PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

prom perú

Ruta Exportadora

Seminarios Miércoles del exportador

Técnicas y tácticas de negociación para el mercado Brasil

Lima, 01 de octubre de 2025

bienvenidos@sostenibilidadempresarial.pe

Índice

1 Etapas de la Negociación

2 Tiempos y Estilos de Negociación

3 Técnicas y Tácticas de Negociación

4 Cultura y Estrategia de Negocios en Brasil

5 Reflexiones Finales

1 Etapas de la Negociación

ETAPAS EN LA NEGOCIACIÓN

"El mayor engaño sobre las negociaciones es presentar el fenómeno como eventos cortos ó separados, en lugar de momentos sucesivos en un contexto que evoluciona"

W.Zartman

- *Prenegociación*
- *Preparación*
- *Negociación Formal*
- *Acuerdo Final*

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

prom perú

Perú

2 Tiempos y Estilos de Negociación

TIEMPO MONOCRÓNICO

Las culturas monocrónicas son las que mantienen un grado alto en la planeación, concentración en una tarea a la vez.

El tiempo monocrónico significa que se tiene que fijar la atención en una sola cosa a la vez. Debido a que el individuo se concentra en una sola acción.

El tiempo monocrónico mantiene a las personas aisladas y como resultado se intensifican ciertas relaciones mientras se cortan otras.

TIEMPO POLICRÓNICO

Las culturas policrónicas mantienen relaciones humanas y las interacciones son valuadas por encima de los planes y las citas.

El tiempo policrónico significa estar involucrado en varias cosas a la vez, es decir que se caracteriza por la ocurrencias de varios acontecimientos simultáneos y la participación de varias personas.

DIFERENCIAS

TIEMPO MONOCRÓNICO	TIEMPO POLICRÓNICO
Una cosa cada vez	Varias cosas cada vez
Realización de programas	Realización de transacciones
Baja sensibilidad al contexto	Elevada sensibilidad al contexto
Control de la realización de programas	Control de la descripción y evaluación de tareas
Orientación a los programas y procedimientos	Orientación a las personas y relaciones
Grandes organizaciones	Pequeñas organizaciones

ESTILO DE NEGOCIACIÓN DE ALTO CONTEXTO

- Son aquellas en las que la información se maneja en forma vaga y poco precisa, ya que está contenida en un contexto físico o en la persona.
- Las actitudes y circunstancias en las que se desarrolla la negociación son más importantes que las propias expresiones.
- Este tipo de comunicación está centrada en la persona y sus sentimientos y es típica de culturas como la japonesa, la árabe o la mediterránea.

Elaboración: Jorge Caycho

ESTILO DE NEGOCIACIÓN DE BAJO CONTEXTO

- Son aquellas que utilizan expresiones verbales y no verbales muy claras y específicas, con expresiones gramaticales completas y poca interpretación subjetiva.

- La información está contenida en un código transmitido por mensajes.

DIFERENCIAS

ALTO CONTEXTO	BAJO CONTEXTO
Las relaciones son duraderas y estrechas	Las relaciones entre individuos son relativamente cortas
La comunicación es rápida, eficiente y económica	Los mensajes deben ser explícitos
Muchos acuerdos son orales, y sujetos a ulterior modificación	Los acuerdos se plasman en rígidos contratos escritos.
Se establece una gran diferencia entre los miembros del grupo y los que no forman parte de él.	Las diferencias entre miembros cercanos y extraños son menores
Los patrones culturales son rígidos y sólidamente establecidos.	Ciertos patrones culturales pueden cambiar en un plazo no muy largo

