

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON

# Brasil



### Planificación de las reuniones

Las citas deben agendarse, por lo menos, con dos semanas de antelación y ser confirmadas unos días antes por escrito. Los brasileños tienen una política flexible frente al horario y puede que lo hagan esperar un poco. Sin embargo, es recomendable llegar puntual a las citas de negocios.



### Comunicación empresarial

Los empresarios brasileños valoran enormemente la confianza antes de tomar decisiones. Por lo tanto, se recomienda coordinar una reunión telefónica después del primer contacto por correo electrónico, ya que dan gran importancia a la interacción personal.



### Normas de protocolo

El apretón de manos es el saludo más común en Brasil. Cuando se conoce a alguien por primera vez, es común decir "muito prazer" ("un placer") y saludar con "Senhor" (Señor) y "Senhora" (Señora) seguido del apellido. No se suele mencionar los títulos académicos. Y se aconseja evitar temas como la deforestación, la pobreza y en general comparaciones con otros países.



### Código de vestimenta

La vestimenta suele ser formal y conservadora. En caso de clima cálido, se recomiendan tejidos ligeros y naturales como el lino y el algodón. Se debe evitar combinar el verde con el amarillo.



### Preparación efectiva para reuniones de negocios

Debido a la complejidad del sistema legal de Brasil, es recomendable, previo a firmar cualquier acuerdo, contar con el asesoramiento suficiente en cuanto a las leyes locales.

Es importante tener presente que todos los contratos que se celebren dentro del territorio brasileño deben ser hechos en portugués y calculados en la moneda local (Real brasileño). Además, es conveniente hablar portugués o estar acompañado de un intérprete en reuniones presenciales.



### Recursos estratégicos para las reuniones

Es aconsejable llevar un buen catálogo de sus productos, inclusive disponible en medio electrónico y en Internet. Asimismo, si la intención es incursionar con un producto en el mercado brasileiro, se recomienda llevar a la reunión una muestra con una excelente presentación, de modo que pueda ser evaluado personalmente.

Fuente: Embajada Argentina en Brasil; Santander Trade; Legiscomex