



## CLAVES PARA HACER NEGOCIOS CON Brasil 2022



## 1. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

En 2021 el consumo en los hogares brasileños mantuvo una trayectoria de crecimiento positivo, cerrando con un aumento acumulado del 3,04%. El índice es monitoreado mensualmente por la Asociación Brasileña de Supermercados (Abras).

Desde la recesión económica de los años 2015 y 2016, el comportamiento del consumidor brasileño ha cambiado considerablemente. Algunas características generales, según datos del Servicio Brasileño de Protección al Crédito (SPC Brasil) y la Confederación Nacional de Dirigentes de Tiendas (CNDL), ya están incorporadas en la rutina de los consumidores brasileños y difícilmente cambiarán, a saber:

- Valoran el dinero y no compra por impulso; están más atentos y buscan/esperan por promociones;
- Tienden a negociar el precio antes de comprar un bien de mayor valor, como electrodomésticos, electrónicos, muebles, vehículos;
- Pagan las compras a largo plazo, contabilizan la cuota de cada mes, no el valor total;
- Prefieren los productos de buena calidad, pero con precios bajos (es racional y exigente);
- Son menos vulnerables al poder de las grandes marcas, es decir, no tienen fidelidad a determinados productos. Por ello, quien ofrece descuento, conquista con mayor facilidad el cliente;
- Comparan los precios online y compran en la tienda física, para testear el producto. Sin embargo, también hubo un gran incremento en las compras por internet, especialmente después de la pandemia de Covid 19.

## 2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

Empresarios brasileños tienen las siguientes características:

- Son amables y difícilmente dicen “no” de forma directa (eso acontece con más frecuencia en las generaciones mayores);
- Cuando hay real interés en un acuerdo comercial responden de forma rápida y directa, en caso de no tener interés de seguir con la negociación, postponen una respuesta, sin contestar de forma clara y objetiva;
- Los brasileños tienen fama de ser poco comprometidos con los horarios, característica que refleja el mundo empresarial. La puntualidad no es su principal virtud, pero ha mejorado. Por otro lado, no les agrada que la otra parte se retrase en una reunión, sobre todo si es la más interesada en cerrar negocio;
- Tienen gran disposición para la acción, suelen ejecutar más que liderar.
- Son flexibles, creativos e intuitivos;
- Buscan resultados rápidos;
- Prefieren hacer alianzas a correr riesgos solos;
- Antes de hacer un negocio, intentan crear lazos de camaradería con sus contrapartes;
- Son enamorados de sus empresas, la vida personal influye directamente en las decisiones empresariales.

### 3. ESTRATEGIAS PARA INGRESAR AL MERCADO

- Para detectar el real potencial del mercado se recomienda realizar una investigación de mercado en conjunto con una empresa que tenga conocimiento del segmento o sector. Aunque Brasil tenga más de 210 millones de personas, es un país con algunas deficiencias económicas y alta desigualdad social.
- Antes de concretar un negocio se sugiere investigar antecedentes comerciales del potencial importador.
- Evaluar la experiencia en el sector del potencial importador o distribuidor. Algunos aspectos pueden ser decisivos: ¿la empresa tiene un buen equipo de ventas? ¿Cuál es su relación con los principales actores del mercado (restaurantes, bares, hoteles y supermercados)? ¿El potencial importador o distribuidor tiene una buena infraestructura (con cámaras frigoríficas, camiones adecuados para el transporte y otros detalles logísticos)?
- Apoyar a la contraparte brasileña, ya sea con capacitación del equipo de ventas, participación en ferias y eventos, etc., estas acciones son importantes para permitir acceso a los múltiples actores del mercado.
- Brasil tiene clima tropical en gran parte de su territorio, por ello, el tema logístico es fundamental para algunos rubros, con el fin de evitar pérdidas con productos deteriorados.
- El mercado brasileño es constantemente explorado por empresas de diversos países con agresivas estrategias de marketing.
- Se sugiere siempre evaluar la instalación en el país o tener un parcerero comercial (representante).
- Es importante tener en cuenta que Brasil tiene una tributación pesada y compleja, retrasos burocráticos y una legislación laboral rígida.

- Por ser un país extenso, cada región exige una estrategia diferente, con demanda y tiempo de negociación distintos.

### 4. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

De manera general, las normas de protocolo en Brasil son similares a las de Chile. Los brasileños suelen hacer negocios con las personas y no con las compañías (más allá del ámbito profesional). Normalmente, los negocios no se concretan hasta que se establezca una relación personal. En caso de que la contraparte brasileña realmente esté interesada en cerrar un negocio, usted puede ser invitado a un almuerzo o cena.

