

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Brasil

Conocer la legislación y generar confianza, son las claves para tener éxito al hacer negocios en Brasil

Por: Legiscomex.com



Foto por: www.temucouniverciudad.cl

Brasil ha sido siempre uno de los referentes comerciales más importantes de Suramérica. Su constante crecimiento en materia de inversión extranjera ha despertado el interés de muchos países para incursionar en este mercado, sin embargo, existen algunos factores que pueden llegar a dificultar las negociaciones con los empresarios de este país.

Según Rafael Moro Muller, director comercial de SB Trade, Brasil tiene una cultura muy volcada a los precios bajos y por lo general los empresarios brasileños tratan de buscar empresas que ofrezcan estas características. No obstante, en los últimos años esta tendencia ha ido cambiando, toda vez que las necesidades se han comenzado a centrar en la calidad, diversidad y novedad que ofrezcan una calidad. De igual manera, Moro ratifica la necesidad de contar con un socio comercial interno que tenga un buen conocimiento del funcionamiento del comercio brasileño y de los procesos burocráticos.

Jean Dominique F. Valentini, manager general de Forcomex Suramérica, afirma que uno de los puntos más complicados para que el empresario extranjero se desenvuelva en el mercado de Brasil es comprender toda la legislación tributaria y fiscal del país y las diferencias que existen en los 27 estados del Distrito Federal. "Se debe conocer la legislación tributaria y entender las reglas locales para poder importar los productos industriales", agregó Valentini.

Conocer estas legislaciones le evitar inconvenientes al momento de ingresar al mercado de Brasil. Por esto **Legiscomex.com** le cuenta qué otros aspectos y factores debe tener muy claros para tener éxito en sus negociaciones e incursiones en el mercado del país carioca.

Horarios

La semana laboral en Brasil es de lunes a viernes, claro está que por su característica turística, muchos establecimientos abren todos los días incluyendo los festivos, especialmente las tiendas y los centros comerciales. Por lo general suelen hacer una pausa entre las 12:00 y las 14:00 horas para el almuerzo, por lo que deberá tenerlo en cuenta para no agendar sus citas en este lapso de tiempo, a menos que sea una comida de negocios.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Brasil

Comercio
Lunes a Viernes de 9:00 a 19:00 horas
Sábado de 09:00 a 18:00 horas
Domingos de 09:00 a 14:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 10:00 a 22:00 horas
Domingo de 12:00 a 21:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00 horas y de 15:00 a 18:00
Bancos
Lunes a Viernes de 10:00 a 16:00
Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.viajebrazil.com

Días Festivos

Brasil, conocido por llevar a cabo uno de los carnavales más emblemáticos del mundo, en donde concurren miles de personas cada año, cuenta con pocos festivos, de los cuales los más importantes son los siguientes:

Tabla 2: Días Festivos en Brasil

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
20 de Enero	Día de san Sebastián de Río de Janeiro
25 de Enero	Fundación de la Ciudad de São Paulo
2 de Febrero	Nuestra Señora de los Navegadores de Puerto Alegre
Febrero - Marzo	Carnaval
Marzo - Abril	Semana Santa
21 de Abril	Tiradentes
1 de Mayo	Día del Trabajo

Día	Celebración
Mayo - Junio	Corpus Christi
7 de Septiembre	Día de la Independencia
12 de Octubre	Día de Nuestra Señora de la Concepción Aparecida
2 de Noviembre	Día de todos los Santos
15 de Noviembre	Proclamación de la República
8 de Diciembre	Día de la Inmaculada Concepción
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de es.portal.santandertrade.com

Citas y lugares de encuentro

Para los empresarios brasileños la confianza es algo primordial antes de llegar a tomar cualquier decisión, es muy poco usual que acepten reunirse con algún empresario extranjero si la cita se coordina por mail, es recomendable hacer los primeros acercamientos mediante una llamada telefónica, pues los brasileños dan más valor a la interacción personal. Es posible que se contacte inicialmente con los asistentes de sus futuros socios, así que trate de que en las siguientes llamadas logre hablar directamente con su interlocutor.

Las citas deben agendarse por lo menos con dos semanas de antelación y confirmarlas 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. El tráfico es un factor a tener en cuenta ya que suele atascarse sobre todo en las horas picos, por lo que es conveniente agendar las citas en la mañana entre las 10:00 y 12:00 horas y de las 15:00 a las 17:00.

Los brasileños son personas abiertas y amigables y valoran mucho los lazos sociales que se puedan establecer, por lo que es muy probable que algunas citas se lleven a cabo en lugares distintos a las oficinas, como restaurantes y hoteles.

Vestuario

El empresario de Brasil suele ser más bien descomplicado, pero no por esto debe dejar de lado la formalidad y el buen aspecto, pues son factores que hablan muy bien de usted y dan la sensación de seriedad.

Se recomienda el uso de traje, camisa, corbata y zapatos formales, para el caso de los hombres. En el caso de las mujeres es recomendable un sastre elegante tipo falda-pantalón, blusa, tacones no muy altos, uso moderado del maquillaje y las manos bien arregladas.

