

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH  
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)



Tháng 10  
2020



Thị trường  
**Brazil**

# THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

# MỤC LỤC

## TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến  
Thương mại và Đầu tư  
Thành phố Hồ Chí Minh  
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Quận 1, Tp.HCM  
92 Nguyễn Huệ,  
Quận 1, Tp.HCM  
Tel: (028) 3823 6738  
Fax: (028) 3824 2391  
Email: itpc@itpc.gov.vn  
Website: www.itpc.gov.vn

## GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 18/GP - XBTT -  
STTTT, ngày 17/8/2020  
của Sở Thông tin Truyền  
thông Tp.HCM



## 05 TỔNG QUAN VỀ BRAZIL

## 09 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BRAZIL

## 22 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL

## 40 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL

## 41 CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO – THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL TRONG THỜI GIAN QUA

## 46 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Brazil và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thoả thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website [www.itpc.gov.vn/exporters](http://www.itpc.gov.vn/exporters).

# Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của  
Đại sứ quán Brazil tại Việt Nam  
trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

# THỊ TRƯỜNG BRAZIL





# TỔNG QUAN VỀ BRAZIL

## VỊ TRÍ ĐỊA LÝ - VĂN HÓA - XÃ HỘI



**Tên đầy đủ:** Cộng hòa Liên bang Brazil (Republica Federativa do Brasil). Tên ‘Brazil’ bắt nguồn từ cây brazilwood (gỗ mun) mọc rất nhiều dọc theo bờ biển Brazil và được khai thác để sản xuất thuốc nhuộm màu đỏ hung.

**Thủ đô:** Brasilia

**Vị trí địa lý:** Brazil nằm ở đông nam châu Mỹ La tinh, giáp Đại Tây Dương. Lãnh thổ Brazil tiếp giáp với các quốc gia và vùng lãnh thổ là Argentina, Bolivia, Colombia, Guiana thuộc Pháp, Guyana, Paraguay, Peru, Suriname, Uruguay và Venezuela. Lãnh thổ nước này trải dài trên 4 múi giờ khác nhau. Brazil còn có một đường bờ biển dài 7.367 km tiếp giáp với Đại Tây Dương.

Brazil trải dài 4.772 km từ Bắc xuống Nam; 4.331 km từ Đông sang Tây và có biên giới chung với mọi quốc gia Nam Mỹ trừ Chile và Ecuador. Brazil có thể được phân chia thành Brazil cao nguyên ở phía Nam và Brazil sông Amazon ở phía Bắc.

**Diện tích:** 8.515.770 km<sup>2</sup>. Trong đó:

- Diện tích đất liền chiếm: 8.358.140 km<sup>2</sup>
- Diện tích nước, sông ngòi chiếm: 157.630 km<sup>2</sup>

Brazil là một quốc gia rộng lớn, chiếm tới một nửa diện tích lục địa Nam Mỹ. Nếu so với các nước trên thế giới, Brazil là quốc gia có diện tích lớn thứ năm, chỉ đứng sau Nga, Canada, Mỹ và Trung Quốc (không tính châu Nam Cực).

**Dân số:** 211.715.973 người (tính tới tháng 7/2020).

**Thể chế chính trị:** Brazil là nước Cộng hòa Liên bang. Tổng thống là nguyên thủ quốc gia và đứng đầu Chính phủ, được bầu trực tiếp, nhiệm kỳ hiện nay là 4 năm.

Quốc hội hai viện gồm Thượng Nghị viện và Hạ Nghị viện. Thượng Nghị viện có 81 ghế, bầu cử trực tiếp, nhiệm kỳ 8 năm, phân bổ mỗi bang 3 người. Hạ Nghị viện có 513 ghế, nhiệm kỳ 4 năm, được bầu trực tiếp, phân bổ theo dân số ở mỗi bang.

Tòa án Liên bang Tối cao gồm 11 thẩm phán, do Tổng thống bổ nhiệm.

- Tổng thống hiện tại: ông Jair Bolsonaro.

**Tiền tệ:** Đồng Real Brazil (BRL). 1 USD đổi được 5,53 BRL. (tháng 11/2020)

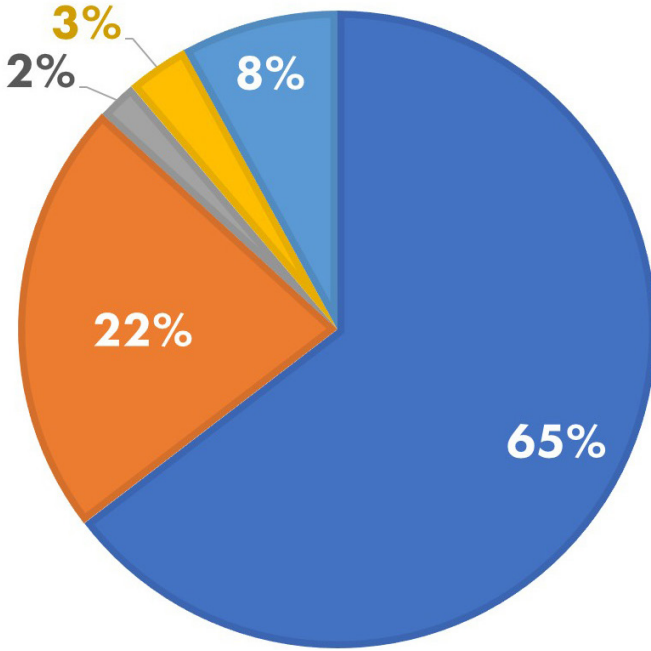
**Tổng GDP:** 1,869 nghìn tỷ USD (2018)

**Tài nguyên:** Alumin, bô-xít, berili, vàng, quặng sắt, mangan, niken, niobi, photphát, bạch kim, tantali, thiếc, các nguyên tố đất hiếm, uranium, dầu khí, thủy điện, gỗ

**Ngôn ngữ:** Hầu như 100% người Brazil đều sử dụng tiếng Bồ Đào Nha làm ngôn ngữ để giao tiếp hay được ghi trên các văn bản và Brazil cũng là quốc gia duy nhất ở châu Mỹ Latinh sử dụng tiếng Bồ Đào Nha. Vì vậy, khi vào kinh doanh thì các doanh nghiệp nước ngoài nên biết tiếng Bồ Đào Nha hoặc nên thuê thông dịch viên. Ngoài ra, Brazil còn có các tiếng địa phương khác, nhưng tỷ lệ sử dụng không cao.

**Tôn giáo:** Tôn giáo chủ yếu tại Brazil là Công giáo. Brazil cũng là nước có cộng đồng Phật giáo lớn nhất Mỹ Latinh.

■ Công giáo ■ Đạo Tin Lành ■ Thuyết Thông linh ■ Tôn giáo khác ■ Không tôn giáo



Tỷ lệ cư dân thành thị - nông thôn (2018)



## TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

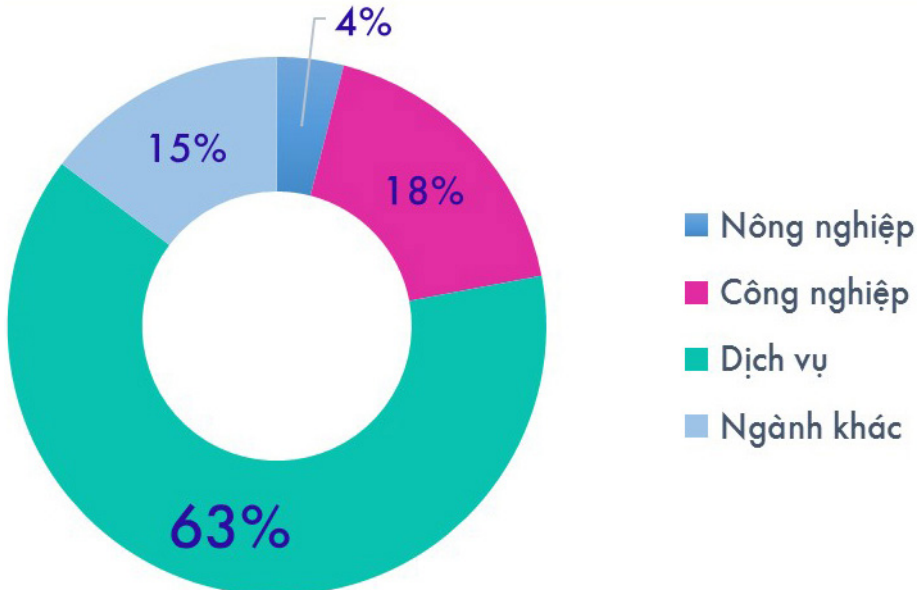
GDP thực và mức lạm phát (tỷ lệ % qua các năm)

(Nguồn: IMF)



GDP theo ngành (năm 2019)

(Nguồn: World Bank)



## NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BRAZIL



**B**razil là một nền kinh tế hàng đầu ở Mỹ Latinh. Đất nước Brazil với đặc tính là nông nghiệp chủ chốt và được chăm lo phát triển tốt, công nghiệp mỏ, sản xuất và dịch vụ, nền kinh tế Brazil vượt trội hơn các nền kinh tế khác của Nam Mỹ và đang mở rộng sự hiện diện của mình trên thị trường quốc tế.

Brazil giàu tài nguyên thiên nhiên như sắt, mangan, bô-xit, kền, nhôm, u-ra-ni-um, đá quý, gỗ, dầu khí, tài nguyên nước...; Brazil đứng đầu thế giới về sản xuất đường mía, cà phê, chiếm 1/2 sản lượng cà phê thế giới và là một trong những quốc gia có nền chăn nuôi phát triển nhất thế giới. Khoa học kỹ thuật, công nghệ của Brazil đạt trình độ cao trong nhiều lĩnh vực sản xuất, nghiên cứu ứng dụng có nền công nghiệp hàng không, quân sự, cơ khí, chế tạo... khá phát triển.

Mặc dù đã có sự cải thiện đáng kể về thứ hạng cạnh tranh toàn cầu, (80/137), Brazil vẫn bị xem là quốc gia bảo hộ nền thị trường nội địa khắt khe khi tiếp tục xếp hạng ở vị trí rất thấp ở các chỉ số: tác động của thuế lên đầu tư 136/137, mức thuế 134/137, nhập khẩu 136/137, xuất khẩu 127/137, tác động của thuế lên động lực làm việc 137/137, tranh chấp trong lao động 136/137, dịch vụ tài chính 13/137, niềm tin vào các nhà chính trị 137/137, hiệu quả của đầu tư chính phủ 133/137, điều hành của chính phủ 136/137, môi trường kinh tế vĩ mô 124/137. Ví dụ, theo số liệu của Ngân hàng Thế giới cho thấy Brazil áp đặt mức thuế trung bình là 8,8% cho tất cả các mặt hàng nhập



khẩu, so với 0,6% ở Chile và 1,6% ở Hoa Kỳ. Brazil cũng đứng thứ 139/190 quốc gia về sự dễ dàng trong giao dịch qua biên giới, chi phí xuất khẩu từ các cảng chính là Sao Paulo và Rio de Janeiro là gấp đôi Mỹ Latinh.

Brazil là nền kinh tế lớn thứ 7 trên thế giới, với dân số nhiều hơn toàn bộ dân số của quốc gia Nam Mỹ khác cộng lại. Ở Brazil, ngoài rào cản về ngôn ngữ thì sự khác biệt về văn hóa so với các quốc gia khác là những yếu tố làm tăng thách thức đối với việc kinh doanh. Vì vậy, bạn phải có một chút hiểu biết về sự khác biệt của Brazil để kinh doanh được thuận lợi hơn.

Điều quan trọng là bạn phải luôn hiểu rằng những người đến từ các nền văn hóa khác nhau thì luôn khác nhau trong nhiều vấn đề, trong đó có cả đối xử với hệ thống chính trị/ chính quyền, quan niệm khác nhau về "tôn trọng" và "thiếu tôn trọng", và thậm chí cả những cách nhìn khác nhau của sự vật, khác nhau cách trang phục, và cách thể hiện cá tính.

Các doanh nghiệp Việt Nam muốn làm ăn với doanh nghiệp Brazil cần phải nắm được sở thích, tác phong, ngôn ngữ, thông lệ kinh doanh... để có thể đem lại hiệu quả tối ưu trong kinh doanh.

Người dân Brazil rất đề cao và tự hào với bản sắc dân tộc, văn hóa của mình. Việc đầu tiên bạn nên nhớ là không bao giờ chỉ trích Brazil trước bất kỳ người Brazil nào - ngay cả khi người này đang ca ngợi một đất nước khác, điều này có thể bị coi là thô lỗ.

Sau đây là một số thông tin hữu ích cho những người đang hoặc dự định thiết lập các hoạt động kinh doanh với Brazil.



