



Como Exportar Canadá

entre



INTRODUÇÃO	2
MAPA	3
DADOS BÁSICOS.....	4
I. ASPECTOS GERAIS	5
1. Geografia.....	5
2. População, principais centros urbanos e nível de vida...	6
3. Transportes e comunicações.....	9
4. Organização política e administrativa	13
II. ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS.....	14
1. Conjuntura econômica.....	14
2. Principais setores da economia	15
3. Moeda e finanças.....	19
4. Sistema bancário	22
III. COMÉRCIO EXTERIOR	24
1. Evolução recente	24
2. Direção do comércio exterior.....	24
3. Composição do comércio exterior	26
IV. RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS	
BRASIL-CANADÁ.....	30
1. Intercâmbio comercial bilateral.....	30
2. Composição do intercâmbio comercial bilateral.....	31
3. Investimentos no Brasil	34
4. Principais acordos econômicos com o Brasil	34
V. ACESSO AO MERCADO	35
1. Sistema tarifário	35
2. Regulamentação da importação.....	37
3. Documentação e formalidades.....	48

VI. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	51
1. Canais de distribuição	51
2. Promoção de vendas	54
3. Práticas comerciais	57
VII. RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS...60	
1. Considerações gerais.....	60
2. Conselhos práticos	60
ANEXOS	64
I. Endereços úteis.....	64
II. Fretes e comunicação com o Brasil	84
III. Documentação de embarque	85
IV. Informações práticas.....	86
BIBLIOGRAFIA	90

CRÉDITOS



INTRODUÇÃO

Com área de quase 10 milhões de km², o Canadá é o segundo maior país em extensão territorial, atrás apenas da Rússia. É o país de maior costa no mundo, banhado pelos oceanos Pacífico, Atlântico e Ártico. Possui uma grande diversidade geográfica, com cadeias montanhosas, lagos e rios, enormes reservas florestais e férteis planícies adequadas para a agricultura, que se estendem por uma faixa ao longo da fronteira ao sul do país. Rico em minerais, ocupa lugar de destaque entre os principais produtores e exportadores mundiais.

A população do Canadá é de 34,1 milhões de habitantes, segundo estimativa do Statistics Canada de julho de 2010; sua densidade populacional é bem baixa, de 3,42 hab/ km². O padrão de vida da população canadense é alto, o país possui um dos Índices de Desenvolvimento Humano (IDH) mais altos do mundo; esse índice envolve fatores como expectativa de vida, renda e educação.

O Canadá é um dos países mais industrializados do mundo. Possui um PIB de US\$ 1,34 trilhão e apresenta uma das maiores taxas de crescimento entre os países do G-8. No entanto, com a crise financeira nos Estados Unidos, em 2008, que causou uma desaceleração nas economias mundiais, o crescimento real do PIB canadense foi de 2,7% em 2007 e de 0,6% em 2008.

Em termos de participação na formação do PIB, destaca-se a do setor de serviços que, em 2008, foi de 69,6%, seguido pelo setor industrial, com 28,4 %, e pela agricultura, com 2,0%.

O comércio exterior registra uma elevada dependência do mercado norte-americano como destino para suas exportações. Em 2009, os Estados Unidos absorveram 75% do total das vendas externas de mercadorias do Canadá. Esse fato ilustra a forte vinculação da economia do país à dos Estados Unidos, estimulada ainda mais após a assinatura do acordo bilateral de livre comércio de 1989 e do NAFTA em 1994. O

aumento do comércio bilateral – e mais particularmente o do comércio intra-indústrias – promoveu uma maior sincronização dos ciclos de negócios entre os dois países. Dessa forma, retrações na demanda interna dos EUA tendem a repercutir mais rapidamente na economia canadense. O comércio bilateral de bens e serviços, considerados os 365 dias do ano, monta a cerca de US\$ 1,4 milhão por minuto. Um caminhão cruza a fronteira entre os dois países a cada 2 segundos. Em média 300.000 pessoas atravessam a fronteira a cada dia. Em 2008, tanto os investimentos diretos estrangeiros dos Estados Unidos no Canadá como os investimentos canadenses nos Estados Unidos ultrapassaram US\$ 200 bilhões.

Embora conscientes de que o relacionamento comercial com os Estados Unidos é fundamental para o bom desempenho de sua economia e para o bem-estar de seus cidadãos, o Canadá começa, explícita e formalmente, a reconhecer a necessidade de oferecer à sua comunidade empresarial os meios adequados para buscar novas oportunidades de negócios nos mercados emergentes, a saber China, Índia e Brasil. Nesse sentido, inclusive, o Brasil é visto não só como uma economia diversificada, mas também de importância crítica na região. É apresentado como porta de entrada para o Mercosul e, de maneira mais ampla, como país-chave para uma maior integração hemisférica. Esse contexto não deixará de influenciar positivamente o ambiente de negócios entre os dois países. Aliado ao nível de renda da população, às taxas positivas de crescimento econômico, à abertura do mercado interno e à existência de um sistema financeiro dinâmico, o Canadá apresenta novas oportunidades comerciais para o exportador brasileiro. Ademais, a proximidade com o mercado dos Estados Unidos e as características similares entre padrões de demanda permitem, inclusive, aos empresários que já atuam no mercado norte-americano, uma extensão de seus negócios com custos e investimentos adicionais reduzidos.



MAPA





DADOS BÁSICOS

Superfície: 9.984.670 km²

População (estimativa julho/2010): 34,1 milhões

Densidade demográfica: 3,42 hab/km²

População economicamente ativa: 18,36 milhões (2009)

Principais cidades: Toronto, Montreal, Vancouver, Ottawa (capital), Calgary, Edmonton, Winnipeg e Halifax.

Moeda: Dólar canadense (CAD)

Cotação: 1 US\$ = CAD\$ 1 (setembro 2010)

PIB (preços correntes): US\$ 1,34 trilhão (2009)

Composição do PIB (estimativa 2008):

Indústria	28,4%
Serviços	69,6%
Agropecuária	2,0%

Crescimento real do PIB: 0,6% (2008)

PIB "per capita": US\$ 39.492 (2009)

Comércio exterior (2009):

Exportações (FOB): US\$ 316,16 bilhões

Importações (FOB): US\$ 321,36 bilhões

(Fonte: World Trade Atlas. Obs: O uso de fontes diversas para coleta dos dados pode ocasionar divergências em alguns valores.)

Intercâmbio comercial Brasil-Canadá (2009):

Exportações brasileiras: US\$ 1,71 bilhão

Importações brasileiras: US\$ 1,60 bilhão



I - ASPECTOS GERAIS

1. Geografia

Localização e superfície

Com área de quase 10 milhões de km², o Canadá ocupa mais de 40% da América do Norte, tendo como vizinhos os Estados Unidos, ao sul e ao noroeste (Estado do Alasca).

Ao norte, seus limites naturais atingem o Pólo Norte, com seu ponto extremo no Cabo Colúmbia. O estreito da Baía de Baffin separa a Groenlândia, sob jurisdição dinamarquesa, do país. Ao sul, seu ponto extremo é a Middle Island, no lago Erie, um ponto na fronteira de 6.419 km com os EUA. De leste para oeste, o país estende-se do Cabo Spear, no oceano Atlântico, até os limites com o Alasca, junto ao Pacífico. O litoral canadense como um todo, incluindo os três oceanos (Ártico, Atlântico e Pacífico) e a Baía de Hudson, compõe-se de 60.180 km de costa bastante recortada, sem contar o litoral das ilhas, e possui extensa plataforma continental, onde existem, principalmente ao redor das ilhas árticas, importantes reservas petrolíferas.

O Canadá possui seis fusos horários. O fuso mais a leste, de Terra Nova e Labrador, está três horas e meia atrasado em relação à hora de Greenwich, enquanto que a costa do Pacífico está a menos oito horas. Em função do horário de verão, os relógios são adiantados em uma hora no segundo domingo de março e atrasados em uma hora no primeiro domingo de novembro.

Principais cidades

As principais cidades do país são Toronto, Montreal, Vancouver, Ottawa, Calgary, Edmonton, Winnipeg e Halifax.

Distâncias entre as principais cidades

Ottawa – Montreal	190 km
Ottawa – Toronto	399 km
Montreal – Toronto	539 km
Toronto – Halifax	1.788 km
Toronto – Winnipeg	2.099 km
Toronto – Calgary	3.434 km
Toronto – Edmonton	3.455 km
Toronto – Vancouver	4.412 km

Regiões geográficas

Composto por dez províncias e três territórios, o Canadá caracteriza-se pela diversidade geográfica, compreendendo planícies férteis adequadas para a agricultura, cadeias de montanhas, grandes rios e numerosos lagos. No extremo norte, as vastas florestas são substituídas pela tundra ártica.

Clima

Predomina o clima continental, ainda que, dadas as dimensões do território, também ocorram o oceânico e o ártico. Em sua maior parte, o Canadá é um país frio, com inverno longo e rigoroso. A costa do Pacífico possui clima mais ameno, devido à influência oceânica e aos ventos do oeste. Nessa área, as precipitações são abundantes durante todo o ano, enquanto as temperaturas oscilam entre -3° C em janeiro e 15° C em agosto. Na região norte, o clima é polar, com temperatura média anual de -5° C. O restante do território – sobretudo o centro – é submetido a um clima continental com invernos extensos e rigorosos e verões frescos.



Temperatura média nas principais cidades

Cidades	Primavera	Verão	Outono	Inverno
Montreal	4,8º C	21,2º C	6,0º C	-10,3º C
Ottawa	5,2º C	17,0º C	9,0º C	-11,3º C
Toronto	5,9º C	19,3º C	10,9º C	- 9,2º C
Vancouver	9,1º C	16,6º C	9,8º C	3,6º C

2. População, centros urbanos e nível de vida

População

Embora seja o segundo maior país em extensão, sua população é de apenas 34,1 milhões, ou seja, tem densidade populacional de 3,42 hab/km². Pela própria característica do clima e relevo, com invernos rigorosos e áreas montanhosas, a população canadense se concentra na fronteira sul do país, em uma faixa próxima de 200 km de distância dos Estados Unidos. Os habitantes das três maiores cidades canadenses (Toronto, Montreal e Vancouver) estão a menos de duas horas de distância de carro da fronteira.

A maioria da população vive em áreas urbanas e mais de 70% da população se concentra nas grandes áreas metropolitanas. As províncias de Ontário e Quebec respondem por 62% da população total, enquanto apenas a área metropolitana de suas principais cidades, respectivamente Toronto e Montreal, concentra quase 30% da população do país.

População por províncias e territórios, julho 2010

Províncias e territórios	Habitantes (mil)
Terra Nova e Labrador	509,7
Ilha do Príncipe Eduardo	142,3

Nova Escócia	942,5
Novo Brunswick	751,8
Quebeque	7.907,4
Ontário	13.210,7
Manitoba	1.235,4
Saskatchewan	1.045,6
Alberta	3.720,9
Colúmbia Britânica	4.531,0
Yukon	34,5
Territórios do Noroeste	43,8
Nunavut	33,2
Total	34.108,8

Fonte: Statistics Canada.

Aproximadamente 41% da população canadense situa-se na faixa de 15 a 44 anos. A expectativa média de vida é de 79,7 anos, sendo de 83,0 para as mulheres e de 78,4 para os homens.

População por faixa etária, julho de 2010		
Idade	Pessoas (mil)	% do total
0-14	5.616,7	16,47%
15-44	14.003,3	41,05%
45-64	9.669,2	28,35%
Acima de 65	4.819,6	14,13%
Total	34.108,8	100%

Fonte: Statistics Canada.

Imigração

A imigração sempre foi o fator de maior relevância no crescimento demográfico do Canadá. O censo de 2006 indica



que 19,8% dos canadenses nasceram no exterior, tendo sido registradas mais de 200 origens étnicas distintas. Ao mesmo tempo, o padrão da imigração tem sofrido sensível alteração. Até 1961, 90% dos imigrantes eram originários da Europa. No período de 2001 a 2006, 58,3% vieram da Ásia, incluindo o Oriente Médio. As projeções indicam que, até 2031, entre 25 a 28% da população será de pessoas nascidas fora do país, e que 55% delas sejam originárias da Ásia.

O Canadá orgulha-se do multiculturalismo. Em vez de um caldeirão étnico, o país optou pelo "mosaico cultural", modelo baseado na aceitação da diversidade em lugar da assimilação.

População imigrante por local de nascimento, 2006

Total	6.186.950
Estados Unidos	2.525.160
Américas Central e do Sul	2.278.345
Caribe e Bermuda	381.165
Europa	374.565
África	317.765
Ásia e Oriente Médio	250.535
Oceania e outros países	59.410

Fonte: Statistics Canada.

Centros urbanos

Aproximadamente 80% da população vive em áreas urbanas e 20% em áreas rurais. Em relação aos grandes centros (com mais de 100.00 habitantes), 72,4% da população se concentra nas 33 áreas metropolitanas do país.

População em áreas metropolitanas, julho 2009

Áreas metropolitanas	Habitantes (mil)
Toronto (Ontário)	5.623,5
Montréal (Quebeque)	3.814,7
Vancouver (Colúmbia Britânica)	2.328,0
Ottawa - Gatineau (Ontário/Quebeque)	1.230,2
Calgary (Alberta)	1.220,7
Edmonton (Alberta)	1.155,4
Quebeque (Quebeque)	746,3
Outras	8.323,6
Total	24.442,4

Fonte: Statistics Canada

Principais indicadores socioeconômicos

PIB (preços correntes, US\$ bilhões, 2009)	1,3
Renda per capita (US\$, 2009)	39,5
Taxa de natalidade (1.000 hab, 2009)	10,3
Taxa de mortalidade (1.000 hab, 2009)	7,7
Consumo de energia elétrica per capita (KWh, 2006)	876
Automóveis de passageiros e outros veículos leves (milhões, 2007)	81,0
Usuários de Vídeos (% dos domicílios, 2006)	83,0
Usuários de DVD (% dos domicílios, 2006)	62,0
Assinaturas de TVs a cabo e por satélite (milhões, 2005)	86,9
Computadores pessoais (por 1.000 hab, 2006)	10,1
Indivíduos utilizando a Internet (milhões, 2008)	11,2



Utilização de Internet (% dos domicílios, 2005)	24,0
Utilização de linha telefônica (% dos domicílios, 2007)	21,5
Domicílios com 1 ou mais linhas telefônicas (milhões, 2008)	19,0
Assinaturas de serviços celulares (milhões, 2008)	16.753

Fontes: Banco Mundial e Statistics Canada.

Força de trabalho

Segundo dados de 2010, dos 18,7 milhões que compunham a força de trabalho, 1,5 milhão estavam desempregados. O salário médio das mulheres em 2010, em termos semanais, foi de CAD\$ 706,44; o dos homens, CAD\$ 942,51.

Características da força de trabalho, agosto 2010

População com 15 anos ou mais	27.779,5 mil
População com 15 anos ou mais	27.779,5 mil
Força de trabalho	18.727,1 mil
Empregados	17.216,3 mil
Desempregados	1.510,9 mil
Relação emprego/população	67,4 %
Taxa de participação	62,0 %
Taxa de desemprego	8,1 %

Fonte: Statistics Canada

Taxa de desemprego, 2004 a 2009

Desemprego	2004	2005	2006	2007	2008	2009
%	7,2	6,8	6,3	6,0	6,2	8,5

Fonte: Statistics Canada.

O setor de serviços responde por 78% dos empregos gerados. Podemos destacar as áreas de comércio, saúde e assistência social como principais empregadoras.

Emprego por setor de atividade, dados de agosto de 2010

Setor	mil
Produção de bens	3.769,1
Serviços de Utilidade Pública	148,8
Agricultura	302,1
Indústria florestal, pesca, mineração, petróleo e gás	341,4
Construção	1.238,5
Manufaturas	1.738,4
Serviços	13.447,1
Negócios, construção e outros serviços auxiliares	675,8
Informação, cultura e lazer	761,8
Outros serviços	766,5
Transporte e armazenamento	804,1
Administração Pública	975,8
Serviços de hotelaria e de alimentação	1.060,9
Finanças, seguros, imobiliário e leasing	1.091,0
Serviços educacionais	1.232,1
Serviços profissionais, científicos e técnicos	1.319,9
Saúde e assistência social	2.062,5
Comércio	2.696,7
Total	17.216,3

Fonte: Statistics Canada.



Educação

A taxa de analfabetismo entre a população é praticamente nula no Canadá. O ensino é gratuito até o segundo grau. Dependendo da província, o ensino fundamental varia de 6 a 8 anos, o médio de 4 a 5 anos e o universitário de 3 a 4 anos. A taxa de conclusão do ensino médio no Canadá, alcançou o nível de 77% em 2007.

Alunos matriculados nas universidades, 2007/2008

Ensino superior	812.691
Tempo integral	653.403
Tempo parcial	159.288
Mestrado e doutorado	165.789
Tempo integral	121.866
Tempo parcial	43.923

Fonte: Statistics Canada.

População por nível educacional, 2006

População Estudantil Total	25.664.220
Nenhum grau, certificado ou diploma.	6.098.325
Ensino médio	6.553.420
Nível Técnico	2.785.420
Nível Técnico especializado	4.435.140
Curso superior incompleto	1.136.145
Curso superior completo	2.981.465
Pós-graduação	493.540
Área médica	136.845
Mestrado	866.975
Doutorado	176.945

Fonte: Statistics Canada.

Língua

O inglês e o francês são as línguas oficiais do Canadá. Entretanto, de acordo com o Censo de 2006, apenas 5,5 milhões de canadenses (17,4% da população) dominavam as duas línguas, sendo que, destes, 3 milhões (55,4% dos bilíngues) habitavam o Quebec e 1,4 milhão (25,3%), Ontário. Por outro lado, 21 milhões de canadenses (67,6%) declaravam falar apenas inglês, e 4,1 milhões apenas francês (13,3%).

Embora Ontário seja a segunda província em número de habitantes bilíngues, 86% de sua população falava apenas inglês. Já em Quebec, 54% falavam apenas francês, 40,6% eram bilíngues e 4,5% dominavam apenas o inglês. Dados os importantes fluxos migratórios para o Canadá, 1,7% da população declarava, em 2006, não falar nenhuma das duas línguas oficiais.

População com conhecimento das línguas oficiais, 2006

Apenas inglês	21.129.945
Apenas francês	4.141.850
Inglês e francês	5.448.850
Nem inglês, nem francês	520.380
Total	31.241.025

Fonte: Statistics Canada.

3. Transportes e comunicações

Rede rodoviária

O Canadá possui quase 1 milhão de quilômetros de estradas, sendo a Trans Canada Highway a principal, com 7.800 km, no sentido leste-oeste, interligando as dez províncias do país. O Sistema Nacional de Estradas inclui 27.631 km de



rodovias centrais, 4.495 km de redes auxiliares, 5.921 km de estradas ao Norte e mais distantes, sendo as demais formadas por estradas locais e rurais. Em 2007, mais de 700.000 veículos acima de 4.500 kg estavam registrados, sendo 392.600 caminhões médios e 314.900 caminhões pesados (mais de 15.000 kg). Destes últimos, três quartos da frota canadense concentravam-se em apenas 3 províncias: Ontário (35,9%), Alberta (26,3%) e Quebeque (12,4%). Por outro lado, a frota de caminhões médios concentrava-se em cinco províncias: Ontário, Alberta, Colúmbia Britânica, Quebeque e Saskatchewan. A importância do transporte rodoviário é influenciada pelo volume de comércio com os Estados Unidos (mais de US\$ 1 bilhão/dia). Em termos de valor, 43% do comércio bilateral foi transportado por via rodoviária em 2008.

Rede ferroviária

Desde os anos noventa, tem sido realizado esforço no sentido de racionalizar a rede ferroviária, com vistas a um aumento da produtividade. Essa racionalização significou, na prática, a descontinuidade de determinadas linhas, em um total de 11.453 km, e a transferência de outras, em um total de 20.481 km. Embora as duas principais empresas do setor (Canadian National e Canadian Pacific) respondam por 90% da atividades e dos rendimentos, a transferência de linhas empreendida permitiu o surgimento de operadores locais que, de apenas 11 antes de 1996, passaram para 50 em 2006.

O transporte de passageiros, em termos nacionais, é feito pela empresa Via Rail. Existem empresas que fazem transporte entre os grandes centros e os subúrbios, como a GO Transit em Toronto, a West Coast Express em Vancouver e a Agence métropolitaine de transport em Montreal. As grandes distâncias entre as principais cidades do país impossibilitam as empresas ferroviárias de competir com as companhias aéreas pelo transporte de passageiros. Em 2008, foram transportados 4.743.400 passageiros e 331 milhões de toneladas de mercadorias. O valor das exportações e importações de mercadorias transportadas pela rede ferroviária em 2008 somaram US\$ 105,52 bilhões.

Valor das exportações/importações, por mercadoria, transportadas pela rede ferroviária em 2008 (US\$ milhões)

Mercadoria	Exportações	Importações
Automotores	23.152,0	12.906,7
Carvão	146,7	12,0
Diversos	1.691,5	3.643,2
Fertilizantes	3.535,0	8,8
Grãos	2.954,5	564,5
Metais	12.027,9	3.564,5
Minério de ferro	0,0	128,0
Outros produtos minerais	183,1	546,1
Petróleo	3.524,8	2.385,5
Produtos agrícolas e alimentos	2.480,0	2.367,6
Produtos florestais	10.789,7	1112,4
Químicos	10.581,6	7.213,2
Total	71.066,9	34.452,4

Fonte: Statistics Canada (International Trade Division) e Transport Canada.

Rede de hidrovias

Com 3.700 km, o rio São Lourenço estende-se do Oceano Atlântico até o Lago Superior e é responsável pelo trânsito anual de mais de 100 milhões de toneladas de carga. Divide-se em duas seções principais, a primeira liga o Lago Ontário a Montreal e a segunda, Canal Welland, liga o Lago Ontário ao Lago Erie.



Movimento de carga no rio São Lourenço, 2009

Montreal-Lago Ontário	Canal Welland
20,6 milhões de toneladas	26,4 milhões de toneladas

Fonte: St. Lawrence Seaway Management Corporation

Transportes marítimos

Com acesso a três oceanos, o Canadá possui vocação marítima natural. Em 2008, os portos canadenses movimentaram 391,4 milhões de toneladas de carga. Desse total, 120,4 milhões de toneladas se referem ao comércio com os Estados Unidos.

Tráfego marítimo canadense por setor, 2008

Fluxos	milhões de toneladas
Doméstico	66,0
Transfronteiriço	120,4
Oceânico	205,0
Fluxo total	391,4
Total transitado	457,4

Fonte: Statistics Canada e Shipping in Canada

Comércio marítimo com os Estados Unidos em milhões de toneladas, 2008

Embarcadas	77,1
Desembarcadas	43,3
Total	120,4

Fonte: Statistics Canada e Transport Canada

Os principais portos em trânsito de carga são Vancouver (82,7 milhões de toneladas), Saint John (27,0 milhões),

Quebeque (26,8 milhões), Montreal (26,0 milhões), Sept-Îles (21,4 milhões), Fraser River (12,9 milhões), Halifax (12,2 milhões), Hamilton (11,8 milhões), Prince Rupert (10,4 milhões), e Thunder Bay (8,5 milhões).

A frota mercante canadense se ocupa, sobretudo, do transporte doméstico e transfronteiriço, com um total de 191 navios em 2009, equivalentes a 2,4 milhões de toneladas brutas. Já o transporte oceânico é feito, em sua maioria, por navios com bandeira estrangeira.

Frota canadense registrada, 2009

Tipo de embarcações	Toneladas brutas (mil)	Número de embarcações
Graneleiros	1.137	66
Navios-tanque	625	28
Cargueiros (carga geral)	131	19
Balsas	457	72
Outros	38	6
Total	2.388	191

Nota: Embarcações com 1.000 toneladas brutas ou mais. Fonte: Canadian Transportation Agency e Transport Canada. Estimativas.

Transporte aéreo

A Air Canada é a principal companhia canadense de transporte aéreo, com vôos diários para o Brasil. Oferece serviços para mais de 150 destinos, e por meio de acordos com outras empresas aéreas, soma quase 180 destinos nos cinco continentes, incluindo 57 destinos nos Estados Unidos e 54 destinos em outros países. Com suas subsidiárias, oferece ligação a 58 pontos em território canadense. Outras companhias menores, especializadas em vôos com tarifa reduzida, dedicam-se também ao transporte doméstico e transfronteiriço. No setor de charters, voltado para destinos



turísticos, a Air Transat é uma das principais companhias, transportando mais de três milhões de passageiros por ano, e oferecendo serviços para quase 60 destinos em 25 países.

Além da linha direta oferecida pela Air Canada, há várias possibilidades de ligação com o Brasil por meio de conexões por cidades dos Estados Unidos. Mais de 30 países oferecem voos ao Canadá (principalmente para Montreal, Toronto e Vancouver).

Foram transportados mais de 70 milhões de passageiros e 920 mil toneladas de mercadorias no ano de 2009.

Tráfego de passageiros, 2009 (mil)

Doméstico	Transfronteiriço	Internacional	Total
31.644	19.973	19.156	70.773

Fonte: Statistics Canada.

O valor das exportações e importações de mercadorias transportadas por via aérea em 2008 somaram US\$ 101 bilhões, valor que representou 11,7% do total do comércio exterior do Canadá.

Mercadorias transportadas por companhias aéreas canadenses, 2009 (toneladas)

Doméstico	Transfronteiriço	Internacional	Total
428.137	193.175	297.699	919.011

Fonte: Statistics Canada.

O valor das exportações e importações de mercadorias transportadas por via aérea em 2008 somam US\$ 101 bilhões, que representam 11% do total do comércio exterior do Canadá.

Valor do comércio internacional transportado por via aérea, 2008 (US\$ milhões)

	Transfronteiriço	Internacional	TOTAL
Exportações	15.199	28.158	43.357
Importações	17.971	39.503	57.474
Total	33.170	67.661	100.831

Fonte: Transport Canada e Statistics Canada

Comunicações

O Canadá conta com uma eficiente rede de comunicações (telefonia, telecomunicações, transmissão de dados e serviços postais). As ligações internacionais são rápidas, podendo ser feitas também com cartões pré-pagos. Os serviços postais são oferecidos tanto pelo setor público quanto pelo privado (serviços de entrega rápida como DHL, FEDEX, UPS, Purolator e Canada Post).

4. Organização política e administrativa

Organização política

O Canadá é um Estado federal, com os poderes distribuídos entre o Governo central e as províncias e territórios. O Governo federal é responsável pelos temas que se referem à federação, como comércio internacional e interprovincial, defesa nacional, legislação criminal, sistema financeiro e pesca.

É também uma monarquia constitucional e uma democracia parlamentarista. A Rainha da Inglaterra é a soberana do Canadá, delegando seus poderes, de caráter sobretudo protocolar, a um Governador-geral e a Vice-governadores gerais, em nível provincial. O Parlamento federal é composto pelo Governador-geral (representante da Rainha), pelo Senado e pela Câmara dos Comuns. O Senado, formado



por cento e cinco membros não eleitos, tem por objetivo a representação das províncias e territórios. Os senadores são indicados pelo Primeiro-ministro e nomeados pelo Governador-geral. Seus poderes, em relação à Câmara dos Comuns, são limitados sobretudo pelo fato de não poderem apresentar projetos de lei envolvendo impostos ou gastos públicos. A Câmara dos Comuns é formada por 308 representantes eleitos pelo voto direto, no quadro de um sistema distrital. Cabe-lhe o exame dos projetos de lei e o questionamento do Governo no que se refere às políticas e temas sob jurisdição federal. O chefe de Governo é o Líder do partido majoritário, nomeado Primeiro-ministro pelo Governador-geral, e o Ministério é formado por membros eleitos para o Parlamento. O sistema parlamentarista canadense é pluripartidário. Os principais partidos são o Liberal Party, o Conservative Party, o Bloc Québécois Party e o New Democratic Party.