Las reuniones empiezan con una conversación casual como por ejemplo de fútbol, el clima, la familia, etc. Temas como política y religión son asuntos un tanto sensibles en Brasil. En caso de que exista durante una negociación un cambio del equipo negociador, ello puede generar problemas o dificultades porque las conversaciones con la contraparte brasileña podrían comenzar de cero.

Antes de confirmar una reunión o una cena de negocios, es recomendable aprender algunas frases en portugués. Aunque Ud. no se comunique adecuadamente en este idioma, sus esfuerzos pueden ser apreciados. Los brasileños frecuentemente confirman o cancelan reuniones en un corto período de tiempos, sugiere que se solicite una reunión con dos o tres semanas de antelación.

Respecto a la vestimenta, es recomendable utilizar ropa semiformal en las reuniones, no presentarse de chalas, camisetas y pantalón corto. En Brasil se aceptan pequeños atrasos para una reunión, pero no más que 15 minutos. De todas formas, hay que tener cuidado con los horarios de las reuniones.

No se sienta ofendido si usted es interrumpido durante una conversación; eso es muy común y aceptable en Brasil. También, el contacto corporal, como un toque en los brazos o en la espalda es muy común.

## 5. TENDENCIAS TRANSVERSALES Y TECNOLOGÍAS USADAS EN LAS NEGOCIACIONES

Comenzando de algo básico, si una empresa no cuenta con una página web puede perder un cliente en potencial. Es importante que el acceso a la información esté disponible en cualquier sistema (tablets, smartphones, etc). En una búsqueda informal, en un congreso con compradores de grandes empresas, un 99% de los asistentes confirmaron que buscan información de un nuevo proveedor en Google y en caso de que la empresa no aparezca, ellos sacan de la lista de contactos. Otra herramienta básica es el e-mail, pero es relevante que sea con dominio de la empresa. Usar proveedor gratis muestra que la empresa no tiene presencia en internet.

Empresas de varios tamaños y segmentos están invadiendo las redes sociales, todas hacen anuncios con la finalidad de compartirlos con el máximo número de usuarios. Las redes sociales tienen un amplio uso, no obstante RR. SS como Facebook son menos utilizadas que Instagram. Esta última cuenta con más de 50 millones de brasileños que usan la red social a diario. WhatsApp es uno de los aplicativos móviles más utilizados en Brasil, con aproximadamente 120 millones de usuarios.

## 6. OTROS DATOS DE INTERÉS

- Brasil se posiciona como tercer mayor socio comercial de Chile, después de China y Estados Unidos.

- Brasil es el principal destino de las exportaciones chilenas en América Latina y 5º a nivel mundial.
- Chile se encuentra en 2º lugar de los destinos de las exportaciones brasileñas en América Latina, después de Argentina y 5º a nivel mundial.
- Chile figura como principal proveedor de varios productos (salmón, vinos, frutas frescas, deshidratadas y algunos productos químicos e insumos para la producción de fertilizantes).
- Desde el año de 2002, Chile es el principal proveedor de vinos a Brasil.
- Chile es el 4º principal proveedor de aceite de oliva a Brasil, después de Portugal, España y Argentina.
- En el año de 2021, un 100% de las paltas y salmón fresco importados por Brasil eran de origen chilena.

## 7. SABÍAS QUE

- Dependiendo del estado que se encuentra, es más barato importar un producto que comprar dentro de Brasil. Entre Amazonas y Rio Grande del Sur, son casi 5.000 km de distancia.
- Brasil es el mayor productor y exportador de café verde del mundo.
- Brasil es el quinto mayor país del mundo en población y en masa terrestre.
- Brasil cuenta con la mayor reserva forestal del planeta, el Amazonas y por otro lado tiene el mayor índice de tala de bosque nativo del mundo.
- Un 65% de la población brasileña es católica, Brasil es considerado el mayor país del mundo en números de católicos.
- Brasil detiene un 13% del agua dulce del mundo.