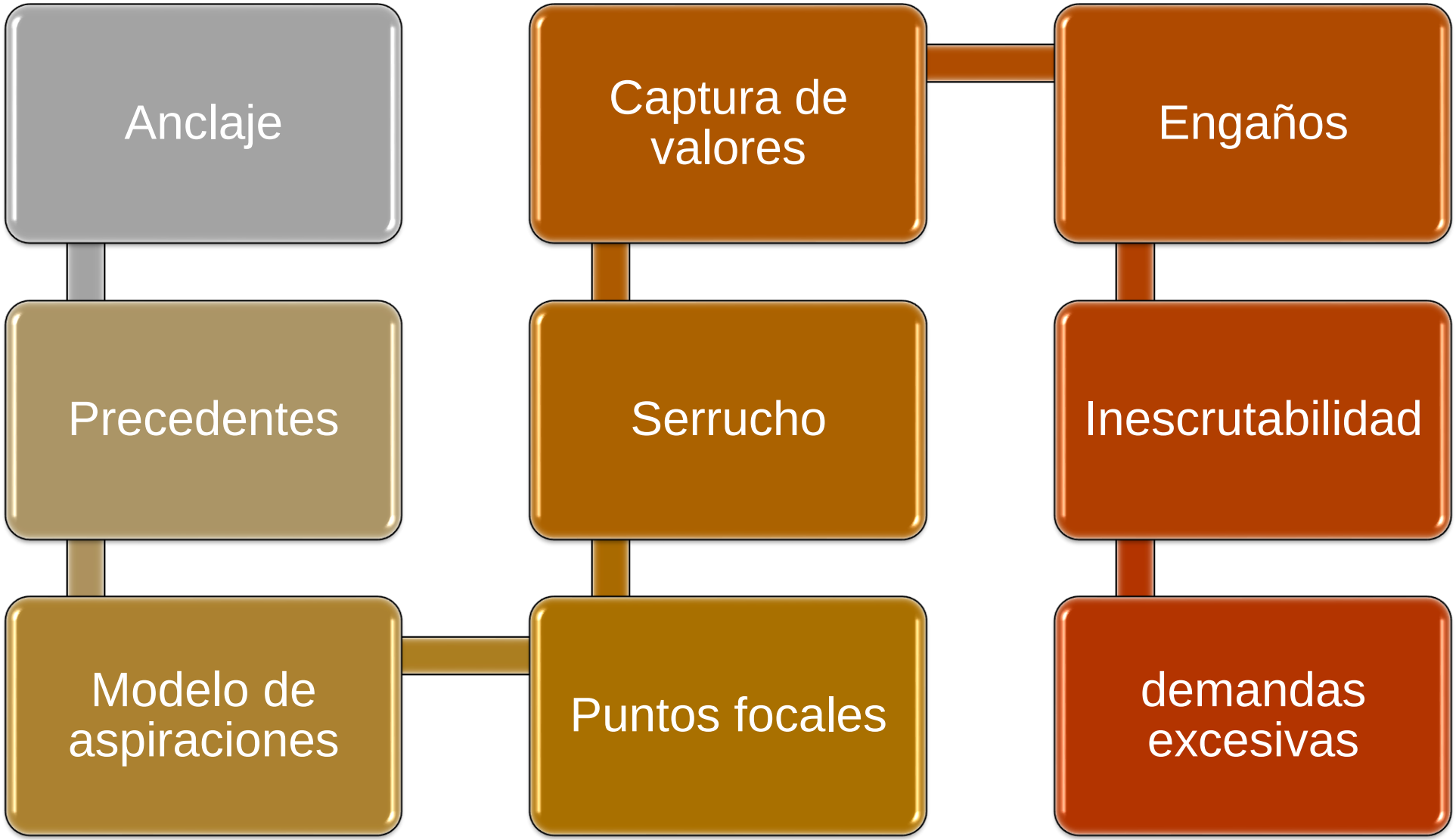
PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

prom perú

Perú

3 Técnicas y Tácticas de Negociación

Técnicas y Tácticas



4 Cultura y Estrategia de Negocios en Brasil

Días festivos nacionales 2025

Fecha	Día de la semana	Día festivo
1/1/25	Miércoles	Hermandad Universal
3/3/25	Lunes	Carnaval
4/3/25	Martes	Carnaval
18/04/25	Viernes	Pasión de Cristo
21/04/25	Lunes	Tiradentes
1/5/25	Jueves	Día laboral
19/06/25	Jueves	Corpus Cristi
7/9/25	Domingo	Independencia de Brasil
12/10/25	Domingo	Nuestra Señora de Aparecida - Patrona de Brasil
11/02/25	Domingo	Día de los Fieles Difuntos
15/11/25	Sábado	Proclamación de la República
20/11/25	Jueves	Día Nacional de Zumbi y la Conciencia Negra
25/12/25	Jueves	Navidad

Fuente: Asociación Brasileña de las Entidades de los Mercados Financiero y de Capitales

¿Y en Río de Janeiro?