O mesmo sistema político é seguido pelas províncias, que se ocupam de temas como educação, administração da justiça, saúde e sistema hospitalar, previdência social e municipalidades. Essas últimas, criadas no quadro da legislação provincial, têm poder legislativo sobre as questões locais. No caso dos territórios, a legislação federal regulamenta a eleição dos conselhos territoriais, cujos poderes, inclusive os referentes à legislação territorial, são conferidos pelo Governo federal.

Organização administrativa

O Canadá é formado por dez províncias (Alberta, Colúmbia Britânica, Manitoba, Nova Brunswick, Terra Nova e Labrador, Nova Escócia, Ontário, Ilha do Príncipe Eduardo, Quebeque e Saskatchewan) e três territórios (Territórios do Noroeste, Nunavut e Yukon).

5. Organizações e acordos internacionais

O Canadá é membro, entre outros, dos seguintes organismos internacionais e acordos multilaterais de caráter

político-econômico e financeiro:

- ONU – Organização das Nações Unidas
- OEA – Organização dos Estados Americanos
- OTAN – Organização do Tratado do Atlântico Norte
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- NAFTA – Acordo de Livre Comércio da América do Norte
- OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
- Commonwealth
- APEC – Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico
- OMT – Organização Mundial do Trabalho
- OMS – Organização Mundial da Saúde
- OIM – Organização Internacional para Migração
- UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento
- FAO – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura
- OMI – Organização Marítima Internacional
- Grupo de Cairns
- G-8
- G-20
- Banco Mundial
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
- FMI – Fundo Monetário Internacional



II - ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

1. Conjuntura econômica

Com seus recursos naturais abundantes, força de trabalho qualificada e modernas instalações industriais, o Canadá observou crescimento de sua economia no período entre 1993 e 2007. Entretanto, com a crise mundial nos meses finais de 2008, enfrentou recessão e déficit fiscal em 2009, depois de 12 anos de superávit.

De acordo com o Governo do Canadá, em seu Plano de Ação Econômico, a economia canadense atualmente enfrenta três grandes desafios, todos vindos de mercados externos. Em primeiro lugar, o mercado financeiro em crise provoca perda de riquezas e condições de crédito mais limitadas. Depois, a lentidão das economias americana e de outros países-chave tem afetado as demandas pelas exportações canadenses, também levando em conta o dólar canadense, que se mantém forte e em paridade com o dólar americano. Por último, a queda dos preços de muitas commodities diminuiu o lucro e a renda do país.

Se nos anos anteriores o crescimento do PIB tinha ficado em torno de 2,2 a 3%, o ano de 2008 observou crescimento de apenas 0,5%, e a estimativa para 2009 seria de contração de 2,5%, para crescer novamente 2,7% em 2010. O sistema bancário sólido, as baixas taxas de juros e o pacote de estímulos fiscais do governo devem proporcionar o crescimento da economia canadense.

PIB a preços correntes	2005	2006	2007	2008	2009¹	2010²
US\$ bilhões	1.133,8	1.277,5	1.427,2	1.499,5	1.336,4	1.568,1
Crescimento real (%)	3,0	2,8	2,2	0,5	-2,5	2,7

Fonte: The Economist Intelligence Unit. ¹Estimativa. ²Previsão.

Apesar de a economia canadense estar se recuperando, os efeitos da recessão ainda estarão presentes, e a taxa de desemprego deve se manter alta no próximo ano. O desemprego teve nos serviços de transporte e armazenamento, construção e administração pública os maiores valores, mas os níveis de emprego melhoraram nos setores de saúde e assistência social, bem como na área científica e de serviços técnicos.

Taxa de desemprego (%)					
2004	2005	2006	2007	2008	2009
7,2	6,8	6,3	6,0	6,2	8,3

Fonte: Statistics Canada.

O setor de transportes é o que tem colocado maior pressão no índice de preço ao consumidor. No início de 2010, o preço da gasolina, em comparação com o mesmo período do ano anterior, apresentou um valor 23,9% maior. O preço dos veículos de passageiros e dos prêmios de seguro dos automóveis também apresentaram aumento.



Variação Anual do Índice de Preço ao Consumidor (%)

2006	2007	2008	2009	2010 ¹
1,7	2,4	1,2	1,3	2,2

Fonte: Economist Intelligence Unit. ¹Previsão.

2. Principais setores de atividade

Embora o setor de serviços contribua com quase dois terços do PIB canadense, o setor de manufatura, especialmente o da indústria automobilística, representa também papel importante no crescimento econômico do país. O setor de serviços inclui o setor varejista, comunicações, setor imobiliário, financeiro, saúde e educação, entretenimento, tecnologia e turismo.

Agricultura

O setor agrícola e de alimentos agrícolas engloba várias indústrias, como a de insumos, alimentos, processamento de bebidas e tabaco.

O relatório intitulado Overview of the Canadian Agriculture and Agri-Food System (publicado em 2009) indicava que o complexo agroindustrial representava 8,1% do PIB canadense em 2008, respondendo por 12,5% do mercado de trabalho. O desempenho do setor tem sido influenciado por fatores como a alta do petróleo e o aumento dos preços das commodities em 2008, seguido por queda dos preços em 2009, no surgimento da crise financeira global e pela safra recorde de alguns produtos do setor.

Em 2008, as despesas dos canadenses com alimentação foram de quase US\$150 bilhões, apenas 17% dos gastos com consumo da população, frente aos mais de 25% em 2002.

A importância do agronegócio varia em cada província, alcançando em Saskatchewan, na Ilha do Príncipe Eduardo e em Manitoba, respectivamente, 13%, 12% e 7% do PIB

das províncias. A geração de empregos no setor também é diferenciada entre as províncias, alcançando 18% na Ilha do Príncipe Eduardo, contra 11,5% em Ontário.

No que se refere ao comércio exterior, o Canadá, em 2008, situava-se como quarto maior exportador, com uma parcela de 5,5% das exportações mundiais, depois dos Estados Unidos, da União Européia e do Brasil. Suas exportações, no entanto, concentram-se no mercado dos Estados Unidos, que absorveu 51,2% das vendas externas do agronegócio canadense em 2008. Seguiram-se, como destino, os mercados do Japão (9,4%), da União Européia (5,9%), do México (4,0%) e da República Popular da China (3,7%). Por outro lado, em 2008, as importações canadenses do setor totalizaram 4% das importações mundiais. Sobressaem, entre os produtos importados, as frutas e os vegetais, responsáveis por 27,1% das importações. Do total de importações canadenses de frutas e vegetais, o Brasil representa 1,9%. Os Estados Unidos são os maiores fornecedores, com 58,7%.

Indústria da pesca

Tendo a mais longa costa do mundo, banhado por três oceanos, e com mais de dois milhões de rios e lagos, totalizando mais de 755.000 km² de água doce em seu território, o Canadá conta com uma indústria pesqueira bastante estruturada.

O valor total proveniente da pesca comercial foi US\$1,9 bilhão em 2008. A receita bruta da indústria de processamento de peixes e frutos do mar foi de US\$ 3,9 bilhões.

As empresas com negócios voltados a essa indústria - mais de 11.000 - incluem aquicultura, processamento de peixes, serviços oceânicos, engenharia e hidrografia, entre outros. O turismo nas áreas costeiras envolve mais de 7 milhões de pessoas e mais de 20.000 barcos estão registrados.

A captura contabilizou 949.188 toneladas em 2008. No que se refere à piscicultura, a produção total situou-se em 156.179 toneladas, sendo 104.070 toneladas de salmão e 28.641 toneladas de mexilhões e ostras.

As exportações canadenses de produtos da indústria de



pesca foram de US\$ 3,6 bilhões, e os produtos mais importantes foram: lagosta, salmão, camarão e caranguejo, que juntos representaram 60% do total. Os principais mercados para os produtos canadenses foram os Estados Unidos, o Japão e os países europeus. As importações foram de US\$ 2 bilhões, e os principais produtos foram: camarão, lagosta, atum, salmão e o bacalhau, que representaram quase 50% do total importado. As províncias de Ontário, Colúmbia Britânica, Quebeque e Novo Brunswick importaram 90% do total de produtos.

Indústria florestal

O Canadá conta com 402,1 milhões de hectares de florestas, sendo que 369,9 milhões são potencialmente disponíveis para a atividade comercial, uma vez que não estão localizados em reservas.

O setor contribuiu, em 2008, com 1,9% do PIB canadense e 695.700 empregos. O valor percentual em relação ao PIB foi o menor dos últimos anos, em parte devido à crise no mercado imobiliário dos EUA.

Os principais produtos de madeira do Canadá são: fibras longas, painéis de madeira serrada e produtos de madeira para engenharia, além de papéis, embalagens de papel e papelão e produtos de valor agregado de madeira processada, como portas e janelas.

O Canadá é o maior exportador de produtos da indústria florestal, tendo como destinos principais os Estados Unidos, a União Europeia e a China.

A indústria também exporta produtos como seiva de bordo, frutas silvestres e medicamentos, que, juntamente com outros produtos de maior valor agregado, nos últimos anos têm aumentado sua participação nas exportações do setor.

Mineração

A indústria de mineração tem contribuição importante na economia do Canadá. O setor teve uma participação de 3,3% no PIB canadense em 2008. Dos mais de US\$ 40 bilhões

de dólares que representam essa indústria, 77,5% resultam do processamento e manufatura, e 22,5% da extração dos minerais.

O Canadá é um dos maiores produtores de minerais e metais; é o principal produtor de urânio e potassa, o segundo em níquel e cobalto, o terceiro em titânio, alumínio e platina, e grande produtor de gipsita, asbestos e zinco. Das exportações canadenses em 2008, 19% foram de produtos minerais; os principais foram alumínio, níquel, cobre, ouro e urânio.

A indústria contribui também para o setor de transportes, com 70% do volume de movimentação dos portos e 55% da renda do setor ferroviário.

A produção canadense de minerais apresentou valores de US\$ 42,5 bilhões em 2008.

As províncias de Saskatchewan (US\$ 9,13 bilhões), Ontário (US\$ 9,04 bilhões), Colúmbia Britânica (US\$ 6,24 bilhões) e Quebeque (US\$ 4,89 bilhões) representaram quase 70% da produção do Canadá.

As grandes cidades também são beneficiadas; a Toronto Stock Exchange é a principal bolsa de valores em termos de financiamento de capital para a indústria de mineração (55% das companhias listadas em bolsa, mundialmente), levantando cerca de US\$ 3 bilhões em 2008. Vancouver abriga várias empresas de exploração de minérios, Edmonton tornou-se centro global de especialistas em betume, e Saskatchewan de urânio e potassa.



Principais Minerais e Não-minerais, por Valor de Produção (US\$ bilhões) – 2008

Produto	Valor (US\$ bilhões)	Produto	Valor (US\$ bilhões)
Potassa (K2O)	8,24	Minério de ferro	2,43
Níquel	5,86	Diamantes	2,40
Cobre	4,44	Enxofre	2,39
Carvão	4,29	Cimento	1,79
Ouro	2,82	Urânio	1,49

Fonte: Natural Resources Canada, Catalogue 26-201-X.

As exportações canadenses de minérios, produtos não-minerais e carvão representaram quase 20% do total das exportações do país. Os principais produtos exportados foram alumínio, níquel, cobre, ouro, urânio, carvão, potassa, zinco e diamantes; 62% das exportações foram para os Estados Unidos, seguidos pela União Europeia e pela China. As importações representaram 16% do total canadense de bens importados e incluíram ferro, aço, alumínio, cobre, ouro e carvão; 57% vieram dos Estados Unidos, e 29% de outras origens, incluindo os países da América do Sul, a Rússia e regiões da África; os produtos principais foram cobre, ouro, ferro, aço e alumínio.

Energia

O Canadá está entre os maiores produtores mundiais de energia, sendo autossuficiente e maior fonte das importações americanas. Quase todas as exportações canadenses de energia são para os Estados Unidos e o comércio bilateral inclui óleo, gás natural, carvão e eletricidade.

O setor de energia contribuiu com 6,5% do PIB canadense em 2009, e com quase 26%, ou US\$ 110 bilhões, do total das exportações canadenses. Da produção total de

energia, o petróleo e o gás natural representaram 83%; 62% da geração de energia elétrica tem como fonte as hidrelétricas. Aproximadamente 500.000 pessoas são diretamente ou indiretamente empregadas no setor de óleo e gás e mais de 150.000 em outros setores de energia, perfazendo 3,5% do total da força de trabalho do país.

A província de Alberta é a principal exportadora no setor de energia. O total de suas exportações de petróleo vai para os Estados Unidos, beneficiada por uma rede de mais de 16.000 km de oleodutos. Em seu território está localizada a maior parte dos campos de petróleo e de exploração de gás natural, bem como proporção considerável das minas de carvão.

O consumo de energia no Canadá é dominado pelo petróleo e gás natural. O petróleo é utilizado para o transporte e o gás natural para aquecimento e geração de energia, como biomassa. O carvão, o urânio, o vento e as águas também são usadas para geração de energia elétrica. Essa diversidade também se reflete nas províncias do Canadá: enquanto a Colúmbia Britânica, Manitoba e Quebec geram energia hidroelétrica, Saskatchewan produz urânio e Ontário é líder na produção de energia eólica.

Fornecimento e demanda de energia em petajoules (2008)

Produção principal ¹	16.660,5
Exportação ¹	9.206,0
Importação ¹	3.115,9
Disponibilidade de energia ¹	11.545,1
Fornecimento líquido ²	10.120,2
Consumo do produtor	1.285,5
Energia utilizada para outros fins	1.041,7
Uso de energia, demanda final	7.793,1
Total industrial	2.306,2



Total transporte	2.395,9
Agricultura	217,2
Residencial	1.360,3
Administração pública	123,6
Instituições comerciais e outros	1.399,7

¹Recursos de energia principal são carvão, óleo cru, gás natural, gás natural líquido, energia elétrica e nuclear.

² Fornecimento líquido principal e recursos secundários.

Fonte: Statistics Canada, Catalogue 57-003-X.

Manufaturas

O setor de manufaturados foi afetado pela crise mundial, apresentando queda em valores de venda, emprego e produtividade em relação a anos anteriores.

Em 2008, 13 dos 21 setores da indústria de manufaturas tiveram queda em suas vendas; com a crise no setor automobilístico e imobiliário americano, houve queda de 22% nas vendas de veículos a motor e de 13% no setor de produtos de madeira.

As vendas de manufaturados foram de US\$ 604.7 bilhões e permaneceram relativamente estáveis em 2008, reduzindo-se apenas em 0,4% em relação a 2007. O volume de venda de bens caiu em 6,7%, ficando em US\$ 546.4 bilhões, menor valor desde 2001.

O número de empregos no setor diminuiu em quase 85.000 postos, caindo a 1,7 milhão, e a produtividade caiu 0,7% em 2009, primeira queda desde 2001. Ao mesmo tempo, houve quedas nos investimentos em equipamentos e nas fábricas. A contribuição do setor no PIB foi de 14%.

Em 2008, setores de certas commodities como petróleo e carvão, químicos e metais primários foram beneficiados pelo alto preço de seus produtos. Pela primeira vez, a indústria de petróleo e carvão ficou em primeiro lugar, com vendas de US\$ 76,5 bilhões. O alto preço dos fertilizantes foi fator determinante para o crescimento nas vendas de produtos químicos a valores

de US\$ 48 bilhões, ficando em quarto lugar. A indústria de alimentos, segunda maior, com vendas de US\$ 73,3 bilhões, cresceu 5,8% em relação a 2007.

Construção

Com uma participação de 5,9% (US\$ 67 bilhões) na formação do PIB canadense em 2008, a indústria da construção empregou, no período, mais de um milhão de trabalhadores, ou 8% da ocupação total. As construções residenciais devem aumentar de 147.600 novas unidades para 180.500 em 2010, e os preços das casas deve sofrer aumento de 2,4%, que deve se manter até o ano de 2014. O lucro da indústria de construção residencial deve aumentar, depois de quatro anos de quedas, e alcançar os US\$ 2,7 bilhões em 2010. Já para a indústrias de imóveis não residenciais, os investimentos devem cair 2,3% esse ano e os lucros devem cair 19%, chegando a US\$ 918 milhões em 2010.

Serviços

O setor de serviços contribuiu com 72,6% do PIB do Canadá em 2009, sendo também responsável por quase 80% dos empregos existentes na economia. Em termos de grandes agregados Os setores financeiro e imobiliário representaram 21% da atividade econômica total, percentual este que se vem mantendo constante nos últimos cinco anos. No que se refere à oferta de trabalho, sobressaem, no mesmo período, o comércio e o setor de saúde e assistência social, que, em 2010, representam respectivamente 15,7% e 11,9% do total de postos de trabalho.



3. Moeda e finanças

Moeda

A unidade monetária do país é o dólar canadense. Não há restrições de natureza cambial, sendo a moeda facilmente conversível a taxas determinadas pelo mercado. A intervenção do Banco do Canadá no mercado de câmbio é discricionária, e, portanto, não sistemática, sendo um instrumento utilizado apenas em circunstâncias absolutamente excepcionais.

Taxa de câmbio média anual da moeda canadense em relação ao dólar dos Estados Unidos

2005	2006	2007	2008	2009
CAD\$ 1,21	CAD\$ 1,13	CAD\$ 1,07	CAD\$ 1.07	CAD\$ 1,14

Fonte: Bank of Canada

O Canadá apresentou balanço de pagamentos deficitário em 2010, de acordo com dados consolidados do FMI.

Balanço de Pagamentos

BALANÇO DE PAGAMENTOS (US\$ milhões)	2 0 0 8	2 0 0 9	2 0 1 0
A. Balança comercial (líquido - fob)	43.802	-4.394	-8.682
Exportações	461.651	324.521	393.183
Importações	417.849	328.915	401.865
B. Serviços (líquido)	-20.432	-19.179	-22.089
Receita	68.359	60.089	69.166
Despesa	88.791	79.268	91.255
C. Renda (líquido)	-16.003	-14.059	-15.967
Receita	66.799	48.754	60.021
Despesa	82.802	62.813	75.988
D. Transferências unilaterais (líquido)	6.376	-40.024	-49.307
E. Transações correntes (A+B+C+D)	13.743	-77.656	-96.045
F. Conta de capitais (líquido)	4.324	3.344	4.620
G. Conta financeira (líquido)	-7.771	44.944	43.542
H. Erros e Omissões	-2.930	-8.263	1.145
I. Saldo (E+F+G+H)	7.366	-37.631	-46.738

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados do FMI - International Financial Statistics, August 2011.



Composição das reservas internacionais¹ (US\$ milhões)

Dólares americanos	24.229
Outras divisas conversíveis	19.072
Ouro	122
Direitos Especiais de Saque	9.289
Posição das Reservas no FMI	2.445
Total	55.157

Fonte: Bank of Canada. ¹Posição em 15/12/2009

Finanças públicas

A crise imobiliária americana em 2007, a desvalorização do dólar e a quebra de bancos americanos em 2008 foram algumas das causas da crise econômica, que também afetou o Canadá. O Canadá foi o último dos países do Grupo G-8 a entrar em recessão e o que experimentou o melhor desempenho entre as economias industrializadas.

O Canadá apresentou déficit de CAD\$ 5,8 bilhões em seu orçamento de 2009, fato que não acontecia desde o biênio 1997-1998. Dados os superávits nas contas públicas, o déficit acumulado havia diminuído em mais de CAD\$ 100 bilhões. Como porcentagem do PIB, o déficit acumulado caiu de valores de 68,4% em 1996 a 29,0% em 2009.

Despesas externas por tipo 2008-2009

	CAD\$ (milhões)
Pagamentos transferidos	
- Benefícios segurados para idade avançada, suplementação garantida de renda e pensão do cônjuge	33.377
- Seguro desemprego	16.308
- Benefícios - crianças	11.901
- Outros níveis governamentais	
- Saúde	22.759
- Social	10.568
- Fiscal	15.138
- Pagamentos alternativos por programas estabelecidos	(2974)



- Outros	1.024
Total de outros níveis governamentais	46.515
- Transferência de outros pagamentos	
- Agricultura e Alimentos Agrícolas	1.820
- Finanças	870
- Negócios estrangeiros e Comércio Internacional	4.101
- Saúde	2.424
- Desenvolvimento de Recursos Humanos	2.678
- Negócios Nativos e Desenvolvimento do Norte	6.121
- Indústria	2.316
- Outros	9.862
Total de transferência de outros pagamentos	30.192

Total pagamentos transferidos	138.293

Despesas de outros programas	
- Despesas corporação da Coroa	8.066
- Agricultura e Alimentos Agrícolas	1.626
- Alfândega e Receita	7.050
- Pesca e Oceanos	1.530
- Meio Ambiente	1.589
- Recursos Naturais	997
- Negócios Nativos e Desenvolvimento do Norte	1.206
- Relações Exteriores e Comércio Internacional	2.205
- Saúde	2.556
- Desenvolvimento de Recursos Humanos	3.710
- Indústria	2.238
- Justiça	1.042



- Defesa Nacional	18.770
- Trabalhos Públicos e Serviços Governamentais	2.270
- Segurança Pública e Emergências	8.908
- Tesouro	2.192
- Outros ministérios	3.607
Total despesas de outros programas	69.564
Total de despesas de programas	207.857
Cobranças de débitos públicos	30.990
Despesas Totais	238.847

Fonte: Serviços Públicos e Governamentais do Canadá (www.pwpsc.gc.ca). "Public Accounts of Canada 2009 – Details of Expenses and Revenues".

4. Sistema bancário

O sistema bancário canadense é regulamentado pelo Bank of Canada, o banco central, e pelo Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI). O banco regula o câmbio, o crédito e a taxa de juros e fiscaliza o sistema bancário comercial, além de administrar as reservas internacionais. Apesar de ser um órgão independente, o banco e o governo definem em conjunto as metas de inflação. O Office of the Superintendent of Financial Institutions fiscaliza os fundos de pensão e a saúde financeira do setor bancário. Os seis maiores bancos comerciais dominam os serviços financeiros, respondendo por 90% dos ativos do setor.

Maiores bancos canadenses por ativos em US\$ bilhões (out - 2009)

Banco	Ativos
Royal Bank of Canada (RBC)	605,21
TD Bank Financial Group	512,64
The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	456,79
Bank of Montreal (BMO)	358,51
Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC)	310,41

Fonte: 2009 Annual Reports dos Bancos analisados.

(obs: utilizada conversão da moeda - CDN\$1,00 = US\$ 0,924)



Bancos registrados no Canadá (2009)

Bancos Nacionais: Bank of Montreal, The Bank of Nova Scotia (Scotiabank), Bank West, Bridgewater Bank, Canadian Imperial Bank of Commerce, Canadian Tire Bank, Canadian Western Bank, Citizens Bank of Canada, CS Alterna Bank, Direct Cash Bank, Dundee Bank of Canada, First Nations Bank of Canada, General Bank of Canada, HomEquity Bank, Jameson Bank, Laurentian Bank of Canada, Manulife Bank of Canada, National Bank of Canada, Pacific & Western Bank of Canada, President's Choice Bank, Royal Bank of Canada, The Toronto-Dominion Bank.

Subsidiárias de Bancos Estrangeiros: ABN AMRO Bank Canada, Amex Bank of Canada, Bank of America Canada, Bank of China, Bank of East Asia, Bank of Tokyo-Mitsubishi, Bank One Canada, BNP Paribas, Citco Bank Canada, Citibank Canada, CTC Bank of Canada, Habib Canadian Bank, HSBC Bank Canada, ICICI Bank Canada, ING Bank of Canada, J.P. Morgan Bank Canada, J.P. Morgan Canada, Korea Exchange Bank of Canada, MBNA Canada Bank, Mizuho Corporate Bank, Shinhan Bank Canada, Société Générale, State Bank of India, Sumitomo Mitsui Banking Corporation of Canada, UBS Bank.

Subsidiárias de Bancos Estrangeiros – Serviço Completo: ABN AMRO Bank N.V., Bank of America, National Association, Bank of New York Mellon, Capital One Bank, Citibank, N.A., Comerica Bank, Deutsche Bank AG, Dexia Crédit Local S.A., Fifth Third Bank, First Commercial Bank, HSBC Bank USA, National Association, JPMorgan Chase Bank, National Association, Maple Bank, Mizuho Corporate Bank, Ltd., The Northern Trust Company, Rabobank Nederland, Société Generale, State Street, U.S. Bank National Association, UBS AG Canada Branch, United Overseas Bank Limited.

Subsidiárias de Bancos Estrangeiros – Empréstimos: Allied Irish Banks, Am Trust Bank, Credit Suisse AG, Toronto Branch, Merrill Lynch International Bank Limited, PNC Bank, Union Bank, WestLB AG.

Fonte: OSFI Web site (<http://www.osfi-bsif.gc.ca/>).



III - COMÉRCIO EXTERIOR

1. Evolução recente

De acordo com a Organização Mundial de Comércio (OMC), a crise econômica e financeira que afetou a economia mundial no fim de 2008 ocasionou recessão global em 2009, que resultou no maior declínio no comércio mundial em mais de setenta anos. A taxa de crescimento já tinha baixado de 6,4% em 2007 para 2,1% em 2008, mas em 2009 sofreu retração de mais de 12%. A expectativa é de crescimento em 2010, o que deve compensar em parte o impacto com a queda de volume de comércio mundial.

O total das exportações mundiais de bens caiu 23%, sendo de US\$ 12,15 trilhões em 2009, enquanto que o comércio de serviços foi de US\$ 3,31 trilhões, com queda de 13%. A China ultrapassou a Alemanha como maior exportadora de bens, sendo responsável por 10% das exportações mundiais. Quanto às importações, os Estados Unidos ainda são os maiores compradores, com 13% do total, e a China em segundo, com 8%.

Se desde 2002 o Canadá vinha apresentado aumentos no volume de comércio, inclusive com recorde de mais de US\$ 900 bilhões em 2008, em 2009 registrou queda de 25%, totalizando quase US\$ 670 bilhões. Depois de muitos anos com saldo comercial favorável, em 2009 apresentou déficit, em parte pela queda acentuada dos preços das "commodities". Os produtos automotivos, máquinas e produtos do setor de energia impulsionaram as importações, enquanto que as exportações de bens industriais e materiais caíram.

A participação do comércio exterior no PIB tem diminuído, mas ainda tem importância na economia canadense, equivalendo a 48% do PIB. O comércio exterior per capita foi de quase US\$ 19.000, responsável por 15% dos empregos existentes na economia.

Evolução da Balança Comercial, 2006 – 2010 (US\$ milhões)

COMÉRCIO EXTERIOR (US\$ milhões)	2 0 0 6	2 0 0 7	2 0 0 8	2 0 0 9	2 0 1 0
Exportações (fob)	388.293	420.295	456.422	316.190	387.139
Importações (cif)	385.007	418.435	449.079	353.008	430.295
Saldo comercial	3.286	1.860	7.343	-36.818	-43.156
Intercâmbio comercial	773.300	838.730	905.501	669.198	817.434

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados do FMI - Direction of Trade Statistics, July 2011.

2. Direção do comércio exterior

A economia global mudou drasticamente na última década. Existem menos barreiras para o comércio internacional e para investimentos, e com os grandes avanços tecnológicos nas áreas de transporte e comunicações, novos mercados se abrem para as atividades comerciais.



