Cultura de negocios de Brasil/Inteligencia de mercados

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

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.