**Giao lưu hữu nghị kỷ niệm 30 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Brazil.**

## NÉT VĂN HÓA CƠ BẢN

Trước khi đàm phán kinh doanh, bạn nên tạo dựng các mối quan hệ với người Brazil vì họ đánh giá cao mối quan hệ cá nhân. Bạn phải tạo dựng được các mối liên kết cá nhân trước khi đi thẳng vào các cuộc đàm phán. Một trong những cách tuyệt vời để tạo kết nối là tìm hiểu về các món ăn truyền thống của địa phương và tổ chức một bữa ăn ngon cùng với đối tác trước khi tiến hành các cuộc đàm phán. Các bữa ăn dạng này thường kéo dài nhưng nó sẽ đem lại cơ hội tuyệt vời cho cả hai bên.

## GIAO TIẾP TRONG KINH DOANH

Bạn có thể bắt đầu gửi email cho đối tác Brazil và sau đó gọi điện thoại cho họ. Bạn nên gọi điện cho thư ký của đối tác để sắp xếp một cuộc gặp trực tiếp sau này. Một cuộc họp thường phải lên lịch trước vài tuần và xác nhận bằng văn bản trước vài ngày. Bạn nên nói tiếng Bồ Đào Nha hoặc có thông dịch viên đi kèm khi gặp gỡ. Lần gặp đầu tiên với đầu tác sẽ trở nên thành công hơn nếu một người quen thay mặt bạn giới thiệu bạn cho đối tác.

Hôn người lạ là tục lệ thường thấy ở đất nước Brazil. Người dân Brazil không quá nặng nề về khoản riêng tư, cá nhân, họ thường bộc lộ những cảm xúc với người đối diện một cách rất thoải mái. Một người nam giới giới thiệu bản thân với một phụ nữ và hôn lên cả 2 má của cô gái đó rồi bước đi là chuyện rất bình thường.

Trong khi bắt tay, một phụ nữ Brazil sẽ nhẹ nhàng kéo một người đàn ông có quen biết từ trước về phía mình và đưa má cho người đó hôn. Đây là “nụ hôn giả”, vì vậy bạn chỉ được hôn phớt lên má.

Mọi người xưng hô với nhau thường kèm theo chức danh hoặc ông bà trước tên để thể hiện sự lịch sự và tôn trọng với người kia đây cũng là điều cần để ý nếu bạn muốn gọi 1 người Brazil. Động thái gãi cằm thể hiện bạn không rõ câu trả lời.

Người Brazil thường chào hỏi nhau với những cái bắt tay khá lâu để thể hiện quan hệ thân thiện. Người Brazil bắt tay cả khi đến lẫn khi đi. Họ có thể chạm vào cánh tay hoặc khuỷu tay và thường vỗ vào lưng nhau. Vì vậy nếu làm việc với người Brazil thì đừng quên phong tục này. Người Brazil thường đứng gần nhau khi nói chuyện và xếp hàng. Vì vậy, nếu là người nước ngoài đến đất nước này thì đừng tỏ ra khó chịu hay cố ý dân khoảng cách nếu không muốn bị coi là bất lịch sự. Nếu thấy một người Brazil quen ở xa đưa tay vẫy chào là tốt nhất, đừng hô lớn.

Người Brazil kiêng lấy ngón tay trái và ngón tay trở liên kết lại thành vòng tròn, ba ngón khác tách rời chỉ lên thành hình chữ OK, cho rằng đây là biểu hiện không văn minh, ngược

lại với văn hóa Mỹ sự dụng dấu hiệu OK nghĩa là rất tốt. Bàn tay nắm lại, ngón cái trỏ lên từ giữa ngón trỏ và ngón giữa là cử chỉ biểu tượng của sự may mắn ở Brazil. Cần phải đặc biệt lưu ý cử chỉ này ở một vài quốc gia thuộc vùng Địa Trung Hải và Mỹ Latinh khác, nó là một cử chỉ thô bỉ tục tĩu, tượng trưng cho dương vật. Nhưng ở Brazil bạn có thể mua miếng bùa có hình thù giống cử chỉ này để đeo ở cổ hay vòng đeo tay. Bàn tay này nắm lại, bàn tay kia khum lại, rồi đấm vào nhau, đó là một cử chỉ thô tục ở đất nước này.

Khi nói chuyện với người Brazil cần tránh bàn luận về chính trị, vấn đề phân biệt chủng tộc hoặc tầng lớp. Cũng không nên phê phán những vấn đề của đất nước họ. Những người Brazil là những người ham mê bóng đá cuồng nhiệt và họ bàn luận về vấn đề này rất sôi nổi, tuy nhiên khi nói về bóng đá thì không nên nhắc tới Argentina.

Khi gọi điện thoại cho đối tác, trước tiên bạn cần nhớ là phải hỏi thăm sức khỏe, gia đình sau đó mới đề cập đến công việc. Hành động này cho thấy rằng bạn quan tâm đến đối tác với tình cảm giữa con người với con người, chứ không phải là xem họ như một phương tiện để làm ăn.

Ở Brazil người ta thường gọi nhau bằng tên, và rất hiếm khi gọi nhau bằng họ. Khác với các nơi khác là thường có tiêu đề được đặt trước tên. Ví dụ: Dr. João hoặc Seu João dùng cho đàn ông, và Dra. Glória hoặc Dona Glória dùng cho phụ nữ. Và đây là một bí mật: tiêu đề "Dr" được sử dụng ở đây không phải để chỉ học hàm tiến sĩ (PhD) mà ở Brazil "Dr" được sử dụng để thể hiện sự tôn trọng đối với vị trí cấp bậc, đẳng cấp trong xã hội. Làm việc ở đây bạn nên học tiếng Bồ Đào Nha – đây là một loại ngôn ngữ rất thông dụng, với các đại từ như là "o Senhor" để chỉ đàn ông và "a Senhora" để chỉ đàn bà.

## TRANG PHỤC TRONG KINH DOANH

Người Brazil là một trong những quốc gia ăn mặc thời trang nhất hành tinh; ăn mặc lịch sự là việc quan trọng, ngay cả trong các tình huống kinh doanh. Ở Brazil, một người bình thường rất quan tâm đến vẻ ngoại hình của mình, đặc biệt là trong lúc kinh doanh.

Với nam giới, tốt nhất là bạn hãy mang theo một vài bộ vest tối màu và áo sơ mi dài tay được thiết kế riêng trong chuyến công tác của bạn đến Brazil. Đừng quên mang theo cả vạt và đánh bóng giày của bạn!

Phụ nữ nên mặc những bộ quần áo hoặc váy công sở được may đo vừa vặn khi kinh doanh ở Brazil. Mặt khác, hãy mang đôi giày bít mũi với phần gót bán cao. Về họa tiết, bạn nên tránh thất nơ, xếp nếp, hoa văn hay kiểu cách; chỉ cần màu trơn là đủ. Ngoài ra, hãy chú ý đến các chi tiết như móng tay và răng nhưng hãy tiết chế sử dụng mỹ phẩm.

Đương nhiên, nhiệt độ cao ở Brazil là yếu tố cần phải xem xét. Trong thời tiết nóng, bạn có thể mặc các loại trang phục với chất liệu vải nhẹ và sợi tự nhiên như bông và vải

lạnh. Tùy vào bạn đang làm trong lĩnh vực gì, nhưng ở vùng nhiệt đới phía bắc của Brazil, thông thường bạn không cần mặc áo khoác và có thể xắn tay áo lên.

Một số lời khuyên khác là không mặc áo sơ mi ngắn tay (đặc biệt là khi kết hợp với cà vạt) và không mặc kết hợp màu vàng với xanh lá cây (màu quốc kỳ Brazil).



### Trang phục phổ biến tại công sở ở Brazil

Đối với các dịp kinh doanh không chính thức ở Brazil, bạn nên mặc vest tối màu (tiếp khách, ăn tối trang trọng, v.v.). Quần jean thông minh kết hợp với chiếc áo sơ mi chất lượng tốt và áo blazer sẽ giúp bạn tạo ấn tượng với đối tác trong những dịp xã giao. Hãy nhớ rằng ở Brazil, “trở thành một doanh nhân (hoặc phụ nữ) thành đạt” nghĩa là phải trông thật thành đạt trong mọi lúc. Nếu các đối tác kinh doanh Brazil của bạn ‘bắt gặp’ bạn mặc quần áo cũ hoặc có ngoại hình không đẹp trong thời gian rỗi thì điều đó sẽ ảnh hưởng đến giao dịch kinh doanh tiếp theo của bạn.

## ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH

Người Brazil thường đánh giá cao con người và những mối quan hệ thông qua công việc kinh doanh. Người Brazil rất coi trọng những mối quan hệ làm ăn lâu dài và đúng



**Nguyên phó Thủ tướng Vương Đình Huệ làm việc với Bộ Ngoại giao Brazil**

đẫn. Vì vậy khi giao dịch với đối tác Brazil, tốt hơn hết là bạn cần phải có một người trung gian không chỉ giúp cho việc tạo lập mối quan hệ, mà còn giúp bạn giải quyết các tình huống xảy ra, từ đó tạo được lòng tin đối với đối tác của mình.

Nhân các dịp hội nghị hay hội chợ, đây là dịp đầu tiên người Brazil là sẽ tìm kiếm đối tác. Các cuộc trao đổi về công chuyện hợp tác đầu tiên vì thế thường diễn ra ở khách sạn, nhà hàng hay bên lề của hội nghị và hội chợ. Sau lần gặp đầu tiên này thường là bữa ăn trưa với nhau và mức độ sang trọng của bữa trưa đó là dấu hiệu về mức độ thiện chí và sẵn sàng hợp tác. Nếu bạn được mời thì bạn nên để ý đến điều đó, còn nếu bạn là người mời thì cũng vậy.

Lần gặp và trao đổi công chuyện thứ hai sẽ diễn ra tại trụ sở đối tác Brazil. Cuộc trao đổi thường bắt đầu bằng việc chào hỏi rất tử mỹ và đầy đủ. Đàm phán là một chuyện, thỏa thuận bằng văn bản lại là chuyện khác, và phải đến khi ấy bạn mới có thể biết là hai bên đã nhất trí, thỏa thuận được với nhau hay không. Vì thế, văn bản được soạn thảo và kiểm soát rất chi tiết. Để đàm phán thành công, bạn nên tiến dần từng bước, cái gì dễ thỏa thuận thì trao đổi trước, không được tạo ấn tượng dồn ép hoặc gây áp lực. Người Brazil rất nhạy cảm và dị ứng chuyện đó, thường coi đó là xúc phạm và khi đó thì rất khó có thể tiếp tục hợp tác được với nhau.

Về ngôn ngữ, bạn rất ít khi nghe được từ "không" ("não") thốt lên từ người Brazil. Người Brazil có xu hướng ngoại giao hơn là đối đầu. Khi nghe họ nói "có thể" ("talvez"),



hoặc "có khả năng" ("potencialmente") thì có nghĩa là "không". Tóm lại, người Brazil rất nhiệt tình, thân thiện và ngoại giao. Họ cũng thông minh, nhanh nhẹn và lịch thiệp. Họ luôn đàm phán hết mình và tận dụng nó một cách tối đa. Bạn nên nghiên cứu con người, lịch sử của họ, và tìm hiểu văn hóa của đất nước này trước khi bước vào cuộc đàm phán.

Khi thuyết trình về doanh nghiệp của mình, bạn nên dành thời gian để tinh chỉnh nội dung (tích cực, chính xác và chân thực) phù hợp với phong cách ăn nói của bạn. Sự tự tin, khả năng hùng biện và có thể giải thích mọi thứ một cách chi tiết là rất quan trọng. Bạn đừng ngại phóng đại ngôn ngữ cơ thể của mình. Bài thuyết trình nên mang tính sinh động, hấp dẫn trực quan và gợi ý cho đôi bên cùng thảo luận. Mặt khác, bài thuyết trình chỉ nên trình bày ngắn gọn (không dài hơn nửa giờ).

Trong lúc đàm phán kinh doanh, bạn đừng cảm thấy xúc phạm khi đối tác dừng ngang cuộc trò chuyện để bắt điện thoại. Điều này không liên quan gì đến việc đối tác không quan tâm bạn. Trong văn hóa Brazil, bạn phải nhìn thẳng vào mắt người khác. Nếu bạn không nhìn thẳng, bạn sẽ bị hiểu lầm là đang có gì đó muốn che giấu. Đối với người Brazil, điều quan trọng là phải thảo luận đầy đủ mọi việc và dành thời gian để đi tới một kết luận thỏa mãn.

Ngoài ra, bạn không nên rời đi quá nhanh sau khi cuộc họp kết thúc. Sau khi làm ăn kết thúc, bạn phải có động tác chào tạm biệt (theo phong cách Brazil). Khi mới gặp gỡ cũng như chia tay, bắt tay là thông lệ cho tất cả những người doanh nhân.