# ANEXOS

## 1. DATOS BÁSICOS

### Datos básicos

<b>Población (estimativa IBGE*)</b>	214.783.339 habitantes
<b>Estructura etaria (IBGE)</b>	Hombres 48,20% Mujeres 51,80 %
	0 a 14 años 20,65% 15 a 64 años 69,20% 65 años o más: 10,15%
<b>Religión (último dato Censo 2010)</b>	<b>% de la Población</b>
Católicos	65,0%
Evangélicos	22,7%
Espíritas	2,00%
Umbanda y Candomblé	0,80%
Budistas	0,13%
Judíos	0,06%
Otros	9,31%
<b>Idiomas</b>	<b>% de la Población</b>
Inglés	5%
Español	2%
Francés	1%
Otros	1%

Fuente: [IBGE - Instituto Brasileño de Geografía y Estadística](#)

### Principales centros urbanos

Según el IBGE\*, los cinco principales centros urbanos brasileños concentran casi un cuarto de la población del país y son importantes centros económicos y culturales. Brasil, clasifica los centros urbanos en 3 tipos:

- Gran Metrópolis Nacional: O Estado de São Paulo es el principal centro urbano con más de 20 millones de habitantes, responsable aproximadamente de un tercio de la economía del país.
- Metrópolis Nacional: Rio de Janeiro, Belo Horizonte y Brasilia
- Destacados centros urbanos: Salvador, Manaus, Belém, Fortaleza, Recife, Curitiba, Goiânia y Porto Alegre.

## 2. MAPA DEL PAÍS



### 3. INDICADORES ECONÓMICOS Y DE DESEMPEÑO INTERNACIONAL

Datos Económicos	2017	2018	2019	2020	2021
PIB (PPP) (miles de millones de US\$)	2.063	1.886	1.839	1.364	1.559
PIB per capita PPP (en US\$)	14.592	15.017	15.337	14.563	14.400 <sup>1</sup>
Exportaciones de Brasil al mundo (en US\$)	217.739.218.466	239.889.170.206	225.383.482.468	209.180.241.655	280.814.577.460
Importaciones de Brasil desde el mundo (en US\$)	150.749.494.420	181.230.568.862	177.347.934.749	158.786.824.879	219.408.049.180
Inflación (en %)	2,95	3,75	4,31	4,52	10,06
Desempleo (en %)	12,7	11,6	11,9	13,5	11,1
Tipo de Cambio (US\$ / R\$) <sup>2</sup>	US\$ 1 = R\$ 3,31	US\$ 1 = R\$ 3,88	US\$ 1 = R\$ 4,01	US\$ 1 = R\$ 5,19	US\$ 1 = R\$ 5,58

Fuentes: SUBREI / Banco Central do Brasil / IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística/Ministerio de Economia de Brasil

<sup>1</sup> Estimado por [Trading Economics](#)

<sup>2</sup> Tipo de cambio en el día 30/12 de cada año.

Posición en Ránkings Internacionales	2018	2019	2020	2021
Corrupción <sup>1</sup>	105	106	94	96
Desarrollo humano <sup>2</sup>	78	79	84	data aún no disponible
Libertad Económica <sup>3</sup>	153	150	105	133
Competitividad <sup>4</sup>	72	71	data aún no disponible	data aún no disponible
Índice Global de Innovación <sup>5</sup>	64	66	62	57

Fuentes:

<sup>1</sup>Corruption Perception Index, Transparencia Internacional. Fecha de recogida: 28/06/2022

<sup>2</sup>Human Development Index, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Fecha de recogida: 28/06/2022

<sup>3</sup>Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation. Fecha de recogida: 28/06/2022

<sup>4</sup>Global Competitiveness Index, Foro Económico Internacional. Fecha de recogida: 28/06/2022

<sup>5</sup>Global Innovation Index, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual – OMPI. Fecha de recogida: 28/06/2022

#### 4. ACUERDOS RELEVANTES VIGENTES CON CHILE

##### ALC – Acuerdo de Libre Comercio Chile-Brasil

El Acuerdo de Libre Comercio Chile-Brasil, entró en vigor, el 25 de enero 2022. Después de cuatro rondas de negociación, efectuadas entre los meses de junio y octubre del año 2018, se logró un Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Brasil, el que complementa la liberalización comercial ya alcanzada en el ACE 35 e incorpora modernas disciplinas, lo que propicia escenarios para un mayor intercambio comercial, tanto de bienes como de servicios.

##### ACE 35 – Acuerdo Chile y Mercosur

En 2018, se concluyó las tratativas del [Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Brasil](#). Se trata de un complemento al ACE 35. Se destaca el compromiso, para que, en el plazo de un año, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, se logre la eliminación del “roaming” internacional para telefonía móvil y transmisión de datos. También se destaca el marco regulatorio en el sector de productos orgánicos, donde las partes reconocen mutuamente sus sistemas de certificación orgánica. Se profundiza en cuestiones que afectan los intercambios comerciales relacionados con el medio ambiente y el mercado de servicios, siendo este último ámbito especialmente beneficioso para las pymes. El Acuerdo fue incorporado al ACE N 35 a través del Sexagésimo Cuarto Protocolo Adicional, que entró en vigor el 25 de enero de 2022.

