



# Como Exportar Canadá

entre



# *Como Exportar*

## **Canadá**

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES  
Departamento de Promoção Comercial  
Divisão de Informação Comercial  
Brasília, 2006

Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior

Série: Como Exportar

CEX: 128

Elaboração: Ministério das Relações Exteriores – MRE

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.

(\*) Este guia foi registrado no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional (ISBN 85-98712-63-9)

	PÁGINA
<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>07</b>
<b>MAPA .....</b>	<b>09</b>
<b>DADOS BÁSICOS .....</b>	<b>11</b>
<b>I. ASPECTOS GERAIS .....</b>	<b>13</b>
1. Geografia .....	13
2. População, centros urbanos e nível de vida .....	14
3. Transportes e comunicações .....	20
4. Organização política e administrativa .....	24
5. Organizações e acordos internacionais .....	26
<b>II. ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS .....</b>	<b>27</b>
1. Conjuntura econômica .....	27
2. Principais setores de atividade .....	28
3. Moeda e finanças .....	32
<b>III. COMÉRCIO EXTERIOR.....</b>	<b>39</b>
1. Evolução recente .....	39
2. Direção do comércio exterior .....	39
3. Composição do comércio exterior .....	42
<b>IV. RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL-CANADÁ ....</b>	<b>45</b>
1. Intercâmbio comercial bilateral .....	45
2. Composição do intercâmbio comercial bilateral .....	47
3. Investimentos no Brasil.....	55
4. Linhas de crédito de bancos .....	55
5. Principais acordos econômicos com o Brasil .....	58
<b>V. ACESSO AO MERCADO .....</b>	<b>59</b>
1. Sistema tarifário .....	59
2. Regulamentação de importação .....	62
3. Documentação e formalidades .....	78
<b>VI. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO .....</b>	<b>83</b>
1. Canais de distribuição .....	83
2. Promoção de vendas .....	88
3. Práticas comerciais .....	94

O texto do presente estudo foi atualizado em agosto de 2006.

B823c Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Informação Comercial.  
 Como Exportar: Canadá / Ministério das Relações Exteriores. \_ Brasília: MRE, 2006.

152 p.; il. \_ (Coleção estudos e documentos de comércio exterior).

1. Brasil - Comércio exterior. 2. Canadá - Comércio Exterior. I. Título. II. Série.

CDU 339.5 (81:71)

<b>VII. RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS .....</b>	<b>99</b>
1. Considerações gerais .....	99
2. Conselhos práticos .....	100
<b>ANEXOS .....</b>	<b>105</b>
<b>I. ENDEREÇOS .....</b>	<b>105</b>
1. Órgãos oficiais .....	105
2. Empresas Brasileiras no Canadá .....	117
3. Câmaras de Comércio .....	118
4. Principais entidades de classe .....	118
5. Principais bancos .....	122
6. Principais feiras e exposições .....	123
7. Meios de comunicação .....	129
8. Empresas aéreas .....	135
9. Supervisão de embarques .....	136
<b>II. FRETES E COMUNICAÇÕES COM O BRASIL ...</b>	<b>137</b>
<b>III. DOCUMENTAÇÃO DE EMBARQUE .....</b>	<b>138</b>
1. Certificado de origem do SGP .....	138
2. Outros documentos de embarque .....	138
<b>IV. INFORMAÇÕES PRÁTICAS .....</b>	<b>139</b>
1. Moeda .....	139
2. Pesos e medidas .....	139
3. Feriados .....	141
4. Fusos horários .....	141
5. Horário comercial .....	142
6. Corrente elétrica .....	142
7. Períodos recomendados para viagens .....	142
8. Vistos de entrada .....	142
9. Vacinas .....	143
10. Alfândega e câmbio .....	143
11. Hotéis .....	143
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>145</b>

---

## INTRODUÇÃO

---

Segundo maior país do mundo em extensão territorial, atrás apenas da Rússia, o Canadá ocupa mais da metade do continente norte-americano e é banhado por três oceanos: o Pacífico, o Ártico e o Atlântico. País privilegiado quanto à riqueza e à variedade de seus recursos naturais, o Canadá possui enormes reservas florestais, grandes extensões de terras cultiváveis e significativo potencial de pesca. Rico em minerais, ocupa lugar de destaque entre os principais produtores e exportadores mundiais. Conta, ademais, com importantes reservas petrolíferas.

Com uma área de 9.984.670 km<sup>2</sup> e uma população de 32,5 milhões de habitantes, segundo estimativa de 2005, a densidade populacional do Canadá é bastante baixa, situando-se em 3,3 hab/km<sup>2</sup>. Sua população usufrui de um excelente padrão de vida: o Canadá possui um dos maiores IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) do mundo. Em 2005, o PIB canadense alcançou US\$ 1,12 bilhões, em dólares correntes, e a renda *per capita*, US\$ 34.907.

A partir de 1997, o Canadá apresentou as maiores taxas de crescimento dentre os países do G-7. Apesar da queda em 2003, já se observava recuperação no segundo trimestre de 2004, seguida por um crescimento estimado de 3,5% em 2005. Ao mesmo tempo, a população canadense tem-se beneficiado, ao longo desse período, de um aumento do PIB *per capita*, a uma taxa de 2% ao ano.