As empresas com tendências globais não estão somente vendendo para mercados tradicionais, mas também investindo em locais para produção e novas parcerias com fornecedores, distribuidores e produtores no mundo todo. Novas forças econômicas, como o Brasil, a Índia e a Rússia, além da China, oferecem grandes oportunidades para o mercado canadense.

Assim, apesar da significativa dependência do mercado dos Estados Unidos, que absorveram quase 75% das exportações canadenses em 2010, o Canadá desenvolve esforços para sensibilizar o empresariado com vistas a uma participação mais agressiva nos mercados emergentes. O Brasil foi destino de apenas 0,6% das exportações canadenses.

Exportações por país, 2008-2010 (US\$ milhões)

DIREÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR (US\$ milhões)	2008	% do total	2009	% do total	2010	% do total
Estados Unidos	354.677	77,7%	237.385	75,1%	289.850	74,9%
Reino Unido	12.301	2,7%	10.619	3,4%	15.767	4,1%
China	9.923	2,2%	9.757	3,1%	12.871	3,3%
Japão	10.420	2,3%	7.283	2,3%	8.930	2,3%
México	5.491	1,2%	4.235	1,3%	4.863	1,3%
Alemanha	4.169	0,9%	3.293	1,0%	3.823	1,0%
República da Coreia	3.600	0,8%	3.087	1,0%	3.604	0,9%
Países Baixos	3.500	0,8%	2.436	0,8%	3.129	0,8%
Brasil	2.433	0,5%	1.426	0,5%	2.490	0,6%
SUBTOTAL	406.513	89,1%	279.520	88,4%	345.327	89,2%
DEMAIS PAÍSES	49.909	10,9%	36.670	11,6%	41.812	10,8%
TOTAL GERAL	456.422	100,0%	316.190	100,0%	387.139	100,0%

As importações, embora em menor proporção, também se centralizam nos EUA, origem de 51,1% das compras canadenses em 2009. Outros fornecedores são China (10,9%), México (4,6%) e Japão (3,4%). O Brasil ocupa a 13ª posição entre os fornecedores canadenses, com participação de 0,7%.



Importações por países, 2008-2010 (US\$ milhões)

DIREÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR (US\$ milhões)	2008	% do total	2009	% do total	2010	% do total
Estados Unidos	235.479	52,4%	180.387	51,1%	216.775	50,4%
China	43.863	9,8%	38.402	10,9%	47.432	11,0%
México	18.408	4,1%	16.081	4,6%	23.613	5,5%
Japão	15.878	3,5%	11.915	3,4%	14.312	3,3%
Alemanha	13.177	2,9%	10.276	2,9%	12.046	2,8%
Reino Unido	13.020	2,9%	9.088	2,6%	11.430	2,7%
República da Coreia	6.206	1,4%	5.749	1,6%	6.568	1,5%
França	6.133	1,4%	5.428	1,5%	5.798	1,3%
Itália	5.302	1,2%	4.294	1,2%	4.960	1,2%
Peru	2.548	0,6%	2.800	0,8%	3.893	0,9%
Argélia	8.083	1,8%	3.676	1,0%	3.788	0,9%
Brasil	2.764	0,6%	2.505	0,7%	3.497	0,8%
Suíça	2.879	0,6%	3.317	0,9%	3.134	0,7%
Noruega	6.516	1,5%	3.465	1,0%	2.959	0,7%
Tailândia	2.567	0,6%	2.227	0,6%	2.571	0,6%
SUBTOTAL	382.823	85,2%	299.612	84,9%	362.779	84,3%
DEMAIS PAÍSES	66.256	14,8%	53.396	15,1%	67.516	15,7%
TOTAL GERAL	449.079	100,0%	353.008	100,0%	430.295	100,0%

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados do FMI - Direction of Trade Statistics, July 2011.

Países listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2010.

3. Composição do comércio exterior

Segundo dados de 2010, mais da metade das exportações canadenses está concentrada em seis grupos de produtos: combustíveis, óleos e ceras minerais (23,7%), automóveis, tratores e seus acessórios (12,6%), aparelhos mecânicos (7,3%), pedras preciosas e semipreciosas (4,8%), máquinas e aparelhos elétricos (3,8%), e plásticos e suas obras (2,8%). Outros setores de destaque são os de aeronaves (2,5%), papel e celulose (2,5%), alumínio (2,3%) e o madeireiro (2,2 %).



Exportações por grupos de produtos, 2010 (US\$ milhões, participação %)

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR	2 0 1 0(1)	Part % no total
EXPORTAÇÕES (US\$ milhões)		
Combustíveis, óleos e ceras minerais	91.454	23,7%
Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios	48.780	12,6%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	27.997	7,3%
Pérolas, pedras preciosas, semi-preciosas	18.699	4,8%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	14.570	3,8%
Plásticos e suas obras	10.774	2,8%
Papel e cartão, obras de pasta de celulose	9.734	2,5%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	9.630	2,5%
Alumínio e suas obras	8.921	2,3%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	8.493	2,2%
Pasta de madeira ou de outras matérias celulósicas	7.065	1,8%
Ferro fundido, ferro e aço	6.845	1,8%
Adubos ou fertilizantes	6.042	1,6%
Minérios, escórias e cinzas	6.000	1,6%
Produtos farmacêuticos	5.621	1,5%
Cereais	5.577	1,4%
Sementes e frutos oleaginosos, grãos	5.458	1,4%
Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia	5.259	1,4%
Níquel e suas obras	4.929	1,3%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	4.501	1,2%
Produtos químicos inorgânicos	4.328	1,1%
Produtos químicos orgânicos	4.324	1,1%
Subtotal	315.001	81,6%
Demais Produtos	70.815	18,4%
Total Geral	385.816	100,0%

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados do UNCTAD/Trademap.

Divergências nos dados estatísticos são explicadas pelo uso de diferentes fontes.

(1) Última posição anual disponível em 21/06/2011.



No que se refere às importações, os grupos de produtos que respondem por mais da metade da pauta são o de veículos, automóveis, tratores e suas partes (15,0%), caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (14,3%), máquinas, aparelhos e materiais elétricos (10,4%), combustíveis, óleos e ceras minerais (10%) e dos plásticos e suas obras (3,4%).

Importações por grupos de produtos, 2010 (US\$ milhões, participação %)

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR	2 0 1 0(1)	Part % no total
IMPORTAÇÕES (US\$ milhões)		
Veículos automóveis, tratores, ciclos	58.580	15,0%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	55.800	14,3%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	40.738	10,4%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	39.150	10,0%
Plásticos e suas obras	13.124	3,4%
Pérolas, pedras preciosas, semipreciosas	12.616	3,2%
Produtos farmacêuticos	11.784	3,0%
Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia	11.223	2,9%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	9.113	2,3%
Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões	7.628	1,9%
Ferro fundido, ferro e aço	7.476	1,9%
Produtos químicos orgânicos	6.386	1,6%
Borracha e suas obras	5.790	1,5%
Papel e cartão, obras de pasta de celulose	5.742	1,5%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	5.370	1,4%
Brinquedos, jogos, artigos para divertimento	4.492	1,1%
Produtos diversos das indústrias químicas	4.020	1,0%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	3.991	1,0%
Vestuário e seus acessórios, de malha	3.861	1,0%
Produtos químicos inorgânicos	3.722	1,0%



Subtotal	310.606	79,4%
Demais Produtos	80.651	20,6%
Total Geral	391.257	100,0%

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados do UNCTAD/Trademap.

Divergências nos dados estatísticos são explicadas pelo uso de diferentes fontes.

(1) Última posição anual disponível em 21/06/2011.



IV - RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS BRASIL-CANADÁ

O Canadá reconhece a importância do Brasil como um crescente parceiro, não somente comercial, mas também em áreas como de ciência e tecnologia, meio ambiente, serviços nas áreas de energia elétrica e óleo e gás, e também no setor de arte e cultura. A relação entre os países é ampla e dinâmica, com possibilidades de investimentos mútuos e parcerias vantajosas, incluindo assinaturas de tratados de cooperação em áreas de Ciência e Tecnologia, e abertura de escritórios comerciais em cidades como Porto Alegre, Recife e Belo Horizonte, complementando os existentes em São Paulo e no Rio de Janeiro.

1. Evolução recente

Evolução do intercâmbio comercial Brasil - Canadá, 2005-2009 (US\$ mil)

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CANADÁ(1) (US\$ mil, fob)	2 0 0 6	2 0 0 7	2 0 0 8	2 0 0 9	2 0 1 0
Exportações	2.280.741	2.361.716	1.866.171	1.712.172	2.321.096
Variação em relação ao ano anterior	17,1%	3,6%	-21,0%	-8,3%	35,6%
Part. (%) no total das exportações brasileiras para o NAFTA	7,2%	7,4%	5,5%	8,5%	9,1%
Part. (%) no total das exportações brasileiras	1,7%	1,5%	0,9%	1,1%	1,1%
Importações	1.194.018	1.708.485	3.210.397	1.601.859	2.714.017
Variação em relação ao ano anterior	17,2%	43,1%	87,9%	-50,1%	69,4%
Part. (%) no total das importações brasileiras do NAFTA	6,9%	7,6%	10,0%	6,5%	8,0%
Part. (%) no total das importações brasileiras	1,3%	1,4%	1,9%	1,3%	1,5%
Intercâmbio Comercial	3.474.759	4.070.201	5.076.568	3.314.031	5.035.113
Variação em relação ao ano anterior	17,1%	17,1%	24,7%	-34,7%	51,9%
Part. (%) no total do intercâmbio					
Brasil-NAFTA	7,1%	7,5%	7,7%	7,4%	8,5%
Part. (%) no total do intercâmbio brasileiro	1,5%	1,4%	1,4%	1,2%	1,3%
Saldo Comercial	1.086.723	653.231	-1.344.226	110.313	-392.921

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial com base nas informações do MDIC/SECEX/Aliceweb.

(1) As discrepâncias observadas nos dados estatísticos das exportações brasileiras e das importações do país e vice-versa podem ser explicadas pelo uso de fontes distintas e também por diferentes metodologias de apuração.



INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CANADÁ (US\$ mil, fob)	2 0 1 0 (jan-jun)	2 0 1 1 (jan-jun)
Exportações	972.387	1.416.753
Variação em relação ao mesmo período do ano anterior	31,5%	45,7%
Part. (%) no total das exportações brasileiras para o NAFTA	8,3%	9,4%
Part. (%) no total das exportações brasileiras	0,0%	0,0%
Importações	1.262.091	1.501.760
Variação em relação ao mesmo período do ano anterior	80,5%	19,0%
Part. (%) no total das importações brasileiras do NAFTA	8,3%	7,6%
Part. (%) no total das importações brasileiras	0,0%	0,0%
Intercâmbio Comercial	2.234.478	2.918.513
Variação em relação ao mesmo período do ano anterior	55,3%	30,6%
Part. (%) no total do intercâmbio brasileiro com o NAFTA	8,3%	8,4%
Part. (%) no total do intercâmbio brasileiro	0,0%	0,0%
Saldo Comercial	-289.704	-85.007

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial com base nas informações do MDIC/SECEX/Aliceweb.

2. Composição do intercâmbio comercial bilateral

Em termos de fator agregado, predominam na pauta de exportações para o Canadá os produtos manufaturados e semimanufaturados. Os manufaturados tiveram uma participação de 76,8% em 2007, de 69,5% em 2008 e de 64,2% em 2009. Em 2010, as exportações brasileiras de alumina calcinada (produtos para aplicação em vidros e cerâmicas) representaram 26,8% do total, ocupando o primeiro lugar da pauta. Os açúcares e produtos de confeitaria ocuparam a segunda posição com 16,1% do total, seguidos pelos combustíveis, óleos e ceras minerais, com 14,4%.



Principais grupos de produtos brasileiros exportados para o Canadá (em US\$ mil)

COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CANADÁ (US\$ mil - fob)	2 0 0 8	% no total	2 0 0 9	% no total	2 0 1 0	% no total
EXPORTAÇÕES (por principais grupos de produtos)						
Produtos químicos inorgânicos	463.290	24,8%	537.575	31,4%	621.076	26,8%
Açúcares e produtos de confeitaria	227.944	12,2%	304.101	17,8%	374.505	16,1%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	3.356	0,2%	6.842	0,4%	334.845	14,4%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	111.629	6,0%	89.398	5,2%	117.862	5,1%
Ferro fundido, ferro e aço	64.532	3,5%	63.709	3,7%	109.390	4,7%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	51.164	2,7%	56.292	3,3%	89.180	3,8%
Café, chá, mate e especiarias	53.947	2,9%	59.796	3,5%	83.573	3,6%
Minérios, escórias e cinzas	83.717	4,5%	31.806	1,9%	56.330	2,4%
Carnes e miudezas comestíveis	33.646	1,8%	40.754	2,4%	53.417	2,3%
Pérolas, pedras preciosas, semipreciosas	4.557	0,2%	21.520	1,3%	50.623	2,2%
Obras de pedra, gesso, cimento, mica	36.485	2,0%	29.397	1,7%	46.444	2,0%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	47.146	2,5%	33.354	1,9%	40.652	1,8%
Produtos químicos orgânicos	35.374	1,9%	36.684	2,1%	39.548	1,7%
Sal, enxofre, terras e pedras, gesso, cal e cimento	45.019	2,4%	39.822	2,3%	38.856	1,7%
Frutas, cascas de cítricos e de melões	26.652	1,4%	24.384	1,4%	26.538	1,1%
Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	10.734	0,6%	15.531	0,9%	21.984	0,9%
Preparações alimentícias diversas	18.991	1,0%	19.703	1,2%	20.375	0,9%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	24.205	1,3%	10.109	0,6%	18.416	0,8%
Cacau e suas preparações	30.017	1,6%	31.721	1,9%	17.794	0,8%
Borracha e suas obras	30.603	1,6%	19.495	1,1%	15.621	0,7%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	135.076	7,2%	7.532	0,4%	8.446	0,4%
Subtotal	1.538.084	82,4%	1.479.525	86,4%	2.185.475	94,2%
Demais Produtos	328.087	17,6%	232.647	13,6%	135.621	5,8%
TOTAL GERAL	1.866.171	100,0%	1.712.172	100,0%	2.321.096	100,0%

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial com base nas informações do MDIC/SECEX/Aliceweb.

Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2010.



Dentre os produtos canadenses importados pelo Brasil destacam-se os adubos e fertilizantes (21%), os combustíveis, óleos e ceras minerais (14,5%), as máquinas e instrumentos mecânicos (11,8%), os produtos farmacêuticos (10,1%) e papel e celulose (7,6%). Também são relevantes as importações de manufaturados do grupo das máquinas e materiais elétricos (5,7%).

Principais grupos de produtos canadenses importados pelo Brasil (em US\$ mil)

COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CANADÁ (US\$ mil - fob)	2 0 0 8	% no total	2 0 0 9	% no total	2 0 1 0	% no total
IMPORTAÇÕES (por principais grupos de produtos)						
Aubos ou fertilizantes	1.247.724	38,9%	214.643	13,4%	569.794	21,0%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	259.537	8,1%	203.713	12,7%	393.394	14,5%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	215.423	6,7%	267.600	16,7%	321.490	11,8%
Produtos farmacêuticos	27.535	0,9%	22.346	1,4%	274.114	10,1%
Papel e cartão, obras de pasta de celulose	210.378	6,6%	171.674	10,7%	207.409	7,6%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	131.825	4,1%	118.964	7,4%	154.211	5,7%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	51.532	1,6%	63.299	4,0%	104.538	3,9%
Cereais	129.675	4,0%	80.133	5,0%	97.459	3,6%
Plásticos e suas obras	52.613	1,6%	45.853	2,9%	72.286	2,7%
Veículos automóveis, tratores, ciclos	46.389	1,4%	38.027	2,4%	70.981	2,6%
Produtos químicos orgânicos	18.381	0,6%	31.665	2,0%	70.265	2,6%
Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia	56.913	1,8%	52.266	3,3%	63.898	2,4%
Alumínio e suas obras	8.144	0,3%	10.245	0,6%	40.976	1,5%
Ferro fundido, ferro e aço	89.330	2,8%	48.213	3,0%	29.733	1,1%
Subtotal	2.545.399	79,3%	1.368.641	85,4%	2.470.548	91,0%
Demais Produtos	664.998	20,7%	233.218	14,6%	243.469	9,0%
TOTAL GERAL	3.210.397	100,0%	1.601.859	100,0%	2.714.017	100,0%

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial com base nas informações do MDIC/SECEX/Aliceweb.

Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2010.



3. Investimentos no Brasil

A crise financeira global, embora tenha afetado o Brasil, teve um impacto menor, quando comparada com os países do G-8. Nossas exportações mantiveram-se relativamente fortes, impulsionadas pela demanda de produtos brutos e agrícolas. Isso ajudou nossa moeda a manter-se estável, incentivando empresas brasileiras a aumentarem sua produtividade pela importação de equipamentos e máquinas. Empresas estrangeiras continuam a investir no Brasil, inclusive as do Canadá. Os investimentos canadenses no Brasil alcançaram US\$ 10 bilhões em 2009, colocando o Canadá na 7ª. posição nesse ano entre os países investidores. Em termos de investimentos brasileiros no Canadá, o Brasil ocupa a sexta posição, com quase US\$ 15 bilhões alcançados em 2009.

Capitais Estrangeiros e Câmbio Investimentos Diretos US\$ milhões

	Estoque ¹	Ingressos ²									
País	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Canadá	1.818,98	2.028,30	441,10	989,35	116,78	592,54	1.435,32	1.285,51	818,35	1.438,02	1.371,41

Fonte: BCB

Notas: ¹ Dados de Censo de Capitais Estrangeiros (datas-base 1995 e 2000)

Conversões pela cotação do último dia útil do respectivo período.

²Ingressos de investimentos e conversões de empréstimos e financiamentos em investimento direto.

Conversões em dólares às paridades históricas.

4. Principais acordos econômicos com o Brasil

Atos em vigor assinados com o Canadá:

- Tratado de Comércio (1941)
- Ajuste por Troca de Notas sobre o Estabelecimento de uma Comissão Mista Econômica Comercial (1976)
- Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre a Renda. (1984)
- Memorando de Entendimento a Respeito do Estabelecimento de um Conselho Econômico e Comercial Bilateral (1995)
- Declaração de Intenção Relativa à Negociação de um Acordo sobre Promoção e Proteção de Investimentos Estrangeiros. (1998)

Fonte: MRE/Div. de Atos Internacionais



V - ACESSO AO MERCADO

1. Sistema tarifário

Estrutura tarifária

A partir de 1º de janeiro de 1988, o Canadá passou a adotar o Sistema Harmonizado (SH) de classificação de produtos como base para a imposição de tarifas alfandegárias.

O sistema tarifário canadense é composto por mais de 3.500 itens tarifários, classificando os produtos e suas respectivas alíquotas. A maioria das alíquotas é ad valorem (percentagem do valor). Alguns produtos estão sujeitos a tarifa específica (por exemplo: "X" centavos/Kg).

A estrutura da tarifa caracteriza-se por alíquotas baixas sobre as importações de matérias-primas e alíquotas progressivamente maiores conforme o grau de beneficiamento e valor agregado do produto. A escalada tarifária incide principalmente sobre produtos têxteis, borracha e metais não-ferrosos.

As tarifas específicas referentes a cada produto, de acordo com o país de origem, estão disponíveis no seguinte site: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>.

No Canadá existem diferentes tipos de tratamento tarifário aplicados:

a) Tarifa Geral

Aplica-se a países com os quais o Canadá não mantém qualquer acordo tarifário específico. As alíquotas da Tarifa Geral são as mais altas dentre as vigentes nos diferentes tipos de tratamento tarifário canadense.

b) Tarifa da Nação Mais Favorecida – NMF

Aplicável a todos os membros da Organização Mundial de Comércio (OMC) e a países que têm acordos bilaterais sobre tratamento de nação mais favorecida com o Canadá.

c) Tarifa Preferencial Britânica – Commonwealth Caribbean Countries Tariff – CCCT

Aplica-se às importações provenientes de países pertencentes à Commonwealth britânica, excluindo-se a Grã-Bretanha e a Irlanda.

d) Tarifa Geral Preferencial (Sistema Geral de Preferências - SGP) - GPT

O SGP compreende cerca de 160 países, entre países em desenvolvimento, incluído o Brasil, e países da Europa do Leste e Central em transição para economia de mercado.

e) Tarifa para Países Menos Desenvolvidos - LDCT

f) Acordo de Livre Comércio Canada-Costa Rica - CRT

g) Tarifa Preferencial Austrália e Nova Zelândia – AUT ou NZT

Aplica-se às importações provenientes da Austrália e da Nova Zelândia

h) Tarifa Preferencial Chile – CT

Aplica-se às importações de produtos provenientes do Chile

i) Tarifa Preferencial Israel – CIAT

Aplica-se às importações de produtos provenientes de Israel

j) Tarifa para o México – MT

l) Tarifa para México e Estados Unidos da América - MUST

Uma lista com os principais países ou regiões com quem o Canadá possui acordos bilaterais pode ser vista no sítio eletrônico: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx>

Bases de incidência e de cálculo

Atualmente os direitos são calculados apenas com base no valor da transação, que é o preço FOB dos produtos importados diretamente do país de origem. Se o preço for cotado em dólares norte-americanos, a conversão para dólares



canadenses, para fins de cobrança de direitos, será feita com base na taxa cambial da data de embarque da mercadoria na sua origem, e não na da liberação alfandegária.

As faixas de alíquotas ad valorem NMF podem ser exemplificadas a partir dos seguintes produtos:

Tarifa zero - peixes, antibióticos, fertilizantes, couro cru, madeiras tropicais, celulose, papel "kraft", livros etc.

5% a 10% - farinha de milho, óleo de soja em cru, fogos de artifícios, pneus para veículos, papel higiênico, fios de algodão etc.

10% a 15% - óleo de soja refinado, pastas de dente, mangueiras de borracha para radiadores etc.

Mais de 15% - grande parte dos produtos têxteis, calçados, cortinas, artefatos de couro, colchões e roupas de cama.

Sistema Geral de Preferências - SGP

É aplicado pelo Governo canadense a um número de países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, desde 1º de julho de 1974. Foram incluídos posteriormente no esquema do SGP canadense as economias em transição do leste europeu. Geralmente, a tarifa SGP é equivalente à que for mais baixa entre a Tarifa Preferencial Britânica ou a tarifa NMF menos um terço.

Em fevereiro de 2004, a legislação do Canadá estendeu a validade das tarifas preferenciais aos países beneficiários do SGP por mais 10 anos, ou seja, o acordo continua vigorando até 30 de junho de 2014. Os produtos brasileiros beneficiados pelo SGP estão identificados na tarifa canadense, no seguinte website:

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>. A tarifa do Sistema Geral de Preferências cobre a maioria dos produtos mas exclui produtos agrícolas como leite, aves e ovos, açúcar refinado, a maioria dos produtos têxteis, roupas e calçados.

Os Setores de Promoção Comercial (SECOM) no Canadá poderão também fornecer informações se o produto

específico a ser exportado para o Canadá estiver incluído na relação de produtos beneficiados pelas tarifas preferenciais do acordo do SGP.

Para se beneficiarem do SGP, os produtos brasileiros devem vir acompanhados de um certificado de origem, Form "A" – emitido pelas agências do Banco do Brasil, autorizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC. Para produtos exportados para o Canadá, o Form "A" não mais necessita da chancela governamental. O próprio exportador emite o certificado, após assegurar-se de que o produto exportado está incluído na lista de produtos beneficiados, bem como de que atende aos respectivos requisitos de origem.

Além disso, os produtos devem ser exportados diretamente para o Canadá. Caso os produtos sejam transportados através de terceiros países, devem ficar sob o controle de trânsito da alfândega local e não podem ser objeto de qualquer beneficiamento.

Visto que o SGP consiste em concessão feita unilateralmente pelos países desenvolvidos, o Governo canadense reserva-se o direito de retirar ou reduzir o benefício tarifário de qualquer produto para um ou para todos os países incluídos no sistema. Decisões nesse sentido são tomadas através de uma ação de salvaguarda, no caso de importações que estejam causando dano ao produtor canadense.

A título de exemplo, os seguintes produtos não estão cobertos pelo SGP: grande parte dos produtos têxteis, calçados (exceto sandálias de borracha, classificação tarifária canadense 6401.99.10, beneficiadas com isenção de tarifa de importação pelo SGP), alimentos processados, produtos de aço e aparelhos de TV.

Outras taxas e gravames à importação

Imposto sobre Mercadorias e Serviços (Goods and Services Tax - GST)

O GST é um imposto que se aplica à maioria de bens



e serviços produzidos no Canadá. O GST é de 5%; o PST (Provincial Sales Tax) é o imposto provincial cobrado sobre as vendas, e varia conforme a província canadense.

Em julho de 2010 as Províncias de Ontário e Colúmbia Britânica implementaram a Taxa Harmonizada (HST), que incorporou as taxas existentes (PST, provincial e GST, federal). A HST será aplicada na maioria dos bens e serviços produzidos em Ontário a uma taxa de 13%. Desses 13%, 5% representam o GST e 8%, o PST. Na Colúmbia Britânica, a HST é de 12%.

O GST é cobrado sobre quase todas as importações canadenses, com exceção de alimentos básicos, produtos agrícolas, remédios, aparelhos médico-hospitalares e certos serviços associados à importação daqueles itens específicos que são isentos deste imposto. Os importadores pagarão 5% sobre o valor da tarifa aduaneira e Imposto de Consumo (Excise Tax) pago. O Imposto de Consumo (Excise Tax) incide sobre alguns produtos de luxo, tais como bebidas alcoólicas, tabaco, ar-condicionado para automóveis, jóias, relógios e combustíveis (óleo diesel e gasolina). Os importadores devem pagar um imposto de consumo, cuja alíquota depende do produto importado (geralmente cerca de 10% sobre o valor FOB mais a tarifa aduaneira). Esse imposto é também aplicável a mercadorias produzidas no Canadá.

Os estrangeiros visitando o Canadá poderão, ao sair do país, pedir o reembolso do GST para mercadorias adquiridas e para diárias dos hotéis (permanência de menos de um mês em cada estabelecimento), preenchendo o formulário de reembolso acompanhado dos recibos.

Informações sobre o Excise Tax Act podem ser encontradas no sítio do Departamento de Justiça do Canadá (<http://laws.justice.gc.ca/en/e-15>) e informações sobre GST e outros impostos das Províncias podem ser encontrados na Canada Revenue Agency (www.cra-arc.gc.ca).

2. Regulamentação da importação

Regulamentação geral

Como não existe controle de câmbio no Canadá, a política geral de importações pode ser considerada relativamente liberal. Qualquer empresa ou indivíduo pode importar a maior parte dos produtos sem restrição em termos de licença ou valor, estando de acordo com condições impostas pelo governo federal ou da província. No entanto, existem mecanismos de defesa comercial para um número relativamente reduzido de itens, mas de valor comercial elevado, em relação aos quais os fabricantes canadenses são grandes empregadores ou possuem um lobby ativo junto ao poder executivo. Tais produtos compreendem os manufaturados pelas indústrias mais tradicionais, como as de produtos alimentícios, vestuário, aço, bebidas alcoólicas, entre outros. Existe nesses setores um certo grau de proteção na forma de quotas globais e/ou picos tarifários.

Algumas das condições com as quais o exportador deve estar atento são: se o artigo tem entrada proibida no Canadá ou se necessita de permissão especial para entrada no país; se ele tem de obedecer regras de etiquetagem, rotulagem, controle de qualidade, condições sanitárias; se o artigo está sujeito a padrões específicos de qualidade, como nos equipamentos elétricos; se existe uma regra específica nas diferentes províncias para o produto.

