**Deset rad pro obchodování s Brazílií**

1. Říká se, že Brazilci spěchají jen na fotbal nebo na karneval. Obrňte se proto trpělivostí a mějte pro všechny případy vždy velkou časovou rezervu. Od vás se vždy očekává dochvilnost.
2. Jako kopou do míče, stejně lehce a hravě obchodují a již při prvním kontaktu jsou bezprostřední a velmi přátelští. Zkuste se jim proto přizpůsobit. Nespěchejte a živě se zajímejte o věci, které s obchodem zdánlivě nesouvisejí. Naučte se třeba jména jejich fotbalových hráčů.
3. Rozhodně je nepodceňujte. Brazilští byznysmeni jsou seriózní a rozlišují kvalitu.
4. Pokud mluvíte portugalsky, máte zásadní výhodu. Pokud ne, mnohem lépe než španělština je akceptována angličtina.
5. Dlouhodobě pečujte o osobní vztahy. Po vstupním jednání ‒ třeba na oborovém veletrhu ‒ je potřeba partnery aspoň jednou navštívit a pozvat je na prohlídku svého podniku.
6. Vystupujte příjemně a sebevědomě a dbejte na formální znaky, jako je oděv nebo způsob vyjadřování. Kromě obsahu jednání si připravte i případný scénář a způsob vlastní prezentace.
7. Jednání často probíhá při společném obědě či večeři. Pozvání neodmítejte!
8. Překvapte hostitele drobnou pozorností, ocení to.
9. Důležitou roli hraje hierarchie uvnitř společnosti – i o méně důležitých věcech často rozhoduje většinou jen úzká skupina vedení, respektive majitel.
10. Brazílie trpí řadou problémů (korupce, složitá neefektivní byrokracie, atd.). Je dobré se na tyto komplikace připravit, ale rozhodně není vhodné je před Brazilci kritizovat.

Zdroj: [Zastoupení CzechTrade v Brazílii](http://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/amerika/obchodovani-brazilie/)