Em termos de participação na formação do PIB, sobressai o valor agregado no setor de serviços, que, em 2005, situou-se em 68,7%, seguido pelo setor industrial, com 29,1 %, e pela agricultura, com 2,2%. O comércio exterior tem um papel de relevo na economia canadense, sua participação no PIB situou-se em 38% em 2004.

O comércio exterior registra uma elevada dependência do mercado norte-americano como destino para suas exportações. Em 2004, os Estados Unidos absorveram 84,6% 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\$ 1,25 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. Mais de 65% do investimento direto estrangeiro no Canadá se origina nos Estados Unidos, por seu lado destinatário de 43% do investimento direto canadense no exterior.

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 Km<sup>2</sup>

**População (estimativa 2005):** 32,5 milhões

**Densidade demográfica:** 3,3 hab/km<sup>2</sup>

**População economicamente ativa:** 17.183.400 (2004)

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

**Moeda:** Dólar canadense (CAD)

**Cotação:** 1 US\$ = CAD\$ 1,167 (27/03/2006)

**PIB (preços correntes) :** US\$ 1,124 bilhões (estimativa 2005)

**Composição do PIB (estimativa 2005):**

Indústria	29,1%
Serviços	68,7%
Agropecuária	2,2%

**Crescimento real do PIB:** 2,8% (estimativa 2005)

**PIB “per capita”:** US\$ 34.907

**Comércio Exterior (2005):**

Exportações (FOB): US\$ 355,363 bilhões

Importações (FOB): US\$ 314,022 bilhões

**Intercâmbio Comercial Bilateral (2005):**

Exportações brasileiras: US\$ 1,944 bilhões

Importações brasileiras: US\$ 1,019 bilhões

---

## **I - ASPECTOS GERAIS**

---

### **1. Geografia**

#### **Localização e superfície**

Segundo país do mundo em superfície (9.984.670 km<sup>2</sup>), o Canadá compreende a metade norte da América setentrional – com exceção do Alasca – e suas ilhas adjacentes. 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 6 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 primeiro domingo de abril e atrasados em uma hora no último domingo de outubro.

#### **Principais cidades**

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

#### **Distâncias entre as principais cidades**

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



## 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
Vancouver	9,13° C	16,58° C	9,82° C	3,61° C
Ottawa	5,23° C	17,00° C	8,95° C	-11,27° C
Toronto	5,86° C	19,3° C	10,85° C	-9,21° C
Montreal	4,76° C	21,17° C	6,01° C	-10,26° C

## 2. População, centros urbanos e nível de vida

### População

Com 32,5 milhões de habitantes, segundo estimativa de 2005 e uma superfície próxima a 10 milhões de quilômetros quadrados, o Canadá apresenta uma densidade populacional extremamente baixa, da ordem de 3,3 hab/km<sup>2</sup>. Pela própria característica do clima, com invernos rigorosos, a população canadense, em sua maior parte, se concentra na fronteira sul do país, em uma faixa não superior a 200km de distância dos Estados

Unidos. Na verdade, os habitantes das três maiores cidades canadenses (Toronto, Montreal e Vancouver) estão a menos de duas horas de distância de carro da fronteira. As províncias de Ontário e Quebecue respondem por 62,5% da população total, enquanto apenas a área metropolitana de suas principais cidades, respectivamente Toronto e Montreal, concentra 27,5% da população do país. Estima-se que a população canadense totalize 33.361.700 em 2011.

### População por províncias e territórios, 2004

Províncias e territórios	Habitantes (mil)
Terra Nova e Labrador	517,0
Ilha do Príncipe Eduardo	137,9
Nova Escócia	937,0
Novo Brunswick	751,4
Quebeque	7.542,8
Ontário	12.392,7
Manitoba	1.170,3
Saskatchewan	995,4
Alberta	3.201,9
Colúmbia Britânica	4.196,4
Yukon	31,2
Territórios do Noroeste	42,8
Nunavut	29,6
<b>Total</b>	<b>31.946,3</b>

Fonte: Statistics Canada.

Aproximadamente 45% da população canadense situa-se na faixa de 15 a 44 anos. A expectativa média de vida é de 79,7 anos, sendo de 82,2 para as mulheres e de 77,1 para os homens.

### População por faixa etária, 2004

Idade	Pessoas (mil)
0-14	5.728,3
15-44	13.884,5
45-64	8.192,6
Acima de 65	4.141,0
<b>Total</b>	<b>31.946,3</b>

Fonte: Statistics Canada.

## Imigração

A imigração sempre foi o fator de maior relevância no crescimento demográfico do Canadá. Entre os censos de 1996 e de 2001, o crescimento vegetativo foi de 616 mil pessoas, enquanto o fluxo de imigrantes situou-se em 1,2 milhão de pessoas. O censo de 2001 indica que 18,4% dos canadenses nasceram no exterior, tendo sido repertoriadas 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 1991 a 2001, 58% vieram 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, 2001

<b>Total</b>	<b>5.448.480</b>
Estados Unidos	237.920
Américas Central e do Sul	304.650
Caribe e Bermuda	294.050
Europa	2.287.555
África	282.600
Ásia	1.989.180
Oceania e outros países	52.525

Fonte: Statistics Canada.