Theo thường lệ, "thành phần cá nhân" trong mối quan hệ kinh doanh với người Brazil là rất quan trọng. Thay đổi người đàm phán trong nhóm của bạn trong lần gặp tiếp theo với đối tác có thể gây hỏng việc: thậm chí cả một thỏa thuận kinh doanh hoàn hảo.

Tìm hiểu lẫn nhau có thể mất một thời gian, vì vậy đừng thất vọng khi bạn phải đi công tác vài lần đến Brazil trước khi về nước với hợp đồng ký kết thành công (ít nhất là đừng tỏ ra khó chịu).

## CÁCH TRAO DANH THIẾP

Trao đổi danh thiếp là một phần trong kinh doanh. Bạn hãy mang theo một số danh thiếp được viết bằng tiếng Bồ Đào Nha cũng như tiếng Anh.

## CÁCH QUÀ TẶNG CHO ĐỐI TÁC KINH DOANH

Việc tặng các món quà sẽ giúp xây dựng và tạo lập các mối quan hệ tốt đẹp với đối tác Brazil. Họ xem rằng "tặng quà giúp duy trì tình thân". Bạn lưu ý không nên chọn những món

quà quá đắt hay quá riêng tư sẽ tạo cảm giác khó chịu cho người nhận. những món quà điện tử nhỏ rất được họ ưa thích. Và chỉ nên tặng quà ở những lần gặp gỡ thứ 2 thứ 3 trở về sau. Một món quà nhỏ với thư ký của đối tác Brazil có thể là một điểm cộng trong mắt đối tác về bạn.

## QUAN NIỆM THỜI GIAN TRONG KINH DOANH

### ❖ Về cường độ làm việc:

Cường độ làm việc của người brazil không cao. Đối với họ, làm việc để sống chứ không phải sống để làm việc. Vì vậy, giải quyết nhanh vấn đề không phải là ưu tiên. Họ làm việc một cách thông thả, chậm rãi, từ từ. Trong những lần trao đổi hoặc mạn đàm, sự thân thiện và vui vẻ còn quan trọng hơn cả tính chân thật hay chuyện ai đúng ai sai.

Vì tính cách của người Brazil là hay đề cao các mối quan hệ nên họ hay sợ làm mất lòng đối tác, nên họ thường sử dụng chiến lược thụ động và tránh sự xung đột.

Họ thường không đi thẳng vào vấn đề mà từ từ để đạt được mục đích. Vì vậy, những buổi làm việc hay những cuộc thương lượng của người Brazil thường kéo dài rất lâu.

Họ luôn dành thời gian để tìm hiểu đối tác và xây dựng các mối quan hệ cá nhân, vì vậy người dân Brazil không quá nặng nề về khoản riêng tư, cá nhân. Họ thường bộc lộ những cảm xúc với người đối diện một cách rất thoải mái. Sẽ là một việc rất bình thường khi một nam giới giới thiệu với mình với một người phụ nữ và hôn lên hai má cô ấy rồi bỏ đi.

### ❖ Thái độ đối với thời gian:

Đối với họ, thời gian là một khái niệm lỏng lẻo, rộng mở, mềm dẻo và chủ quan. Lối sống chậm rãi, hưởng thụ, họ không quá coi trọng thời gian.

Tuy nhiên ở Brazil có một nguyên tắc bất thành văn: khi làm việc phải đúng giờ hẹn, còn ngoài ra thì trễ giờ hẹn là chuyện thường.

Giờ hành chính tại Brazil bắt đầu từ **8h30 đến 17h30**. Thời gian tốt nhất để bạn sắp lịch hẹn là từ khoảng **10h đến 12h** hoặc từ **3h đến 5h**. Tuy nhiên, bạn cần phải chú ý không nên gặp gỡ vào các ngày gần ngày lễ Carnaval.

## PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Nhập khẩu ở Brazil thường được thanh toán bằng thư tín dụng hoặc khoản thu từ các ngân hàng tuân theo chuẩn mực quốc tế. Nếu không, các nhà xuất khẩu nước ngoài có

thể chọn giao dịch bằng tài khoản mở hoặc ứng trước tiền mặt nếu có mối quan hệ chặt chẽ với người mua Brazil. Nói chung, người mua Brazil muốn có một tài khoản mở hoặc trả trước tiền mặt, vì vậy, các nhà xuất khẩu nước ngoài nên có bảo hiểm ngân hàng xuất nhập khẩu hoặc nhờ bảo lãnh để thanh toán thành công.



**Chợ Mercado Municipal ở São Paulo - Brazil- Ngôi chợ đẹp nhất vùng Nam Mỹ**

Khó khăn chính đối với thanh toán quốc tế tại Brazil nằm ở bộ máy hành chính của nước này. Đây là một vấn đề nhức nhối đến nỗi Brazil phải lập ra Bộ Tiêu trừ Quan liêu từ 1979 - 1986 để nỗ lực khắc phục. Chính phủ Brazil là nhà mua hàng và dịch vụ lớn nhất của nước này và việc hướng dẫn thủ tục mua sắm chính phủ của Brazil cho các doanh nghiệp quốc tế là không dễ dàng. Brazil không phải là thành viên của Hiệp định Mua sắm Chính phủ trong Tổ chức Thương mại Thế giới, và nước này có xu hướng trao các hợp đồng chính phủ cho các doanh nghiệp trong nước.

## MANG VIỄN THÔNG

Brazil đã trở thành thị trường điện thoại di động lớn thứ tư thế giới và thị trường internet di động hàng đầu của Mỹ Latinh với người dùng ở mọi lứa tuổi; một dấu hiệu cho thấy sự phát triển kinh tế nhanh chóng của nước này. Bất chấp kinh tế khó khăn năm

2016, nền kinh tế Brazil cho cả thế giới thấy sự trỗi dậy và tạo cơ hội cho các nhà cung cấp quốc tế xuất khẩu hàng hóa sang Brazil.

Mã vùng ở Brazil là +55, có nghĩa là mỗi số điện thoại ở Brazil phải có "55" trước đó. Nếu bạn đang ở Brazil và cần cài đặt điện thoại, bạn có thể tìm thẻ SIM tại các ki-ốt bán báo (hãy hỏi người dân địa phương xem quầy ki-ốt bán báo gần nhất ở đâu). Điều quan trọng là phải mua thẻ SIM có kích thước phù hợp với điện thoại của bạn. Việc đăng ký thẻ SIM ở Brazil yêu cầu bạn phải cung cấp số hộ chiếu.

## MANG INTERNET

Truy cập wifi ở Brazil có vẻ rất khó. Rio de Janeiro và Sao Paulo là những bang duy nhất có quán cà phê Starbucks và nhiều nhà hàng thậm chí không có Internet ổn định. Là một nhà xuất khẩu quốc tế đến Brazil, cách tốt nhất để kết nối mạng là làm việc tại khách sạn bạn đang ở, hoặc kết bạn với một doanh nghiệp địa phương rồi sử dụng wifi của họ hoặc truy cập vào wifi tại một trường học hoặc trung tâm nghiên cứu gần đó của Brazil.

Với thời lượng 23 tiếng 12 phút mỗi tuần, người Brazil đứng thứ nhất về việc dành thời gian cho Internet tại nhà. Chính phủ Brazil đã thông qua một đạo luật vào tháng 6



**Nguyên Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ làm việc với Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp, Chăn nuôi và Cung ứng Brazil**

năm 2005 cung cấp các biện pháp để cải thiện tính cạnh tranh của thị trường máy tính, khiến doanh số bán máy tính tăng vọt.

Brazil đang dẫn đầu thế giới về thời gian sử dụng Internet tại nhà, nhưng vẫn còn nhiều việc phải làm để đáp ứng các tiêu chuẩn của quốc tế. Điều này mang lại nhiều cơ hội kinh doanh cho các nhà xuất khẩu quốc tế hiểu biết về công nghệ để giúp Brazil tăng tốc thông qua việc cung cấp cho nước này những công nghệ cần thiết.

## THỦ TỤC XIN VISA

Để việc xin visa đi du lịch Brazil thuận lợi, bạn cần chuẩn bị đầy đủ các loại giấy tờ, hồ sơ trước khi mang tới xuất trình cho bộ phận lãnh sự Brazil tại Việt Nam. Bao gồm:

- Đơn xin Thị thực bằng tiếng Anh, tiếng Bồ Đào Nha, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha (trẻ em dưới 18 tuổi có cùng họ chiếu với bố mẹ cũng cần điền vào đơn riêng biệt với bố mẹ)
- Hộ chiếu còn hạn sử dụng ít nhất 6 tháng
- Thư mời của người quen bên Brazil bằng tiếng Anh hoặc tiếng Bồ Đào Nha (nếu có), để việc xin visa sang Brazil du lịch được thuận lợi thì có thư mời của người bên Brazil sẽ giúp ích rất nhiều.
- Giấy chứng nhận quốc tế về tiêm chủng, sức khỏe (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha)
- Chứng minh tài chính: báo cáo về giao dịch ngân hàng trong vòng 6 tháng gần nhất, tài khoản thẻ tín dụng, tài khoản ngân hàng (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha)
- Giấy chứng minh về việc mua vé máy bay khứ hồi, đặt phòng khách sạn (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha)
- Lịch trình vui chơi du lịch trong những ngày ở Brazil (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha)
- Hộ khẩu, chứng minh thư nhân dân được photo, công chứng (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha)
- 01 ảnh 3x4 nền trắng, đầu thẳng để trần, không đeo kính
- Giấy tờ chứng minh việc làm (bằng tiếng Anh hoặc Bồ Đào Nha):
  - Đối với người lao động: Đơn xin nghỉ phép đi du lịch được chấp thuận, bảng lương 3 tháng gần nhất và hợp đồng lao động
  - Đối với chủ doanh nghiệp: Giấy phép kinh doanh bản chính và bản photo
  - Người đã nghỉ hưu: sổ lương hưu.



## VẤN ĐỀ ĐI LẠI

Từ Việt Nam có rất nhiều hãng hàng không khai thác đường bay đến Brazil như Malaysia Airlines, Cathay Pacific, Singapore Airlines, LionAir, Cathay Pacific, Air France,... và cũng có nhiều sân bay đáp, tùy vào điểm bạn muốn đến của đất nước rộng thứ 5 trên thế giới này.

Dưới đây là một số chặng đường phổ biến cho đường bay từ Việt Nam – Brazil, mà du khách có thể tham khảo thêm:

- Đường bay Hà Nội – Brasilia: Các hãng hàng không có đường bay nối liền thủ đô của 2 nước là: Qatar Airways, Vietnam Airlines, China Southern Airlines, Japan Airlines, Air France,... Giá vé dao động từ 1.163 – 3.630 USD/chuyến, mất khoảng 39 – 41 giờ cho hành trình bay này với ít nhất là 2 – 3 điểm trung chuyển.
- Đường bay Đà Nẵng – Rio De Janeiro: Bạn có thể lựa chọn các hãng hàng không như Qatar Airways, Vietnam Airlines, Japan Airlines,... cho chuyến hành trình này. Giá vé dao động từ 1.228 – 5.438 USD/chuyến, mất khoảng 27 giờ bay.
- Đường bay Sài Gòn – Sao Paulo: Ở thành phố Hồ Chí Minh có đến 20 hãng hàng không khai thác đường bay này, một số hãng hàng không như Qatar Airways, Jetstar Asia, Jetstar Pacific Airlines,... Giá vé dao động khoảng 656 – 4.870 USD/chuyến, và bạn sẽ phải quá cảnh từ 1 đến 2 điểm như Singapore hay Doha,...

Tuy nhiên giá vé máy bay ở trên có thể thay đổi theo mùa, theo ngày trong tuần, thậm chí là theo các giờ trong ngày.

## DI CHUYỂN TẠI BRAZIL

Để chuyến du lịch trở nên thuận lợi bạn cần phải chuẩn bị rất nhiều thứ trước khi khởi hành, và phương tiện di chuyển khi đến Brazil chính là 1 trong những vấn đề rất cần quan tâm.

**Taxi:** Sau khi xuống sân bay bạn nên bắt taxi để di chuyển như vậy sẽ đỡ tốn thời gian và nhanh hơn rất nhiều là sử dụng các phương tiện công cộng khác. Bạn cũng có thể sử dụng phương tiện này để di chuyển tham quan giữa các điểm du lịch trong thành phố.

**Tàu điện ngầm:** Phương tiện này nối với rất nhiều điểm tham quan du lịch trong thành phố, bạn nên mua sơ đồ tuyến chạy của tàu điện ngầm để bắt đúng chuyến di chuyển.

**Đường thủy:** Khi tham quan các bãi biển, đảo, vịnh,... đây sẽ là phương tiện di chuyển thuận tiện nhất.

**Thuê xe:** Thật tuyệt vời khi bạn du lịch cùng gia đình hay 1 nhóm đồng thì việc thuê 1 chiếc xe ô tô và tự do khám phá đất nước Brazil.

## CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH CỦA VIỆT NAM TẠI BRAZIL

STT	QUỐC GIA	NGÀNH HÀNG CẠNH TRANH
1	Trung Quốc, Hàn Quốc	Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận; máy ghi âm và tái tạo âm thanh, tivi...
2	Việt Nam đứng số 1 trong xuất khẩu giày dép sang Brazil; các nước theo sau là Indonesia, Trung Quốc và Ý.	Giày dép
3	Séc, Bỉ, Canada,...	Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi và các bộ phận
4	Mexico, Nga, Ấn Độ,...	Cao su và các sản phẩm cao su
5	Bồ Đào Nha, Argentina, Trung Quốc, Na Uy, Chile	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác

## HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL



Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tiếp Nguyên Bộ trưởng Ngoại giao Brazil Aloysio Nunes Ferreira.

### TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA BRAZIL

**A**n phẩm thường niên Trade Profile 2020 của WTO ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2019 của Brazil đứng thứ 27 về xuất khẩu hàng hóa, thứ 28 về nhập khẩu. Về dịch vụ, Brazil ở thứ hạng 37 về xuất khẩu và 24 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Brazil là 53,7, khiến nền kinh tế của nước này trở thành nền kinh tế tự do thứ 144 trong năm 2020. Tổng điểm của nó đã tăng 1,8 điểm, do sự gia tăng đáng kể về sự liêm chính của chính phủ và tự do đầu tư. Brazil được xếp hạng 25 trong số 32 quốc gia ở khu vực châu Mỹ và điểm tổng thể của nước này vẫn thấp hơn nhiều so với mức trung bình của khu vực và thế giới (Theo Heritage Foundation).

Brazil là nền kinh tế lớn thứ tám thế giới. Năm 2019, GDP của đất nước tăng 1,1% so với 1,3% năm 2018 và dự kiến sẽ giảm xuống -5,3% vào năm 2020 do sự bùng phát của COVID-19 và tăng lên 2,9% vào năm 2021, theo cập nhật IMF dự báo từ ngày 14 tháng 4 năm 2020.

Brazil có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và nền kinh tế tương đối đa dạng. Brazil là nhà sản xuất cà phê, mía đường và cam lớn nhất thế giới và là một trong những nhà sản xuất đậu nành lớn nhất thế giới. Với những khu rừng bao phủ một nửa đất nước và có rừng nhiệt đới lớn nhất thế giới, Brazil là nước xuất khẩu gỗ lớn thứ tư thế giới. Ngoài ra, Brazil là nơi chăn nuôi đàn gia súc nhiều nhất thế giới. Mặc dù nông nghiệp chiếm 40% kim ngạch xuất khẩu, nhưng đóng góp tương đối ít vào GDP (4,4%) và chỉ sử dụng 9,3% dân số. (World Bank, 2019)

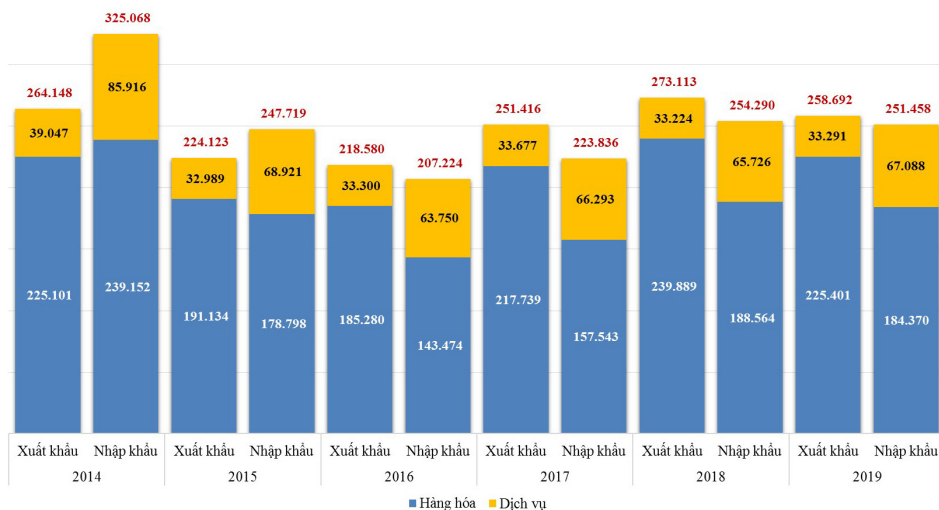
Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Brazil năm 2019 (WTO) là 225.401 triệu USD và nhập khẩu đạt 184.370 triệu USD, thặng dư 41.031 triệu USD. Về dịch vụ, năm 2019, Brazil xuất khẩu 33.291 triệu USD, nhập khẩu 67.088 triệu USD, thâm hụt 33.797 triệu USD.

Trong giai đoạn 2014-2019, cán cân dịch vụ luôn thâm hụt với mức trung bình 30 tỷ USD/năm. Tuy nhiên, cán cân hàng hóa luôn được duy trì giá trị dương (ngoại trừ lần thâm hụt duy nhất 14.051 triệu USD vào năm 2014) và có xu hướng ngày mở rộng giá trị thặng dư. Vì vậy, cán cân thương mại của Brazil duy trì thặng dư kể từ năm 2016 đến 2019.

### Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Brazil giai đoạn 2014 - 2019

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

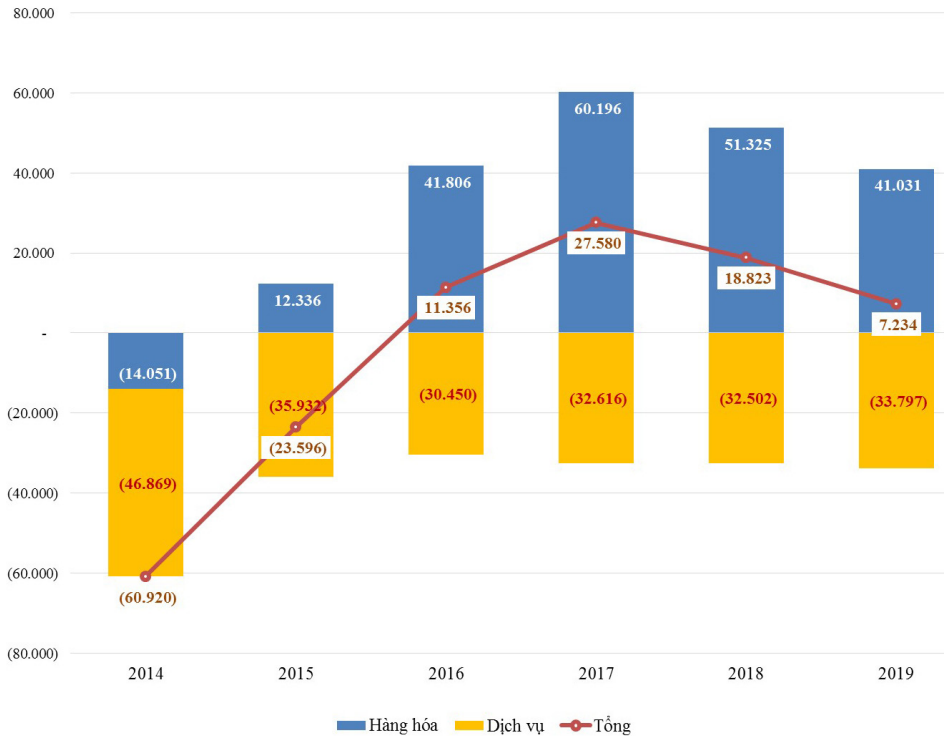
(ĐVT: triệu USD)



## Cán cân thương mại của Brazil giai đoạn 2014 – 2019

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

(ĐVT: triệu USD)



Brazil chủ yếu xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm (đậu nành, cà phê, đường, ngô, thịt), khoáng sản, dầu khí và phương tiện vận tải và nhập khẩu hydrocarbon, xe cộ, hóa chất và dược phẩm cũng như các sản phẩm điện và điện tử. Đối tác xuất khẩu chính của Brazil (2019) là Trung Quốc (28,2% tổng kim ngạch xuất khẩu), EU (14,6%), USA (13,3%), Argentina (4,4%), Nhật (2,4%).

Dựa trên tỷ giá hối đoái trung bình năm 2019, đồng real Brazil đã giảm giá -18% so với đô la Mỹ kể từ năm 2015 và giảm giá trị -7,5% từ năm 2018 đến năm 2019. Đồng nội tệ của Brazil yếu hơn khiến hàng hóa nhập khẩu của Brazil được trả bằng đô la Mỹ tương đối nhiều hơn đất khi quy đổi từ đồng real Brazil.

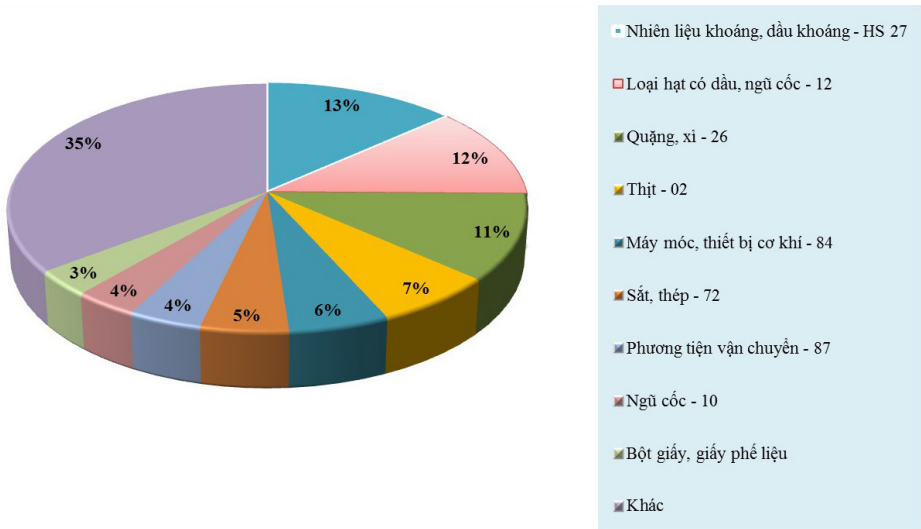
Về châu lục, 36,5% tổng giá trị nhập khẩu của Brazil trong năm 2019 được mua từ các nước châu Á. Các đối tác thương mại châu Âu cung cấp 23,1% hàng nhập khẩu bán cho Brazil và 20,8% giá trị hàng hóa có nguồn gốc từ các nhà xuất khẩu Bắc Mỹ. Tỷ lệ phần trăm nhỏ hơn đến từ các quốc gia châu Mỹ Latinh cộng với Caribe (15,8%) nhưng



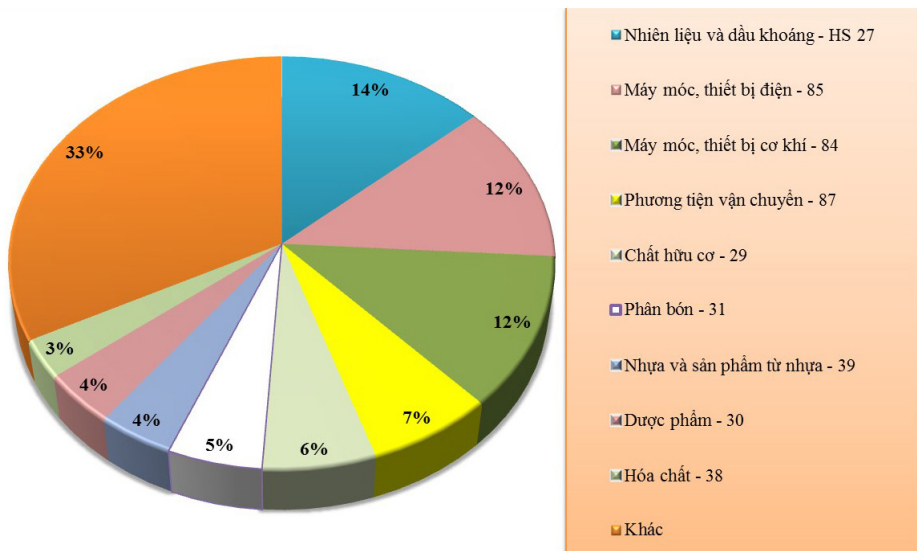
không bao gồm Mexico, 3,1% được cung cấp bởi các nguồn ở châu Phi và 0,6% từ châu Đại Dương do Australia dẫn đầu.

Năm 2019, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Brazil được thể hiện trong biểu đồ dưới đây:

### Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Brazil năm 2019



### Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Brazil năm 2019



Về xuất khẩu, Brazil tiếp tục áp dụng các chính sách tăng cường xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp chủ đạo như đậu tương, ngô, bông, thịt các loại bằng việc áp dụng hàng loạt các chương trình kích thích xuất khẩu như chương trình 500 nghìn tấn: nhằm đạt được trung bình hàng tháng là 500 nghìn tấn trong tổng xuất khẩu thịt gia cầm và thịt lợn cho đến cuối năm 2020.



**Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tiếp Nguyên Bộ trưởng Ngoại giao Brazil Aloysio Nunes Ferreira.**

Mặt khác, Brazil tiếp tục thực hiện các quy định quốc tế về phòng vệ thương mại. Năm 2018, cho đến đầu tháng 12/2018, đã có 33 cuộc điều tra về việc bán phá giá đã được bắt đầu, trong đó 27 cuộc điều tra đã được rà soát. Trong cùng thời gian, 17 cuộc điều tra khác áp dụng biện pháp chống bán phá giá và điều tra trợ cấp được hoàn thành với việc áp dụng biện pháp áp thuế.

## **CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI VÀ HÀNG RÀO KỸ THUẬT TẠI BRAZIL**

Theo thống kê của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và theo dõi của Thương vụ Việt Nam tại Brazil, trong thời gian qua Brazil là một trong những nước sử dụng nhiều biện pháp

phòng vệ thương mại nhất trên thế giới (đặc biệt là chống bán phá giá). Chính quyền sở tại và các Hiệp hội, doanh nghiệp xem đây là một trong những rào cản hữu hiệu nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu đặc biệt khi có sự chênh lệch đáng kể về cán cân thương mại. Trong thời gian từ 2013 đến hết năm 2016 đã có 163 biện pháp chống bán phá giá và 01 biện pháp chống trợ cấp (Ấn Độ) được Brazil áp dụng đối với nhiều mặt hàng nhập khẩu. Tới nay, Brazil chưa áp dụng biện pháp tự vệ. Riêng đối với Việt Nam, đã có 06 vụ điều tra chống bán phá giá được khởi xướng bởi cơ quan chức năng Brazil, gần đây nhất là vụ ống thép xuất khẩu. Các nước bị điều tra là Việt Nam, Malaysia và Thái Lan.

Brazil đang giảm lại trong các vụ kiện thương mại gần đây vì số lượng các vụ điều tra trong năm 2015 giảm xuống còn 38 và vào năm sau là 24, năm 2017 chỉ có 06 trường hợp được bắt đầu, 03 điều tra mới và 03 cuộc đánh giá sơ khởi. Tuy nhiên đây vẫn là công cụ được sử dụng thường xuyên của Brazil.

### Các vụ việc phòng vệ thương mại liên quan đến Brazil tại WTO

	<b>Số lượng các vụ kiện bị kiện ra WTO</b>	<b>Số lượng các vụ kiện đi kiện ra WTO</b>
	Bị đơn (16), nước thứ 3 (116)	Nguyên đơn (31)
<b>Các đối tác</b>	Philippine, Sri Lanka, Canada, Nhật Bản, Mỹ, châu Âu, Ấn Độ, Argentina	Mỹ, châu Âu, Canada, Peru, Argentina, Thổ Nhĩ Kỳ, Mexico, Nam Phi, Indonesia, Thái Lan
<b>Mặt hàng bị kiện</b>	Dừa sấy khô, bột sữa dừa, máy bay, phương tiện vận tải, điều khoản thanh toán khi nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu và giá nhập khẩu tối thiểu, bảo vệ sáng chế, túi sợi đay, lốp xe đắp lại, nho khô, thuế và phí.	Xăng, thịt gia cầm, máy bay dân dụng, xe buýt, cà phê, vải sợi, ống thép, cà phê hòa tan, máy biến thế điện, kim loại silicon, nước cam đóng hộp, đường, bông, thịt bò.

(Nguồn: WTO)

## MỘT SỐ CHÍNH SÁCH LỚN NHẪM TẠO THUẬN LỢI CHO MÔI TRƯỜNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU MỚI CỦA BRAZIL

Chính phủ Brazil đang chuyển hướng chính sách ưu đãi sang khu vực nông nghiệp, nông thôn và cho các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, đẩy mạnh xuất khẩu bằng nhiều biện pháp cụ thể:

- Chính phủ tăng cường ký kết các hiệp định quốc tế, áp dụng chính sách ô tô mới (Route 2030), hiện đang ở giai đoạn cuối cùng của quá trình chuẩn bị, đã quyết định cho ngành ô tô Brazil giành được không gian xuất khẩu. Đây được đánh giá là là trụ cột cho sự phát triển công nghệ, an toàn xe cộ, hiệu suất năng lượng, khả năng cạnh tranh và tăng sản xuất". Ngoài ra, việc đưa vào sử dụng Cổng thông tin Ngoại thương đơn giản đã giảm chi phí cấp giấy chứng nhận xuất xứ 30% (giao dịch giữa Argentina và Brazil). Theo Bộ Công nghiệp, Ngoại thương và Dịch vụ (MDIC), thời gian cần thiết để ban hành văn bản đã mất từ một ngày xuống còn 30 phút.
- Mới đây Chính phủ Brazil công bố chương trình hỗ trợ tài chính cho nông nghiệp và chăn nuôi với tên gọi "Chương trình thu hoạch". Theo đó, Chính phủ sẽ dành một khoản ngân sách tương đương với gần 60 tỉ USD nhằm hỗ trợ trang trại quy mô vừa và lớn với lãi suất ưu đãi khoảng trên dưới 8% năm tập trung vào các hoạt động như: hỗ trợ chi phí sản xuất, hiện đại hóa phương tiện cơ giới trong nông nghiệp, mở rộng diện tích canh tác và chuồng trại, tu chỉnh lại các tuyến đường quốc lộ tại một số khu vực trọng điểm nông nghiệp, hiện đại hóa một số cảng biển phục vụ xuất khẩu.
- Miễn giảm, giãn hoặc cho nợ thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm đầu vào phục vụ chế biến xuất khẩu. Các loại thuế được miễn giảm trong chương trình này như: thuế nhập khẩu, thuế đánh lên các sản phẩm công nghiệp, phí đóng góp an sinh xã hội... và kể cả thuế lưu thông hàng hóa liên bang.

Theo số liệu của Cục Ngoại thương Brazil (Thuộc Bộ Công nghiệp, Ngoại thương và Dịch vụ), năm 2016, các doanh nghiệp đăng ký tham gia chương trình miễn giảm thuế này lên tới con số 1.700 doanh nghiệp, trị giá hàng hóa xuất khẩu đạt khoảng 42,0 tỉ USD, chiếm 23% tổng kim ngạch xuất khẩu. Hàng hóa tham gia chương trình rất đa dạng nổi bật như thịt gà, ô tô và hóa chất.

Trong thương mại quốc tế Brazil thường xuyên thắng dư thương mại với hầu hết các đối tác thương mại chính. Bên cạnh đó, chính sách bảo hộ thị trường nội địa vẫn tiếp tục được đề cao bằng việc tăng cường áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nhằm. Theo WTO, Brazil là một trong những nước thường xuyên áp dụng các biện pháp phòng vệ nhiều nhất.

Hợp tác trong khối Mercosur: "Thương mại nhiều hơn, rào cản ít hơn" là mục tiêu hướng đến của các thành viên trong khối. Nhờ sự hội tụ các quan điểm mới giữa các

thành viên sáng lập, Mercosur đang tiến hành tái thiết lại. Một trong những khía cạnh nổi bật của nó là xoá bỏ các rào cản ngăn chặn thương mại trong khối và ngăn chặn các sản phẩm của chúng ta thâm nhập vào các thị trường khác trên toàn cầu. Việc tái thiết này nhằm mục đích biến đổi Nam Mỹ thành một khu vực thương mại tự do rộng lớn. Ví dụ trong số các biện pháp chính đã vượt qua là những hạn chế đối với việc nhập khẩu trái cây cam quýt của Argentina và thông báo của nước này về việc mở cửa thị trường cho bò thịt Brazil.



Brazil đang thực hiện các bước để cải thiện cơ sở hạ tầng và giáo dục, mở rộng thương mại và tăng sự hiện diện của các doanh nghiệp đa quốc gia trong việc phát triển trữ lượng dầu mỏ khổng lồ của Brazil. Để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đẩy mạnh xuất khẩu là định hướng của Chính phủ thông qua các giải pháp hỗ trợ tìm kiếm hợp đồng thương mại mới, đồng thời hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ muốn mở rộng bán hàng ra nước ngoài và tập trung hoá các ủy quyền xuất khẩu thông qua một cổng điện tử.

**Các lĩnh vực ngành nghề ưu tiên:** Công nghiệp chế tạo ô tô, dầu khí và ga, thép và sắt, chế tạo máy móc và thiết bị, nông nghiệp, dệt may.

**Các đối tác thương mại ưu tiên:** khối Mercosur, Trung Quốc, Mỹ, Hà Lan, Nhật Bản.



## CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC VỚI HÀNG HÓA VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG BRAZIL

### ❖ Cơ hội

- Brazil là quốc gia có dân số trẻ và là xã hội hướng đến tiêu dùng với thị trường đông dân, sức mua lớn.
- Brazil có chính sách bảo hộ sản xuất trong nước, được đánh giá là quốc gia rất tích cực sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là nhằm vào các nước xuất khẩu có trị giá kim ngạch lớn với Brazil. Việc đánh thuế phòng vệ cao đối với nhiều mặt hàng của một số nước làm cho các nhà nhập khẩu Brazil có xu hướng tìm kiếm các nhà cung cấp mới ở các thị trường mới trong đó có Việt Nam.
- Sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn do chính sách thuế và lao động, làm cho nhu cầu nhập khẩu, đặc biệt là các mặt hàng tiêu dùng sẽ tăng trưởng ổn định.
- Brazil tuy ưu tiên phát triển nông nghiệp nông thôn, nhưng lại chú trọng các sản phẩm chăn nuôi và ngũ cốc, đánh bắt và nuôi trồng thủy sản chưa đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng và thị hiếu ưa thích thủy sản của người dân. Đây có thể là một lợi thế trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường này.



Tiếp tân Tham tán Việt Nam tại Brazil, ITPC luôn quan tâm đến thị trường Brazil tiềm năng.



## ❖ Thách thức, khó khăn

- Một số hàng hóa công nghiệp và tiêu dùng của Việt Nam tiếp tục phải đối diện hoặc nguy cơ đối diện với các biện pháp phòng vệ thương mại của Brazil.
- Thủy sản tiếp tục là đối tượng áp dụng các hàng rào kỹ thuật về kiểm dịch, kiểm hóa và quy cách bao bì đóng gói của cơ quan chức năng nước sở tại.
- Thuế nhập khẩu cao, quan hệ lao động phức tạp tiếp tục là rào cản đối với các doanh nghiệp xuất khẩu muốn mở văn phòng, chi nhánh thúc đẩy xuất khẩu sang Brazil.

## ❖ Các lĩnh vực tiềm năng của thị trường đối với doanh nghiệp Việt Nam

**Lĩnh vực công nghiệp:** (ngoài điện thoại) các mặt hàng như máy tính, sản phẩm sắt thép, sản phẩm cao su, sợi xơ dệt, nguyên phụ liệu dệt may, giày da

**Mặt hàng tiêu dùng:** giày dép, túi xách, va li, dù..

**Nông sản:** fillet cá tra, tôm

Nhập khẩu các mặt hàng tiêu dùng sẽ tăng trưởng ổn định. Nhu cầu hưởng thụ của người bản xứ rất cao nên đây là sẽ lợi thế đối với các mặt hàng thời trang nhập khẩu với giá thành tốt như hàng giày dép, dệt may.

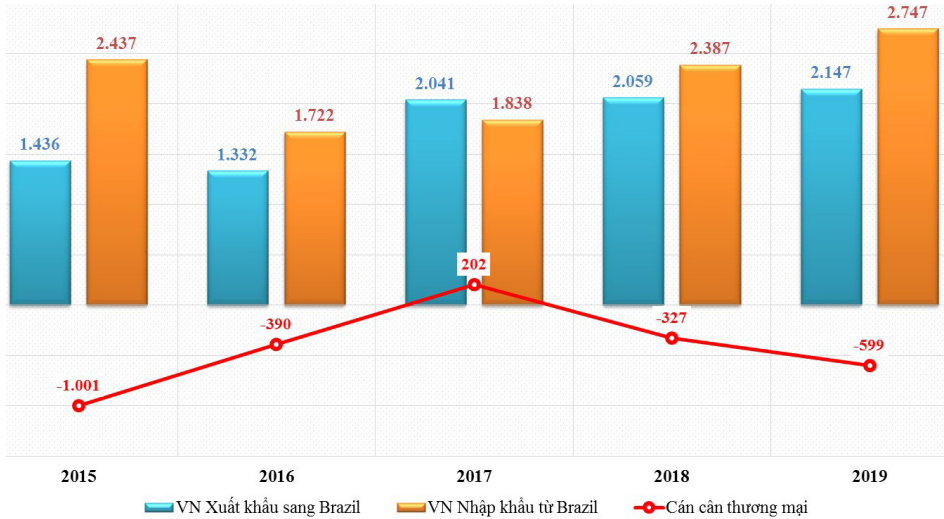
Brazil là một trong những nhà sản xuất nông sản lớn của thế giới nhưng đa phần là xuất khẩu sản phẩm thô và nguyên liệu chế biến. Chính phủ đang định hướng đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm chủ lực là các sản phẩm chăn nuôi và ngũ cốc. Trong khi, đánh bắt và nuôi trồng thủy sản chưa đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng và thị hiếu ưa thích thủy sản của người dân vì một phần đang tập trung phát triển ngành chăn nuôi và chế biến thịt (thịt bò, gà, heo và cừu) nên giá cả các sản phẩm thủy sản tươi sống ở Brazil cao hơn nhiều so với thịt. Đây có thể là một lợi thế trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường này. Mức tiêu thụ cá của người Brazil hiện chỉ bằng 50% so với khuyến cáo của WTO. Bộ nông nghiệp Brazil cho biết 60% hàng thủy sản đều nhập khẩu từ các quốc gia khác. Tuy nhiên, Brazil đang tăng cường kiểm tra, kiểm soát các loại thủy sản nhập khẩu vào nước này, đặc biệt là tiêu chuẩn an toàn thực phẩm các mặt hàng thủy sản bị giám sát chặt chẽ, một số doanh nghiệp Việt Nam đã bị cảnh báo đưa vào diện kiểm tra 100% dư lượng kháng sinh, hóa chất trong sản phẩm.