#### 5. ACUERDOS RELEVANTES VIGENTES CON OTROS PAÍSES

El principal acuerdo comercial que Brasil posee es el Mercosur (ACE-18), firmado entre Argentina, Uruguay y Paraguay, vigente hace 30 años. Además, Brasil posee diversos acuerdos de complementación económica, en el ámbito de ALADI, Bolivia (ACE-36), México (ACE-53, 54 y 55), Perú (ACE-58), Colombia, Ecuador y Venezuela (ACE-59), Cuba (ACE-62), Guyana (ACE-38) y Surinam (ACE-41). Hay tres acuerdos de comercio con países extra-ALADI, a saber: con India, de preferencias arancelarias fijas, desde 2009, un acuerdo de libre comercio con Israel, desde 2010 y otro con la África Austral, que comenzó en 2016. Por último, hay que señalar que Brasil participa de acuerdos del sistema GATT/OMC/NCPD y del SGPC (Grupo de los 77), desde los años 1980.

Cabe señalar que después de 20 años, fueron terminadas en 2020, las negociaciones de un acuerdo comercial, entre el Mercosur y la Unión Europea. En ese momento, abril de 2021, dicho acuerdo está siendo revisado por los parlamentos de ambos bloques. Aún no hay una fecha de vigencia definida, pero en realidad, hay mucha incertidumbre sobre si dicho acuerdo será llevado a cabo, por las dudas que los europeos tienen, acerca de la capacidad, de que los países del Mercosur puedan respetar las normas medioambientales negociadas en el acuerdo en cuestión.

## 6.COMERCIO BILATERAL

Datos Económicos	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Exportaciones de Chile a Brasil - FOB (en millones de US\$)</b>	3.419	3.326	3.115	3.074	4.586
<b>Importaciones de Chile desde Brasil – CIF (en millones de US\$)</b>	5.704	6.755	5.654	4.318	7.686

Fuente: Dirección de Estudios, SUBREI, sobre cifras del Banco Central de Chile.

### Importaciones de Brasil desde Chile:

Chile ocupa la posición 12<sup>º</sup> en el ranking de importaciones de Brasil, registrando US\$ 4.421,4 millones<sup>1</sup> y una participación de 2,02% en 2021. (ComexStat)

Nº	Partida arancelaria / Producto	Importaciones desde Chile 2021 (en US\$)	Participación de Chile en % - sobre Importaciones totales
1	7403.11 – Cátodos de cobre refinado y sus elementos en formas brutas	1.828.096.716	84,04
2	0302.14 – Salmon del Atlántico y salmón del Danubio fresco	600.616.032	100
3	2603.00 – Minerales de cobre y sus concentrados	329.959.507	75,46
4	2613.10 – Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	230.749.732	95,32
5	2905.11 – Metanol (alcohol metílico)	221.214.566	39,59
6	2204.21 – Vinos y mostos de uvas, en envases <= 2 litros	182.064.827	40,52
7	7408.11 – Alambre de cobre refinado, con sección transversal > 6 mm	78.486.376	70,07
8	3104.20 – Cloruro de potasio, para su utilización como abono	54.577.558	1,31
9	7326.11 – Bolas y artículos similares para molinos, de hierro o acero	50.033.092	44,44
10	2501.00 – Sal (inclusos sal de mesa o sal desnaturalizado)	45.529.028	89,25

Fuente: ComexStat – Ministerio de Economía – Brasil – datos levantados en junio de 2022.

<sup>1</sup> Existe variación de información entre Banco Central de Chile y Ministerio de Economía de Brasil.



