

Guía de Especificaciones para la carta de negocios a Brasil

- 1.- Dirigida al Consulado General de Brasil en México.
- 2.- Especificar claramente el giro de la empresa.
- 3.- Hacer una presentación del empleado donde especifique que trabaja en la empresa (puesto, antigüedad, sueldo)
- 4.- Describir a que ciudad va de Brasil, tiempo de estancia (entre 3 a 7 días máximo) y fechas en las que hará el viaje, especificar el nombre de la persona a contactar en Brasil, así como su dirección y teléfono en Brasil.
- 5.- El motivo de viaje debe decir invariablemente que es de negocios (negociación, juntas de negocios, plan de negocios etc.). No pueden ir palabras como: trabajo, capacitación, asistencia técnica, porque ellos asumen que la visa es de trabajo y esa visa tarda 3 meses de proceso. En esta parte es muy importante ser muy claro que tipo de negociaciones se van hacer, como por ejemplo: compra venta de productos del giro de la empresa que se está representando, juntas de planeaciones para la distribución de sus productos, juntas para discutir precios y cotizaciones de sus productos, juntas para importación y exportación de sus productos, juntas de negociación para acuerdos de distribución y compra de productos de la empresa a la que van o que de esta empresa le interesa vender.

Cuando ya determines que tipo de negociaciones vas a realizar, es muy importante, ser específico sobre qué tipo de productos, o juntas se van a tener (en este caso, te sugiero que seas claro en los temas que se van hablar o que tipo de productos vas ir a comprar o vender) entre más claro seas en este punto es mejor. Ejemplos:

- a) Si el giro de la empresa es Farmacéutico, y las juntas de negociación son de venta y compra de productos, decir con claridad que tipo de productos farmacéuticos se van a comprar o vender; esto es, vamos a Brasil a negociación de nuestros productos farmacéuticos (penicilina, ampicilinas, pemprocilinas y todos los derivados que tenemos para las infecciones en el cuerpo humano) así como los precios de dichos productos para la distribución de su compra venta en Brasil y México.
- b) Otro ejemplo puede ser que vamos a Brasil a juntas de negocios para promover el proyecto “Mengano”, que consiste en un sistema de automatización para las maquinarias industriales en su forma de procesar las piezas como anillos, pistones y bielas automotrices con mayor calidad y velocidad en su producción.

Estos ejemplos son para que notes que deben ser específicos los motivos por los que vas de negocios a Brasil. Los Brasileños tienen la firme política de que no van otorgar

visas si los motivos por los que vas a Brasil de negocios son abstractos y poco claros en tus especificaciones.

6.- Se debe aclarar que no se van a dar capacitaciones ni asistencias técnicas durante el viaje.

7.-Y por último se debe aclarar que la empresa se hará responsable de todos los gastos en que la personas que está viajando a Brasil incurra.

Estos son los puntos más importantes que debe tener la carta que se presenta para poder obtener una visa de Negocios en Brasil.