Mặt hàng tôm đông lạnh chưa được nhập khẩu vào Brazil từ Việt Nam, trong khi nhu cầu tiêu thụ tôm của người dân tăng gấp 4 lần so với năng lực sản xuất trong nước. Theo đánh giá thì ngành tôm Brazil giảm 40% sản lượng do ảnh hưởng của bệnh đốm trắng nên chỉ có Ecuador xuất khẩu tôm sang Braxin.

## Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Brazil giai đoạn 2015 - 2019

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

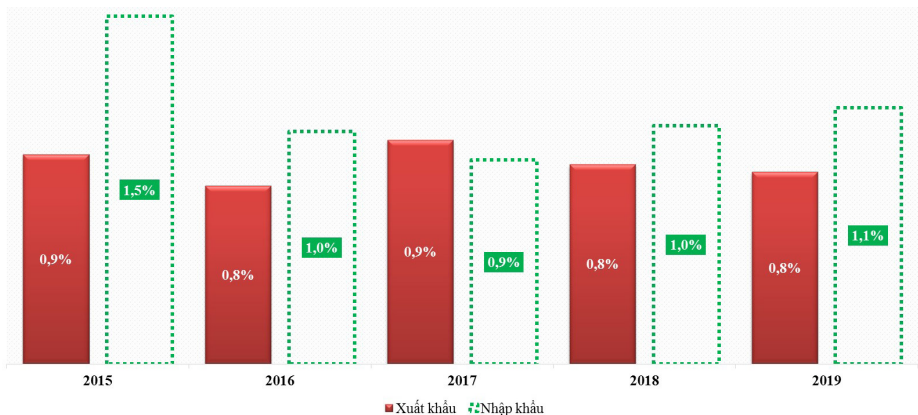
(ĐVT: triệu USD)



## Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Brazil so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2015 - 2019

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



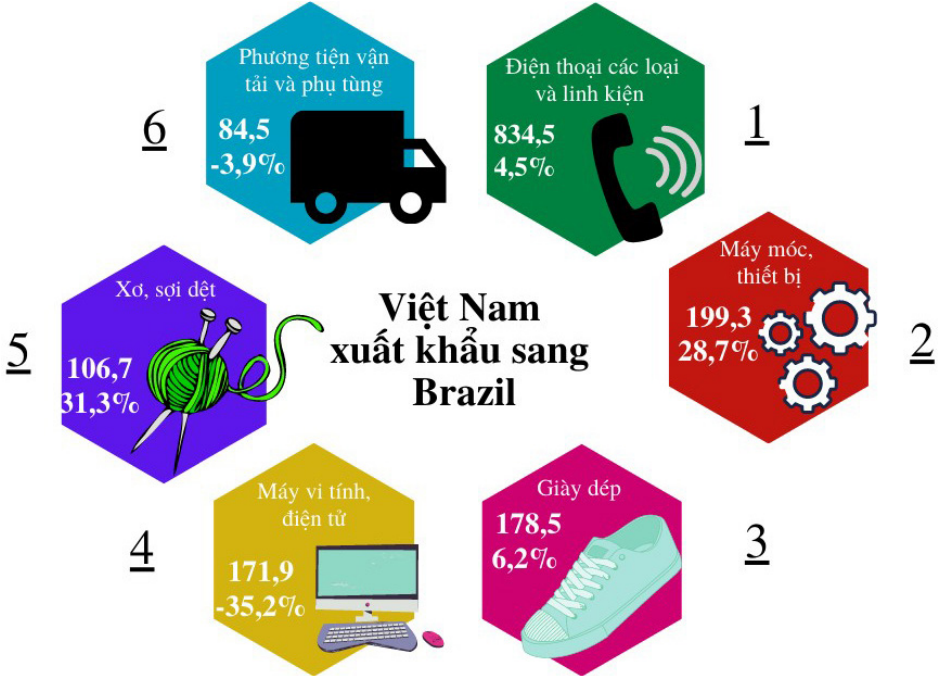
Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), năm 2019 Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 16 vào thị trường Brazil và là đối tác đứng thứ 27 nhập khẩu hàng hóa từ Brazil.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước năm 2019 đạt 4.894 triệu USD, tăng 10,1% so với năm 2018. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Brazil đạt 2.147 triệu USD, tăng 4,3%, chiếm 0,8% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Về chiều ngược lại, năm 2019 Việt Nam nhập 2.747 triệu USD, tăng 15,1%, chiếm 1,1% giá trị nhập khẩu từ nước ngoài.

Giai đoạn 2015-2019, cán cân thương mại của Việt Nam với Brazil bị thâm hụt, ngoại trừ duy nhất năm 2017. Đây là do tốc độ gia tăng nhập khẩu sản phẩm từ Brazil của Việt Nam có xu hướng tăng mạnh qua các năm trong khi tốc độ gia tăng xuất khẩu không nhiều tiến triển.

## MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG BRAZIL

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Brazil năm 2019 (triệu USD)



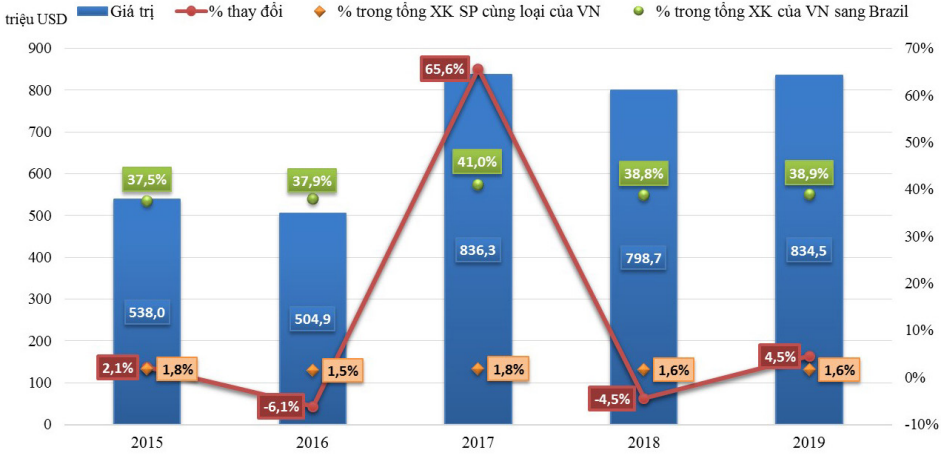
Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Brazil trong giai đoạn 2014-2019 là mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê của

Tổng Cục Hải quan, năm 2019, giá trị mặt hàng này xuất qua Brazil đạt 834,5 triệu USD, tăng 4,5% so với cùng kỳ, chiếm 38,9% tổng giá trị xuất khẩu sang Brazil. Thị trường Brazil chiếm 1,6% thị phần mặt hàng này so với các đối tác thương mại khác của Việt Nam.

### Kim ngạch xuất khẩu Điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Brazil

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

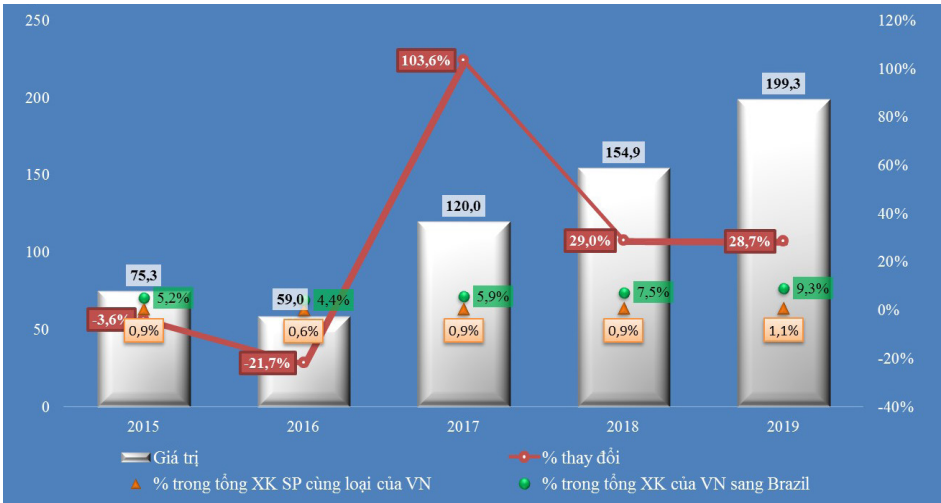
(ĐVT: triệu USD)



### Kim ngạch xuất khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác của Việt Nam sang Brazil

(ĐVT: triệu USD)

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



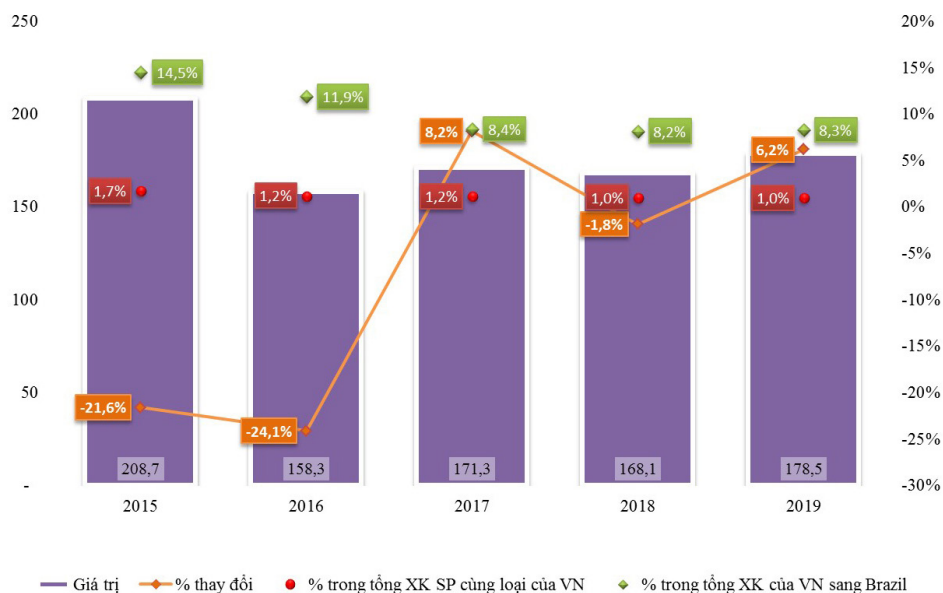
Tiếp theo là mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng với giá trị xuất khẩu đạt 199,3 triệu USD vào năm 2019, tăng 28,7%, chiếm 9,3% giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Brazil. Brazil chiếm 1,1% tổng giá trị xuất khẩu các mặt hàng cùng loại của Việt Nam ra thế giới.

Đứng thứ 3 là mặt hàng giày dép các loại. Năm 2019, giá trị xuất khẩu sang Brazil đạt 178,5 triệu USD, tăng 6,2%, chiếm 8,3% tổng giá trị các mặt hàng của Việt Nam sang thị trường này. Brazil chiếm 1% thị phần xuất khẩu các mặt hàng cùng loại của Việt Nam ra nước ngoài.