## Centros Urbanos

O censo de 2001 indicou que 79,4% dos canadenses viviam em áreas urbanas com uma população de 10.000 habitantes ou mais. Em 2004, 64,8% dos habitantes concentravam-se em apenas 27 áreas metropolitanas do país.

### População por área metropolitana, 2004

<b>Áreas metropolitanas</b>	<b>Habitantes (mil)</b>
Toronto (Ontário)	5.203,6
Montreal (Quebeque)	3.607,2
Vancouver (Colúmbia Britânica)	2.160,0
Ottawa – Gatineau (Ontário/Quebeque)	1.142,7
Calgary (Alberta)	1.037,1

continua na próxima página

continuação da página anterior

Edmonton (Alberta)	1.001,6
Quebeque (Quebeque)	710,8
<b>Outras</b>	<b>5.891,8</b>
<b>Total</b>	<b>20.754,8</b>

Fonte: Statistics Canada

## Principais indicadores socioeconômicos

PIB (preços correntes, US\$ bilhões, 2005)	1.124
Renda <i>per capita</i> (US\$, 2005)	34.907
Taxa de natalidade (1.000 hab, 2003/2004)	10,4
Taxa de mortalidade (1.000 hab, 2003/2004)	7,3
Automóveis de passageiros e outros veículos leves (milhões, 2003)	17,7
Usuários de Vídeos (% dos domicílios, 2001)	91
Usuários de DVD (% dos domicílios, 2001)	20
Assinaturas de TVs a cabo e por satélite (milhões, 2003)	9,7
Computadores pessoais (por 1.000 hab, 2002)	487
Indivíduos utilizando a Internet (milhões, 2002)	16,1
Utilização de Internet (% dos domicílios, 2002)	62
Utilização de Internet banda-larga (% dos domicílios utilizando Internet, 2001)	49
Utilização de linha telefônica (% dos domicílios, 2001)	97
Domicílios com 1 ou mais linhas telefônicas (milhões, 2004)	12,2
Assinaturas de serviços celulares (milhões, 2002)	11,8

Fontes: Banco Mundial e Statistics Canada.

## Força de Trabalho

Segundo dados de 2004, dos 17,1 milhões que compunham a força de trabalho, 1,2 milhões estavam desempregados. Nesse ano a taxa de desemprego situou-se em 7,2%. O salário médio das mulheres, em 2002, foi de US\$ 22.940; o dos homens, US\$ 32.179.

### Características da força de trabalho, 2004

População com 15 anos ou mais	25.432,7 mil
Força de trabalho	17.183,4 mil
Empregados	15.949,7 mil
Desempregados	1.233,7 mil
Relação emprego/população	62,7 %
Taxa de participação	67,6 %
Taxa de desemprego	7,2 %

Fonte: Statistics Canada

### Taxa de desemprego, 2000 a 2004

Desemprego	2000	2001	2002	2003	2004
%	6,8	7,2	7,7	7,6	7,2

Fonte: Statistics Canada.

O setor de serviços responde por 75% dos empregos gerados, destacando-se o comércio, a saúde e assistência social como principais empregadores.

### Emprego por setor de atividade, 2004

Setor	mil
<b>Produção de bens</b>	<b>3.992,7</b>
Agricultura	324,1
Indústria florestal, pesca, mineração, petróleo e gás	285,7
Serviços de Utilidade Pública	133,0
Construção	952,8
Manufaturas	2.297,0
<b>Serviços</b>	<b>11.957,0</b>
Comércio	2.503,6
Transporte e armazenamento	809,3
Finanças, seguros, imobiliário e <i>leasing</i>	955,0
Serviços profissionais, científicos e técnicos	1.010,1
Negócios, construção e outros serviços auxiliares	630,1
Serviços educacionais	1.038,4
Saúde e assistência social	1.736,7
Informação, cultura e lazer	732,7
Serviços de hotelaria e de alimentação	1.006,8
Outros serviços	705,1
Administração Pública	829,2
<b>Total</b>	<b>15.949,7</b>

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, embora tenha alcançado o nível de 78% em 1999/2000, continua abaixo das taxas verificadas em países como Japão (94%), Alemanha (91%) e França (84%).

### Alunos matriculados nas universidades, 2001-2002

<b>Tempo integral</b>	<b>635.639</b>
Ensino superior	550.866
Mestrado e doutorado	84.773
<b>Tempo parcial</b>	<b>251.133</b>
Ensino superior	209.018
Mestrado e doutorado	42.115

Fonte: Statistics Canada.

### População por nível educacional, 2001

<b>População Estudantil Total</b>	<b>23.901.360</b>
Nenhum grau, certificado ou diploma.	7.935.075
Ensino médio	5.499.885
Nível Técnico	2.598.925
Nível Técnico especializado	3.578.400
Curso superior incompleto	601.425
Curso superior completo	2.411.475
Pós-graduação	382.955
Área médica	122.535
Mestrado	642.055
Doutorado	128.625

Fonte: Statistics Canada.

### Língua

O inglês e o francês são as línguas oficiais do Canadá. Entretanto, de acordo com o Censo de 2001, apenas 5,2 milhões de canadenses (17% da população) dominavam as duas línguas, sendo que, destes, 2,9 milhões (55% dos bilíngues) habitavam o Quebec e 1,3 milhão (25%), Ontário. Por outro lado, 20 milhões de canadenses (67%) declaravam falar apenas inglês e 3,9 milhões, apenas francês (13%).