Obsequios

Si va a llevar obsequios a las primeras reuniones trate de que sea algo representativo de su país y de su empresa, en lo posible evite que sean ostentosos, pues pueden ser interpretados como un soborno. Los regalos que se entregan o se reciben son abiertos en el momento como muestra de agradecimiento. Las flores son un regalo de muy buen gusto en cualquiera de los casos.

Saludos

Por lo general un buen apretón de manos es la manera más acertada de saludar a los hombres. En el caso de las mujeres puede dar un beso en cada mejilla, aunque algunas empresarias pueden extender la mano a sus interlocutores masculinos. Si existe un poco más de confianza, se puede saludar con un abrazo.

Aunque los brasileños no dan tanta importancia a los títulos, pues en muchas ocasiones saludar con *Senhor (Señor)* y *Senhora (Señora)* seguido del apellido es suficiente, son más usados por los empresarios mayores. Los empresarios jóvenes en muchas ocasiones suelen saludarse directamente con el nombre.

Reuniones

Como se mencionaba anteriormente, la cultura de negocios de los brasileños está más arraigada a la confianza, por lo que entablar vínculos personales antes que cualquier negocio es primordial. Es por esto que en las primeras partes de las reuniones querrán saber un poco más de usted como persona. Un tema propicio para romper el hielo es hablar de fútbol, los carnavales, la samba, la familia, entre otros.

Evite tocar temas sensibles como la pobreza, la violencia, la política, la religión o las crisis ambientales. Los brasileños se consideran americanos, así que por ningún motivo los catalogue como suramericanos, hispano o latinoamericanos.

Se deben saludar a todos los miembros asistentes a la reunión comenzando por los más adultos, luego se pueden entregar las tarjetas de presentación y el material promocional de su empresa, ambos deben estar en portugués o en inglés.

Las empresas brasileñas tienen muy definido y marcado su orden jerárquico, durante su presentación lo escucharán atentamente todos los asistentes a la reunión, pero las decisiones finales las tomarán los altos mandos de la empresa, así que debe ser claro, contundente y convincente con sus propuestas. Si su intención es incursionar un producto debe llevar una muestra con una excelente presentación de modo que puedan observarlo y evaluarlo personalmente.

Muchas de las políticas de comercio exterior en Brasil son bastante complejas, por lo que es recomendable que cuente con el asesoramiento profesional de expertos en implementar productos y servicios en el mercado brasileño y de ser posible que lo acompañe durante el desarrollo de las reuniones, este es uno de los factores importantísimos para garantizar el éxito en el mercado carioca.

Pese a que los empresarios de Brasil son amables y siempre están abiertos a nuevas ideas y propuestas, les cuesta aceptar las críticas y en la mayoría de los casos pueden interpretar estas

situaciones como algo personal, así trate en lo posible de hacer ver estar críticas como sugerencias y de este modo evitar confrontaciones innecesarias.

Negociaciones

La evidente necesidad de entablar ante todo una relación basada en la confianza hace que los procesos de negociación sean más lentos que en otros países de la región, por lo que debe hacer una gran inversión de tiempo y ser paciente.

Es común que durante las primeras reuniones no obtenga ninguna razón definitiva frente al cierre de las negociaciones, así que no se desespere ni se frustre por esta situación, más bien aproveche el espacio para fortalecer sus relaciones personales. Ejercer presión o ser prepotente no le ayudará en lo absoluto.

Debido a que el sistema legal de Brasil es bastante complejo, es recomendable que antes de firmar cualquier documento, acuerdo o contrato, cuente con el asesoramiento de un abogado experto que conozca las leyes brasileñas. Un punto importante a tener en cuenta es que todos los contratos que se celebren dentro del territorio brasileño se deben hacer en portugués y deben ser calculados en la moneda interna que es el Real brasileño. Únicamente si los negocios se van a desarrollar fuera del país los contratos pueden ser calculados en otras divisas y ser redactados en otros idiomas.

Lo fundamental en las negociaciones con los empresarios brasileños es la confianza y el vínculo personal que se construye, permitiendo de esta manera cerrar los acuerdos de manera más fácil y establecer una relación comercial duradera. Por este motivo es imperativo que no haga cambios en el equipo de negociación, sobre todo si el proceso ya va en una etapa avanzada, esto podría ser una causal de fracaso o tomarle mucho más tiempo el cerrar cualquier trato.

En las negociaciones van a estar involucrados todos los miembros de la empresa de su interlocutor, sin embargo son los altos mandos quienes toman las decisiones finales y la aprobación de los acuerdos entre ambas partes.

Los puntos objeto de la negociación se desarrollan de manera global, es indispensable que mantenga siempre una idea clara de lo que quiere y no se detenga en puntos que no son relevantes en las reuniones de negocios y menos si no son determinantes para cerrar algún acuerdo.

Las formas de pago deben ser acordadas claramente durante las reuniones, es recomendable que se investiguen los costos, plazos y métodos de pago que se manejan en el mercado al que piensa incursionar, de modo que pueda cubrir todos los riesgos comerciales y mantener los parámetros claros para definir sus puntos de negociación.

Así que no lo olvide, conocer el sistema legal y tributario, contar con la asesoría de expertos, generar confianza y mantener los vínculos personales y comerciales, garantizaran que su incursión en el mercado de Brasil sea todo un éxito.