### Kim ngạch xuất khẩu Giày dép các loại của Việt Nam sang Brazil

(ĐVT: triệu USD)

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

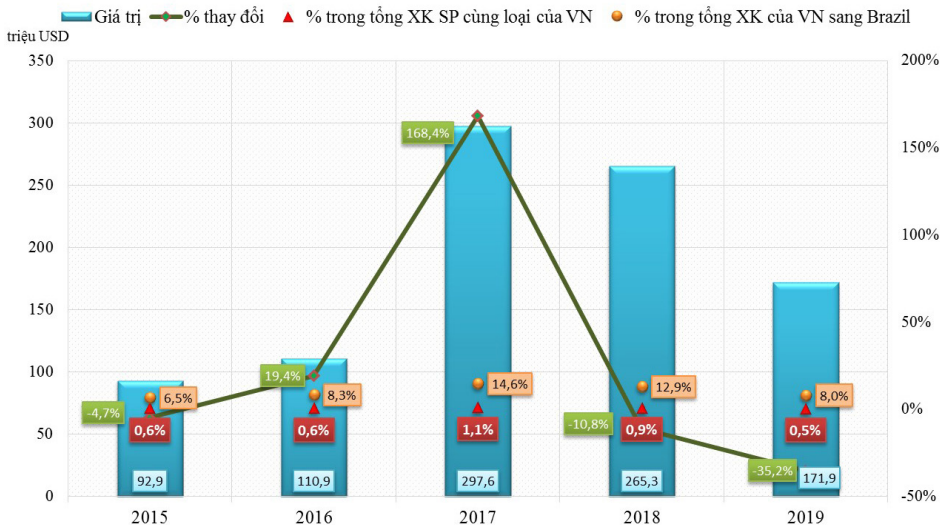


Xếp vị trí thứ 4 trong những sản phẩm xuất khẩu nhiều nhất của Việt Nam sang Brazil năm 2019 là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, đạt 171,9 triệu USD, giảm 35,2% so với cùng kì, chiếm 8% giá trị xuất khẩu sang Brazil, chiếm 0,5% giá trị xuất khẩu các mặt hàng cùng loại của Việt Nam ra nước ngoài.

## Kim ngạch xuất khẩu Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện sang Brazil

(ĐVT: triệu USD)

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

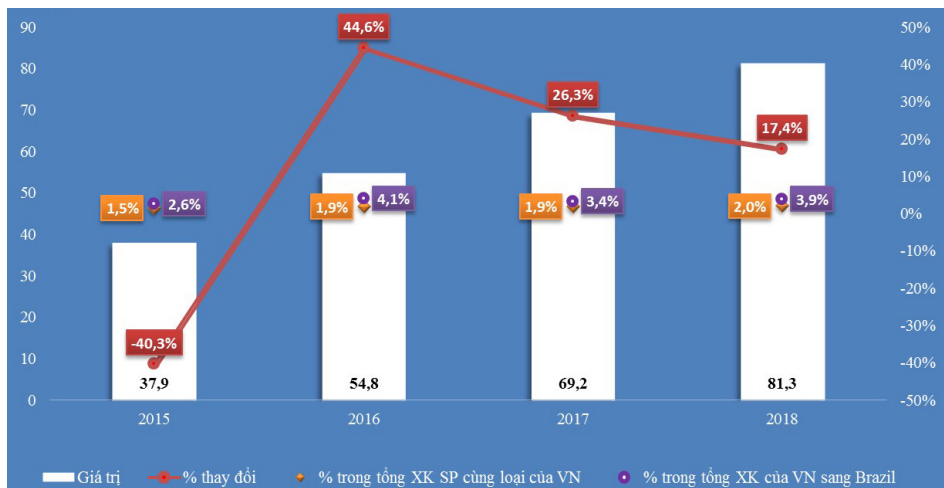


Vị trí thứ 5 mà Việt Nam xuất nhiều nhất sang Brazil năm 2019 là xơ, sợi dệt các loại, đạt 81,3 triệu USD, tăng 17,4%. Đây là mặt hàng tiềm năng với tốc độ tăng trưởng giá trị dương qua các năm 2016-2019. Mặt hàng này chiếm 3,9% giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Brazil. Thị trường Brazil chiếm 2% thị phần đối với các mặt hàng cùng loại của Việt Nam xuất ra nước ngoài.

## Kim ngạch xuất khẩu Xơ, sợi dệt các loại của Việt Nam sang Brazil

(ĐVT: triệu USD)

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

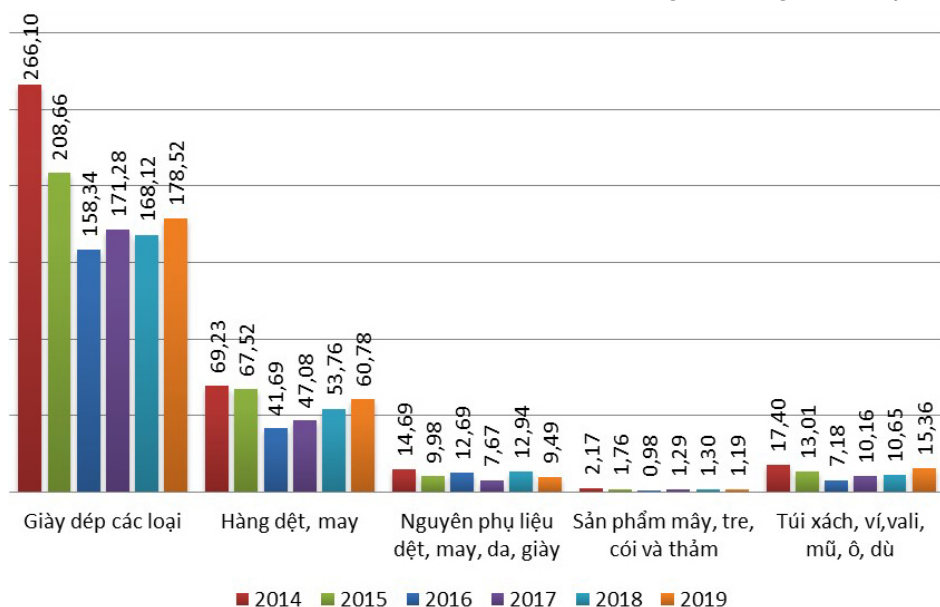




## Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng giày dép, dệt may, da giày, máy tre của Việt Nam sang Brazil

(ĐVT: triệu USD)

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



### MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ BRAZIL

Năm 2019, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Brazil của Việt Nam là ngô với 832,2 triệu USD, tăng 68%, chiếm 30,3% kim ngạch nhập khẩu từ Brazil. Ấn Độ là đối tác quan trọng đối với mặt hàng này của Việt Nam khi chiếm 35,8% tổng giá trị nhập khẩu các hàng hóa cùng loại từ thế giới.

Tiếp theo là mặt hàng quặng, khoáng sản đạt 403,1 triệu USD vào năm 2019, tăng 34% so với cùng kì, chiếm 14,7% giá trị nhập khẩu từ Brazil. So với các đối tác nước ngoài khác, Brazil cung cấp 26,2% giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại vào Việt Nam.

Mặt hàng bông các loại vào năm 2019 đạt 386,2 triệu USD, tăng 8% so với năm 2018, chiếm 14,1% giá trị nhập khẩu từ Brazil, chiếm 15% giá trị các mặt hàng cùng loại Việt Nam nhập từ nước ngoài.

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Brazil  
năm 2019 (triệu USD)



200 DOANH NGHIỆP DỰ HỘI NGHỊ GIAO THƯƠNG TRỰC TUYẾN  
VIỆT NAM - MERCOSUR

Cục Xúc tiến thương mại Việt Nam đã phối hợp với Vụ Thị trường châu Âu-châu Mỹ (Bộ Công Thương) và các đối tác trong và ngoài nước tổ chức Hội nghị giao thương trực tuyến Việt Nam-Mercosur.

Hội nghị giao thương trực tuyến Việt Nam-Mercosur nhằm đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, quảng bá thương hiệu và hình ảnh doanh nghiệp Việt Nam với các thị trường thương mại quan trọng khu vực Nam Mỹ.

Hội nghị diễn ra từ ngày 1-2/10/2020 với mục đích đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, quảng bá thương hiệu và hình ảnh doanh nghiệp Việt Nam với các thị trường thương mại quan trọng khu vực Nam Mỹ, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp trong thời kỳ dịch bệnh, tạo điều kiện và cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam trực tiếp giao dịch qua mạng, kết nối đối tác tiềm năng và mở rộng kinh doanh ra khỏi thị trường tiềm năng Mercosur.

Tham dự hội nghị, phía Việt Nam, có ông Đỗ Thăng Hải - Thứ trưởng Bộ Công Thương; bà Phạm Thị Kim Hoa - Đại sứ Việt Nam tại Brazil; ông Dương Quốc Thanh - Đại sứ Việt Nam tại Argentina; đại diện văn phòng thương mại Việt Nam tại Argentina và Brazil cùng đại diện các doanh nghiệp Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ, thực phẩm chế biến, gạo, giấy dếp, may mặc, nguyên liệu dệt may, nguyên liệu nhựa, gốm sứ.

Phát biểu tại Hội nghị, Đại sứ Phạm Thị Kim Hoa cho biết Brazil là một thị trường rộng lớn, có sức tiêu thụ của 200 triệu dân, có thu nhập trung bình khá so với thế giới, có yêu cầu về chất lượng, giá cả hàng hóa vừa phải, mỗi năm Brazil nhập khoảng 236 tỷ USD hàng hóa trong đó 30% từ châu Á.

Tuy nhiên, khoảng cách xa về địa lý và ngôn ngữ - tiếng Bồ Đào Nha - hiện là những trở ngại trong quan hệ thương mại hai nước. Cũng trong hội nghị, ông Lê Hồng Quang - Tham tán thương mại, Đại sứ quán Việt Nam tại Brazil cho biết trong 15 năm trở lại đây, cùng với sự phát triển của kinh tế Việt Nam với chiến lược sản xuất hàng hóa hướng ra xuất khẩu và có sự tham gia của thành phần kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, xuất khẩu của Việt Nam sang Brazil mỗi năm tăng về trị giá tuyệt đối hàng trăm triệu USD.

Ngược lại, nhập khẩu của Việt Nam từ Brazil cũng tăng mạnh, nhất là các nguyên liệu phục vụ cho ngành chăn nuôi, chế biến thực phẩm và chế biến xuất khẩu.

Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Brazil đạt 2.147 triệu USD, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Brazil đạt 2.747 triệu USD; Tổng kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam-Brazil năm 2019 đạt gần 4,9 tỉ USD, tăng 10% so với năm 2018. Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Brazil tại khu vực Đông Nam Á.

Hội nghị đã thu hút sự tham gia của gần 200 doanh nghiệp Việt Nam và Mercosur.

(Nguồn: Nguồn TTXVN)

# HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL



Các quan chức Brazil và đại diện doanh nghiệp dự Diễn đàn Thương mại - Đầu tư Việt Nam - Brazil

**H**oạt động đầu tư của Brazil còn rất ít và nhỏ lẻ. Theo thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch – Đầu tư, tính đến tháng 12 năm 2019, Brazil là nhà đầu tư nước ngoài đứng thứ 85 trong số 135 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, với 4 dự án còn hiệu lực với tổng số vốn đăng ký đầu tư là 2,81 triệu USD. Việt Nam có một dự án sản xuất mì ăn liền trị giá 0.8 triệu USD ở Brazil.

# CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO - THƯƠNG MẠI - ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BRAZIL TRONG THỜI GIAN QUA

## QUAN HỆ ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN GIỮA VIỆT NAM - BRAZIL ĐẠT ĐƯỢC NHIỀU BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG

**T**rong khuôn khổ chuyến thăm chính thức nước Cộng hòa Liên bang Brazil tháng 7 năm 2018, Nguyên Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ đã hội kiến Tổng thống Brazil Michel Temer, gặp và làm việc với Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Aloysio Nunes Ferreira, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp, Ngoại thương và Dịch vụ Marcos Jorge, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp, Chăn nuôi và Cung ứng Blairo Maggi và chứng kiến lễ ký các văn kiện hợp tác giữa hai nước.

Nguyên Phó Thủ tướng cho rằng quan hệ Đối tác toàn diện giữa hai nước đã đạt được nhiều bước tiến quan trọng và nhấn mạnh chuyến thăm lần này của Đoàn Việt Nam nhằm tiếp tục duy trì đà quan hệ hai nước phát triển hơn nữa.

Nguyên Phó Thủ tướng vui mừng cho biết nhân chuyến thăm, hai bên đã đạt được nhiều thoả thuận quan trọng, góp phần tạo khung khổ pháp lý và cơ sở cho doanh nghiệp hai nước gia tăng hợp tác thương mại và đầu tư.

Tổng thống Brazil Michel Temer chúc mừng các thành tựu về kinh tế-xã hội của Việt Nam, khẳng định Brazil coi trọng vị thế quan trọng của Việt Nam tại khu vực Đông Nam Á và đánh giá cao ý nghĩa chuyến thăm của Phó Thủ tướng trong việc củng cố và mở rộng hơn nữa quan hệ hữu nghị và hợp tác nhiều mặt của Brazil với Việt Nam.

Tổng thống hoan nghênh việc hai nước gia tăng hợp tác tại các diễn đàn khu vực và quốc tế, mong muốn Việt Nam làm cầu nối cho Brazil thúc đẩy hợp tác với Cộng đồng ASEAN.