No caso das bebidas alcoólicas, os "Liquor Boards" provinciais detêm o monopólio das importações. Quanto aos produtos agrícolas, os produtos de laticínios, ovos, perus e galinhas estão sujeitos a quotas de produção doméstica e quotas tarifárias de importação, com picos tarifários que incidem sobre as importações que ultrapassem as quotas. O Canadá tem resistido às pressões de outros países, sobretudo dos Estados Unidos da América, no sentido de comprometer-se a extinguir o sistema de proteção a esses itens, no âmbito do NAFTA e das negociações multilaterais de comércio.

Mais informações podem ser obtidas no sítio da Agência de Serviços de Fronteira do Canadá - CBSA (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html>).



Acordo Multifibras – Produtos Têxteis

O acordo Multifibras da Organização Mundial de Comércio (OMC) previa que produtos têxteis de algodão (camisetas, lençóis, toalhas de banho e mesa) originados do Brasil estavam sujeitos ao sistema de quotas quando exportados para o Canadá. Desde 2005, com o fim do referido acordo, esses produtos não mais sofrem restrição quantitativa e também não é mais necessária a apresentação, pela empresa importadora canadense, de licença de importação para os produtos da categoria têxteis.

Importações incentivadas

Não há incentivos diretos às importações. No capítulo 99 da Tarifa Alfadegária (Customs Tariff) do Canadá estão relacionados os produtos com isenção de tarifa de importação, podendo-se citar os incluídos nos seguintes setores:

- artigos e materiais usados na fabricação e manutenção de artigos utilizados na atividade de pesca comercial e colheita de plantas marinhas;
- artigos e materiais usados na fabricação de equipamentos agrícolas;
- produtos a serem usados no Feriado da Páscoa, importados entre os dois meses anteriores ao primeiro dia dos feriados de Páscoa até o último dia do mesmo feriado;
- veículos utilitários e caminhões importados para uso exclusivo em exploração de reservas minerais;
- máquinas de perfuração, aparelhos e instrumentos sísmicos usados na exploração de petróleo e gás natural;
- ingredientes farmacêuticos;
- materiais têxteis usados na fabricação de toalhas sanitárias e bandagens cirúrgicas;
- papel usado na fabricação de toalhas sanitárias e bandagens cirúrgicas;
- produtos usados na fabricação de fertilizantes;
- óleos voláteis empregados na indústria de essências e perfumaria;

- materiais usados na fabricação de adesivos ou vestuário cirúrgico;
- artigos e materiais usados na fabricação de bolsa para jogo de golfe;
- artigos e materiais usados na fabricação de máquinas usadas para serrar, em serrarias;
- artigos e materiais empregados na fabricação de produtos usados em máquinas da indústria gráfica;
- material promocional impresso;
- tecidos e materiais para manufaturas têxteis de certas categorias;
- autotransformadores de voltagens específicas;
- artigos e materiais usados na fabricação de diodos, transistores e equipamentos semicondutores similares;
- artigos usados em determinadas máquinas automáticas;
- equipamentos e artigos hidráulicos específicos;
- partes, acessórios e artigos, excluídos pneus e tubos, para uso na fabricação de partes originais de equipamentos para veículos de passageiros, caminhões e ônibus.

Lista detalhada dos produtos incluídos no capítulo 99 da Tarifa Alfandegária do Canadá beneficiados com isenção de tarifa de importação está disponível no seguinte sítio:

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html#current>

Licenciamento

Para certos produtos, tais como produtos siderúrgicos e lácteos (queijos, manteiga, sorvetes e outros derivados de leite), sobre os quais o Governo canadense exerce controle quanto ao nível das importações, o importador deve requerer uma licença de importação antes de efetuar a transação. Essa licença é normalmente concedida, uma vez que sua emissão está relacionada ao monitoramento e não à restrição das importações. A lista completa dos produtos sob controle está disponível no endereço eletrônico:

http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/bluebook/A_section/A-toc-en.asp



Direitos compensatórios

Em fins de 1984, o Governo canadense aprovou o Special Import Measures Act – SIMA (Ato de Medidas Especiais de Importação), em substituição à legislação até então em vigor sobre a aplicação de medidas antidumping e direitos compensatórios. A nova lei simplificou o processo de exame das petições para aplicação de direitos compensatórios e de investigação sobre subsídios, facilitando, portanto, o acesso a instrumentos de defesa comercial por parte dos produtores canadenses que se julgam prejudicados por importações alegadamente subsidiadas.

O Acordo sobre Subsídios e Direitos Compensatórios do GATT, sobre o qual se baseia o SIMA, relaciona, a título de exemplo, certas práticas consideradas como subsídios. Dentre outras, poderiam ser mencionadas doações para a produção de mercadorias, juros a taxas preferenciais concedidos pelo Governo e isenções ou adiamento do pagamento do imposto de renda das empresas.

O produtor canadense que se considere prejudicado por importações de produtos subsidiados por alguma das referidas práticas pode apresentar petição ao Canada Border Services Agency - CBSA (Agência de Serviços Fronteiriços do Canadá), para aplicação de direitos compensatórios. A petição deve conter informações dos produtos canadenses, dos produtos importados, informações sobre a indústria e o mercado canadenses e evidência da concessão de subsídios e seu valor estimado.

A Agência avalia a queixa e, se a considerar fundamentada, dará início a uma investigação, informando ao exportador e a sua Embaixada em Ottawa a decisão. Se a investigação produzir evidências suficientes de que os produtos importados são subsidiados, a Agência adota uma decisão preliminar de aplicação provisória de direitos compensatórios. O processo é, a seguir, encaminhado ao Canadian International Trade Tribunal (Tribunal Canadense de Comércio Internacional), que dispõe de 120 dias contados a partir da decisão preliminar para julgar se os produtos subsidiados estão causando ou

ameaçam causar dano à produção canadense. Para tanto, o Tribunal considera diferentes fatores, tais como os efeitos de importações desse produto sobre preços, produção, vendas, lucros, emprego e utilização da capacidade de produção instalada.

Compete à CBSA apresentar, dentro de 90 dias após a data da determinação preliminar, a decisão final sobre o montante do subsídio. Em um mesmo momento, o Tribunal começa a fase de audiências públicas do inquérito sobre esse caso. Se o Tribunal concluir que não há nenhum dano, o caso será arquivado e todos os direitos pagos desde a data da decisão preliminar serão reembolsados. Caso contrário, a CBSA irá especificar os direitos compensatórios sobre esse produto.

O nível do direito compensatório é equivalente ao montante do subsídio. Entretanto, um importador poderá, no período de 90 dias após a determinação final, solicitar uma reavaliação do nível do subsídio.

O Governo estrangeiro pode suspender o processo de investigação, desde que apresente certas garantias consideradas aceitáveis pelo Governo canadense, tais como: a revisão para um nível satisfatório do preço de venda, limitação ou eliminação do subsídio identificado ou a limitação da quantidade de produtos subsidiados a serem exportados para o Canadá. A iniciativa terá de ser adotada antes da decisão preliminar de imposição de direitos compensatórios. Para que sejam aceitas pelo Ministério da Renda Nacional, as garantias devem acarretar a eliminação dos subsídios ou do dano causado à produção canadense.

Maiores informações no sítio eletrônico da CBSA: www.cbsa-asfc.ca/sima-lmsi/.

Medidas antidumping

De acordo com avaliação da Organização Mundial de Comércio, a exemplo de outros países industrializados, o antidumping é o instrumento de defesa comercial mais utilizado no Canadá. O Canadá é signatário do Código anti-dumping do



GATT e, portanto, sua interpretação de dumping não apresenta variações importantes em relação à dos demais signatários. Assim, o dumping ocorre, em essência, quando os produtos são exportados para o Canadá a um preço inferior ao vendido no país de origem. O dumping também ocorre quando os produtos são vendidos a preços abaixo do custo por um período representativo. Se um fabricante canadense considerar que está sofrendo dano por importações sujeitas a dumping, poderá apresentar petição ao Vice-Ministro da Receita Nacional, sendo o procedimento e os prazos quase idênticos aos utilizados no caso de investigação sobre direitos compensatórios.

As exportações brasileiras sujeitas a direitos antidumping no Canadá são as seguintes:

- Chapas de aço carbono, laminados a quente, produtos incluídos nos códigos de SH abaixo listados (direitos anti-dumping de 77% - decisão tomada em 16.08.2006) :

7208.25.10.10	7208.25.10.20	7208.25.10.30	7208.25.10.40
7208.25.90.10	7208.25.90.20	7208.25.90.30	7208.25.90.40
7208.26.10.10	7208.26.10.20	7208.26.10.30	7208.26.10.40
7208.26.90.10	7208.26.90.20	7208.26.90.30	7208.26.90.40
7208.27.10.10	7208.27.10.20	7208.27.10.30	7208.27.10.40
7208.27.90.10	7208.27.90.20	7208.27.90.30	7208.27.90.40
7208.36.00.10	7208.36.00.20	7208.36.00.30	7208.36.00.40
7208.37.10.10	7208.37.10.20	7208.37.10.30	7208.37.10.40
7208.37.90.10	7208.37.90.20	7208.37.90.30	7208.37.90.40
7208.38.10.10	7208.38.10.20	7208.38.10.30	7208.38.10.40
7208.38.90.10	7208.38.90.20	7208.38.90.30	7208.38.90.40
7208.39.00.10	7208.39.00.20	7208.39.00.30	7208.39.00.40
7208.53.00.10	7208.53.00.20	7208.53.00.30	7208.53.00.40
7208.54.00.10	7208.54.00.20	7208.54.00.30	7208.54.00.40
7208.90.00.00	7211.13.00.00	7211.14.00.90	7211.19.10.00
7211.19.90.10	7211.19.90.90	7211.90.10.00	7211.90.90.90
7225.20.00.91	7225.20.00.92	7225.30.10.00	7225.30.90.00
7225.40.10.10	7225.40.10.20	7225.40.10.30	7225.40.10.40
7225.40.20.10	7225.40.20.20	7225.40.20.30	7225.40.20.40
7225.40.90.11	7225.40.90.19	7225.40.90.21	7225.40.90.91
7225.40.90.92	7225.40.90.93	7225.40.90.94,	7225.99.00.90
7226.20.00.91	7226.20.00.92	7226.91.10.00	7226.91.90.20
7226.91.90.30	7226.91.90.40	7226.91.90.90	7226.99.90.00



Importações proibidas

O Canadá proíbe a importação de um certo número de produtos, por razões que variam da proteção do interesse público à conservação de animais selvagens. Os principais produtos cuja entrada encontra-se proibida são: literatura que se julgue obscena e violenta ou contrária à segurança nacional, reedição de trabalhos com direitos autorais no Canadá, produtos fabricados por prisioneiros, penas de aves selvagens, fósforos de cabeça branca, veículos usados (com exceção dos carros provenientes dos EUA), aviões usados, motores de veículos usados, colchões usados e armas. Uma lista completa dos produtos está disponível no site: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html>

Medidas de retaliação comercial

Medidas de retaliação comercial seguem as normas previstas pela Organização Mundial de Comércio.

Importações via postal

O CBSA pode examinar quase todos os itens que chegam ao Canadá pelo correio. Pode ser necessário pagamento das tarifas de bens e serviços (GST), ou de taxa harmonizada de vendas (HST) ou taxa da província (PST). Se for devido o imposto/taxa será indicado em um formulário Form E14, CBSA Postal Import Form, que será anexado ao item quando entregue.

As importações via postal são inspecionadas por funcionários da alfândega e classificadas em duas categorias:

a) Presente não solicitado - Estará isenta de todos os direitos alfandegários e impostos a mercadoria cujo valor não exceda CAD\$ 60,00. Caso contrário, o destinatário deve pagar a tarifa aduaneira e impostos aplicáveis referentes ao valor excedente. A tarifa também não é aplicável a transação comercial na qual os produtos tenham sido encomendados por um comprador canadense a intermediário local, que, por

sua vez, tenha instruído o fornecedor estrangeiro a enviar o produto, via postal, diretamente para o consumidor;

b) Encomenda comercial - Estará isenta de todos os direitos alfandegários e impostos a mercadoria cujo valor não seja superior a CAD\$ 20,00. Se exceder essa quantia, a mercadoria será enviada ao destinatário com um pedido de pagamento das tarifas aduaneiras e impostos referentes ao valor integral. Nos casos em que o valor da mercadoria seja superior a CAD\$ 1.600,00, além de pagamento dos impostos aplicáveis o destinatário deve preencher o formulário B3, Import Entry Coding Form. No entanto, essas medidas não se aplicam a bebidas alcoólicas, tabaco e material publicitário.

No site seguinte poderão ser encontradas informações sobre o programa de importação postal do Canadá e os formulários necessários: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/courier/postal/menu-e.html>.

Amostras

A alfândega canadense garante isenção de todos os direitos alfandegários e impostos pagos ou pagáveis por amostras de produtos a serem importados quando:

- a) as amostras não ultrapassem CAD\$ 20,00;
- b) as amostras sejam usadas com vistas a encomendar os produtos que elas representam;
- c) e não exista mais do que uma amostra de cada espécie ou qualidade em uma consignação. No caso de produtos alimentícios, bebidas não alcoólicas, perfumes e produtos químicos, poderão ser importadas mais de uma amostra de cada espécie ou qualidade, desde que sejam consumidas ou destruídas durante a demonstração do produto ou, ainda, quando a quantidade e a forma de embalagem impedirem seu uso de outra forma que não como amostra.

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8/d8-1-1-eng.pdf>



Catálogos e material publicitário

De acordo com a legislação do Canadá, catálogos e material publicitário sobre produtos ou serviços, incluídos no capítulo 49 da tarifa alfandegária brasileira, estão isentos de pagamento de imposto de importação.

Regulamentação específica

Normas sanitárias e técnicas

- Produtos cárneos

Em virtude de rigorosas normas sanitárias, carnes bovina e suína e suas preparações só podem ser importadas do Brasil se estiverem cozidas e enlatadas ou cozidas e congeladas. Além disso, a carne deverá ser processada por frigorífico previamente aprovado pelo Ministério da Agricultura do Canadá.

Para conseguir tal aprovação, a empresa deverá obter inicialmente, junto ao Ministério da Agricultura do Brasil, autorização para exportar. Somente então é que pode ser requerida uma inspeção por parte do Ministério da Agricultura do Canadá. Tal serviço é gratuito para os exportadores brasileiros.

Para informações acerca desse processo, pode-se contatar:

Canadian Food Inspection Agency
Meat Programs Division
59 Camelot Drive
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0Y9
Supervisor, Import Control and Data
Fax: +1 (613) 228-6623
<http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/meavia/man/ch10/table10e.shtml>

- Frangos

Em 2002 foi assinado acordo bilateral entre as autoridades sanitárias brasileira e canadense, a fim de permitir a exportação de carne de frango brasileira para o Canadá. A Canadian Food Inspection Agency (CFIA), após realizar inspeção sanitária, aprovou lista de empresas brasileiras autorizadas a exportar carne de frango para o Canadá. Informações adicionais sobre o acordo poderão ser obtidas junto ao:

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA
Secretaria de Defesa Agropecuária – SDA
Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal – DIPOA
Te: (61) 3218-2014
Fax: (61) 3218-2672
Site: www.agricultura.gov.br

- Bebidas alcoólicas

Em cada província do Canadá (exceto Alberta) existe uma Liquor Control Commission-LCC, que é a entidade responsável pela compra e venda de bebidas alcoólicas. As diversas LCC obedecem a regulamentos distintos entre si, mas atuam no mercado praticamente da mesma forma que uma empresa privada. Nas províncias de Quebeque e Colúmbia Britânica, apesar do sistema ser estatal, existem algumas empresas privadas que estão autorizadas a comercializar bebidas alcoólicas. Alberta é a única província onde o sistema de importação e distribuição é totalmente privado.

O Liquor Control Board of Ontário-LCBO, à semelhança de suas congêneres nas demais províncias do Canadá, detém monopólio de direito sobre a compra (inclusive importação) e distribuição no varejo, através de rede própria de lojas (com pouquíssimas exceções), de todas e quaisquer bebidas alcoólicas na província de Ontário. Visto que Ontário



é a província mais populosa (13 milhões de habitantes, 39% do total) e com o maior PIB do Canadá (37% do total), o LCBO seria o maior comprador de bebidas alcólicas do mundo. O LCBO emprega mais de 7.000 pessoas, e possui mais de 600 lojas na província. Suas vendas em 2008/2009 foram de US\$ 4 bilhões. Recebe mercadorias de cerca de sessenta países e realiza aproximadamente 492.000 testes em 22.000 produtos por ano, para certificar sua conformidade às normas legais, bem como aos padrões de qualidade e preferência do consumidor local.

O exportador brasileiro negocia com o LCBO, através de representante ou agente canadense, que deverá estar licenciado pelo Alcohol and Gaming Commission of Ontário (AGCO). Compete ao representante acompanhar o processo de licenciamento do produto.

Lista dos órgãos responsáveis pela importação e comercialização de bebidas alcólicas nas províncias canadenses:

Liquor Control Board of Ontario
55 Lake Shore Boulevard East
Toronto, Ontario - Canada M5E 1A4
Tel.: +1 (416) 365-5900
E-mail: infoline@lcbo.com
Site: www.lcbo.com

Ontario Imported Wine-Spirit-Beer Association
Office
41 Hatherton Crescent
Toronto, Ontario - Canada M3A 1P6
Tel.: +1 (416) 699-9535
Fax: +1 (416) 699-3907
E-mail: ian.campbell@oiwsba.com
Site: www.oiwsba.com

Société des Alcools du Québec
905 Av. Lorimier
Montreal, Quebec - Canada H2K 3V9

Tel.: +1 (514) 254-2020
E-mail: info@saq.com
Site: www.saq.com
B.C. Liquor Distribution Branch
2625 Rupert Street
Vancouver, British Columbia - Canada V5M 3T5
Tel.: +1 (604) 252-3000
E-mail: communications@bclddb.com
Site: www.bcliquorstores.com

Manitoba Liquor Control Commission
1555 Buffalo Place, P.O.Box 1023
Winnipeg, Manitoba - Canada R3C 2X1
Tel.: +1 (204) 284-2501
E-mail: contactr@mlcc.mb.ca
Site: www.mlcc.mb.ca

Newfoundland Liquor Corporation
P.O.Box 8750, Station A
90 Kenmount Road
St. John's, Newfoundland - Canada A1B 3V1
Tel.: +1 (709) 724-1100
Fax: +1 (709) 754-0321
E-mail: info@nliquor.com
Site: nliquor.com

Nova Scotia Liquor Corporation
93 Chain Lake Drive
Halifax, Nova Scotia - Canada B3S 1A3
Tel.: +1 (902) 450-6752
Fax: +1 (902) 453-1153
E-mail: ContactUs@myNSLC.com
Site: www.mynslc.com

Prince Edward Island Liquor Control Commission
3 Garfield Street, P.O. Box 967
Charlottetown, P.E.I. - Canada C1A 7M4
Tel.: +1 (902) 368-5710



Fax: +1 (902) 368-5735
E-mail: pjccampbell@gov.pe.ca
Site: www.peilcc.ca
New Brunswick Liquor Corporation
Alcool NB Liquor
170 Wilsey Road, P.O.Box 20787
Fredericton, New Brunswick - Canada E3B 5B8
Tel.: +1 (506) 452-6826
Fax: +1 (506) 462-2024
E-mail: info@anbl.com
Site: www.nbliquor.com

Saskatchewan Liquor and Gaming Authority
2500 Victoria avenue, P.O. Box 5054
Regina, Saskatchewan - Canada S4P 3M3
Tel: +1 (306) 787-4213
Site: www.saskliquor.com

Alberta Liquor Control Board
50 Corriveau Avenue
St. Albert, Alberta - Canada T8N 3T5
Tel.: +1 (780) 447-8600
Site: www.aglc.ca

- Produtos elétricos

Todos os produtos elétricos para venda a varejo devem ter um selo de aprovação da Canadian Standards Association (CSA). A CSA é uma organização privada, sem fins lucrativos, mas suas normas são reconhecidas pelo Governo. O anúncio, a venda e o aluguel de produtos elétricos que não sejam aprovados pela CSA são proibidos.

Formulários preparados pela CSA com vistas à aprovação dos produtos podem ser obtidos contactando-se diretamente a associação, no seguinte endereço:

Canadian Standards Association
5060 Spectrum Way

Mississauga, Ontario - Canada L4W 5N6
Tel.: +1 (416) 747-4000 (1-800-463-6727)
Fax: +1 (416) 747-2473
Site: www.csa.ca

- Instrumentos de precisão

Equipamentos de pesagem e medição, tais como medidores elétricos e de gás para uso comercial, estão sujeitos a um controle especial administrado pelo Ministério da Indústria.

Para se obter o formulário necessário à aprovação desses produtos, deve-se contatar:

Measurement Canada
Industry Canada
151 Tunney's Pasture Driveway, Standards Building
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0C9
Tel.: +1 (613) 952-2626
Fax: +1 (613) 952-5405
Site: www.mc.ic.gc.ca

- Herbicidas e pesticidas

Informações sobre o nível máximo de resíduo para esses produtos podem ser obtidas no:

Health Canada
Pest Management Information Service
2720 Riverside Drive
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0K9
Tel.: +1 (613) 736-3799
Fax: +1 (613) 736-3798
E-mail: pmra.infoserv@hc-sc.gc.ca
Site: www.hc-sc.gc.ca/contact/cps-spc/pmra-arla/infoserv-eng.php
Site: www.inspection.gc.ca/english/fssa/frefra/safsal/cheme.shtml



- Metais preciosos

Importações de artigos fabricados com metais preciosos (ouro, platina e prata) são reguladas pelo Precious Metals Marking Act. Por exemplo, no caso de itens de ouro, esses itens deverão indicar quantos quilates contêm (o mínimo permitido são 9 quilates), acompanhados da marca comercial registrada. Para maiores informações sobre o assunto, deve-se contatar:

Competition Bureau
Information Centre
50 Victoria Street
Gatineau, Quebec - Canada K1A 0C9
Tel.: +1 (819) 997-4282
Fax: +1 (819) 997-0324
Site: www.competitionbureau.gc.ca

Canadian Intellectual Property Office
(sobre marcas comerciais registradas)
Industry Canada
Place du Portage I
50 Victoria Street
Gatineau, Quebec - Canada K1A 0C9
Tel.: +1 (866) 997-1936
Fax: +1 (819) 953-2476
E-mail: cipo.contact@ic.gc.ca
Site: www.cipo.ic.gc.ca

Padronização do produto

O Canadá tem requerimentos rígidos em relação a bens e serviços que entram no país. A proteção à saúde da população e do meio ambiente, bem como eficácia e segurança dos produtos e serviços são de extrema importância para aprovação ao produto. Documentação abrangente cobre assuntos como: embalagens, conteúdo, etiquetagem, transporte e armazenamento. Os exportadores devem sempre

revisar as informações e leis que envolvam os produtos antes de entrar nesse mercado.

A importância crescente da padronização do produto tem sido influenciada por fatores como a pressão dos consumidores por informações mais acessíveis sobre o produto, preocupações quanto à compatibilidade técnica, controle de qualidade, entre outros fatores. O Standard Council of Canada foi estabelecido pelo Governo em 1970 para promover, voluntariamente, a padronização de produtos dos setores de construção civil e manufaturas, com intuito de estimular o desenvolvimento econômico, beneficiar a saúde, a segurança e o bem-estar público, assistir e proteger os consumidores, facilitar o comércio interno e externo e fortalecer a cooperação internacional no campo das normas e buscar apurar o padrão de qualidade e segurança dos produtos, naqueles casos não especificados por lei. Para mais informações a esse respeito, deve-se contatar:

The Standards Information Service
Standards Council of Canada
270 Albert Street, Suite 200
Ottawa, Ontario - Canada K1P 6N7
Tel.: +1 (613) 238-3222
Fax: +1 (613) 569-7808
Email: info@scc.ca
Site: <http://www.scc.ca>

Embalagem e rotulagem

As normas canadenses para embalagens aplicam-se apenas a produtos já previamente empacotados para venda a varejo e não a produtos importados a granel ou reempacotados por importadores no Canadá.

Nos produtos previamente empacotados, será necessário ter o nome e endereço do importador canadense, com o seu endereço, ou do fornecedor fora do Canadá. A Seção 9 do Consumer Packaging and Labelling Regulation, no que se refere ao nível do conteúdo, afirma que "os pacotes



devem ser preenchidos de tal maneira que o consumidor não possa ser facilmente enganado a respeito da quantidade dos produtos que o pacote contém". Contudo, os regulamentos não especificam quantitativamente até que nível o recipiente deve ser preenchido para que o consumidor não seja enganado.

Seguindo práticas de comercialização, o Governo reconhece que a ilusão do tamanho é um fator importante na competição pelo mercado. Por essa razão, a mesma Seção proporciona uma exceção importante: "nenhum distribuidor será considerado culpado se vender, importar ou fizer publicidade de um produto pré-empacotado num recipiente que tenha sido enchido de tal maneira que o consumidor possa ser facilmente enganado a respeito da qualidade ou quantidade do produto se comprovar que o recipiente foi enchido de acordo com uma prática de produção reconhecida e aceita, que seja razoavelmente necessária com vistas ao empacotamento do produto".

Um bom exemplo dessa prática encontra-se na indústria de balas e de bombons de chocolate (produtos em que o Brasil tem um alto potencial no mercado). Os custos cada vez maiores do material e de produção forçaram os fabricantes a reduzir o tamanho da bala (para evitar um aumento de preço que poderia diminuir o consumo), forrando-a com uma capa protetora de papel grosso sem, assim, reduzir o tamanho da embalagem.

O Consumer Packaging and Labelling Regulation também padroniza o tamanho do recipiente para numerosos produtos, tais como pasta dental, xampu, creme e loção de pele, perfume, lenços de papel, biscoitos e bolachas, detergente em pó, vinho, desodorante, creme para barbear, spray de cabelo, xarope de glucose, xarope de açúcar refinado, manteiga de amendoim, entre outros. Esse regulamento pode ser encontrado no sítio do Departamento de Justiça do Canadá (<http://laws.justice.gc.ca/PDF/Statute/C/C-38.pdf>)

Para mais informações, deve-se contatar:

Information Centre

Competition Bureau, Industry Canada
Phase 1, Place du Portage
50 Victoria Street
Hull, Quebec - Canada K1A 0C9
Tel.: +1 (800) 348-5358
Fax: +1 (819) 997-0324
Email: competition@ic.gc.ca
Site: www.competition.ic.gc.ca

A embalagem para produtos alimentícios é ainda regulada pela Meat Inspection Act and Regulations e pelo Agricultural Products Standards Act, sendo essas leis administradas pelo Ministério da Agricultura do Canadá. Podem ser obtidas maiores informações contatando diretamente:

Canadian Food Inspection Agency
Food Labelling Information Service
145 Renfrew Drive, Unit 160
Markham, Ontario - Canada L3R 9R6
Tel.: +1 (905) 513-5977
Fax: +1 (905) 513-5971
Email: labelwindow@inspection.gc.ca
Site: www.inspection.gc.ca

A embalagem para remédios é regulada pelo Food and Drugs Act and Regulations, administrado pelo Ministério da Saúde do Canadá.