Embora Ontário seja a segunda província em número de habitantes bilíngues, 85% de sua população fala apenas inglês. Já em Quebec, 53% falavam apenas francês, 40% eram bilíngues e 4,5% dominavam apenas o inglês. Dados os importantes fluxos migratórios para o Canadá, 1,5% da população declarava, em 2001, não falar nenhuma das duas línguas oficiais.

### População com conhecimento das línguas oficiais, 2001

Apenas inglês	20.014.645
Apenas francês	3.946.525
Inglês e francês	5.231.575
Nem inglês, nem francês	446.290
<b>Total</b>	<b>29.639.030</b>

Fonte: Statistics Canada.

### 3. Transportes e comunicações

#### Transportes

##### Rede rodoviária

O Canadá possui mais de 1,4 milhões de quilômetros de estradas, sendo a Trans Canada Highway a principal, com 7.300 km, no sentido leste-oeste, interligando as dez províncias do país. A rede rodoviária inclui 110.000 km de auto-estradas e rodovias principais e 115.000 km de rodovias secundárias, sendo as demais formadas por estradas locais e rurais. Em 2002, mais de 580.000 veículos acima de 4.500 kg estavam registrados, sendo 315.000 caminhões médios e 268.000 caminhões pesados (mais de 15.000 kg). Destes últimos, três quartos da frota canadense concentravam-se em apenas 3 províncias: Ontário (38%), Alberta (24%) e Quebeque (13%). 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, 66% do comércio bilateral foi transportado por caminhões em 2002.

##### 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 9.400 km, e a transferência de outras, em um total de 12.700 km. Embora as duas principais empresas do setor (Canadian National e Canadian Pacific) respondam por 85% das atividades e dos rendimentos, a transferência de linhas empreendida

permitiu o surgimento de operadores locais que, de apenas 11 antes de 1996, passaram para 48 em 2001.

As grandes distâncias entre as principais cidades do país impossibilitam as empresas ferroviárias de competir com as aéreas pelo transporte de passageiros. Em 2002, foram transportados 4.250.900 passageiros e 344.296,8 toneladas de mercadorias. O valor das exportações e importações de mercadorias transportadas pela rede ferroviária em 2003 somaram US\$ 97.116,9 milhões.

#### Valor das exportações/importações, por mercadoria, transportadas pela rede ferroviária em 2003 (US\$ milhões)

Mercadoria	Exportações	Importações
Produtos agrícolas e alimentos	1.022,7	1.363,3
Automotores	38.753,6	12.589,4
Químicos	6.218,7	4.921,1
Carvão	151,9	4,6
Fertilizantes	1.070,9	10,1
Produtos florestais	14.257,2	905,2
Grãos	594,8	425,3
Minério de ferro	9,2	72,0
Metais	7.045,1	1.838,6
Diversos	1.383,6	1.956,8
Outros produtos minerais	323,4	77,5
Petróleo	1.830,2	291,7
<b>Total</b>	<b>72.661,4</b>	<b>24.455,5</b>

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 200 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, 2003

<i>Montreal-Lago Ontário</i>	<i>Canal Welland</i>
28.878 mil toneladas	31.876 mil toneladas

Fonte: St. Lawrence Seaway Management Corporation

### Transportes marítimos

Com acesso a três oceanos, o Canadá tem natural vocação marítima. Em 2002, transitaram pelos portos canadenses 407 milhões de toneladas de carga, representando um aumento de 3,8% em relação ao ano anterior. Desses 407 milhões de toneladas, 114 milhões se referem ao comércio com os Estados Unidos.

### Tráfego marítimo canadense por setor, 2002

<i>Fluxos</i>	<i>milhões de toneladas</i>
<i>Doméstico</i>	62,6
<i>Transfronteiriço</i>	114,3
<i>Oceânico</i>	168,4
<i>Fluxo total</i>	345,4
<b><i>Total transitado</i></b>	<b>407,9</b>

Fonte: Statistics Canada e Shipping in Canada

### Comércio marítimo com os Estados Unidos em milhões de toneladas, 2002

Embarcadas	72,9
Desembarcadas	41,4
<b>Total</b>	<b>114,3</b>

Fonte: Statistics Canada e Transport Canada

Os principais portos em trânsito de carga são Vancouver (63,2 milhões de toneladas), Saint John (25,2 milhões), Sept-Îles (20,1 milhões), Montreal (18,3 milhões), Quebec (17,9 milhões), Halifax (12,9 milhões), Fraser River (12,5 milhões), Thunder Bay (8,2 milhões), Prince Rupert (4,4 milhões) e Toronto (1,6 milhão).

A frota mercante canadense se ocupa, sobretudo, do transporte doméstico e transfronteiriço, com um total de 183 navios em 2003, equivalentes a 2,3 milhões de toneladas brutas.

Já o transporte oceânico é feito, em sua maioria, por navios com bandeira estrangeira.