Tại cuộc gặp với Bộ trưởng Ngoại giao Aloysio Nunes Ferreira, Nguyên Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ cho rằng tình cảm hữu nghị truyền thống, sự tin cậy và quyết tâm chính trị của hai bên là nền tảng quan trọng để thúc đẩy quan hệ đối tác toàn diện Việt Nam - Brazil ngày càng đi vào chiều sâu; khẳng định Việt Nam coi trọng quan hệ với Brazil nói riêng, và qua mối quan hệ này, thúc đẩy hợp tác hơn nữa với Khối thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR).

Hai bên nhất trí tiếp tục thúc đẩy xây dựng khung khổ pháp lý cho quan hệ song phương như hiệp định khung về hợp tác kỹ thuật, trao đổi thông tin về thuế để tiến tới ký một hiệp định tránh đánh thuế hai lần và các hiệp định khác trong các lĩnh vực chuyên ngành; tích cực tận dụng các cơ chế hợp tác hiện có như Ủy ban Hợp tác liên Chính phủ,

Tham khảo chính trị giữa hai Bộ Ngoại giao để đề xuất những sáng kiến hợp tác cụ thể thúc đẩy quan hệ song phương cũng như tăng cường hợp tác tại các tổ chức, diễn đàn quốc tế.

Trao đổi về các vấn đề khu vực và quốc tế cùng quan tâm, hai bên khẳng định tầm quan trọng của việc bảo đảm hoà bình, ổn định, an ninh, an toàn hàng hải và hàng không ở Biển Đông; giải quyết các tranh chấp bằng biện pháp hoà bình trên cơ sở luật pháp quốc tế; ủng hộ việc ASEAN và Trung Quốc sớm đạt được Bộ quy tắc Ứng xử ở Biển Đông (COC) hiệu quả và thực chất.

Tại cuộc gặp với Bộ trưởng Công nghiệp, Ngoại thương và Dịch vụ Marcos Jorge, Nguyên Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ cho rằng với tính bổ sung cao của hai nền kinh tế, quan hệ hai nước còn nhiều tiềm năng để phát triển. Nguyên Phó Thủ tướng đề nghị hai bên tăng cường trao đổi đoàn; tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư; hợp tác trong việc hài hòa hóa các tiêu chuẩn, quy chuẩn... Nguyên Phó Thủ tướng nêu các mặt hàng thế mạnh của hai bên như cá tra, tôm của Việt Nam, thịt bò của Brazil và các mặt hàng nông, thủy sản khác cần được tạo điều kiện tiếp cận thị trường của nhau cũng như đề nghị Brazil xem xét không áp thuế cao đối với các mặt hàng thép không gỉ và inox nhập khẩu từ Việt Nam. Nhân dịp này, Nguyên Phó Thủ tướng cũng đã đề nghị Brazil sớm công nhận quy chế kinh tế thị trường của Việt Nam.

Bộ trưởng Marcos Jorge đề xuất hai bên sớm đàm phán tiến tới ký kết một hiệp định bảo hộ đầu tư, nhất trí thúc đẩy các hoạt động xúc tiến thương mại và sẽ kiến nghị Chính phủ Brazil sớm xem xét việc công nhận quy chế kinh tế thị trường của Việt Nam trong năm 2018. Đánh giá cao vai trò của Việt Nam tại khu vực, Bộ trưởng Marcos đề nghị Việt Nam ủng hộ việc đàm phán một hiệp định thương mại giữa Brazil và ASEAN.

\* Tại cuộc gặp với Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp, Chăn nuôi và Cung ứng Blairo Maggi, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ và Bộ trưởng nước bạn đánh giá nông nghiệp là lĩnh vực giàu tiềm năng, mang tính bổ trợ cao giữa Brazil và Việt Nam. Nguyên Phó Thủ tướng cho biết nhiều mặt hàng nông sản của Việt Nam đã vượt qua những hàng rào kỹ thuật khắt khe nhất và đề nghị Brazil tạo điều kiện thuận lợi cho các mặt hàng này, nhất là thủy sản như cá tra, cá basa, tôm của Việt Nam vào thị trường Brazil.

Bộ trưởng Blairo Maggi nhất trí thúc đẩy hợp tác nông nghiệp giữa hai nước, trong đó có việc tiếp tục xây dựng các văn bản pháp lý làm nền tảng cho hợp tác; cho biết Brazil có nhiều kinh nghiệm trong việc phát triển nông nghiệp bền vững và sẵn sàng chuyển giao kinh nghiệm này với Việt Nam, đề nghị hai nước tăng cường hợp tác trong lĩnh vực kiểm dịch và vệ sinh an toàn thực phẩm, qua đó, tạo điều kiện cho các mặt hàng nông sản hai nước như cá tra, cá basa và tôm của Việt Nam và thịt bò, hoa quả của Brazil nhập khẩu vào thị trường của nhau.

Hai bên nhấn mạnh Chính phủ hai nước có quyết tâm cao, đã và đang tạo ra các



khuôn khổ pháp lý thuận lợi, là cơ sở để các doanh nghiệp hai nước tìm kiếm cơ hội hợp tác.

\* Nhân chuyến thăm Brazil của Nguyên Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ, Việt Nam và Brazil đã ký các văn kiện hợp tác gồm Hiệp định cấp Chính phủ về hợp tác hàng không, Bản ghi nhớ về hợp tác nông nghiệp và Bản ghi nhớ về hợp tác giữa Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Cơ quan Xúc tiến xuất khẩu và đầu tư Brazil (APEX).  
(Nguồn: <https://vov.vn/>)



Lễ ký các văn kiện hợp tác giữa Việt Nam và Brazil

## 30 NĂM VIỆT NAM – BRAZIL: ĐẨY MẠNH KẾT NỐI DOANH NGHIỆP HAI NƯỚC

Sáng 17/5/2019, Hội Hữu nghị và Hợp tác Việt Nam – Brazil, Câu lạc bộ doanh nghiệp Việt Nam - Brazil phối hợp với Đại sứ quán Brazil tại Việt Nam tổ chức Tọa đàm doanh nghiệp hai nước và gặp gỡ hữu nghị nhân dịp kỷ niệm 30 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam và Brazil (1989-2019).

Tham dự sự kiện có Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp, Chăn nuôi và Cung ứng Brazil Teresa Cristina Correa, Đại sứ Fernando Apparício da Silva cùng các nghị sĩ, các doanh nghiệp Brazil, các cán bộ, nhân viên Đại sứ quán Brazil tại Hà Nội, những bạn bè Brazil và Việt Nam.

Cách đây 30 năm, ngày 8/5/1989, Việt Nam và Brazil chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao. 30 năm qua, quan hệ Việt Nam- Brazil phát triển tích cực trên tất cả các lĩnh vực. Quan hệ chính trị ngày càng chặt chẽ và tin cậy, trao đổi thương mại duy trì đà tăng trưởng. Ngày nay, doanh nghiệp hai nước chủ động, tích cực tìm hiểu và khai thác cơ hội đầu tư, kinh doanh, mở rộng thị trường trong các lĩnh vực thế mạnh của hai bên như nông nghiệp, thủy sản, công nghiệp chế tạo năng lượng sinh học. Đặc biệt, tiềm năng hợp tác nông nghiệp rất to lớn do đây là lĩnh vực hợp tác quan trọng với nhiều sản phẩm bổ sung cho nhau.

Về giao lưu văn hóa - giáo dục, những buổi biểu diễn nghệ thuật của các nghệ sĩ Brazil, Tuần lễ phim được tổ chức hàng năm, giới thiệu ẩm thực luôn nhận được sự quan tâm và thu hút đông đảo người dân Việt Nam. Brazil cũng đã cử giáo viên sang giảng dạy tiếng Bồ Đào Nha tại trường đại học Việt Nam, góp phần hiệu quả vào việc tăng cường hiểu biết văn hoá, lịch sử giữa hai nước. Trong đó, Hội Hữu nghị và Hợp tác Việt Nam – Brazil đã làm tốt vai trò cầu nối cho các doanh nghiệp, tổ chức hai nước.



#### **Siêu thị Walmart tại Brazil**

Trong những năm vừa qua, Hội đã giúp đỡ thành công nhiều doanh nghiệp và các nhà đầu tư tiếp cận thị trường, cũng như thắt chặt mối quan hệ với đối tác Brazil. Hội duy trì hợp tác hiệu quả với Nhóm Nghị sĩ Hữu nghị Brazil-Việt Nam, đồng thời góp phần nâng cao sự hiểu biết lẫn nhau giữa nhân dân hai nước, ngoài những mối quan hệ về thể chế và thương mại.

Theo đại diện Hội Hữu nghị và Hợp tác Việt Nam – Brazil, năm 2018 quan hệ hữu nghị Việt Nam-Brazil tiếp tục phát triển tích cực. Một trong những mốc son của sự phát triển này là việc ký kết Biên bản ghi nhớ về hợp tác giữa Liên hiệp các tổ chức Hữu nghị Việt Nam (VUFO) và Quỹ Alexandre de Gusmao (FUNAG) trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức Việt Nam của Bộ trưởng Ngoại giao Braxin Aloysio nunes Ferreira vào tháng 5/2018.

Năm 2019, Hội cũng đặt ra mục tiêu hoàn thành cuốn từ điển Bồ - Việt cũng như phối hợp tích cực với CLB tiếng Bồ Đào Nha, triển khai hoạt động cụ thể thúc đẩy việc học tiếng và giao lưu văn hóa. Bên cạnh đó, Hội cũng sẽ tiếp tục là nhịp cầu kết nối doanh nghiệp hai nước, thông qua tổ chức các buổi giao lưu, chia sẻ thông tin về Brazil và các cơ hội đầu tư, giao thương cũng như hỗ trợ thúc đẩy hoạt động của CLB Doanh nghiệp Việt Nam – Brazil.

Tại buổi tọa đàm cùng ngày, đại diện doanh nghiệp hai bên đã chia sẻ nhiều vấn đề có liên quan đến quan hệ hợp tác giữa hai nước trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt về nông nghiệp. Tiềm năng hợp tác, giao thương giữa hai nước là rất lớn và khả thi. Brazil đang là nền kinh tế lớn thứ 9 thế giới, với dân số 210 triệu người, diện tích hơn 8,5 triệu km<sup>2</sup>.

Trong 17 năm kể từ 2001 đến 2018, giá trị thương mại hai chiều tăng 155 lần từ 29 triệu USD lên 4,51 tỷ USD; trong 8 năm từ 2010 đến 2018, giá trị thương mại hai chiều tăng hơn 4 lần và Việt Nam trở thành đối tác quan trọng nhất của Brazil trong các nước ASEAN. Điều đó cho thấy nền kinh tế hai nước cần đến nhau và có thể bổ sung cho nhau để cùng tăng trưởng tốt hơn.

Chuyến thăm và làm việc Việt Nam của đoàn Bộ trưởng nông nghiệp Brazil được kỳ vọng sẽ tăng cường quan hệ hợp tác, giao thương giữa Việt Nam và Brazil, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp và thương mại.

(Nguồn: <https://infonet.vietnamnet.vn/>)

## CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

### ➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Brazil

Địa chỉ: SHIS Q1 9 Conj.10 Casa 1, Lago Sul, Brasilia/DF. CEP: 71625100

Điện thoại: +55-61-33645876/+55-61-32487268

Fax: +55-61-33645836

Email: embavina.br@mofa.gov.vn

### ➤ Thương vụ Việt Nam tại Brazil

Địa chỉ: Rua Paulo Orozimbo, 675-Conj. 91;92 CEP: 015-35001- Bairro da Aclimacao; Sao Paulo – SP – Brasil

Điện thoại: (+55) 11 32766776

Fax: (+55) 11 2537 8040

Email: br@moit.gov.vn, ecoviet@terra.com.br

### ➤ Đại sứ quán Brazil tại Việt Nam

Địa chỉ: Phòng 4-01, tầng 4, 44B Lý Thường Kiệt, Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại: (84 4) 3843 2544

Fax: (84 4) 3843 2542

Email: brasemb.hanoi@itamaraty.gov.br.

# Tòa nhà ITPC 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Dịch vụ trọn gói  
**Tổ chức:** sự kiện thương mại - đầu tư; hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo; huấn luyện - đào tạo; đoàn khảo sát thị trường; các hoạt động truyền thông tiếp thị; kết nối doanh nghiệp - chính quyền - nhà đầu tư.

**Tư vấn:** hoạt động thương mại - đầu tư; mở văn phòng; lập dự án; xây dựng thương hiệu

**Cung cấp:** thông tin cho doanh nghiệp nước ngoài; dịch vụ phòng họp.

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039

(028) 38222 983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn; vexa.vn

## **TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC**

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: [itpc@itpc.gov.vn](mailto:itpc@itpc.gov.vn); [info@itpc.gov.vn](mailto:info@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