Health Canada
Therapeutic Products Directorate
Holland Cross
1600 Scott Street, Tower B, 2nd floor
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0K9
Tel.: +1 (613) 948-4623
Fax: +1 (613) 941-1812
Email: policy_bureau_enquiries@hc-sc.gc.ca
Site: <http://www.hc-sc.gc.ca>



Medicamentos para crianças devem estar acondicionados em recipientes resistentes e fechados de forma que não possam ser abertos por pressão exercida sobre a tampa, segundo normas da Canadian Standards Association (endereço anteriormente mencionado).

Rotulagem

Embora próximo dos EUA, o Canadá ainda reflete a influência do Reino Unido em termos de percepção de imagem, como demonstram os rótulos de determinados produtos ao incluírem palavras como Royal, Monarch, Prince ou o desenho de uma coroa. Muitos produtos, desde papel higiênico a jóias, usam esses termos para projetar uma imagem de prestígio ou de luxo.

Existe uma tendência natural, ao desenhar um rótulo, de torná-lo colorido, brilhante, vistoso. Contudo, nota-se tendência contrária recente, que se tem provado eficaz para muitos produtos. O rótulo nesses casos tem apenas uma cor, geralmente branca ou amarela, com letras negras, sem qualquer desenho gráfico. Pretende-se transmitir a idéia de economia para os consumidores de menor poder aquisitivo. Esse tipo de rótulo é comum para alimentos e produtos de grande consumo, tais como guardanapos, sabão e pasta de dente.

Alguns produtos brasileiros exportados a granel para o Canadá, tais como café e suco de laranja, após empacotados, têm sido rotulados dessa forma.

O Canadá tem regras rígidas em relação à rotulagem de alimentos. Alguns exemplos de requerimentos nos rótulos:

- Identidade do produto
 - Lista de ingredientes e seus componentes
 - Nome e endereço do distribuidor/importador
 - Quantidade líquida
 - Data de validade (quando aplicável)
 - Códigos do produto
 - Tabela nutricional, fatos nutricionais
- Os dados obrigatórios nos rótulos devem ser em inglês

e francês.

O uso opcional de descrição da qualidade, tal como first choice ou best quality, nos rótulos é aceitável apenas no caso de ser precedida pelo nome do fabricante. Por exemplo, Frigorífico ABC Best Quality Corned Beef é aceitável, enquanto Best Quality Corned Beef não é.

As instalações e os processos de manufatura também são considerados. Os importadores canadenses fazem levantamentos sobre a saúde, segurança e controle de qualidade da produção dos produtos. Produtos que podem provocar reações alérgicas, como nozes e amendoim também têm importância, sendo comum nas embalagens avisos de que os produtos podem ou não conter resíduos de amendoim, ou nozes em geral.

Existem regras especiais para determinados produtos. No caso de bebidas alcoólicas, se uma bebida contiver 1,1% ou mais de álcool por volume, ela é considerada bebida alcoólica; os produtos devem seguir requerimentos de rotulagem e composição baseados em legislação federal (Food and Drugs Regulation). Para constar que o produto é feito no país também são seguidas determinadas regras, como por exemplo a porcentagem do suco de uvas cultivadas localmente e a obrigação do processo de fermentação e processamento serem feitas no país de origem. Os regulamentos de rotulagem são administrados, dependendo do tipo do produto, pelo Ministério da Agricultura, pelo Ministério da Indústria e pelo Ministério da Saúde do Canadá, cujos endereços foram fornecidos anteriormente. Informações completas sobre a legislação referente a rótulos, inclusive com o Consumer Packaging and Labelling Act, podem ser encontradas no seguinte site: <http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/labeti/guide/toce.shtml>.

Marcas e patentes

Qualquer pessoa, residente ou não no Canadá, poderá requerer uma marca registrada no país. Uma invenção somente pode ser patenteada se for original e útil. Para obter uma patente no Canadá, o interessado deverá fazer o requerimento



em até 12 meses após o primeiro pedido de registro de patente ter sido apresentado em outro país. A patente é válida por 20 anos a partir da data do pedido de registro. O requerimento para registro de marcas e patentes deve ser apresentado ao:

Canadian Intellectual Property Office
Industry Canada
Place du Portage I
50 Victoria Street
Gatineau, Quebec - Canada K1A 0C9
Tel.: +1 (866) 997-1936
Fax: +1 (819) 953-2476
E-mail: cipo.contact@ic.gc.ca
Site: www.cipo.ic.gc.ca

Regime cambial

Não existem restrições no que se refere à troca do dólar canadense por outras divisas estrangeiras conversíveis, ou vice-versa, para importações ou outros fins. O valor do dólar canadense está baseado no regime de câmbio flutuante.

3. Documentação e formalidades

Embarque

Dependendo do valor e da natureza dos produtos, um ou mais dos seguintes documentos deverá ser fornecido pelo exportador, a fim de que os produtos possam ser liberados pela Alfândega canadense:

a) Quatro cópias da fatura da Alfândega Canadense (Canada Customs Invoice) - três dessas cópias se destinam ao Ministério da Renda Nacional (Ministry of National Revenue) e a outra aos arquivos do importador. No entanto, o Ministério da Renda Nacional aceitará, em lugar dessa fatura, qualquer fatura comercial preparada por outros meios (datilografada,

manuscrita ou preparada por computador), desde que contenha as mesmas informações da fatura da Alfândega. A informação deverá ser em inglês ou francês. O memorando D1-4-1, da CBSA explica os requerimentos de fatura para bens exportados para o Canadá. Mais informações no sítio (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d1/d1-4-1-eng.pdf>)

b) Certificado de Origem - Form A - necessário para produtos que se beneficiam da tarifa SGP. No caso de sua não apresentação, o importador poderá ainda liberar a mercadoria, embora mediante pagamento da tarifa NMF.

c) Outros documentos, dependendo do tipo do produto, tais como:

- certificado de inspeção de produtos cárneos;
- certificado de autenticidade para antiguidades;
- certificado de controle de pragas do produto;
- certificado de segurança para veículos e
- licenças de exportação, requeridas para produtos

que estejam sujeitos a acordos bilaterais de restrição.

Desembaraço alfandegário

Além dos documentos anteriormente mencionados, fornecidos pelo exportador, o importador necessita dos seguintes documentos a fim de liberar seu carregamento:

- manifesto de carga (Cargo Control Document). Esse documento é preparado pela companhia de transportes ou pelo correio, no caso de encomenda postal, no Canadá.

- Licença de importação para produtos sob vigilância. Essa licença é concedida automaticamente ao importador que a requerer e destina-se a controlar, e não a restringir, a quantia importada. A importação da maioria dos produtos siderúrgicos, têxteis e de vestuário encontra-se sob vigilância do Ministério das Relações Exteriores e Comércio Exterior do Canadá (Foreign Affairs and International Trade Canada). Para detalhes nos requerimentos, existe uma série de memorandos que podem ser encontrados no website da Agência de Serviços de Fronteira do Canadá (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/>



publications/dm-md/d19-eng.html)

- Um formulário preenchido – Form B3, Canada Customs Coding Form. No memorando D17-1-10 pode-se obter mais informações sobre esse Formulário. (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d17/d17-1-10-eng.html>)

Rejeição de mercadorias

A mercadoria rejeitada pode ser classificada em 3 tipos:

a) Produtos danificados: uma importação pode ser danificada por serem os produtos perecíveis, frágeis ou devido a outras causas, como, por exemplo, um acidente. Existem diversas formas e procedimentos para reivindicar o reembolso das tarifas aduaneiras em cada um dos casos.

- Deterioração de perecíveis, tais como flores, frutas e legumes frescos: para reivindicar o reembolso da tarifa paga, o importador deve primeiramente apresentar o formulário K11-Certificate of Damaged Goods dentro de 3 dias após a liberação alfandegária. Em seguida, deverá submeter à Alfândega, dentro de 90 dias após a liberação, formulário de reembolso B2.

- Produtos frágeis, tais como vidro, porcelana, mobiliário, azulejos de cerâmica e algumas máquinas consideradas frágeis: o prazo para apresentar o formulário K11 é de 30 dias e o B2, 90 dias. Uma vez que as importações de produtos frágeis sempre apresentam uma certa porcentagem de avarias, o importador pode reivindicar o reembolso de apenas 85% sobre o valor das tarifas pagas.

- Outras causas: o prazo limite para apresentar os formulários K11 e B2 é o mesmo indicado no item anterior. Esse tipo de reclamação proporciona o reembolso de 100% das tarifas pagas, a não ser que permaneça alguma mercadoria passível de ser vendida.

b) Produtos que não estão de acordo com o pedido: no caso de a qualidade da mercadoria recebida não ser a mesma especificada no pedido, o importador pode solicitar um reembolso das tarifas aduaneiras pagas, caso restitua os produtos ao fornecedor.

c) Produtos proibidos: se a mercadoria importada se encontrar na lista dos produtos proibidos, o importador poderá escolher entre reexportá-la ou destruí-la. A alfândega geralmente requer o conhecimento de embarque, para confirmar a efetiva reexportação dos produtos.

(<http://cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d6/d6-2-3-eng.pdf>)

Regimes especiais

Facilidades aduaneiras

Os dois tipos de facilidades aduaneiras no Canadá são os sufferance warehouses e os armazéns alfandegados (bonded warehouses), ambos de propriedade de empresas privadas, autorizados pela Receita Nacional do Canadá.

O sufferance warehouse destina-se a bens importados temporariamente e serve para exame de produtos importados que ainda não foram liberados. O prazo máximo de permanência de mercadorias nesses entrepostos é de 40 dias. (informações no Memorando D4-1-4, no sítio da CBSA)

O armazém alfandegado é usado para guardar, por um período de até 4 anos, os produtos que ainda não foram liberados ou que se destinam à reexportação. É mais utilizado por companhias que importam produtos para uso como componentes em sua produção ou por atacadistas. Durante o período de permanência nesses entrepostos, as mercadorias podem ser sujeitas a atividades como inspeção, exibição, embalagem, rotulagem, manutenção, limpeza, classificação, desmontagem e montagem.

Cabe ressaltar que os armazéns alfandegados podem ser utilizados também pelos participantes estrangeiros nas feiras comerciais, exposições e convenções realizadas no Canadá para o período do evento.

No Canadá existe uma zona livre de comércio, no Sydport Industrial Park, em Cape Breton, província de Nova Escócia.



Importações em consignação

Não é permitido atraso no pagamento de direitos aduaneiros para produtos importados em consignação. Os direitos devem ser pagos antes da liberação alfandegária e o reembolso pode ser requerido por ocasião da reexportação, num prazo máximo de 12 meses. Deve-se preencher um formulário B3 para entrada do produto no Canadá.

Drawback

O drawback no Canadá destina-se a ajudar os exportadores a permanecerem ou a se tornarem mais competitivos em mercados externos e consiste na isenção de direitos aduaneiros e impostos pagos em relação a produtos importados e posteriormente exportados antes de qualquer uso.

Produtos ou materiais destinados à fabricação de artigos para posterior exportação são isentos de imposto de importação (Duties Relief Program), mas são sujeitos ao Imposto sobre Mercadorias e Serviços (GST). Entretanto, depois da exportação do produto final, o exportador pode pedir reembolso do GST pago, uma vez que comprove a reexportação dos produtos ou materiais em questão.

O formulário a ser preenchido para uso de drawback é o K32.

Admissão temporária

Produtos importados temporariamente no Canadá para uma convenção, exposição ou outros usos semelhantes podem normalmente ser admitidos pelo período do evento.

Essa concessão envolve o pagamento de um depósito em montante não superior à soma dos direitos aduaneiros e impostos aplicáveis. O Aviso CN09-006, de maio de 2009, anunciou que, a partir de janeiro de 2010 a Agência de Serviços de Fronteira do Canadá não iria mais aceitar a Autorização de Admissão Temporária, Formulário E29B quando impressa

nos antigos papéis separados por papel carbono, somente em papel de formato legal ou carta. O Formulário serve para poder ser pleiteado o reembolso do depósito após a reexportação. (ver Memorando D8-1-4, no sítio da CBSA)

Os produtos importados temporariamente podem ser vendidos durante sua permanência no Canadá. Nesse caso, serão calculados os direitos alfandegários e impostos de acordo com o procedimento normal.



VI - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

1. Canais de distribuição

A rede de distribuição do Canadá tem tendência a ser altamente centralizada, devido à baixa densidade populacional, grandes distâncias e condições climáticas desfavoráveis. A distância entre Vancouver (na província da Colúmbia Britânica, a cidade mais ocidental do Canadá) e St. John's (na província da Terra Nova, a cidade mais oriental) é de 5.047 km. Por essa razão, no caso de um exportador escolher um único ponto de distribuição no país, os custos de transporte poderão ser extremamente elevados. Um grande número de indústrias do Canadá é dominado por algumas poucas empresas, que ficam concentradas em duas ou três cidades. Muitas vezes o uso de intermediários se faz necessário. Outro fator é a proximidade geográfica do Canadá com os EUA e a intimidade do relacionamento econômico e comercial de ambos os países. Dessa forma, o Canadá é altamente influenciado pelo sistema de distribuição norte-americano.

Essencialmente, a economia canadense baseia-se no sistema da livre iniciativa. Assim, o verdadeiro potencial das exportações para o Canadá situa-se no setor privado. Não se deve, porém, descartar o setor público.

A estrutura dos canais de distribuição no setor privado varia segundo a natureza dos produtos. Muitos fatores, que variam desde características intrínsecas do produto ao tamanho da firma exportadora, devem ser considerados na seleção do canal de distribuição.

Bens não-duráveis requerem um sistema de distribuição mais amplo para que se possa atingir o maior número possível de varejistas, ao passo que a canalização de bens duráveis será mais eficiente se realizada em menor escala. Bens de capital e matérias-primas aconselham a opção por um sistema de proporções ainda menores.

Cabe assinalar que a designação de um serviço de pós-vendas para fornecer localmente assistência técnica e

peças de reposição é fator de estímulo à aquisição do produto, na medida em que aumenta a confiança do consumidor. Este é um elemento importante, particularmente no caso do Brasil, uma vez que os aparelhos e máquinas brasileiros apenas começaram a penetrar no mercado canadense e não são, portanto, bem conhecidos.

Produtos de tecnologia avançada de qualidade superior devem ser canalizados para lojas especializadas que possuem uma clientela de maior poder aquisitivo.

A estratégia de distribuição para determinado produto poderá ainda variar em função do tipo de consumidor final. Por exemplo, uma firma que vende seus produtos a uma grande empresa, como uma cadeia de hotéis, pode dispensar o agente e vender diretamente ao usuário final.

Uma vez que o canal de distribuição escolhido afetará o preço final do produto, aconselha-se a análise da possibilidade de uso de canal já existente.

Estrutura geral

Comércio varejista

Uma primeira análise do comércio varejista revela um fator importante: em 2008, as províncias de Ontário e Quebec, que concentram 62% da população canadense, responderam pelo maior número de lojas (62%) e volume de vendas no país (68%). Em 2008, o mercado varejista no Canadá, que gerou US\$ 400 bilhões em vendas, tinha como setores de maior volume de vendas: automotivo, com participação de 22%; supermercados, 16%; postos de combustíveis, 12%; grandes lojas, 12%; farmacêutico e cosméticos, 7%;

roupas e acessórios, 5%; alimentos e bebidas, 6%.

As cadeias de lojas (quatro ou mais lojas do mesmo gênero de negócios sob o mesmo proprietário legal) ocupam lugar de destaque no sistema varejista, sendo as principais as de produtos alimentícios (supermercados) e as de departamentos. Segundo os últimos dados disponíveis, em



2008 existiam no Canadá mais de 227.000 estabelecimentos comerciais. O comércio varejista é o terceiro maior em número de estabelecimentos, representando quase 10% do total, gerando mais de 2 milhões de empregos no setor.

O rápido crescimento dos centros comerciais tem estimulado a expansão das cadeias de lojas. As cadeias voluntárias (um grupo de varejistas independentes com franquia de um único atacadista) estão se tornando cada vez mais relevantes e são as maiores competidoras das cadeias de lojas.

Também continuam ganhando espaço as marcas privadas contra as marcas de fabricantes, tanto em supermercados quanto em lojas de departamentos. O poder das marcas privadas advém, em grande parte, da força das cadeias de supermercados e de lojas de departamentos no Canadá, as quais possuem poder de compra e venda suficiente para estabelecer firmemente suas marcas, melhorando a qualidade e aumentando a publicidade.

Observa-se, ademais, a importância crescente de produtos genéricos que gozam, em alguns casos, de reputação de qualidade comparável àquela de marcas privadas e nacionais, ao mesmo tempo que podem ser encontrados a preços inferiores.

O comércio varejista canadense tem se caracterizado por crescente diversificação não só no setor de bens, mas também na área de serviços. Varejistas de uma determinada linha de produtos têm incorporado a seus negócios bens normalmente comercializados por outros tipos de varejistas. Um consumidor pode comprar uma bateria para carro em um posto de gasolina, ou em uma revendedora de automóveis, em lojas de acessórios para carro, de departamentos ou outros tipos de lojas. As lojas de departamentos tem se dedicado também a atividades como venda de seguros, financiamento de casas, desenvolvimento de centros recreativos e de saúde e aluguel de produtos, entre outras. Assim, deverá o exportador ter em mente os diversos tipos de varejistas que poderão comercializar seus produtos.

Comércio atacadista

O comércio atacadista desempenha papel de grande relevância na economia canadense. Deve-se ressaltar, no entanto, que o comércio atacadista tem sido afetado negativamente pela prática do estabelecimento, por parte dos fabricantes, de suas próprias lojas de distribuição. A ampliação do mercado e a perspectiva de lucros crescentes têm também feito com que as cadeias de supermercados, as cooperativas e as lojas populares assumam as funções de atacadista.

O comércio atacadista divide-se em duas categorias principais, sendo a mais importante a dos comerciantes atacadistas que compram os produtos às suas próprias custas e adquirem, assim, a propriedade dos mesmos. Ao segundo grupo pertencem os agentes e intermediários que vendem por comissão e não adquirem a propriedade.

Os comerciantes atacadistas, a maior categoria, podem ainda ser classificados, em ordem decrescente de volume de vendas, na forma a seguir: atacadistas gerais, importadores, exportadores, drop shippers e rack jobbers.

Drop shippers são intermediários entre o usuário e o vendedor estrangeiro. Não tomam posse do bem, que é remetido diretamente pelo produtor ao comprador. Rack jobbers são vendedores de produtos específicos deixados sob consignação em lojas. Esses produtos poderão também ser vendidos diretamente pela loja. Cabe ainda ao rack jobber controlar o estoque do produto.

A segunda categoria de atacadistas, à qual pertencem agentes e intermediários em geral, pode ser classificada da seguinte forma: intermediários de mercadorias, agentes dos fabricantes, agentes ou intermediários de importações e de exportações, companhias de leilão, comerciantes sob comissão e agentes de vendas e de compras.

Com relação às tendências do comércio atacadista, devem ser assinalados o aumento significativo das vendas dos comerciantes atacadistas e a importância crescente de comerciantes e agentes no comércio exterior. O volume das encomendas postais por atacado têm diminuído devido ao sucesso dos centros comerciais regionais.



Canais recomendados às empresas brasileiras

Embora o Canadá seja um país muito extenso, a maioria da população vive em um raio de 300 km da fronteira com os EUA. Conseqüentemente, existem muitas semelhanças nos modos de vida canadense e norte-americano, o que representa uma vantagem para os exportadores brasileiros já familiarizados com este mercado e interessados em expandir suas operações para o Canadá.

Se um produto tem um grande potencial, aconselha-se designar um representante local ou um importador exclusivo para uma determinada área, tal como Ontário, Quebec ou Vancouver. O agente terá conhecimentos mais detalhados acerca das características do mercado local, especialmente em Quebec, devido à língua e ao estilo de vida diferentes.

Não deverá ser descartada a possibilidade de se atribuírem funções além-fronteiras a um agente. No caso de uma firma brasileira que já esteja exportando para o mercado norte-americano, poderia ser mais fácil para o seu agente nos EUA alargar o campo de ação, de forma a incluir o mercado canadense, principalmente se esse agente já estiver familiarizado com as peculiaridades do mercado local. A economia em transporte, usando-se uma divisão de mercado vertical, em termos geográficos, tal como Seattle para Vancouver, em vez de Montreal para Vancouver, poderá ser significativa.

Essa sugestão é recomendada se o volume inicial de vendas não for suficientemente amplo para tornar compensadores embarques distintos para ambos os países. À medida que tal volume aumente, o mercado canadense deverá então ser tratado em separado. O exportador brasileiro seria beneficiado, assim, numa primeira fase, com as semelhanças dos dois mercados, para, em seguida, partir para a exploração de um mercado à parte, o Canadá, com grandes oportunidades.

Compras governamentais

O governo canadense é um dos maiores compradores

nacionais de bens e serviços, com mais de CAD\$ 12 bilhões todos os anos. A aquisição de produtos e serviços para todos os departamentos governamentais canadenses é de competência do Public Works and Government Services Canada (Ministério das Obras Públicas e Serviços Governamentais) (www.pwgsc-tpsgc.gc.ca). Este departamento realiza suas compras mais importantes, e com valores mais elevados, pelos seguintes setores especializados:

- Serviços de consultoria em arquitetura e engenharia: estudos, design, restauração, etc;
- Serviços relacionados com propriedades: limpeza, manutenção, segurança, etc;
- Construção
- Bens e Serviços: aeroespacial, hardware e software, serviços em pesquisa, e desenvolvimento, entre outros
- Green procurement – procura por empresas que produzam produtos “verdes” e que sejam responsáveis em relação ao meio ambiente.

A maior parte das compras dos Ministérios é realizada junto a firmas cadastradas pelo Governo como empresas interessadas em participar de concorrências públicas. Qualquer companhia que deseje vender seus produtos ao Governo canadense deverá, portanto, fazer parte das listas de licitantes.

Public Works and Government Services Canada
 Place du Portage, Phase III
 11 Laurier Street
 Gatineau, Quebec - Canada K1A 0S5
 Tel: 1800-811-1148
 Fax: (819) 956-6123
 E-mail: achatsetventes.buyandsell@tpsgc-pwgsc.gc.ca
 Site: <http://buyandsell.gc.ca>

Em decorrência das dimensões dos contratos federais, a subcontratação é uma prática normal. Assim, embora um grande número dos contratos seja entregue a firmas canadenses, o conteúdo estrangeiro de produtos manufaturados é considerável. Mais informações podem ser



encontradas no guia “Your Guide to Doing Business with the Government of Canada” (<https://www.achatsetventes-buyandsell.gc.ca/eng/5steps>).

2. Promoção de vendas

A promoção de vendas é particularmente importante para produtos não-tradicionais que o Brasil exporta para o Canadá, tais como alimentos, eletrodomésticos, artigos de vestuário, móveis, jóias e artesanato. Para que sejam eficazes, as técnicas de promoção de vendas deverão ter um objetivo claro, um mercado determinado e o enfoque correto.

A forma mais comum de promoção usada pelos exportadores é o envio postal de catálogos ou panfletos dos produtos a importadores potenciais, quer diretamente, quer através de canais de distribuição oficial, como, por exemplo, os Setores de Promoção Comercial (SECOM) dos Consúlados do Brasil em Toronto, Montreal e Vancouver. Os materiais promocionais enviados para o Canadá deverão ser confeccionados em inglês e/ou francês. Com certa frequência, o SECOM recebe panfletos ou catálogos, às vezes em grandes quantidades, em português, enviados por exportadores brasileiros com o pedido de distribuição a possíveis compradores canadenses. O envio de tais materiais representa perda de tempo e dinheiro.

É importante que o catálogo em inglês e/ou em francês não seja apenas uma tradução inteligível. A redação deverá ser feita por um profissional, a fim de que os leitores possam estar seguros da qualidade e confiabilidade do produto. Se um exportador produz material promocional a ser utilizado no varejo, por exemplo um cartaz para exposição ou panfletos para distribuição aos consumidores, a tradução torna-se ainda mais crítica, uma vez que não se trata apenas de fornecer informações, como no primeiro caso, mas também de fazer que os produtos se tornem atraentes para os consumidores. Para tanto, devem ser levados em conta os costumes locais e a percepção da imagem e valores tradicionais (alguns dos

quais são apresentados no item sobre rótulos). A diferença nos estilos de vida entre os canadenses de origem inglesa e os de origem francesa é usada por agências de publicidade na elaboração de suas mensagens.

Ao preparar mensagens publicitárias, deve-se evitar descrever uma qualidade ou propriedade do produto que não possa ser comprovada, uma vez que isto constitui publicidade tendenciosa segundo os regulamentos canadenses. Para informações adicionais:

Industry Canada
C.D. Howe Building
235 Queen Street
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0H5
Tel.: +1 (613) 954-5031
Fax: +1 (613) 954-2340
Email: info@ic.gc.ca
Site: www.ic.gc.ca

Custo de promoção de vendas

A parcela do custo da promoção de vendas a ser assumida pelo exportador depende, naturalmente, dos entendimentos entre o mesmo e os vários componentes da rede de distribuição no Canadá. No entanto, algumas práticas de mercado podem, eventualmente, servir como diretrizes em tais negociações:

- caso um produto possua uma marca registrada, o seu detentor, seja ele exportador ou importador, assume o custo da promoção;
- os agentes normalmente não compartilham das despesas promocionais e
- para bens de consumo duráveis, tais como móveis, o fabricante/exportador absorve a maior parcela do custo promocional.

Importadores e distribuidores são geralmente receptivos a visitas pessoais de exportadores brasileiros. Esse tipo de promoção de vendas é normalmente o mais eficaz,



mas também de custo elevado. Contudo, se um exportador conciliar um programa de visitas a mercados nos EUA próximos do Canadá, tal como Nova York, poderá estender o seu itinerário, de maneira a incluir algumas cidades canadenses importantes, tais como Toronto e Montreal, com um custo adicional relativamente reduzido.

Feiras e exposições

O fato de mais de 300 feiras e exposições serem realizadas no Canadá anualmente mostra a importância no país desse instrumento de promoção do comércio.

As feiras comerciais normalmente iniciam-se na véspera do fim de semana e duram 3 ou 4 dias. O tamanho padrão do estande é de 10 por 10 pés (cerca de 3m x 3m) e o custo do aluguel do espaço varia de acordo com o tipo de feira e local, dos produtos ou dos serviços apresentados e da duração da feira. Informações sobre o custo de participação em feiras específicas no Canadá poderão ser obtidas junto aos SECOMs do Canadá.

A participação em feiras e exposições requer planejamento prévio, o qual, dependendo da experiência e do grau de sofisticação do expositor, deverá envolver o entendimento básico da natureza e dos objetivos a atingir, assim como a seleção do produto adequado, embarques no momento apropriado e uma estratégia promocional destinada ao mercado canadense.

Uma relação completa das feiras no Canadá pode ser encontrada na publicação Expo World Canada, impressa anualmente pela Expo World.Net Ltd, cujo sítio eletrônico é:

Expo World Net Ltd.
Site: www.expoorldcanada.com

Veículos publicitários

Os veículos utilizados para publicidade são jornais, revistas, rádio e televisão, bem como mala postal direta.

Deve-se ressaltar a importância do jornal, veículo que absorve aproximadamente um quarto das despesas em publicidade. Ainda não existe um jornal nacional no Canadá. Entretanto, The Globe and Mail e National Post são os jornais com maior distribuição no país. Os endereços dos referidos jornais e a lista dos maiores jornais locais do Canadá encontram-se nos Anexos.