### Frota canadense registrada, 2003

<b>Tipo de embarcações</b>	<b>Toneladas brutas (mil)</b>	<b>Número de embarcações</b>
Graneleiros	1.165	65
Navios-tanque	559	24
Cargueiros (carga geral)	206	27
Balsas	365	61
Outros	35	6
<b>Total</b>	<b>2.330</b>	<b>183</b>

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

### Transporte aéreo

A Air Canada, membro da Star Alliance, é a principal companhia canadense de transporte aéreo, com vôos diários para o Brasil. Serve 49 destinos nos Estados Unidos e 43 destinos em outros 30 países. Com suas subsidiárias, oferece ligação a 62 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, sobressaem as companhias Air Transat e Skyservice.

Em 2003, 12 companhias aéreas dos Estados Unidos ofereceram serviços para 18 cidades canadenses. Ao mesmo tempo, 36 companhias de outros países ligavam aeroportos canadenses (principalmente Montreal, Toronto e Vancouver) a 47 aeroportos internacionais em 34 países.

Além da linha direta oferecida pela Air Canada, há várias possibilidades de ligação com o Brasil através de conexões por cidades dos Estados Unidos.

Foram transportados 54.316.000 passageiros em 2003 e 344.296,8 toneladas de mercadorias no ano anterior.

### Tráfego de passageiros, 2003 (mil)

<b>Doméstico</b>	<b>Transfronteiriço</b>	<b>Internacional</b>	<b>Total</b>
24.570	17.476	12.270	<b>54.316</b>

Fonte: Statistics Canada

### Mercadorias transportadas por companhias aéreas canadenses, 2002 (toneladas)

Doméstico	Transfronteiriço	Internacional	Total
507.100	73.900	221.900	<b>802.900</b>

Fonte: Canadian Civil Aircraft Register

O valor das exportações e importações de mercadorias transportadas por via aérea em 2003 somam US\$ 67.727 bilhões. As importações são responsáveis por, aproximadamente, 60% desse valor.

### Valor do comércio internacional transportado por via aérea, 2003 (US\$ bilhões)

	Transfronteiriço	Internacional
<b>Exportações</b>	12.195	14.085
<b>Importações</b>	16.864	24.583
<b>Total</b>	<b>29.059</b>	<b>38.668</b>

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
- G8
- G10
- Banco Mundial
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
- FMI – Fundo Monetário Internacional

## II – ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

### 1. Conjuntura econômica

O Canadá conseguiu reverter, após 1997, um período de 27 anos de déficits crônicos, acompanhados por um endividamento crescente. Naquele período, o custo da dívida chegou a representar 38% das receitas. Um esforço fiscal adotado a partir de então permitiu não só alcançar um equilíbrio em fluxo de caixa mas, sobretudo, acumular 7 anos consecutivos de superávit no orçamento. Apesar da desaceleração da atividade econômica em 2003, a taxa de crescimento do PIB situou-se ainda em 2%. A epidemia de SARS (Síndrome Respiratória Aguda Grave) que atingiu Toronto; o apagão em Ontário que, inicialmente, obrigou a um contingenciamento do consumo de eletricidade tanto em termos da demanda residencial e comercial como também industrial; o fechamento das fronteiras dos parceiros comerciais, em particular a dos Estados Unidos, para as exportações canadenses de gado, carne fresca resfriada e congelada e de carne industrializada em função de um caso de vaca louca registrado na província de Alberta; e a valorização do dólar canadense, que apenas em um primeiro momento alcançou uma valorização de 20%, são os fatores explicativos para a redução verificada na taxa de crescimento naquele ano.

#### PIB a preços correntes

	2004	2005 <sup>1</sup>
<b>US\$ bilhões</b>	994,1	1.124
<b>Crescimento real (%)</b>	2,9	2,8

Fonte: *The Economist Intelligence Unit*.

<sup>1</sup>Estimativa.

A economia recuperou seu dinamismo anterior ao longo de 2004, com um crescimento real do PIB de 2,9%, alcançando US\$ 994,1 bilhões. Estima-se que o PIB tenha crescido 2,8% em 2005 e somado US\$ 1,124 trilhões. Como resultado, a demanda por mão-de-obra foi revigorada, provocando uma redução na taxa de desemprego, que, de 7,6% em 2003, retrocedeu para 7,2% em 2004 e 6,8% em 2005.

### Taxa de desemprego (%)

2003	2004	2005
7,6	7,2	6,8

Fonte: *Internacional Financial Statistics, IMF, July 2006*

O empresariado retomou sua confiança na economia, fato comprovado pelo aumento de 9,4% nos investimentos em máquinas e equipamentos, contra 4,5% em 2003. A taxa de utilização da capacidade industrial instalada, em termos trimestrais, aumentou ao longo de 2004, passando de 83,7% nos primeiros três meses para 86% no último trimestre. Ao mesmo tempo, um aumento significativo nos preços das *commodities* ajudou a alavancar um superávit de CAD\$ 33,8 bilhões em transações correntes em 2004.

A variação anual do Índice de Preço ao Consumidor caiu de 2,8% em 2003 para 1,8% no ano seguinte. Segundo estimativas, a inflação deve atingir 2,3% em 2005.