Feriados estaduais Rio de Janeiro 2025

04.03.	Carnaval
23.04.	Dia de São Jorge

Datas comemorativas 2025

04.03.	Carnaval
08.03.	Dia da Mulher
19.04.	Dia do Índio
20.04.	Páscoa
21.04.	Aniversário de Brasília
22.04.	Descobrimento do Brasil
11.05.	Dia das Mães
13.05.	Dia da Abolição da Escravatura
05.06.	Dia Mundial do Meio Ambiente
12.06.	Dia dos Namorados
19.06.	Corpus Christi
24.06.	Dia de São João
29.06.	Dia de São Pedro
20.07.	Dia do Amigo e Internacional da Amizade
10.08.	Dia dos Pais
12.10.	Dia das Crianças
15.10.	Dia do Professor

Fuente: https://calendario2018brasil.com.br/

Feriados estaduais São Paulo 2025

09.07.	Revolução Constitucionalista de 1932

Datas comemorativas 2025

04.03.	Carnaval
08.03.	Dia da Mulher
19.04.	Dia do Índio
20.04.	Páscoa
21.04.	Aniversário de Brasília
22.04.	Descobrimento do Brasil
11.05.	Dia das Mães
13.05.	Dia da Abolição da Escravatura
05.06.	Dia Mundial do Meio Ambien[illegible]
12.06.	Dia dos Namorados
19.06.	Corpus Christi
24.06.	Dia de São João
29.06.	Dia de São Pedro
20.07.	Dia do Amigo e Internaciona
10.08.	Dia dos Pais
12.10.	Dia das Crianças
15.10.	Dia do Professor

¿Y en Sao Paulo?

Fuente: https://calendario2018brasil.com.br/

¿Y en Brasilia?

Feriados estaduais Distrito Federal 2025

21.04.	Fundação de Brasília
30.11.	Dia do Evangélico

Datas comemorativas 2025

04.03.	Carnaval
08.03.	Dia da Mulher
19.04.	Dia do Índio
20.04.	Páscoa
21.04.	Aniversário de Brasília
22.04.	Descobrimento do Brasil
11.05.	Dia das Mães
13.05.	Dia da Abolição da Escravatura
05.06.	Dia Mundial do Meio Ambiente
12.06.	Dia dos Namorados
19.06.	Corpus Christi
24.06.	Dia de São João
29.06.	Dia de São Pedro
20.07.	Dia do Amigo e Internacional da Amizade
10.08.	Dia dos Pais
12.10.	Dia das Crianças
15.10.	Dia do Professor

Fuente: https://calendario2018brasil.com.br/

MAPA DE BRASIL

MAPA DE BRASIL

Perfil General del Consumidor Brasileño

Contexto económico actual

Transformación de hãbitos de compra. Búsqueda de productos accesibles y promociones al por mayor.

Consumidores con mayor capacidad adquisitiva

Valoran la calidad del producto.
Prefieren empresas con compromiso social.
Habitos similares a EE. UU. y Europa.

Consumidores de bajos ingresos

Prefieren mercados informales.
Buscan principalmente precios bajos.

Categorías de consumo más relevantes

Alimentos y vivienda.
Bebidas alcoholicas
y cuidado personal

Cuidados en el Proceso de Negociación

Durante los procesos de negociación es importante tener en cuenta que se será un proceso lento hasta que no se establezca una relación de confianza.

De la misma forma se debe evitar utilizar tácticas de presión para acelerar el proceso de negociación, al igual que cualquier actitud arrogante o superioridad en ambos casos será totalmente rechazado.

También se debe tener en cuenta que en tierras brasileñas los acuerdos se dan de forma global.

Estrategias de Negociación

1. Relaciones interpersonales
•Valoran generar **confianza previa**.
•Suelen abrir espacios de tertulia antes de la reunión

2. Gestión del tiempo
•Reuniones suelen ser **más largas** de lo previsto.
•Se recomienda **agenda clara** y horarios **flexibles**.

3. Cortesía y sutileza
•Interacciones deben ser **cordiales y respetuosas**.
•Combinar tertulia con temas centrales de forma equilibrada.

4. Proceso de decisión
•Analizan cada propuesta en **detalle**.
•Debaten hasta llegar a un acuerdo satisfactorio.

5. Confianza en el producto
•No compran nada sin **probarlo previamente**.

NORMAS DE PROTOCOLO EN BRASIL

1. Idioma y comunicación

- Se valora el uso del **portugués**.
- Alternativa: inglés si no hablan español.
- Tarjetas de presentación en portugués y en idioma natal de la empresa.
- Entrega: **al final de la reunión, antes del apretón de manos**

2. Agendamiento y puntualidad

- Pactar citas con **semanas de antelación**.
- Ser puntual y considerar el **tráfico vial**.
- Mejores horarios: **10:00 a 12:00** y **15:00 a 17:00**

3. Saludos y trato personal

- Hombres: saludo de mano.
- Mujeres: beso en la mejilla o saludo de mano si lo ofrecen.
- Trato amistoso es **normal en Brasil**.
- Mantener **formalidad** y usar títulos (Sr., Dr., Ing.)

