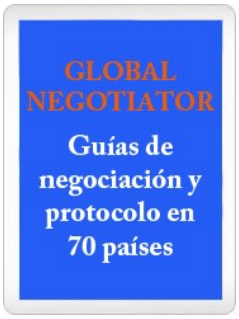
PROTOCOLO DE NEGOCIOS EN BRASIL

*Olegario Llamazares**

Brasil es uno de los países del mundo con una mayor mezcla racial y cultural (lo que se conoce como *melting pot*). Tiene comunidades muy importantes de origen africano, portugués, español, alemán, japonés y libanés entre otras. Estos grupos se han mezclado entre sí y han sabido crear un estilo de vida propio, con una normas de protocolo para los negocios bastante flexibles, pero que, no obstante los negociadores extranjeros que visitan el país deben conocer.

- La forma de saludo más habitual es el apretón de manos y las expresiones *como vai*? (¿cómo estás?) o *tudo bem*? (¿todo bien?). Es habitual que a las mujeres se les salude un beso en cada mejilla, aunque no se las conozca.
- En las presentaciones, para las personas de mayor rango se utilizan los tratamientos de *Senhor* (Señor) y *Senhora* (Señora) precediendo al apellido. Los ejecutivos jóvenes tienden a llamarse enseguida por el nombre.
- Los títulos profesionales (Doctor, Director, Ingeniero) se utilizan mucho menos que en otros países de América Latina.
- En la conversación deben evitarse temas sensibles como la política, la religión, la pobreza o la deforestación del país. Es preferible, no hacer comparaciones con Argentina. De todas formas los brasileños son muy abiertos y es difícil que se sientan ofendidos.
- Temas favorables son el fútbol - su selección nacional conocida como la *canarinha* (por el color amarillo de su camiseta que recuerda el de los canarios) es la más laureada del mundo - la música (samba y bossa nova) y la familia (especialmente los niños).
- Los brasileños se consideran americanos. Para referirse a ellos no se deben usar los términos "latinoamericanos", "sudamericanos" y, menos, "hispanos". Tampoco debe utilizarse la expresión "en América" cuando se habla de Estados Unidos.

* *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.

© globalnegotiator.com

TradeLibrary

Biblioteca Online de Comercio Internacional

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

GLOBALNEGOTIATOR
Documentos Internacionales

Ayala, 83 Madrid
Tel.: 91 5782667
www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com