### Variação Anual do Índice de Preço ao Consumidor (%)

2002	2003	2004	2005 <sup>1</sup>
2,2	2,8	1,8	2,3

Fonte: *Economist Intelligence Unit. <sup>1</sup>Estimativa.*

## 2. Principais setores de atividade

### Agricultura

O relatório intitulado *Overview of the Canadian Agriculture and Agri-Food System* (publicado em 2004) indicava que o complexo agro-industrial representava 8,2% do PIB canadense em 2002, respondendo por 13,2% do mercado de trabalho. Ao mesmo tempo as despesas com alimentação, incluído apenas o varejo, representavam 27,6% dos gastos de consumo da população em 2002. A importância do agronegócio varia em cada província, alcançando na Ilha do Príncipe Eduardo, em Manitoba e Saskatchewan, respectivamente, 10%, 6,9% e 6,6% do PIB, contra 1,7% na Colúmbia Britânica. A geração de empregos no setor também é diferenciada entre as províncias, alcançando 20,6% na Ilha do Príncipe Eduardo, contra 11,2% em Ontário.

No que se refere ao comércio exterior, o Canadá, em 2002, situava-se como quarto maior exportador, com uma parcela de 3,7% das exportações mundiais, depois dos Estados Unidos, à então Europa dos Quinze e ao Brasil. Suas exportações, no entanto, concentram-se no mercado dos Estados Unidos, que absorveu 63,9% das vendas externas do agronegócio canadense em 2003. Seguiram-se, como destino, os mercados do Japão (9,6%), da Europa dos Quinze (6,7%), do México (3%) e da República Popular da China (1,4%). Por outro lado, em 2002, as importações canadenses do setor montaram a 2,7% das importações mundiais. Sobressaem, entre os produtos importados, as frutas e os vegetais, responsáveis por 26,7% das importações.

### Indústria da pesca

Banhado por três oceanos e com mais de 755.000 km<sup>2</sup> de água doce em seu território, o Canadá conta com uma indústria pesqueira bastante estruturada, estando registradas, em 2001, 23.360 embarcações pesqueiras, de cunho comercial. A produção é voltada sobretudo para a exportação, com vendas externas de 620.331 toneladas, em 2002.

A captura contabilizou 1.062.428 toneladas em 2003. No que se refere à piscicultura, a produção total situou-se em 154.725 toneladas em 2003, sendo 119.204 toneladas de peixes (principalmente salmão) e 35.521 toneladas de moluscos.

### Indústria florestal

O Canadá conta com 309,8 milhões de hectares de florestas, sendo que 294,7 milhões são potencialmente disponíveis para a atividade comercial, uma vez que não estão localizados em reservas. Desses últimos, 144,6 milhões estão em áreas economicamente acessíveis e propícias à atividade de silvicultura.

Anualmente, o corte comercial abrange 1,03 milhões de hectares. O setor contribuiu, em 2002, com 2,8% do PIB canadense e 361.300 empregos. A produção de madeira para construção alcançou 72 milhões de metros cúbicos e a de polpa e papel, 30,5 milhões de toneladas. Maior exportador de produtos da indústria florestal, o setor tem nos Estados Unidos seu principal mercado de destino.



## Mineração

Principal produtor mundial de urânio e potassa, o Canadá é o terceiro produtor mundial de níquel, zinco, asbesto e gipsita, quinto de ouro e sexto de cobre. O setor teve uma participação de 4,1% na formação do PIB canadense em 2003. Ao mesmo tempo, a indústria de mineração e de processamento mineral empregou 389.000 trabalhadores. A Toronto Stock Exchange é a principal bolsa de valores em termos de financiamento de capital para a indústria da mineração, levantando cerca de US\$ 2 bilhões ao ano. Nela estão listadas mais de 280 companhias com uma capitalização, em nível de mercado, de aproximadamente US\$ 60 bilhões (câmbio médio ponderado de 2004).

Em termos de valor, a produção canadense de minerais metálicos e não-metálicos situou-se em US\$ 13,3 bilhões em 2003. Sobressaíram, com valores iguais ou superiores a US\$ 1 bilhão, o ouro (US\$ 1,65 bilhão), o níquel (US\$ 1,42 bilhão), os diamantes (US\$ 1,21 bilhão), potassa (US\$ 1,14 bilhão), cimento (US\$ 1,07 bilhão) e ferro (US\$ 1 bilhão). A esses minerais, deve-se ainda adicionar a produção de carvão (US\$ 1 bilhão). Quatro províncias dominam a produção mineral (incluindo carvão), representando 71,3% do total: Ontário (27,4%), Quebec (18,1%), Colúmbia Britânica (14,1%) e Saskatchewan (11,7%). Os Estados Unidos absorveram 73,2% das exportações canadenses em 2003, seguidos pelos Estados membros da União Européia (12,2%), Japão (3,6%) e México (0,6%).

## Energia

O setor de energia contribuiu com 6,2% do PIB canadense em 2002. Da produção total de energia, petróleo e gás natural representaram 38%, percentual equivalente ao da geração de energia elétrica. O emprego direto propiciado pelo setor contabilizou 225.129 postos de trabalho, ou 1,5% do mercado de trabalho canadense em 2002. Os postos de serviço e o comércio atacadista de petróleo e produtos derivados agregaram mais 98.755 vagas, ou 0,6% dos postos de trabalho ocupados na economia do Canadá. O setor energético representou, também em 2002, 13,6% do total das exportações canadenses de mercadorias, sendo os Estados Unidos o principal mercado de destino (96%).