Para informações sobre circulação e tarifas, consumidores e mercado, o interessado poderá dirigir-se diretamente à:

Canadian Advertising Rates and Data

Rogers Media Publishing
One Mount Pleasant Rd., 7th Floor
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5
Tel.: +1 (416) 764-2000
Fax: +1 (416) 764-1721
Site: www.cardmedia.com

De forma geral, as revistas publicadas nos EUA são as preferidas. Contudo, circula um grupo relativamente amplo e diversificado de revistas e periódicos editados no Canadá, sendo as duas mais importantes a MacLean's Magazine, publicada em inglês, e a revista feminina Chatelaine, publicada em inglês e francês.

A publicidade em revistas especializadas é geralmente um meio eficaz de atingir o importador ou o atacadista canadense. O Setor de Promoção Comercial do Brasil no Canadá tem estabelecido contatos com editores de revistas especializadas, em setores nos quais estão sendo implementados projetos de promoção de produtos brasileiros, no sentido de motivá-los a publicar matéria sobre o Brasil. A título de exemplo, pode-se citar o segmento de jóias, sobre o qual foram publicadas matérias na revista Canadian Jeweller, e móveis, na revista Canadian Interiors. No item Anexos estão listadas as principais revistas canadenses em diferentes setores.



A televisão canadense é basicamente comercial, mas o Governo opera a maior cadeia: The Canadian Broadcasting Corporation (CBC).

Transmissões originárias dos EUA gozam de amplo público no Canadá, levando anunciantes canadenses a utilizarem muitas vezes tais emissoras fronteiriças como veículo de divulgação de seus produtos.

O Ministério da Saúde do Canadá é responsável pela censura dos textos de anúncios de produtos alimentícios e remédios. Um comercial deve também ser aprovado pela Board of Broadcast Governors e, se for destinado à veiculação pela CBC, a Network Commercial Acceptance (em Toronto ou Montreal) estará encarregada do seu exame.

A publicidade enviada diretamente pelo correio é o veículo mais importante de divulgação, após a imprensa escrita, o rádio e a televisão. Existem diversos métodos para se obterem listas de endereços, inclusive por meio de compra junto às Mailing List Houses, que, em muitos casos, estão relacionadas no próprio catálogo telefônico. A Canadian Advertising Rates and Data, mencionada anteriormente, lista mais de 3.000 anunciantes nacionais de diferentes setores da mídia.

Outra fonte de informação acerca da circulação e do tipo de público a ser atingido por cada meio de comunicação é o:

Audit Bureau of Circulations
850 - 151 Bloor Street West
Toronto, Ontario - Canada M5S 1S4
Tel.: +1 (416) 962-5840
Fax: +1 (416) 962-5844
Site: www.accessabc.com

Consultoria de marketing

Existe no país amplo número de consultores de marketing bem qualificados para preparar estudos de mercado.

No entanto, os custos de tais estudos são, normalmente, bastante elevados.

Para informações de caráter geral sobre o mercado, tais como tamanho, países fornecedores, tarifas e importadores potenciais, os SECOMs estão habilitados a cooperar. Entretanto, caso seja necessária uma pesquisa mais aprofundada, o interessado pode contratar serviços de empresas especializadas, como as listadas a seguir:

Adventus Research
35 Tanager Drive
Guelph, Ontario - Canada N1C 1B7
Tel.: +1 (519) 824-7456
Fax: +1 (519) 822-4065
E-mail: gs@adventusresearch.com
Site: www.adventusresearch.com

Cornerstone Marketing
24 Halford Avenue
Toronto, Ontario Canada M6S 4E9
Tel: +1 (416) 604-0153
Fax: +1 (416) 604-3705
E-mail: Kirsten@cornerstonemktg.net
Site: www.cornerstonemktg.net

Ernst & Young
Ernst & Young Tower
222 Bay Street
Toronto, Ontario - Canada M5K 1G7
Tel.: +1 (416) 864-1234
Fax: +1 (416) 864-1174
Site: www.ey.com/ca

NFOCF Group
TNS - Canada
900 - 2 Bloor Street East
Toronto, Ontario - Canada M4W 3H8



Tel.: +1 (416) 924-5751
E-mail: infocanada@tns-global.ca
Site: www.tnsglobal.com

Customer Foresight Group
111 Pacific Avenue, Suite 1513
Toronto, Ontario - Canada M6P 2P2
Tel: +1 (416) 651-0143
Fax: +1 (416) 651-7883
E-mail: enrico@customerforesight.com
Site: www.customerforesight.com

Market Facts of Canada Ltd.
1200 - 77 Bloor Street West
Toronto, Ontario - Canada M5S 3A4
Tel.: +1 (416) 964-6262
Fax: +1 (416) 964-5882
Site: www.marketsdirectory.com

Torque Customer Strategy
67 Yonge Street, Suite 700
Toronto, Ontario M5E 1J8
Tel: +1 (416) 768-1813
E-mail: mhealy@TorqueCustomerStrategy.com
Site: www.TorqueCustomerStrategy.com

3. Práticas comerciais

Negociações e contratos de importação

Correspondência

Os Setores de Promoção Comercial (SECOMs) possuem listas de importadores potenciais classificados de acordo com a nomenclatura do Sistema Harmonizado dos produtos. Em muitos casos, um exportador poderá receber uma solicitação de um importador canadense que tenha contactado os SECOMs

para obter uma lista de exportadores brasileiros.

O exportador brasileiro pode julgar que a oportunidade de realizar um negócio através dessas indicações é reduzida devido ao grande número de ofertas que os importadores devem receber. No entanto, a experiência indica que nenhuma oportunidade deve ser descartada, como mostram as frequentes queixas feitas ao SECOM no Canadá por importadores locais que não obtiveram resposta de exportadores brasileiros. Nessas condições, uma manifestação do exportador será sempre bem recebida no Canadá e poderá gerar oportunidade de negócios futuros.

A primeira oferta comercial que o exportador encaminha é a mais importante para que se forme uma impressão favorável da empresa e dos produtos comercializados. A oferta deverá conter informações suficientes para habilitar um importador a comparar o produto com aquele de outros fornecedores. Algumas dessas informações são óbvias, enquanto outras complementam de forma importante o essencial. Assim, entre as informações óbvias encontram-se a descrição do produto, preço (FOB e/ou CIF), tempo de validade da proposta e condições de pagamento (geralmente carta de crédito entre partes que não se conhecem). Outras informações importantes que poderiam estar incluídas na oferta seriam a capacidade de produção da empresa, o tempo para entrega, descrição de embalagem para exportação, descrição do perfil da empresa, catálogos dos produtos em inglês e referências bancárias.

A correspondência poderá incluir ainda, se for o caso, outras informações que objetivam a criação de uma imagem favorável da firma, tais como data de seu estabelecimento, número de empregados e compradores existentes no Brasil e no exterior.

A língua utilizada na correspondência é normalmente o inglês, exceto para um número de companhias na província de Quebeque, que preferem o francês. Essas empresas podem ser reconhecidas pela razão social ou pela redação do endereço, que estarão em francês.



Contratos

Recomenda-se redigir claramente os acordos em forma de contrato para prevenir equívocos e para que o contrato possa ser usado como uma prova clara, em caso de litígio comercial. O contrato poderá ser a própria oferta comercial de um exportador, após ter sido aceita pelo importador, bem como uma ordem de compra do importador. Poderá, ademais, tomar a forma de documento assinado pelas duas partes, o que é usado geralmente para contratos a longo prazo.

Os portos de destino no Canadá são Halifax, Toronto, Montreal e Vancouver, sendo os preços geralmente cotados em dólares americanos, embora operações em dólares canadenses sejam realizadas. No que concerne a condições de pagamento, a carta de crédito constitui a modalidade de uso mais frequente e de maior aceitação. No entanto, não existem restrições a outras formas de pagamento, tais como ordens de pagamento internacionais ou crédito, se for aceitável pelas duas partes.

Designação de agentes

Dada a vasta extensão territorial do Canadá, não é prático ou eficaz para qualquer agente cobrir todo o país, a não ser que tenha suficiente estrutura para ter seus próprios representantes regionais. Informações relativas à designação de agentes são fornecidas no presente capítulo, no item referente a canais de distribuição.

Abertura de escritórios de representação comercial

A decisão de operar um escritório de representação comercial depende basicamente de uma análise de custos e benefícios. Enquanto os benefícios variam amplamente, dependendo do tamanho das atividades de um exportador, o custo pode ser avaliado com mais precisão, de forma a proporcionar uma base adequada para o processo de tomada

de decisão pelo exportador.

Se um exportador brasileiro pretende indicar temporariamente um gerente brasileiro para o escritório no Canadá, é necessária uma licença de trabalho, renovável todos os anos. Tal licença é, relativamente, de fácil obtenção. Contudo, se o gerente for indicado em caráter permanente, poderá tornar-se um imigrante, sob a classe de empresário, se o desejar. Para adquirir tal status deve preencher vários requisitos, tais como competência na língua, nível de escolaridade, idade e experiência profissional. O principal requisito, no entanto, é que a sua proposta indique que um canadense, pelo menos, será empregado, como resultado de suas atividades comerciais no Canadá.

Para mais informações sobre o pedido de uma licença de trabalho ou sobre o status de imigrante, deve-se contatar a Embaixada do Canadá, em Brasília, ou os Consulados-Gerais do Canadá, em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Seguros de embarque

A responsabilidade pelo seguro de mercadoria pertence ao exportador ou ao importador, dependendo do acordado entre as partes, por exemplo: CIF ou FOB, ou outras modalidades de INCOTERM.

A cobertura do seguro marítimo é complexa e requer geralmente a assistência de agente especializado. Algumas práticas são, entretanto, comuns em transações de exportação. Assim, o pagamento da indenização limita-se geralmente a 80% ou 90% do valor da mercadoria segurada. Como compensação, o segurado costuma declarar o valor segurado entre 110% e 125% do valor CIF da mercadoria. A taxa do prêmio depende da natureza da mercadoria e da embalagem usada, mas a média é de cerca de 1% do valor segurado. O custo do seguro não é sujeito a nenhum direito aduaneiro.

Supervisão de embarques

Qualquer contrato de exportação poderá estipular a



supervisão do embarque por um agente especializado, para assegurar que a qualidade e as especificações das mercadorias atendam aos requisitos do contrato.

O desembarque de mercadoria no porto de destino é acompanhado por funcionários que confirmam a declaração correta do conteúdo e sua quantidade, com vistas ao pagamento de direitos alfandegários.

Financiamento das importações

O financiamento das importações é feito por bancos comerciais. Quando um importador tem bom crédito na praça, seu banco normalmente empresta o suficiente para cobrir toda ou a maior parte do valor da carta de crédito aberta ao exportador, até o momento da chegada do carregamento ao Canadá, o que requer um período de 1 a 3 meses.

Litígios e arbitragem comercial

Uma disputa entre um exportador e um importador relacionada à qualidade da mercadoria e aos termos de pagamento muito raramente chega a um tribunal.

É comum o importador canadense contatar o SECOM caso tenha algum motivo de queixa contra um exportador brasileiro. Nesses casos, os SECOMs tentam, na medida de suas possibilidades, dirimir a controvérsia, evitando, de tal modo, o recurso a tribunais. Na impossibilidade de se alcançar um acordo quanto ao litígio, recomenda-se a designação de um organismo neutro de arbitragem, aceitável às duas partes, com vistas a atingir uma solução satisfatória.

A Câmara de Comércio Brasil-Canadá em São Paulo, endereço listado no item de Anexos, possui um Centro de Arbitragem e Mediação que oferece serviços de arbitragem às empresas brasileiras.

O Tribunal de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional (CCI), cujo endereço encontra-se a seguir, é um organismo bastante utilizado na arbitragem comercial pelo meio empresarial:

International Chamber of Commerce
38, cours Albert 1er
75008 Paris, France
Tel.: +33 (1) 49 53 28 28
Fax: +33 (1) 49 53 28 59
Site: www.iccwbo.org



VII - RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS

1. Considerações gerais

O fato de o mercado canadense representar um décimo do tamanho do mercado norte-americano faz com que muitos exportadores brasileiros se contentem em explorar apenas o amplo mercado dos EUA, considerando excessivo, talvez, o esforço adicional necessário para penetrar no Canadá. Tal comportamento reflete, entretanto, um desconhecimento das vantagens potenciais do mercado canadense.

Dadas a contiguidade ao mercado norte-americano e a elevada interação econômico-comercial entre os dois países, o mercado canadense pode ser explorado com pequenos custos e esforços adicionais.

O crescente número de ofertas e consultas de exportadores dá uma idéia do importante contingente de empresas brasileiras que reconhecem o verdadeiro potencial do mercado canadense. Além disso, as estatísticas revelam que esses esforços estão sendo amplamente compensados, uma vez que as exportações brasileiras para o Canadá apresentaram bom desempenho nos últimos anos.

As principais características do mercado canadense são o alto nível de vida da população, uma ampla disponibilidade de recursos naturais e um sistema financeiro e econômico estável. Por outro lado, o Canadá possui uma base populacional relativamente reduzida (34 milhões de habitantes) e depende, assim, do comércio exterior para otimizar sua produção industrial e proporcionar os bens de consumo indispensáveis a uma população de amplo poder aquisitivo.

O mercado canadense pode ser considerado bastante aberto a importações, exceto em alguns setores que se encontram bastante protegidos: têxteis, vestuário, calçados, frangos, laticínios e bebidas alcoólicas.

Algumas recomendações básicas poderiam ser feitas aos exportadores que tentam penetrar neste mercado. Cabe realçar que pesquisa, planejamento e comprometimento são

fatores essenciais para estabelecer uma boa e sólida reputação em relações comerciais com este país.

2. Conselhos práticos

Informações sobre tarifas e regulamentação de importação

Os exportadores interessados em explorar o potencial do mercado canadense devem, como primeiro passo, obter informações sobre o mercado do Canadá no site de informação comercial BrazilTradeNet-BTN, www.braziltradenet.gov.br, mantido pelo Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR), do Ministério das Relações Exteriores (MRE). Estão disponíveis na BTN estudos de mercado sobre diversos produtos, listas de importadores canadenses por produto e outras informações.

Na seguinte página da internet do governo do Canadá encontra-se também disponível lista de empresas importadoras por produto: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/cid-dic.nsf/eng/home>.

Informações sobre a tarifa de importação no Canadá estão disponíveis no seguinte site do governo canadense: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>

Alternativamente, essas informações poderão ser obtidas na Divisão de Informação Comercial (DIC), do Ministério das Relações Exteriores do Brasil (vide endereços nos Anexos). Os SECOMs dos Consulados-Gerais do Brasil em Toronto, Montreal e Vancouver, encarregados de promover as exportações brasileiras, investimentos canadenses no Brasil e turismo em todo Canadá, poderão fornecer informações sobre o mercado local. O exportador poderá também obter informações junto à Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).



Viagem de negócios

É importante que o exportador brasileiro apresente-se no Canadá bem preparado. Deve trazer consigo material promocional de boa qualidade gráfica e escrito em inglês e/ou francês, lista de preços em dólar, informações detalhadas sobre a empresa (de preferência em forma de brochura) e grande quantidade de cartões de visita, impressos em inglês. Caso o exportador não fale inglês ou tenha dificuldade em se comunicar no idioma, é recomendável a contratação de intérprete com experiência em comércio exterior.

Os Setores de Promoção Comercial do Brasil no Canadá estão habilitados a agendar entrevistas com importadores locais. No entanto, devido às características do mercado canadense, recomenda-se que o contato inicial com o importador, informando sobre a visita e especificações do produto que se deseja exportar, seja feito diretamente pelo exportador brasileiro. A época apropriada para as visitas de negócio depende em grande parte do tipo dos produtos.

As feiras comerciais geralmente proporcionam uma boa indicação da melhor época para contatos, levando em consideração a sazonalidade do produto e o tempo necessário para seu processamento pelo canal de distribuição, a partir do fabricante ou exportador até o varejista.

Os meses de julho e agosto são, geralmente, de férias. Entretanto, esse não seria um fator crítico para desencorajar visitas de negócios, uma vez que a maior parte das empresas faz um rodízio de pessoal nesse período.

Exposição em feiras comerciais

Recomenda-se a exposição de produtos naqueles casos em que a descrição técnica não seja suficiente e a avaliação visual seja, portanto, essencial para influenciar a decisão de compra. É também eficaz esse enfoque para produtos brasileiros internacionalmente competitivos, visto que serão colocados lado a lado e comparados favoravelmente com relação a produtos de outras origens. O calçado, dentre outros

produtos, é um exemplo.

A participação em uma feira comercial dá ao expositor a oportunidade de encontrar numerosos compradores e de poder comparar seu produto com o de competidores internacionais no que concerne a preço, qualidade, modelo, embalagem, entre outros aspectos.

Informações sobre feiras no Canadá e o programa anual de participação de empresas brasileiras poderão ser obtidas junto aos Setores de Promoção Comercial do Brasil no Canadá, cujos endereços encontram-se nos Anexos.

Sistema de Registro de Informações de Promoção (SISPROM)

As operações de pagamento, crédito, entrega emprego ou remessa de valores a residentes ou domiciliados no exterior, relativas a despesas com promoção de produtos, serviços e destinos turísticos brasileiros, no exterior, são beneficiadas com redução a zero da alíquota do Imposto sobre a Renda – IR.

Para contar com mais esse benefício, basta registrar a operação no Sistema de Registro de Informações de Promoção – SISPROM (<http://sisprom.mdic.gov.br>), que é administrado pelo Departamento de Normas e Competitividade no Comércio Exterior – DENOC, da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Antes de efetuar o registro da operação, é necessário o credenciamento do representante legal de empresa, organizadora de feira, associação, entidade ou assemelhada no SISPROM, meio eletrônico que integra todos os envolvidos com o benefício e propicia celeridade e racionalidade, preservando integralmente a segurança e a tempestividade das operações.

Ofertas comerciais

A proposta de oferta a importadores potenciais feita



pelo exportador, como primeiro contato, é extremamente importante, uma vez que, além de ser informado sobre o produto, o importador formará também sua opinião sobre o grau de profissionalismo e confiabilidade do próprio exportador a partir da apresentação que recebe.

Se as informações apresentadas estiverem bem organizadas, o importador terá certeza de que está tratando com um profissional e, além do mais, impedirá muitos erros ou omissões, especialmente com a documentação, que possam ter como consequência um atraso na liberação do carregamento.

No que se refere a catálogos e demais materiais informativos, deve-se ter especial cuidado na tradução do português para o inglês ou francês, sendo recomendável contar com a colaboração de serviços profissionais.

A proposta deverá conter pelo menos as seguintes informações:

- descrição do produto e especificação, preferivelmente com ilustrações;
- método de embalagem para exportação;
- prazo de entrega;
- cotação de preços em dólares canadenses ou norte-americanos e prazo de validade da cotação.

A forma mais fácil de cotação para um exportador é FOB. No entanto, para facilitar ao importador o cálculo do seu custo, a cotação deverá também ser feita em CIF ou C&F em Montreal, Toronto ou Vancouver.

Se o produto for de baixo peso e custo, como por exemplo tecidos, deve ser incluída uma pequena amostra com a proposta de oferta, o que redundará em maior atenção por parte do importador.

Conforme já mencionado, a proposta deverá ser redigida em inglês, exceto para algumas empresas na Província de Quebec, onde seus nomes e endereços indicarão a preferência pelo francês. Contudo, na impossibilidade de preparar oferta separada em francês, o exportador poderá enviar a versão em inglês.

Ao receber consultas de importadores canadenses, o exportador deverá respondê-las com a máxima rapidez, o

que gera impressão favorável e aumenta as possibilidades de realizar a venda.

O envio de amostras apenas para aqueles importadores que responderam ao contato inicial constitui iniciativa adequada e economicamente mais vantajosa do que enviar amostras indiscriminadamente. No caso de o exportador ainda assim considerar o custo muito elevado, um importador realmente interessado sempre estará disposto a pagar pelas amostras.

Para evitar futuros problemas, em vez de remeter como amostra um item de alta qualidade, o exportador deverá sempre escolher uma amostra que represente adequadamente a qualidade geral de sua mercadoria.

Proposta recebida de um agente canadense desejoso de representar a empresa brasileira deve ser considerada com cuidado, em razão da seleção do canal de distribuição. Por exemplo, poderá ser eventualmente benéfico ter um agente na província de Ontário responsável pela distribuição por todo o país. Outra alternativa viável é escolher um agente em Ontário ou Quebec para representar o Canadá do Leste e outro agente em Vancouver que represente o Oeste. Outra opção é ter agentes já estabelecidos nos EUA que estendam seus serviços até o Canadá. A seleção da distribuição depende em grande parte do tipo do produto e de seu potencial de mercado.

Conclusão do negócio

Uma série de contatos iniciais pode resultar em negociações positivas e na conclusão do negócio. Ao fechar o negócio, deve-se lembrar que qualquer acordo constitui legalmente uma obrigação. Para facilitar a solução de eventual controvérsia, é conveniente incluir no contrato cláusula de arbitragem, por órgão neutro internacional, como a International Chamber of Commerce ou a Câmara de Comércio Brasil-Canadá, em São Paulo.



Preparação para o embarque

Essa atividade constitui a principal diferença entre as vendas no mercado doméstico e no internacional. Caso o exportador não possua experiência ou se trate de um novo produto, pode ser utilizado o serviço de transitário de carga/expedidor de frete (freight forwarders). Os expedidores de frete são responsáveis pela preparação, consolidação e desenvolvimento das operações de carregamento e de distribuição, respondendo pelo transporte da origem ao destino. Quanto à documentação e verificação de certificados exigidos para exportação dos produtos, a verificação pode ser realizada junto à Secretaria de Comércio Exterior do MDIC e à Receita Federal. A preparação da documentação pode envolver: Certificado de Origem (Form "A") para qualificar a mercadoria sob o regime do SGP; certificado de seguro, se o termo de venda for CIF; licença de exportação, se o produto estiver sujeito a acordo de restrição bilateral entre o Brasil e o Canadá; certificado especial para alguns produtos, tais como alimentos e plantas; e certificado de supervisão, se for parte do contrato.

O importador geralmente conhece a documentação necessária para liberar a mercadoria na alfândega e deverá especificar tal documentação em sua oferta de crédito ou no pedido. Se um exportador seguir criteriosamente a lista de documentos requeridos, não deverá ter problemas posteriormente.

Reclamações comerciais

Se um exportador utilizar as informações anteriores como orientação geral, o negócio deverá decorrer normalmente. Infelizmente, algumas vezes surgem problemas associados à qualidade dos produtos exportados (na maior parte dos casos) e à não correspondência entre a qualidade dos produtos e as amostras ou descrições, entre outros.

Os Setores de Promoção Comercial (SECOMs) e a Divisão de Informação Comercial (DIC) do Ministério das

Relações Exteriores estão sempre disponíveis para receber as reclamações comerciais dos exportadores brasileiros com vistas a procurar promover uma solução favorável, antes de eventual necessidade de recurso a ações legais pelos exportadores.

Potencial de mercado

Se um exportador recebe inicialmente um pedido de pequeno valor, esse não deve ser descartado apenas por essa razão, uma vez que existe um bom potencial no mercado canadense para que a primeira ordem seja seguida de outras de dimensões mais amplas. Para o exportador pouco familiarizado com o mercado canadense, e que desconhece as necessidades específicas dos consumidores ou a documentação necessária, essa pequena encomenda pode ser uma excelente oportunidade para iniciar a penetração nesse mercado promissor.



ANEXOS

I - ENDEREÇOS ÚTEIS

Órgãos oficiais

1.1 No Canadá

a) Representação diplomática e consular brasileira

Embaixada do Brasil em Ottawa
450 Wilbrod Street
Ottawa, Ontario - Canada K1N 6M8
Tel.: +1 (613) 237-1090
Fax: +1 (613) 237-6144
E-mail: mailbox@brasembottawa.org
Site: www.brasembottawa.org

Consulado-Geral do Brasil em Toronto
(Jurisdição: províncias de Ontário
(exceto região da Capital Nacional, Ottawa),
Manitoba e Nunavut. Assuntos comerciais são
tratados pelo SECOM)
77 Bloor Street West, Suite 1109
Toronto, Ontario - Canada M5S 1M2
Tel.: +1 (416) 922-2503
Fax: +1 (416) 922-1832
E-mail: trade@consbrastoronto.org
(assuntos comerciais)
info@consbrastoronto.org (assuntos consulares)
Site: www.consbrastoronto.org

Consulado-Geral do Brasil em Montreal
(Jurisdição: Quebec (excetuada a região da Capital
Nacional), New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island,
Newfoundland e Labrador. Assuntos comerciais são tratados
pelo SECOM).