## 7. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES E IMPORTACIONES

### Principales socios comerciales de Brasil en 2021

Nº	País	Intercambio Comercial en millones de US\$	% Participación
1	China	47.650,94	21,7
2	Estados Unidos	39.385,25	18,0
3	Argentina	11.948,89	5,4
4	Alemania	7.897,09	5,2
5	India	6.728,42	3,1
6	Rusia	5.698,76	2,6
12	Chile	4.421,40	2,0
<b>SUBTOTAL</b>		<b>127.180,16</b>	<b>58,0</b>
<b>RESTO</b>		<b>92.227,88</b>	<b>42,0</b>
<b>TOTAL</b>		<b>219.408,04</b>	<b>100</b>

Fuente: ComexStat – Ministerio de Economía - Brasil – junio 2022

### Principales productos importados por Brasil en 2021

Nº	Partida arancelaria / Producto	En millones de US\$	Participación %
1	2710.19 – Aceites de petróleo o de otros	8.652,53	3,94
2	2710.12 – Aceites livianos y preparaciones	4.782,82	2,18
3	3002.20 – Vacunas para medicina humana	4.261,07	1,94
4	3104.20 – Cloruro de potasio para abono	4.160,65	1,90
5	2709.00 – Aceites crudos de petróleo	3.995,45	1,82
6	2711.11 – Gas natural, licuado	3.535,71	1,61
7	3102.10 – Urea, incl. en disolución acuosa	3.045,47	1,39
8	3105.40 – Dihidrogenoortofosfato amonio	2.881,76	1,31
9	2716.00 – Energía eléctrica	2.874,95	1,31
10	3004.90 – Medicamentos mezclados o sin	2.658,73	1,21
<b>SUBTOTAL</b>		<b>40.849,14</b>	<b>18,6</b>
<b>RESTO</b>		<b>178.558,91</b>	<b>81,4</b>
<b>TOTAL</b>		<b>219.408,05</b>	<b>100</b>

Fuente: ComexStat – Ministerio de Economía – Brasil – junio 2022.

## 8. PRINCIPALES FERIAS INTERNACIONALES (POR SECTOR)

El Gobierno de São Paulo autorizó la realización de ferias, congresos y convenciones el 23 de julio de 2021, manteniendo medidas preventivas y restricciones al COVID-19. Actualmente, en todo Brasil, estas medidas se relajaron y solo es obligatoria la presentación del comprobante de vacunación con al menos dos dosis.

En las siguientes páginas web, se puede encontrar calendarios de ferias y eventos oficiales:

1. <https://ubrafe.org.br>
2. <http://www.feirasdobrasil.com.br/>

Tradicionalmente, las principales ferias brasileñas por sector y su época de realización son las siguientes:

- a) Supermercados (alimentos y bebidas) – Feria APAS (segunda quincena de mayo): <https://apasshow.com>
- b) Minería – Feria EXPOSIBRAM (segunda quincena de septiembre): <https://ibram.org.br/evento/exposibram-2022/>
- c) Vinos – Prowine São Paulo (segunda quincena de septiembre): <https://prowinesaopaulo.com>
- d) Vinos – Wine South America (segunda quincena de septiembre): [www.winesa.com.br](http://www.winesa.com.br)

- e) Médico-hospitalario – Hospitalar (segunda quincena de mayo): [www.hospitalar.com](http://www.hospitalar.com)
- f) Bancos y mercado financiero: FEBRABAN TECH (primera quincena de agosto) <https://www.febrabantech.com/>
- g) Alimentos y bebidas – Anufood (primera quincena de abril) [www.anufoodbrazil.com.br](http://www.anufoodbrazil.com.br)
- h) Acuícola – Aquishow Brasil (segunda quincena de mayo) <https://aquishowbrazil.com.br>
- i) Productos del mar – Seafood Show Brasil (segunda quincena de octubre) <https://seafoodshow.com.br>
- j) Tecnologías para la educación – Bett Brasil Educar (mediados de mayo): [www.bettbrasileducar.com.br](http://www.bettbrasileducar.com.br)
- k) Videojuegos - BIG Festival (primera quincena de julio) [www.bigfestival.com.br](http://www.bigfestival.com.br)
- l) Videojuegos: BGS – Brasil Game Show (primera quincena de octubre) [www.brasilgameshow.com.br](http://www.brasilgameshow.com.br)
- m) Web Summit: Evento de tecnología e innovación el cual tendrá su primera edición en ciudad de Río de Janeiro entre el 1 y el 4 de mayo de 2023. <https://websummit.com/rio>

# CREANDO Y CONECTANDO OPORTUNIDADES

**16**

## Oficinas Regionales

Cerca de la oferta exportable,  
impulsando todos los sectores  
productivos del país.

## Más de 50 Oficinas Comerciales

Ubicadas estratégicamente en los  
mercados más importantes del mundo.



Claves para hacer Negocios con Brasil 2022 | **OFICINA COMERCIAL BRASIL 2022**

Todos los derechos reservados



WWW.PROCHILE.GOB.CL