Em termos de produção energética, destaca-se a província de Alberta. 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. Colúmbia Britânica participa com 11,6%, seguida pelas províncias de Ontário (9,6%), Saskatchewan (7,5%) e Quebec (7,3%). O consumo canadense é mais diversificado, embora sobressaia a província de Ontário, com 31,8% da demanda, acompanhada pela própria província de Alberta que consome 21,9%, justamente como insumo para o setor de produção de energia. Seguem-se as províncias de Quebec (18,4%), Colúmbia Britânica (11,4%), as províncias da costa atlântica (7,9%), Saskatchewan (5,6%) e Manitoba (2,9%).

### Fornecimento e demanda de Energia em terajoules (2003)

<b>Produção principal<sup>1</sup></b>	<b>16.130.653</b>
Exportação <sup>1</sup>	8.503.577
Importação <sup>1</sup>	3.144.222
Disponibilidade de Energia <sup>1</sup>	11.362.500
<b>Fornecimento líquido<sup>2</sup></b>	<b>9.795.399</b>
Consumo do produtor	1.287.167
Energia não utilizada	903.299
<b>Uso de energia, demanda final</b>	<b>7.604.948</b>
Total industrial	2.313.106
Total transporte	2.242.042
Agricultura	211.866
Residencial	1.348.041
Administração pública	127.678
Intituições comerciais e outros	1.362.441

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

<sup>2</sup> Fornecimento líquido principal e recursos secundários.

Fonte: Statistics Canada, CANSIM, tabelas 128-0002 e Catálogo no. 57-003-XIB.

## Manufaturas

O setor de manufaturas contribuiu com 17,3% do PIB canadense em 2004, mesmo nível verificado em 2003. A taxa de utilização da capacidade instalada, nessa área específica, elevou-se de 84,1% para 88,5% entre 2003 e 2004. O setor empregou, em 2004, 2.297.000 trabalhadores, ou 14,4% dos postos de trabalho existentes na economia.

## Construção

Com uma participação de 5,6% na formação do PIB canadense em 2004, a indústria da construção empregou, no período, 952.800 trabalhadores, ou 6% da ocupação total. Ao mesmo tempo, o número de construções residenciais iniciadas em 2004 aumentou em 6,87% em relação a 2003. Em termos de valores, as permissões de construção (residencial e não-residencial) aumentaram 9,46%.

## Serviços

O setor de serviços contribuiu com 68,7% do PIB do Canadá em 2004, sendo também responsável por 75% dos empregos existentes na economia. Em termos de grandes agregados, os setores financeiro e imobiliário representaram 20% 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 2004, representaram respectivamente 15,7% e 10,9% 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

2000	2001	2002	2003	2004
CAD\$ 1.48	CAD\$ 1.54	CAD\$ 1.57	CAD\$ 1.40	CAD\$ 1.30

Fonte: Bank of Canada

O Canadá apresentou balanço de pagamentos superavitário em 2005, considerando o período de janeiro a setembro. As reservas internacionais, incluindo ouro, totalizaram 35.671 milhões em abril de 2005.

### Balanço de Pagamentos

	2 0 0 3	2 0 0 4	2 0 0 5 <sup>(1)</sup>
<b>BALANÇO DE PAGAMENTOS (US\$ milhões)</b>			
<b>A. Balança comercial (líquido - fob)</b>	<b>41.076</b>	<b>50.682</b>	<b>36.560</b>
Exportações	285.912	330.112	271.944
Importações	244.836	279.430	235.384
<b>B. Serviços (líquido)</b>	<b>-8.108</b>	<b>-9.769</b>	<b>-7.436</b>
Receita	42.624	47.534	40.274
Despesa	50.732	57.303	47.710
<b>C. Renda (líquido)</b>	<b>-19.784</b>	<b>-19.167</b>	<b>-13.230</b>
Receita	21.580	29.573	26.966
Despesa	41.364	48.740	40.196
<b>D. Transferências unilaterais (líquido)</b>	<b>176</b>	<b>253</b>	<b>-833</b>
<b>E. Transações correntes (A+B+C+D)</b>	<b>13.360</b>	<b>21.999</b>	<b>15.061</b>
<b>F. Conta de capitais (líquido)</b>	<b>2.842</b>	<b>3.394</b>	<b>3.949</b>
<b>G. Conta financeira (líquido)</b>	<b>-18.288</b>	<b>-23.579</b>	<b>-20.336</b>
Investimentos diretos (líquido)	-16.081	-40.729	-2.811
Portfólio (líquido)	3.120	28.129	-21.006
Outros	-5.327	-10.979	3.481
<b>H. Erros e Omissões</b>	<b>-1.170</b>	<b>-4.651</b>	<b>2.760</b>
<b>I. Saldo (E+F+G+H)</b>	<b>-3.256</b>	<b>-2.837</b>	<b>1.434</b>

Fonte: Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial com base nas informações do FMI, *International Financial Statistics*, March 2006.

(1) Janeiro - setembro.