1, Westmount Square, Suite 1700
Montreal, Quebec - Canada H3Z 2P9
Tels: +1 (514) 499-0968/ 69/70
Fax: +1 (514) 499-3963
E-mail: admin@consbrasmontreal.org
Site: www.consbrasmontreal.org

Consulado-Geral do Brasil em Vancouver
(Jurisdição: British Columbia, Alberta, Saskatchewan,
Yukon e Northwest Territories. Assuntos comerciais são
tratados pelo SECOM)
666 Burrard Street, Suite 2020
Vancouver, BC - Canada V6C 2X8
Tel.: +1 (604) 696-5311
Fax: +1 (604) 696-5366
E-mail: info@consbrasvancouver.org
Site: www.consbrasvancouver.org

b) Órgãos oficiais locais de interesse para os empresários brasileiros:

Trade Facilitation Office Canada - TFOC
(Escritório de Apoio ao Comércio)
56 Sparks Street, Suite 300
Ottawa, Ontario - Canada K1P 5A9
Tel.: +1 (613) 233-3925
Fax: +1 (613) 233-7860
E-mail: info@tfoCanada.ca
Site: www.tfoC.ca

Foreign Affairs and International Trade Canada
(Relações Exteriores e Comércio Exterior)
Enquiries Service (BCI)
Foreign Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, ON, Canada K1A 0G2
Tel.: +1 (613) 944-4000



Canadá

Fax: +1 (613) 996-9709
E-mail: enqserv@international.gc.ca
Site: www.international.gc.ca

Export Development Canada
(Desenvolvimento das Exportações)
Head Office
Export Development Canada
151 O'Connor
Ottawa, Canada K1A 1K3
Tel: +1 (613) 598-2500
Fax: +1 (613) 598-3811
Site: www.edc.ca

Canadian Commercial Corporation
(Corporação Comercial)
Head Office
50 O'Connor Street, 11th floor
Ottawa, Ontario K1A 0S6
Tel.: +1 (613) 996-0034
Fax: +1 (613) 995-2121
Site: www.ccc.ca

Export and Import Controls Bureau
(Controle de Exportações e Importações)
Foreign Affairs & International Trade Canada
(Administration and Technology Services Division (TIA))
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Fax: +1 (613) 944-0138
Email: eics.scei@international.gc.ca
Site: <http://www.international.gc.ca/controls-controles/index.aspx>

Agriculture and Agri-food Canada
(Agricultura e Agroalimentos)
930 Carling Ave
Ottawa, Ontario K1A 0C7

Tel.: +1 (613) 759-1000
Fax: +1 (613) 759-7977
E-mail: info@agr.gc.ca
Site: www.agr.gc.ca

Canadian Food and Inspection Agency
(Agência de Inspeção de Alimentos)
National Headquarters
1400 Merivale Road
Ottawa, Ontario K1A 0Y9
Tel: +1 (613) 225-2342
Fax: +1 (613) 228-6601
Site: www.inspection.gc.ca

Department of Finance (Finanças)
19th floor, East Tower
140 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1A 0G5
Tel.: +1 (613) 992-1573
E-mail: finpub@fin.gc.ca
Site: www.fin.gc.ca

Canadian International Trade Tribunal
(Tribunal Canadense de Comércio Internacional)
Standard Life Centre
15th Floor
333 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario K1A 0G7
Tel.: +1 (613) 949-2309
Fax: +1 (613) 990-2439
E-mail: secretary@citt-tcce.gc.ca
Site: www.citt.gc.ca

Canada Revenue Agency (Receita)
International Tax Services Office
2204 Walkley Road
Ottawa ON K1A 1A8
Tel.: +1 (613) 954-9681



Canadá

Fax: +1 (613) 952-3845
Site: www.cra.gc.ca

Canada Border Services Agency
(Agência de Serviços Fronteiriços)
Ottawa ON K1A 0L8
Tel.: +1 (204) 983-3500 / (506) 636-5064
E-mail: CBSA-ASFC@canada.gc.ca
Site: www.cbsa.gc.ca

Industry Canada (Indústria)
5th Floor, West Tower
C.D. Howe Building
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel.: +1 (613) 954-5031
E-mail: info@ic.gc.ca
Site: www.ic.gc.ca

Canadian Intellectual Property Office
(Escritório de Propriedade Intelectual)
Place du Portage I
50 Victoria St., Room C-114
Gatineau, Quebec K1A 0C9
Tel.: +1 (819) 934-0544
Fax: +1 (819) 953-7620
E-mail: cipo.contact@ic.gc.ca
Site: www.cipo.ic.gc.ca

Canadian International Development Agency
(Agência de Desenvolvimento Internacional)
200 Promenade du Portage
Gatineau, Quebec
K1A 0G4
Tel: +1 (819) 997-5006
Fax: +1 (819) 953-6088
E-mail: info@acdi-cida.gc.ca
www.acdi-cida.gc.ca

Fisheries and Oceans (Pesca e Oceanos)
Communications Branch,
200 Kent Street
13th Floor, Station 13228
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0E6
Tel: +1 (613) 993-0999
Fax: +1 (613) 990-1866
E-mail: info@dfo-mpo.gc.ca
www.dfo-mpo.gc.ca

Natural Resources (Recursos Naturais)
Post: 580 Booth, Ottawa, ON K1A 0E8
Tel.: +1 (613) 995-0947
www.nrcan-rncan.gc.ca

Transport Canada (Transportes)
330 Sparks Street
Ottawa, ON
K1A 0N5
Tel: +1 (613) 990-2309
Fax: +1 (613) 954-4731 / 998-8620
Email: questions@tc.gc.ca
Site: www.tc.gc.ca

Treasury Board of Canada Secretariat
(Secretaria do Conselho do Tesouro)
Strategic Communications and Ministerial Affairs
L'Esplanade Laurier, 9th Floor, East Tower
140 O'Connor Street
Ottawa, Canada K1A 0R5
Tel.: +1 (613) 957-2400
Fax: +1 (613) 941-4000
E-mail: info@tbs-sct.gc.ca
www.tbs-sct.gc.ca

Canadian Wheat Board (Conselho do Trigo)
Head Office



423 Main Street
P.O. Box 816, Stn. Main
Winnipeg, Manitoba, Canada
R3C 2P5
Tel.: +1 (204) 983-0239
Fax: +1 (204) 983-3841
E-mail: farmers@cwbc.ca / questions@cwbc.ca
Site: www.cwbc.ca

Bank of Canada (Banco do Canadá)
Public Information
Bank of Canada
234 Wellington Street
Ottawa, Ontario, Canada
K1A 0G9
Tel.: +1 613 782-7518
Fax: +1 613 782-7713
Email: info@bankofcanada.ca
Site: www.bankofcanada.ca

Tourisme Quebec (Turismo do Governo de Quebec)
P.O. Box 979
Montreal, Quebec - Canada H3C 2W3
Tel.: +1 (514) 873-2015
Fax: +1 (514) 864-3838
E-mail: info@bonjourquebec.com
Site: www.tourisme.gouv.qc.ca

c) Entidades canadenses relacionadas ao comércio exterior

Canadian Association of Importers and Exporters Inc.
(Associação de Importadores e Exportadores)
Head Office
160 Eglinton Avenue East, Suite 300
Toronto, Ontario - Canada M4P 3B5
Tel.: +1 (416) 595-5333
Fax: +1 (416) 595-8226

E-mail: info@iecanada.ca
Site: www.importers.ca

Canadian Manufacturers & Exporters Association
(Associação dos Produtores e Exportadores)
Corporate Office
6725 Airport Road, Suite 200
Mississauga, Ontario - Canada L4V 1V2
Tel.: +1 (905) 672-3466
Fax: +1 (905) 672-1764
Site: www.cme-mec.ca

The Toronto Board of Trade
(Conselho de Comércio de Toronto)
1 First Canadian Place
P.O. Box 60
Toronto, Ontario - Canada M5X 1C1
Tel.: +1 (416) 366-6811
Fax: +1 (416) 366-8406
Information Officer: aluck@bot.com
Site: www.bot.com

Mississauga Board of Trade
(Organização Privada de Comércio)
701-77 City Centre Drive
Mississauga, Ontario - Canada L5B 1M5
Tel.: +1 (905) 273-6151
Fax: +1 (905) 273-4937
E-mail: info@mbot.com
Site: www.mbot.com

International Trade Branch
(Agência de Comércio Internacional de Ontário)
Ontario Exports
6th Floor, Hearst Block
900 Bay Street
Toronto, Ontario - Canada M7A 2E1
Tel.: +1 (416) 314-8200



Email: trade.officer@ontario.ca
Site: www.ontarioexports.com

Economic Development, Culture & Tourism
(Departamento de Desenvolvimento Econômico,
Cultura e Turismo)
City Hall, 8th Floor
100 Queen Street West
Toronto, Ontario - Canada M5H 2N2
Tel.: +1 (416) 395-7306
Fax: +1 (416) 397-5314
Site: http://www.toronto.ca/city_directory/corporate-directory.htm

Foreign Affairs and International Trade
(Comércio Exterior)
Trade Commissioner Services
151 Yonge Street, 4th Floor
Toronto, Ontario - Canada M5C 2W7
Tel.: +1 (416) 973-5053
Fax: +1 (416) 973-8161
E-mail: trnto@international.gc.ca
Site : <http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/ont/home.jsp>

London Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Londres)
101- 244 Pall Mall Street
London, Ontario - Canada N6A 5P6
Tel.: +1 (519) 432-7551
Fax: +1 (519) 432-8063
E-mail: info@londonchamber.com
Site: www.londonchamber.com

Canadian Association of Mining Equipment & Services
for export - CAMESE
(Associação de Serviços e Equipamentos de Mineração)
101 - 345 Renfrew Drive

Markham, Ontario - Canada L3R 9S9
Tel.: +1 (905) 513-0046
Fax: +1 (905) 513-1834
E-mail: minesupply@camese.org
Site: www.camese.org

The Winnipeg Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Winnipeg)
Suite 100 - 259 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba - Canada R3B 2A9
Tel.: +1 (204) 944-8484
Fax: +1 (204) 944-8492
E-mail: info@winnipeg-chamber.com
Site: www.winnipeg-chamber.com

The Manitoba Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Manitoba)
227 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba - Canada R3B 2A6
Tel.: +1 (204) 948-0100
Fax: +1 (204) 948-0110
E-mail: mbchamber@mbchamber.mb.ca
Site: www.mbchamber.mb.ca

Manitoba Trade and Investment
(Comércio e Investimento de Manitoba)
1100 - 259 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba - Canada R3B 3P4
Tel.: +1 (204) 945-2466
Fax: +1 (204) 957-1793
E-mail: mbtrade@gov.mb.ca
Site: www.gov.mb.ca/trade

Greater Saskatoon Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Saskatoon)
104 - 202 4th Avenue North
Saskatoon, Saskatchewan - Canada S7K 0K1
Tel.: +1 (306) 244-2151



Canadá

■ Sumário

Fax: +1 (306) 224-8366
E-mail: chamber@eboardoftrade.com
Site: www.eboardoftrade.com

Regina & District Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Regina)
2145 Albert Street
Regina, Saskatchewan - Canada S4P 2V1
Tel.: +1 (306) 757-4658
Fax: +1 (306) 757-4668
E-mail: info@reginachamber.com
Site: www.reginachamber.com

Canadian Council for the Americas
(Conselho Canadense para as Américas)
P.O. Box 20262 Calgary Place RPO
Calgary, Alberta - Canada T2P 4J3
Tel.: +1 (403) 717-1221
Site: www.cca-alberta.com

The Calgary Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Calgary)
100 - 6th Avenue S.W.
Calgary, Alberta - Canada T2P 0P5
Tel.: +1 (403) 750-0400
E-mail: chinfo@calgarychamber.com
Site: www.calgarychamber.com

Alberta International and Intergovernmental Relations
(Relações Intergovernamentais e Internacionais de Alberta)
12th Floor, Commerce Place Building
10155 - 102 Street
Edmonton, Alberta - Canada T5J 4G8
Tel.: +1 (780) 422-1510
Fax: +1 (780) 427-0699
Site: www.international.alberta.ca

The Vancouver Board of Trade
(Conselho de Comércio de Vancouver)
World Trade Centre 400 - 999 Canada Place
Vancouver, British Columbia - Canada V6C 3E1
Tel.: +1 (604) 681-2111
Fax: +1 (604) 681-0437
E-mail: contactus@boardoftrade.com
Site: www.boardoftrade.com

Whitehorse Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio de Whitehorse)
Suite 101 - 302 Steele Street
Whitehorse, Yukon - Canada Y1A 2C5
Tel.: +1 (867) 667-7545
Fax: +1 (867) 667-4507
E-mail: business@whitehorsechamber.com
Site: www.whitehorsechamber.com

Northwest Territories Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio dos Territórios do Noroeste)
Office: 3rd Floor 4921-49th Street
(NWT Commerce Place)
Mail: #13, 4910 - 50th Avenue
Yellowknife, NWT - Canada X1A 3S5
Tel.: +1 (867) 920-9505
Fax: +1 (867) 873-4174
E-mail: admin@nwtchamber.com
Site: www.nwtchamber.com

Agence Canadienne de Developement International -
CIDA (Agência de Desenvolvimento Internacional)
200 Promenade du Portage
Gatineau, Quebec - Canada K1A 0G4
Tel.: +1 (819) 997-5006
Fax: +1 (819) 953-6088
E-mail: info@acdi-cida.gc.ca
Site: www.acdi-cida.gc.ca



World Trade Centre Montreal
(Centro de Comércio Internacional de Montreal)
380, rue Saint-Antoine Ouest, bureau 6000
Montreal, Quebec - Canada H2Y 3X7
Tel.: +1 (514) 871-4000
Fax: +1 (514) 871-1255
E-mail: info@ccmm.qc.ca
Site: www.ccmm.qc.ca

Canadian Association of Petroleum Producers - CAPP
(Associação Canadense dos Produtores de Petróleo)
Calgary Office
2100, 350 - 7 Avenue SW
Calgary, Alberta Canada T2P 3N9
Tel.: +1 (403) 267-1100
Fax: +1 (403) 261-4622
E-mail : communication@capp.ca
Site: www.capp.ca

1.2 No Brasil

a) Representação diplomática e consular canadense

Embaixada do Canadá
SES - Avenida das Nações, Quadra 803, Lote 16
70140-900 - Brasília, DF
Tel: (61) 3424-5400
Fax: (61) 3424-5490
E-mail : brsla@international.gc.ca
Site: www.canada.org.br

Consulado Geral em São Paulo
(trata de assuntos comerciais)
Av. das Nações Unidas, 12.901 - 16º andar
04578-000 São Paulo, SP
Tel.: (11) 5509-4321
Fax: (11) 5509-4260
E-mail: infocentre-spalo@international.gc.ca
Site: www.canada.org.br

Consulado Geral no Rio de Janeiro
Av. Atlantica, 1130 - 5º andar
Atlantica Business Center
22021-000 Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (21) 2543-3004
Fax: (21) 2275-2195
E-mail: rio@international.gc.ca

b) Órgãos oficiais brasileiros

Informações sobre o mercado canadense, inclusive condições de acesso, importadores locais e oportunidades comerciais, distribuições das publicações da "Coleção Estudos e Documentos de Comércio Exterior" do MRE:

Divisão de Informação Comercial - DIC
Ministério das Relações Exteriores
Esplanada dos Ministérios, bloco H
Anexo I, Sala 514
70170-900 Brasília, DF
Tel.: (61) 3411-8932
Fax: (61) 3411-8954
E-mail: dic@itamaraty.gov.br

Apoio a viagens e missões de empresários brasileiros no Canadá ou a missões econômicas e comerciais canadenses no Brasil:

Divisão de Operações de Promoção Comercial - DOC
Ministério das Relações Exteriores
Esplanada dos Ministérios, bloco H
Anexo I, Sala 426
70170-900 Brasília, DF
Tel.: (61) 3411-8531
Fax: (61) 3411-6007
E-mail: doc@itamaraty.gov.br

Informações sobre o mercado, a documentação e



formalidade de embarque, emissão exclusiva de certificado de origem para o SGP:

Departamento de Operação de Comércio Exterior - DECEX
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
Esplanada dos Ministérios - Bloco J - 70053-900
Brasília - DF
Coordenação-Geral de Operações Exportação - CGEX
Tel : (61) 2109-7429
Fax : (61) 2109-7980
E-mail : dececx.cgex@desenvolvimento.gov.br
Site: www.mdic.gov.br

2. Empresas brasileiras no Canadá

Gerdau Ameristeel Inc.
Hopkins Street South
Whitby, Ontario - Canada L1N 5T1
Tel.: +1 (905) 668 8811
Fax: +1 (905) 665 3742
Site: www.gerdauameristeel.com

Gerdau Ameristeel Inc.
160 Orion Place
Cambridge, Ontario - Canada N1T 1R9
Tel.: +1 (519) 740 2488
Fax: +1 (519) 623-2062
Site: www.gerdauameristeel.com

St Marys Cement Inc. - Grupo Votorantim
55 Industrial Street
Toronto, Ontario - Canada M4G 3W9
Tel.: +1 (416) 696-4411
Fax: +1 (416) 696-4435
E-mail: customerservice@vcsmc.com

Site: www.stmaryscement.com
Vale Inco
200 Bay Street, Royal Bank Plaza
Suite 1600, South Tower
P.O. Box 70
Toronto, Ontario - Canada M5J 2K2
Tel.: +1 (416) 361-7511
Fax: +1 (416) 361-7781
E-mail: valeinco@valeinco.com
Site: www.inco.com

3. Câmaras de Comércio

3.1 No Canadá

Brazil-Canada Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio Brasil-Canadá)
401 Bay Street, Suite 1608
Toronto, Ontario - Canada M5H 2Y4
Tel.: +1 (416) 646-6770
Fax: +1 (416) 363-0406
E-mail: info@brazcanchamber.org
Site: www.brazcanchamber.org

The Canadian Chamber of Commerce
(Câmara de Comércio Canadense)
360 Albert Street, Suite 420
Ottawa, Ontario - Canada K1R 7X7
Tel.: +1 (613) 238-4000
Fax: +1 (613) 238-7643
E-mail: info@chamber.ca
Site: www.chamber.ca

3.2 No Brasil

Câmara de Comércio Brasil-Canadá
Rua do Rocio, 220 12º. Andar - cj.121



04552-000 Vila Olímpia São Paulo, SP
Tel/Fax.: (11) 3044-4535/(11) 3044-6166
E-mail: ccbc@ccbc.org.br
Site: www.ccbc.org.br

4. Principais entidades de classe locais

4.1 Comércio atacadista

Canadian Association of Wholesale Sales Representatives
1771 Avenue Road P.O. Box 54546
Toronto, Ontario - Canada M5M 4N5
Tel.: +1 (416) 782-8961
Fax: +1 (416) 782-5876
E-mail: info@caws.ca
Site: www.caws.ca

a) Ferramentas

Canadian Hardware and Houseware Manufacturers Association
1335 Morningside Ave., Suite 101
Scarborough, Ontario - Canada M1B 5M4
Tel.: +1 (416) 282-0022
Fax: +1 (416) 282-0027
Site: www.chhma.ca

b) Produtos alimentícios

Canadian Produce Marketing Association
162 Cleopatra Drive
Ottawa, Ontario - Canada K2G 5X2
Tel.: +1 (613) 226-4187
Fax: +1 (613) 226-2984
E-mail: question@cpma.ca
Site: www.cpma.ca

Food & Consumer Products of Canada
885 Don Mills Road, Suite 301
Toronto, Ontario - Canada M3C 1V9
Tel.: +1 (416) 510-8024
Fax: +1 (416) 510-8043
Email : info@fcpc.ca
Site: www.fcPMC.com

c) Produtos farmacêuticos

Canadian Generic Pharmaceutical Association
4120 Yonge Street, Suite 409
Toronto, Ontario, Canada
Tel.: +1 (416) 223-2333
Fax: +1 (416) 223-2425
Email: info@canadiangenerics.ca
Site:www.canadiangenerics.ca

Canadian Association for Pharmacy Distribution Management (CAPDM)
3800 Steeles Ave. W., Suite 301A
Woodbridge, Ontario L4L 4G9
Tel: (905) 265-1706
Fax:(905) 265-9372
Site: www.capdm.ca

Canada's Research-Based Pharmaceutical Companies
55 Metcalfe Street, Suite 1220
Ottawa, Ontario - Canada K1P 6L5
Tel.: +1 (613) 236-0455
Email: info@canadapharma.org
Site: www.canadapharma.org

d) Madeira

Lumber & Building Material Association of Ontario (LBMAO)
5155 Spectrum Way, Unit 27



Mississauga, Ontario - Canada L4W 5A1
 Tel.: +1 (905) 625-1084
 Fax: +1 (905) 625-3006
 Site: www.lbmao.on.ca

4.2 Comércio varejista

Retail Council of Canada
 1255 Bay Street, Suite 800
 Toronto, Ontario - Canada M5R 2A9
 Tel.: +1 (416) 922-6678
 Fax: +1 (416) 922-8011
 Site: www.retailcouncil.org

Retail Merchants Association of Canada
 10 Milner Business Court, Suite 401
 Scarborough, Ontario - Canada M1B 3C6
 Tel.: +1 (416) 293-2100
 Fax: +1 (416) 293-2103
 Site: www.rmacanada.com

a) Calçados/Roupas

Canadian Apparel Federation
 124 O'Connor St., Suite 504
 Ottawa, Ontario K1P 5M9
 Tel: (613) 231-3220
 Fax: (613) 231-2305
 Email: info@apparel.ca
 Site: www.apparel.ca

Canadian Association of Footwear Importers
 c/o I.E. Canada
 438 University Avenue, Suite 1618
 Toronto, Ontario M5G 2K8
 Tel: (416) 595-5333
 Fax: (416) 595-8226
 Site: www.importers.ca

Shoe Manufacturers Association of Canada
 Baie d'Urfe Business Centre
 90 Morgan Road, Suite 203
 Baie d'Urfe, Quebec H9X 3A8
 Tel: (514) 457-3436
 Fax: (514) 457-8004
 Site: www.shoecanada.ca

b) Ferramentas

North American Retail Hardware Association Canada
 360 Dupont Street
 Toronto, Ontario - Canada M5R 1V9
 Tel.: +1 (416) 489-3396
 E-mail: mike@nrha.org
 Site: www.nrha.org

c) Produtos alimentícios

Canadian Federation of Independent Grocers
 2235 Sheppard Ave. East, Suite 902
 Willowdale, Ontario - Canada M2J 5B5
 Tel.: +1 (416) 492-2311
 Fax: +1 (416) 492-2347
 Site: www.cfig.ca
 E-mail: info@cfig.ca

Canadian Health Food Association
 235 Yorkland Blvd., Suite 302
 Toronto, Ontario - Canada M2J 4Y8
 Tel.: +1 (416) 497-6939
 Fax: +1 (416) 497-3214
 Site: www.chfa.ca
 E-mail: info@chfa.ca

d) Material de construção

Canadian Retail Building Supply Council



Site: www.admacq.qc.ca

Lumber and Building Material Association of Ontario
5155, Spectrum Way, Unit 27
Mississauga, Ontario - Canada L4W 5A1
Tel.: +1 (905) 625-1084
Fax: +1 (905) 625-3006
Site: www.lbmao.on.ca
E-mail: sjonhs@lbmao.on.ca

e) Jóias e presentes

Canadian Jewellers Association
27 Queen Street East, Suite 600
Toronto, Ontario - Canada M5C 2M6
Tel.: +1 (416) 368-7616
Fax: +1 (416) 368-1986
Site: www.canadianjewellers.com

Canadian Gift and Tableware Association
42 Voyager Court South
Toronto, Ontario - Canada M9W 5M7
Tel.: +1 (416) 679-0170
Fax: +1 (416) 679-0175
E-mail: info@cgta.org
Site: www.cgta.org

f) Produtos esportivos

Canadian Sporting Goods Association
Canadian Sporting Goods Association
300 rue du Saint Sacrement, Suite 420
Montréal, Québec - Canada H2Y 1X4
Tel.: +1 (514) 393-1132
Fax: +1 (514) 393-9513
E-mail: csga@csga.ca
Site: www.csga.ca

5. Principais bancos

5.1 Canadenses

Royal Bank of Canada
International Banking Department
Royal Bank Plaza
200 Bay Street
Toronto, Ontario - Canada M5J 2J5
Tel.: +1 (416) 974-3940
Site: www.royalbank.com

Bank of Montreal
Head Office
First Canadian Place
100 King Street West, P.O. Box 3
Toronto, Ontario - Canada M5X 1A3
Tel.: +1 (416) 867-5050
Fax: +1 (416) 867-6764
E-mail: feedback@bmo.com
Site: www.bmo.com

The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)
40 King Street West, Suite 1500 Box 402
Toronto, Ontario - Canada M5H 3Y2
Tel.: +1 (416) 863-7272
Fax: +1 (416) 862-3869
Site: www.scotiabank.com

5.2 Escritórios de representação no Brasil:

RBC Brasil DTVM
(RBC Wealth Management International)
Av. Juscelino Kubitschek, 28/2º.Andar
04534-000 São Paulo - SP
Tel.: (11) 3383-5200
Fax: (11) 3383-5245
E-mail: claudio.vongal@rbc.com



Banco de Montreal S.A.
Avenida Rio Branco, 143, 18º andar - Centro
20040-006 Rio de Janeiro-RJ
Tel.: (21) 3852-6407
Site: www.bmo.com

The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)
Rua Leopoldo Couto de Magalhães Jr. 110, Conj. 93
04542-000 São Paulo-SP
Tel.: (11) 3168-4737
Fax: (11) 3071-1688

6. Principais feiras e exposições

a) Artigos para presente/brinquedos/hobby

Canadian Toy & Hobby Fair
Local: International Centre, Toronto, Ontário
Época: janeiro/fevereiro
Entidade organizadora:
The Canadian Toy Association
7777 Keele St., Ste 212
Concord, ON L4K 1Y7
Tel: (905) 660-5690
Fax: (905) 660-6103
E-mail: info@cdntoyassn.com
Site: www.cdntoyassn.com

Montreal Gift Show - Montreal
Local: Place Bonaventure, Montreal, Québec
Época: março e agosto
Entidade organizadora:
George Little Management LLC
180 Duncan Mill Road
Toronto, Ontario - Canada M3B 1Z6
Tel.: +1 (416) 385-1880
Fax: +1 (416) 385-1851

Site: www.montrealgiftshow.com

Produtos: Artigos para presentes, utensílios domésticos, artesanato, artigos de couro, brinquedos, jogos, material de escritório, etc.

CGTA Gift Show - Toronto
Local: International Centre, Toronto, Ontário
Época: janeiro e agosto
Entidade organizadora:
CGTA – Canadian Gift & Tableware Association
42 Voyager Court South
Toronto, Ontario Canada M9W 5M7
Tel.: +1 (416) 679-0170
Fax: +1 (416) 679-0175
E-mail : info@cgta.org
Site: www.cgta.org

Produtos: Artigos para presentes, utensílios domésticos, artesanatos, artigos de couro, brinquedos, jogos, material de escritório, etc.

b) Jóias e pedras preciosas

JCK - Canadian Jewellery Expo
Local: Metro Toronto Convention Centre,
Toronto, Ontario
Data: agosto
Entidade Organizadora:
Reed Exhibitions Canada
505 Consumers Road, Suite 901
Toronto, Ontario - Canada M2J 4V8
Tel.: +1 (203) 840-5684
Fax: +1 (203) 840-5830
E-mail: inquiry@jck.reedexpo.com
Site: www.jcktoronto.ca

Expo Prestige Montreal
Data: agosto
Local: Palais des Congrès, Montreal, Québec



Tel.: +1 (514) 485-3333
Fax: +1 (450) 649-8984
E-mail: info@cbq.qc.ca
Site: www.cbq.qc.ca

c) Material de construção/ferramentas/máquinas

Construct Canada
Local: Metro Toronto Convention Centre,
Toronto, Ontário
Época: dezembro
Entidade organizadora:
MMPI Canada
10 Alcorn Avenue, Suite 100
Toronto, ON M4V 3A9
Tel: (416) 512-3815
E-mail: fscalisi@mmart.com
Sites: www.constructcanada.com

d) Móveis/Casa

IDS – Interior Design Show
Local: Metro Convention Centre, Toronto, Ontário
Época: janeiro
Entidade organizadora:
MMPI Canada
10 Alcorn Avenue, Suite 100
Toronto, Ontario M4V 3A9
Tel: (416) 599-3222
Fax: (416) 599-3224
E-mail: info@interiordesignshow.com
Site: www.interiordesignshow.com

International Home Show
Local: International Centre, Toronto, Ontario
Época: outubro
Entidade organizadora:
Showcase Marketing Ltd.

1110 Sheppard Ave. East, Suite 410
Toronto, Ontario M2K 2W2
Tel: (416) 512-1305
Fax: (416) 512-7777
E-mail: info@internationalhomeshow.ca
Site: www.internationalhomeshow.ca
Feira especializada na promoção do setor de móveis e artigos de decoração.

IIDEX-International Interior Design Exposition
Local: Direct Energy Centre, Toronto, Ontario
Época: setembro
Entidade organizadora:
IIDEX/NeoCon Canada
Merchandise Mart Properties
10 Alcorn Ave, Suite 100
Toronto, Ontario M4V 3A9
Tel.: +1 (416) 944-3350
Fax: +1 (416) 921-2707
E-mail: info@iidexneocon.com
Site: www.iidexneocon.com
Mostra especializada na promoção do setor de móveis e ornamentações.

SIDIM – Salon International du Design d'Intérieur de Montréal
Local: Place Bonaventure, Montreal, Québec
Época: maio
Entidade organizadora:
Les productions interface design inc.
4398 Saint-Laurent Blvd., Suite 103
Montreal, Québec
Tel.: +1 (514) 284-3636
Fax: +1 (514) 284-3649
E-mail: info@sidim.com
Site: www.sidim.com
Mostra especializada na promoção do setor de móveis e ornamentações.



e) Vestuário/Calçados

Ontario Fashion Exhibitors
 Local: Toronto Congress Centre, Toronto, Ontario
 Época: março (primavera) e setembro (outono)
 Entidade organizadora:
 Ontario Fashion Exhibitors
 160 Tycos Drive, Suite 2219, Box 218
 Toronto, Ontario M6B 1W8
 Tel.: +1 (416) 596-2401
 Fax: +1 (416) 596-1808
 E-mail: ofe@on.aibn.com
 Site: www.ontariofashionexhibitors.ca
 Feira de vestuário e calçados.