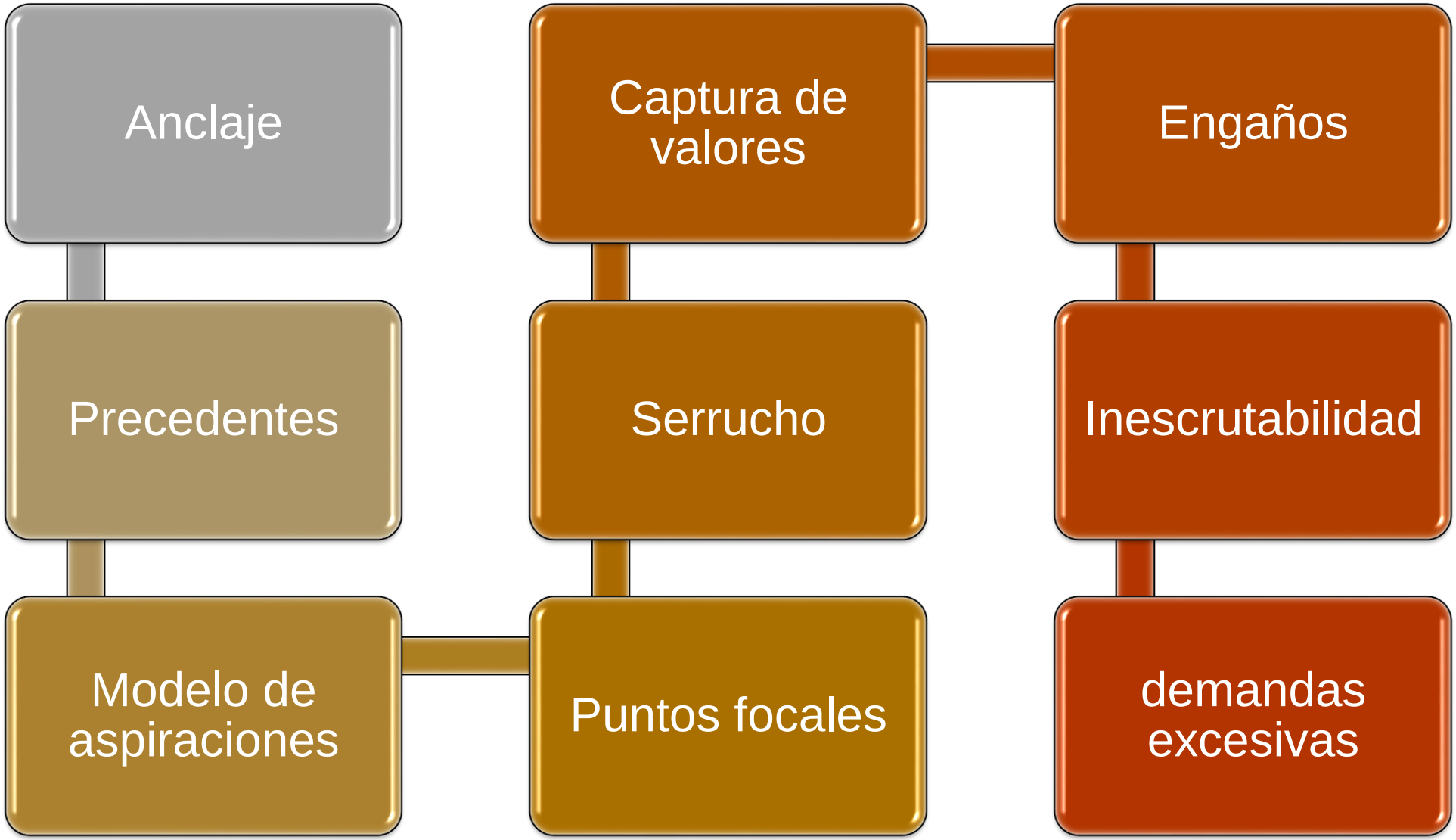
4. Reuniones y negociaciones

- Negociaciones en **portugués**.
- El brasileño inicia el tema.
- La **decisión final** la toma la persona de mayor jerarquía

5. Regalos y cortesía

- En cenas sociales: flores o alfajores.
- Los regalos se **abren en el momento** y se agradecen

Técnicas y Tácticas: ¿Cuál Aplicarías?



“El éxito comercial depende de cuánto inviertes en conocimientos y en aprovechar otras experiencias, para acortar el tiempo que toma tener resultados”.

Jorge Caycho Celle