudar e conhecer a cultura. "Tem de ir para lá. Não adianta ir a um lugar apenas. É a mesma coisa que ir a Brasília e dizer que conheceu o Brasil."

EMPRESÁRIOS & CIA

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

Grupo Marpa vai abrir uma nova empresa em outubro

Uma nova empresa será aberta, em outubro deste ano, pela Marpa - Marcas, Patentes e Inovações, ampliando, desse modo, a atuação de mercado do grupo gaúcho, que completou 24 anos de atividades no mês de junho. A nova empresa terá como foco a prospecção de investidores para área de inovações.

O presidente da Marpa, Valdomiro Soares, informa que pretende fortalecer a presença do grupo em Minas Gerais (Triângulo Mineiro); e no interior do estado de São Paulo, através de implantação de escritórios em tais regiões em 2012. "A iniciativa leva em consideração a expansão empresarial dessas regiões", explica. Ele acrescenta que a Marpa, a exemplo do ano passado, deverá crescer entre 10% a 12% em negócios (carteira de clientes) e faturamento.

O Grupo é composto pelas empresas Marpa - Marcas, Patentes e Inovações, Marpa Triadin (imobiliária em marcas e patentes), Marpa Sports, que trata do cui dado do intelecto de atletas, Marpa Virtual, voltada ao registro de domínios, a Marpa Invest, soluções financeiras, e o Xdescontos, site de compras coletivas.

Com sede em Porto Alegre, a Marpa possui escritórios no Rio Grande do Sul e Paraná, além de parceiros espalhados nos principais estados do Brasil e agentes em diversos países do mundo. Atualmente, a empresa conta com mais de 15 mil clientes

e mais de 50 mil processos de marcas e patentes encaminhadas.

Ele destaca que a empresa tem feito uma série de investimentos, principalmente na área da Tecnologia da Informação (TI) para manter o atendimento eficaz e de qua-

No primeiro semestre deste ano, o Gru-

po apresentou um incremento de 10% no número de depósitos de marcas e de patentes no Brasil junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Segundo ele, o crescimento está relacionado ao aquecimento das empresas, que estão inovando e criando produtos. O empresário também relaciona este êxito, que é decorrente de

algumas ações adotadas, como a política diferenciada para captação de clientes, ampliação da área comercial com a implantação de um programa de "trainees" e a participação em feiras estaduais. Além do expressivo aumento no núme-

ro de registro de patentes, em levantamento realizado com o empresariado gaúcho, a Marpa mais uma vez foi eleita a empresa preferida e a mais lembrada no Estado, em 2011. Dos entrevistados pela Qualidata - Pesquisas e Conhecimento Estratégico, 62% lembraram da Marpa quando o assunto é registro de marcas e patentes e 58% disseram que a empresa da família Soares é a preferida e recomendada para gerenciamento de proteção de marcas.

A empresa foi fundada no dia 18 de junho de 1987, pelo empresário e sua esposa, Rosemari Silva Soares. Hoje, na Marpa, atuam também os seus três filhos, que realizam o trabalho ao lado de uma equipe de mais de 120 profissionais (funcionários, representantes, advogados e engenheiros), habilitados ao registro de marcas, patentes e domínios na internet.



Soares diz que pretende fortalecer presença do grupo em Minas e em São Paulo

Informações adicionais: a matriz, está localizada na rua 24 de Outubro, 1.681, em Porto Alegre. O telefone para contato é (51) 3022.5555. A empresa também coloca hoje na internet, o seu novo site: www.grupomarpa.com.br E-mail: marpa@grupomarpa.com.br