Toronto Shoe Show
 Local: Toronto Congress Centre, Toronto, Ontario
 Época: março (primavera) e agosto (outono)
 Entidade organizadora:
 Toronto Shoe Show
 170-6A The Donway West, PO Box 202
 North York, Ontario M3C 2E8
 Tel.: +1 (416) 444-0005
 Fax: +1 (416) 391-2928
 E-mail: info@ontarioshoetravellers.com
 Site: www.torontoshoshow.com
 Feira de calçados.

f) Produtos alimentícios

CHFA Expo East – Feira de Produtos Orgânicos e Naturais
 Local: Metro Toronto Convention Centre, North Building,
 Toronto, Ontario
 Data: outubro
 Entidade organizadora:
 CHFA – Canadian Health Food Association
 235 Yorkland Blvd., Suite 302
 Toronto, Ontario M2J 4Y8

Tel.: +1 (416) 497-6939
 Fax: +1 (416) 497-3214
 E-mail: info@chfa.ca
 Site: www.chfa.ca
 Produtos: Produtos alimentícios, bebidas e embalagens correlatas

SIAL North American Food Marketplace - Canada
 Salão Internacional de Alimentação
 Local: Montreal (Palais de Congrès de Montreal) e Toronto
 Época: abril/maio
 Organizador: Expo Canada France e SET CANADA
 300, rue Léo-Pariseau, bureau 1100
 C.P, 159 Place du Parc
 Montreal, Quebec - Canada H2X 4A4
 Tel.: +1 (514) 289-9669
 Fax: +1 (514) 289-1034
 E-mail: info@sialcanada.com
 Site: www.sialcanada.com
 Produtos: Produtos alimentícios, bebidas e embalagens correlatas

CRFA Show
 Local: International Center, Toronto, Ontário
 Época: março
 Entidade organizadora:
 Canadian Restaurant and Foodservice Association
 316 Bloor Street West
 Toronto, Ontario - Canada M5S 1W5
 Tel.: +1 (416) 923-8416
 E-mail : info@crfa.ca
 Site: www.crfa.ca
 Produtos: Produtos alimentícios e bebidas

Eat! Vancouver – Feira de Alimentação e Culinária
 Local: Vancouver Convention Centre
 Época: maio/junho



Entidade organizadora:
Executive Event Production
901 Station Street
Vancouver, BC V6A 4J8
Tel.: +1 (604) 689-8651
Fax: +1 (604) 689-8654
E-mail: info@eat-vancouver.com
Site: www.eat-vancouver.com
Produtos: Produtos alimentícios, bebidas e embalagens correlatas

Toronto Wine & Cheese Show
Local: International Centre, Toronto, Ontário
Data: março
Organizador: Premier Publications & Shows.
447 Speers Road, Suite 4, Oakville, Ontario L6K 3S7
Tel.: +1 (905) 842-6591
Fax: +1 (905) 842-6843
E-mail: marti.milks@sympatico.ca
Site: www.towineandcheese.com
Produtos: Produtos alimentícios, bebidas e embalagens correlatas

g) Turismo

Toronto's Ultimate Travel Show
Local: Metro Toronto Convention Centre, Toronto, Ontario
Época: janeiro
Entidade organizadora:
Metroland Media Group
Organizador: Premier Publications & Shows.
447 Speers Road, Suite 4, Oakville, Ontario L6K 3S7
Tel.: +1 (905) 842-6591
Fax: +1 (905) 842-6843
E-mail: kbreesone@metroland.com
Site: www.totravelshow.com
Esporte, lazer, turismo e hotéis.

h) Outros

Toronto International Boat Show
Local: Direct Energy Centre, Exhibition Place
Época: janeiro
Entidade organizadora:
NMMA Canada
14 McEwan Drive West, Unit 8
Bolton, ON L7E 1H1
Tel: (905) 951-0009
Fax: (905) 951-0018
E-mail: chare@torontoboatshow.com
Site: www.torontoboatshow.com

IPTE – International Pipeline Conference
Local: The Hyatt Regency Hotel & The Telus Convention Centre, Calgary, Alberta
Época: setembro/outubro
Entidade organizadora:
Canadian Energy Pipeline Association (CEPA)
Bow Valley Square II
1860, 205 5th Ave S.W.
Calgary, Alberta T2P 2V7
Tel: (403) 519-8905
Fax: (403) 938-4450
E-mail: info@internationalpipelineconference.com
Site: www.internationalpipelineconference.com
Produtos de indústrias químicas ou correlatas

GO Expo – Gas and Oil Exposition
Local: Stampede Park, Calgary, Alberta
Época: junho 2011
Entidade organizadora:
DMG Wolrd Media
302, 1333 – 8th Street S.W.
Calgary, Alberta T2R 1M6
Tel: (403) 209-3555
Fax: (403) 245-8649



E-mail: michaelpeace@dmgworldmedia.com
 Site: www.gasandoilexpo.com
 Produtos de indústrias químicas ou correlatas

PDAC – Prospectors & Developers Association of Canada
 Local: Metro Toronto Convention Centre – South Building
 – Toronto, Ontario
 Época: março
 Entidade organizadora:
 Prospectors and Developers Association of Canada
 135 King Street East
 Toronto, Ontario M5C 1G6
 Tel: (416) 362-1969 ext.236
 Fax: (416) 362-0101
 E-mail: convention@pdac.com
 Site: www.pdac.ca
 Mineração, metais.

Para informações sobre a eventual participação oficial brasileira em feiras e exposições locais, os empresários interessados podem dirigir consulta à:

Divisão de Feiras e Turismo - DFT
 Ministério das Relações Exteriores
 Esplanada dos Ministérios, bloco H
 Anexo I, Sala 523
 70170-900 Brasília, DF
 Tels: (61) 3411-8960
 Fax: (61) 3411-8957
 E-mail: dft@itamaraty.gov.br
 Site: www.braziltradenet.gov.br

7. Meios de comunicação

7.1. Principais jornais

The Globe and Mail
 444 Front Street West
 Toronto, Ontario - Canada M5V 2S9
 Tel.: +1 (416) 585-5000
 Site: www.theglobeandmail.com

The Toronto Star
 1 Yonge Street
 Toronto, Ontario - Canada M5E 1E6
 Tel.: +1 (416) 367-2000
 Fax: +1 (416) 869-4328
 Site: www.thestar.com

The National Post
 1450 Don Mills Road, Suite 300
 Don Mills, Ontario – Canada M3B 3R5
 Tel.: +1 (416) 383-2300
 Fax: +1 (416) 383-2305
 Site: www.nationalpost.com

The Toronto Sun
 333 King Street East
 Toronto, Ontario - Canada M5A 3X5
 Tel.: +1 (416) 947-2222
 Site: www.torontosun.com

The Vancouver Sun
 #1 - 200 Granville Street
 Vancouver, British Columbia - Canada V6C 3N3
 Tel.: +1 (604) 605-2000
 Fax: +1 (604) 605-2308
 Site: www.vancouver.sun.com

Le Devoir
 2050 de Bleury, 9ième étage
 Montreal, Quebec - Canada H3A 3M9
 Tel.: +1 (514) 985-3333
 Site: www.ledevoir.com



The Gazette
1010 Ste-Catherine St. West, Suite 200
Montreal, Quebec - Canada H3B 5L1
Tel.: +1 (514) 987-2222
Fax: +1 (514) 590-4060
Site: www.montrealgazette.com

The Ottawa Citizen
1101 Baxter Road,
P.O.Box 5020
Ottawa, Ontario - Canada K2C 3M4
Tel.: +1 (613) 829-9100
Fax: +1 (613) 726-1198
Site: www.ottawacitizen.com

7.2. Principais revistas

Maclean's Magazine
One Mount Pleasant Road 11th Floor
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5
Tel: +1 416 764-1300 or 1800 228 9119
Fax: 416-764-1332
E-mail: service@macleans.ca
Site: www.macleans.ca

Canadian Business
One Mount Pleasant Road 11th Floor
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5
Tel: +1 (416) 764-1200
Fax: +1 (416) 764-1255
Site: www.canadianbusiness.com

Western Grocer
1740 Wellington Ave.
Winnipeg, Manitoba - Canada R3H 0E8
Tel.: +1 (204) 954-2085
Fax: +1 (204) 954-2057
Site: www.westerngrocer.com

Canadian Grocer
One Mount Pleasant Road, 7th Floor
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5
Fax: +1 (416) 764-1523
Site : www.bizlink.com/cangrocer.htm

Chatelaine
1 Mount Pleasant Road
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5
Site: www.chatelaine.com

Canadian Jeweller
60 Bloor Street West, Suite 1106
Toronto, Ontario - Canada M4W 3B8
Tel.: +1 (416) 203-7900
Fax: +1 (416) 703-6392
E-mail: cj@publicationpartners.com
Site: www.canadianjeweller.com

Fashion Magazine
111 Queen St. East, Suite 320
Toronto, Ontario - Canada M5C 1S2
Tel.: +1 (416) 364-3333
Fax: +1 (416) 594-3743
Site: www.fashionmagazine.com

Canadian House & Home
511 King Street West, suite 120
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z4
Tel.: +1 (416) 593-0204
Fax: (416) 591-1630
E-mail: subscriptions@hhmedia.com
Site: www.houseandhome.com

Canadian Interiors
12 Concorde Place, suite 800
Toronto, Ontario - Canada M3C 4J2
Fax : (416) 510-5134
Site: www.canadianinteriors.com



Magazine Intérieurs
4398 Boulevard Saint-Laurent
Montreal, Quebec - Canada H2W 1Z5
Tel.: +1 (514) 284-3636
Fax: +1 (514) 284-3649

Canadian Architect
12 Concorde Place, suite 800
Toronto, Ontario - Canada M3C 4J2
Tel.: +1 (416) 510-6845
Fax: +1 (416) 510-5140
E-mail: editors@canadianarchitect.ca
Site: www.canadianarchitect.ca

Building Magazine
12 Concorde Place, Suite 800
Toronto, Ontario - Canada M3C 4J2
Tel.: 1 800 268-7742
Fax: +1 (416) 510-5134
Site: www.building.ca

Retail Council of Canada - Canadian Retailer Magazine
1255 Bay Street 800
Toronto, Ontario - Canada M5R 2A9
Tel.: +1 (416) 922-6678
Fax: +1 (416) 922-8011
Site: www.retailcouncil.org

Outpost
250 Augusta Ave, Suite 202
Toronto, Ontario - Canada M5T 2L7
Tel.: +1 (416) 972-6635
E-mail: info@outpostmagazine.com
Site: www.outpostmagazine.com

Toronto Life
111 Queen Street East
Toronto, Ontario - Canada M5C 1S2

Tel.: +1 (416) 364-3333
Fax: +1 (416) 861-1169
Site: www.torontolife.com

7.3 Principais canais de televisão

CBC Canadian Broadcast Corporation
P.O. Box 500, Station A
Toronto, Ontario - Canada M5W 1E6
Site: www.cbc.ca

BBC Canada
121 Bloor Street East, Suite 200
Toronto, Ontario - Canada M4W 3M5
Tel.: +1 (416) 967-3249
Fax: +1 (416) 967-0044
E-mail: webmaster@bbccanada.com
Site: www.bbccanada.com

Bravo Canada
299 Queen Street West
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z5
Tel.: +1 (416) 591-7400
Fax: +1 (416) 591-7482
E-mail: bravomail@bravo.ca
Site: www.bravo.ca

CTV
P.O. Box 9, Station O
Scarborough, Ontario - Canada M4A 2M9
Tel.: +1 (416) 384-5000
Site: www.ctv.ca

City TV
299 Queen Street West
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z5
Tel.: +1 (416) 599-2489
Site: www.citytv.com



TV5 Quebec Canada
1755 Boul. René Levesque Est, bureau 101
Montreal, Quebec - Canada H2K 4P6
E-mail: info@tv5.ca
Site: www.tv5.ca

TFO
21, rue College
c.p. 3005, succursale F
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2M5
Tel.: +1 (416) 968-3536
Fax: +1 (416) 968-8203
E-mail: vos_questions@tfo.org
Site: www.tfo.org

VIVA (former CHUM Canadian Learning Television)
Site: www.myviva.ca

7.4 Principais rádios

CBC Canadian Broadcast Corporation
P.O. Box 500, Station A
Toronto, Ontario - Canada M5W 1E6
Site: www.cbc.ca

Ottawa:
CHEZ-FM
CFRA-AM
KOOL-FM
CFMO-FM
Magic 100-FM
1310 Oldies-AM

Montreal:
CHOM-FM
CKGM
CJAD
CKAC (em francês)

Toronto:
CFRB-AM
CHIN-FM
CHUM-FM
CHKT-FM
CBFM-FM
CKLN-FM

Vancouver:
CFOX-FM
CJVB-AM

8. Empresas Aéreas

a) Air Canadá
Vôos direto diários Toronto/São Paulo.
Central de atendimento: 55 11 3254-6630
E-mail: reservasbrasil@aircanada.ca
Site: www.aircanada.com.br

Vendas/CTO/Reservas – São Paulo
Av. Paulista, 949 - 13º andar - Ed. Sumitomo
01311-100 - Cerqueira Cesar - São Paulo, SP - Brasil
Tel.: (11) 3254-6600
Fax: (11) 3254-6639
Reservas: (11) 3254-6630
E-mail: reservasbrasil@aircanada.ca

Vendas/CTO – Rio de Janeiro
Av. Almirante Barroso, 63 – 19º. Andar – Sala 1917
20031-003 - Centro – Rio de Janeiro, RJ - Brasil
Tel.: (55 21) 2220-5343
Fax: (55 21) 2220-0855
E-mail: reservasbrasil@aircanada.ca

b) American Airlines
Vôos Toronto/São Paulo, via Nova York, Miami, Dallas



Tel.: (5511) 4502-4000 (São Paulo)/ (5521) 4502-5005
(Rio de Janeiro)/ 0300-789-7778 (demais localidades)
Site: <http://www.aa.com.br>

c) Delta Airlines
Vôos Toronto/São Paulo, via New York, Atlanta.
Tel: 4003-2121
0800-881-2121
Site: www.delta.com

d) United Airlines
Vôos Toronto/São Paulo, via Chicago, Washington,
Miami, Boston
Tel: 55 11 3145-4200
0800-162323
Fax: 5511 3145-4284
Site: www.united.com.br

e) Continental Airlines
Vôos Toronto/São Paulo, via Houston e Nova York
(Newark)
Site: www.continental.com
Tel.: (11) 2122-7500 (SP) /0800-891-2889 (Brasil –
SAC Atendimento ao Cliente)

OBS: em 2010 houve a fusão entre e United Airlines e a
Continental Airlines.

9. Supervisão de embarques

S.G.S. Canada Inc.
3420 St-Joseph East Boulevard
H1X 1W6 Montreal, QC - Canadá
Tel.: +1 (514) 255-1679
Fax: +1 (514) 252-0071
www.ca.sgs.com – business lines - industrial

Agente no Brasil:
S.G.S. do Brasil Ltda.
Av. das Nações Unidas, 11633
Cj. 41ª - Brooklin
04578-000 São Paulo, SP - Brasil
Tel.: 55(11) 3883-8800
Fax: 55(11) 3883-8900
www.br.sgs.com – linhas de negócios - setor industrial



II. FRETES E COMUNICAÇÃO COM O BRASIL

O sistema de transporte do Canadá inclui mais de 1 milhão de quilômetros de estradas, 10 grandes aeroportos internacionais, 300 pequenos aeroportos, mais de 70 mil km de ferrovias e mais de 300 portos comerciais que permitem acesso ao Pacífico, Atlântico e Ártico, e também aos grandes lagos e Saint Lawrence Seaway. O Transport Canada (www.tc.gc.ca) regula o setor.

A grande extensão territorial do Canadá dificulta a distribuição em escala nacional; grandes companhias criam centros de distribuição e armazenamento nas principais cidades do país, como Montreal, Toronto, Vancouver e Halifax. O transporte rodoviário de bens representa aproximadamente 50% do frete comercial. Vancouver é o maior porto canadense e está entre os 5 principais portos da América do Norte em termos de volume de exportação e importação.

Geralmente os embarques das mercadorias exportadas para o Canadá têm com primeiro destino portos dos E.U.A., principalmente Nova York e Nova Jersey, de onde seguem para o destino final por via terrestre ou ferroviária. Os portos de Halifax, Montreal e Vancouver são os portos mais usados em embarques diretos. Sugere-se ao exportador brasileiro contatar as empresas de frete no Brasil que operam em portos americanos. Na maioria dos casos, essas empresas possuem parcerias com empresas canadenses. As empresas de logística abaixo relacionadas trabalham especificamente com o Brasil e também poderão ser consultadas sobre melhores rotas de acordo com o porto de embarque no Brasil e cidade de destino no Canadá.

Mellohawk Logistics Inc.
100 Broadview Avenue, Suite 318
Toronto, Ontario - Canada M4M 3H3
Tel.: +1 (416) 465-3459
Fax: +1 (416) 465-6206
E-mail: info@mellohawk.com
Site: www.mellohawk.com
Contato: Arnon Mello

Logistec Arrimage Inc.
360, rue Saint-Jacques, Bureau 1500
Montreal, Quebec - Canada H2Y 1P5
Tel.: +1 (514) 844-9381
Fax: +1 (514) 843-5217
E-mail: corp@logistec.c



III - DOCUMENTAÇÃO DE EMBARQUE

1. Certificado de origem de SGP

O certificado de Origem Form A é o documento por meio do qual o governo do país exportador beneficiário do Sistema Geral de Preferências – SGP atesta que os produtos nele relacionados foram produzidos em consonância com as regras especificadas pelo outorgante no âmbito do sistema.

Para obter o benefício, é necessário cumprir com algumas exigências dos países outorgantes, entre elas: que o produto conste de lista de mercadorias com direito ao SGP, divulgadas ou atualizadas periodicamente pelo país outorgante; que o produto seja originário do país beneficiário exportador e que seja apresentado à alfândega de desembarque do produto (pelo importador, consignatário ou seu agente) o Certificado de Origem – Formulário A (Form A)*. Este Certificado deve ser preenchido pelo exportador, em inglês ou francês, sem qualquer rasura ou emenda.

Cabe às agências do Banco do Brasil autorizadas a emitir o documento a verificação dos dados nele contidos, de acordo com os requisitos estabelecidos pelos países outorgantes; outros documentos necessários:

Conhecimento de Embarque; fatura; Registro de Exportação (RE) ou Declaração Simplificada de Exportação (DSE), conforme o caso, e quadro demonstrativo do preço. O SGP prevê igualmente um formulário padronizado “APR”, a ser colado em encomendas postais de produtos que se beneficiem do tratamento preferencial. Este, porém, na prática, não tem sido utilizado pelo Brasil, que utiliza, em geral, apenas o Form “A”.

2. Outros documentos de embarque

Os principais documentos de embarque a serem providenciados pelo exportador poderão ser obtidos no site do Canada Customs Service: www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html.

Recomenda-se ao exportador brasileiro confirmar sempre com a empresa importadora o tipo de formulário e a forma correta de preenchimento, para cada operação de embarque.



IV - INFORMAÇÕES PRÁTICAS

1. Moeda

A unidade monetária é o dólar canadense. As cédulas usadas com mais freqüência são no valor de 5, 10, 20 e 50 dólares. A nota de 100 dólares é menos comum e mais difícil de trocar. O dólar canadense é dividido em 100 centavos. As partes divisionárias da moeda canadense ou seus agrupamentos são a seguir denominadas:

Nome	Valor
Penny	1 centavo ou CAD\$ 0,01
Nickel	5 centavos ou CAD\$ 0,05
Dime	10 centavos ou CAD\$ 0,10
Quarter	25 centavos ou CAD\$ 0,25
Looney	1 dólar ou CAD\$ 1,00
Tooney	2 dólares ou CAD\$ 2,00

Cotação em outubro de 2010: US\$ 1,00 = CAD\$ 1,00 *

* Informações sobre o câmbio diário e histórico das taxas de câmbio estão disponíveis no site: www.bankofcanada.ca

2. Pesos e medidas

O sistema oficial de pesos e medidas do Canadá é o sistema métrico. No entanto, na prática, o sistema inglês ainda é bastante utilizado.

Medidas e seus equivalentes no sistema métrico decimal:

a) Medidas de comprimento:

Inch (in)		= 2,540 cm
Link (li)	= 7,92 in	= 20,117 cm
Foot(ft)	= 12 in	= 30,480 cm
Yard (yd)	= 36 in	= 91,440 cm
Rod (rd ou rod)	= 16,5 ft	= 5,029 m
Chain (ch)	= 66 ft	= 20,117 m
Furlong (fur)	= 660 ft	= 201,168 m
Mile (mi)	= 5.280 ft	= 1,609 km
League	= 3 mi	= 4,828 km

b) Medidas para tecidos:

Nail	= 5,715 cm
Quarter	= 22.860 cm
Yard	= 91,440 cm

c) Medidas de área:

Square inch (sq in ou n ²)	= 6,452 cm ²
Square foot (sq ft ou ft ²)	= 0,093 m ²
Square yard (sq yd ou yd ²)	= 0,836 m ²
Square rod (sq rd ou rd ²)	= 25,293 m ²
Acre	= 0,405 ha
Square mile (sq mi)	= 2,59 km ²



d) Medidas cúbicas

Cubic inch (in ³)	= 16,387 cm ³
Board foot (fbm)	= 2,360 dm ³
Cubic foot (ft)	= 28,317 dm ³
Standard bushel	= 35,239 dm ³
Ton	= 1,133 m ³
Cord (cd)	= 3,625 m ³

e) Medidas de volume para grânéis secos

Pint (pt)	= 0,550 dm ³
Quarter (qt)	= 1,101 dm ³
Peck (pk)	= 8,810 dm ³
Bushel	= 35,239 dm ³
Barrel	= 115,627 dm ³
Chaldron	= 1,269 m ³

f) Medidas de volume para líquidos

Fluid dram (fl dr)	= 0,062 ml
Fluid ounce (fl oz)	= 3,697 ml
Gill (gi)	= 29.574 ml
Fluid pint (flpt)	= 0,473 l
Quart (qt)	= 0,946 l
Gallon (gal)	= 3,785 l
Firkin	= 34,069 l
Barrel (bbl)	= 119,240 l
Hogshed (hhd)	= 238,481 l

g) Medidas de peso para mercadorias comuns, baseado na libra de 16 onças

Grain (grain avdp)	= 0,065 g
Dram (dr avdp)	= 1,772 g
Ounce (lb avdp)	= 23,350 g
Pound (lb avdp)	= 453,592 g
Quarter	= 11,340 kg
Hundredweight (cwt)	= 45,359 kg
Short ton	= 907,185 kg
Long ton English Ton	= 1.016,047 kg

Existem diversos sites na internet com tabelas de conversões das unidades de medidas. Um exemplo é o site do MegaConverter: <http://www.megaconverter.com/mega2>.

3. Feriados

Fixos:

- 1º de janeiro - Ano Novo
- 1º de julho - Dia do Canadá
- 11 de novembro - Dia da Lembrança
- 25 de dezembro - Natal
- 26 de dezembro - Boxing Day (todas as províncias exceto Quebec).

Móveis:

- Segunda-feira que precede o 25 de maio - Dia da Rainha Vitória
- 1ª segunda-feira de agosto - Feriado cívico (Ontário, Manitoba e territórios).
- 1ª segunda-feira de setembro - Dia do Trabalho
- 2ª segunda-feira de outubro - Dia de Ação de Graças



4. Fusos horários

A diferença horária das principais cidades canadenses em relação à hora de Brasília são as seguintes:

	Horário de verão(*)	Horário de inverno (**)
Halifax (Nova Escócia)	0	-2
Montreal/Ottawa/Toronto	-1	-3
Winnipeg (Manitoba)	-2	-4
Edmonton (Alberta)	-3	-5
Vancouver (Colúmbia Britânica)	-4	-6

(*) Horário de verão no Canadá: segundo domingo de março até o primeiro domingo de novembro.

(**) Leva em conta o horário de verão do Brasil

5. Horário comercial

Órgãos governamentais e escritórios privados:
das 9h às 17h

Comércio:

Segunda a quarta: das 9h às 17h30

Quinta e sexta: das 9h às 21h

Sábado: das 9h às 18h

Domingo: das 12h às 17h

Bancos:

Segunda a sexta: das 9h às 16h

Algumas agências bancárias ficam abertas até às 18h ou 19h em dias específicos e abrem também aos sábados.

6. Corrente elétrica

120 volts, 60 ciclos.

7. Períodos recomendados para viagem

Grande parte da população goza suas férias durante os meses de verão, de junho a agosto e também no Natal. Viagens de negócios neste período deverão, portanto, ser previamente combinadas com as partes interessadas no Canadá.

8. Vistos de entrada

Portadores de passaportes brasileiros precisam de visto de entrada para o Canadá. Maiores informações podem ser obtidas nas páginas de internet da Embaixada do Canadá no Brasil ou no Consulado-Geral do Canadá em São Paulo: www.canada.org.br

9. Vacinas

Não há exigências de vacinas para entrar no país.

10. Alfândega e câmbio

Não há restrição na quantidade de divisas que pode ser introduzida, trocada ou retirada do país. Porém, se o valor das divisas for maior ou igual a CAD\$ 10.000,00, será necessário preencher um formulário e entregá-lo à autoridade competente. (mais informações no site: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/security-securite/cbcr-dmte/menu-eng.html>). A mercadoria levada temporariamente pelo visitante para ser retirada por ocasião de sua saída do país (bagagem pessoal)



está isenta de tarifas alfandegárias. Qualquer mercadoria deixada no país está sujeita a taxas.

11. Hotéis

Informações sobre hotéis nas quatro principais cidades do Canadá poderão ser encontradas nos seguintes websites:

Ottawa – www.ottawa.ca

Toronto – www.toronto.ca

Montreal – www.ville.montreal.qc.ca

Vancouver – www.vancouver.ca

Homepage de informação sobre o Canadá e respectivas províncias: www.canada.gc.ca



BIBLIOGRAFIA

Principais fontes e publicações utilizadas para desenvolvimento do presente estudo:

Bank of Canada (www.bankofcanada.ca)

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (www.bndes.gov.br)

Canada Border Services Agency – CBSA (www.cbsa-asfc.gc.ca)

Canada Revenue Agency (www.cra-arc.gc.ca)

Canadian Bankers Association (www.cba.ca)

Canadian Transportation Agency (www.cta-otc.gc.ca/)

Foreign Affairs and International Trade Canada (www.international.gc.ca)

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (www.desenvolvimento.gov.br)

Ministério das Relações Exteriores - MRE (www.mre.gov.br)

OSFI Web site (www.osfi-bsif.gc.ca/).

Statistics Canada (www.statcan.gc.ca)

Transport Canada (www.tc.gc.ca)

World Bank (www.worldbank.org)



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos
Divisão de Informação Comercial
Brasília, 2010

Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior
Série: Como Exportar
CEX: 197

Elaboração: Ministério das Relações Exteriores – MRE
Subsecretaria-Geral de Cooperação, Cultura e Promoção Comercial - SGEC
Departamento de Promoção Comercial – DPR
Divisão de Informação Comercial – DIC
Consulado-Geral do Brasil em Toronto
Setor de Promoção Comercial – SECOM

Coordenação: Divisão de Informação Comercial

Distribuição: Divisão de Informação Comercial

Os termos e apresentação de matérias contidas na presente publicação não traduzem expressão de opinião por parte do MRE sobre o "status" jurídico de quaisquer países, territórios, cidades ou áreas geográficas e de suas fronteiras ou limites. Os termos "desenvolvidos" e "em desenvolvimento" empregados em relação a países ou áreas geográficas, não implicam tomada de posição oficial por parte do MRE.

Direitos reservados.

O DPR, que é titular exclusivo dos direitos de autor, permite a reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.