

CLAVES PARA NEGOCIAR EN BRASIL

*Olegario Llamazares**

Brasil es la tercera potencia económica emergente, después de China e India y el mercado más importante de América Latina (aproximadamente el 40% del total). A continuación se ofrecen algunos consejos cuando se negocia con empresas brasileñas.

- En las primeras entrevistas los brasileños evitan dar muchos datos e incluso proporcionan información confusa; esperan que la otra parte se comporte de la misma manera, hasta que no se establezca una relación de confianza. El proceso de negociación es lento.
- Hay que evitar adoptar actitudes arrogantes o de superioridad ya que se podrían herir sensibilidades.
- No se deben utilizar tácticas de presión ya que se sienten incómodos en situaciones de enfrentamiento.
- Tampoco son muy propicios al regateo. Generalmente, las concesiones se hacen al final de la negociación.
- La cuestión de la forma de pago es esencial. Hay que cubrir todos los riesgos comerciales antes de comprometerse a realizar la entrega del producto.
- Los acuerdos se negocian globalmente, más que punto por punto, o de forma secuencial.
- La cultura empresarial brasileña es individualista y jerárquica. Las decisiones las suele tomar una sola persona, generalmente, un alto cargo de la empresa.
- Para acceder al mercado brasileño es aconsejable trabajar a través de un contacto local -llamado *despachante* en portugués- que resuelva los problemas burocráticos e informe de la solvencia de las empresas.
- Los contratos se redactan en inglés u otra lengua extranjera y en una divisa distinta del real, sólo si el objeto del contrato se sitúa fuera de Brasil. Si el lugar de cumplimiento del contrato es Brasil, el gobierno exige que se redacte en portugués y en la moneda local, el real.

* *Director de Global Marketing Strategies y autor del bestseller **Cómo negociar con éxito en 50 países**.*



Para obtener la *Guía completa de Negociación y Protocolo en Brasil*, haga clic [aquí](#).

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