### Composição das reservas internacionais<sup>1</sup> (US\$ milhões)

Dólares americanos	16.259
Outras divisas conversíveis	15.265
Ouro	47
Direitos Especiais de Saque	918
Posição das Reservas no FMI	3.182
<b>Total</b>	<b>35.671</b>

Fonte: Bank of Canada. <sup>1</sup>Posição em 23/04/2005

### Finanças públicas

O Canadá tem apresentado o melhor desempenho fiscal dentre os membros do G7 – foi o único membro a apresentar superávit nas contas públicas. No ano fiscal 2003/2004, o superávit alcançou CAD\$ 9,1 bilhões, equivalente a 0,7% do PIB. A partir do exercício fiscal de 1997/98, o Canadá vem registrando seguidos superávits, com redução da dívida pública em mais de CAD\$ 61 bilhões e a consequente economia de mais de CAD\$ 3 bilhões anualmente, no tocante ao serviço da dívida. A relação dívida/PIB passou de 68,4% no ano fiscal 1995/96 para 41,1% no exercício 2003/04, com o que o custo da dívida pública em relação à receita situou-se em pouco mais de 19%, o menor nível desde o final da década de setenta.

### Despesas externas por tipo 2003-2004

	CAD\$ (milhões)
<b>Pagamentos transferidos</b>	
Benefícios segurados para idade avançada, suplementação garantida da renda e pensão de cônjuge	26.902
Outros níveis governamentais	
- Seguro Saúde e transferência social do Canadá	22.341
- Acertos fiscais	9.409
- Pagamentos alternativos por programas estabelecidos	(2.700)
- Outros	342
- Total de outros níveis do governo	29.392
Benefícios de seguro empregatício	15.058
Benefícios de taxa para crianças do Canadá	8.062
<b>Total</b>	<b>79.414</b>

### Transferência de outros pagamentos

- Agricultura e Alimentos Agrícolas	3.920
- Finanças	280
- Negócios estrangeiros e Comércio Internacional	2.683
- Saúde	2.464
- Desenvolvimento de Recursos Humanos	2.032
- Negócios Nativos e Desenvolvimento do Norte	4.794
- Indústria	2.411
- Outros	4.380
<b>- Total</b>	<b>22.964</b>
<b>Total pagamentos transferidos</b>	<b>102.378</b>
<b>Despesas de outros programas</b>	
- Despesas corporação da Coroa	6.566
- Agricultura e Alimentos Agrícolas	1.354
- Alfândega e Receita	5.320
- Pesca e Oceanos	1.398
- Relações Exteriores e Comércio Internacional	1.697
- Saúde	1.838
- Desenvolvimento de Recursos Humanos	2.905
- Indústria	2.118
- Justiça	1.028
- Defesa Nacional	12.869
- Trabalhos Públicos e Serviços Governamentais	2.348
- Procurador Geral	4.651
- Tesouro	1.560
- Outros ministérios	4.347
<b>Total despesas de outros programas</b>	<b>51.317</b>
<b>Total de despesas de programas</b>	<b>153.695</b>
<b>Cobranças de débitos públicos</b>	<b>35.769</b>
<b>Despesas Totais (2)</b>	<b>189.464</b>

### 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 70% dos ativos do setor.

#### **Maiores bancos canadenses por ativos em US\$ bilhões (2004)**

<b>Banco</b>	<b>Recursos</b>
Royal Bank of Canada	352
TD Bank Financial Group	255
The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	229
Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC)	228
Bank of Montreal	217
National Bank of Canada	72

*Fonte: Canadian Bankers Association.*

O sistema bancário compensou, em 2003, mais de 5 bilhões de transações, somando mais de US\$ 26 trilhões. Dentre os canadenses com mais de 18 anos, 99% têm conta em uma instituição financeira.

A parcela dos empréstimos das instituições financeiras canadenses destinada às famílias (70%) é bem superior aos créditos dirigidos para os negócios (30%). No que se refere ao crédito às famílias, entretanto, 68,5% referem-se a crédito imobiliário, amparados no valor da propriedade hipotecada, além de seguros de financiamento. A parcela restante do crédito para as famílias, representada pelo crédito ao consumo (22% do crédito total), está parcialmente assegurada por ativos, inclusive imobiliários, estimando-se que aproximadamente 30% do crédito ao consumo esteja seguro. Por outro lado, as principais instituições bancárias canadenses mantêm um nível elevado de capitalização, bem superior aos percentuais regulamentares exigidos, o que facilita a absorção de choques inesperados. Estudos do Bank of Canada indicam não ser previsível que a qualidade do crédito às famílias venha a ser afetada por possíveis aumentos da taxa de juros. Ao mesmo tempo, considera que os preços do mercado imobiliário – cuja eventual deterioração poderia vir a depreciar a relação patrimônio/endividamento das pessoas físicas, afetando sobretudo a qualidade do crédito imobiliário – não são função de movimentos especulativos mas sim, dos sólidos fundamentos do quadro econômico, que devem continuar a ser influenciados por condições favoráveis.

#### **Bancos registrados no Canadá (2005)**

**Bancos Nacionais:** Amicus Bank, Bank of Montreal, The Bank of Nova Scotia (Scotiabank), Bank West, Canadian Imperial Bank of Commerce, Canadian Tire Bank, Canadian Western Bank, Citizens Bank of Canada, CS Alterna Bank, First Nations Bank of Canada, 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, Sears Bank of Canada, The Toronto-Dominion Bank, Ubiquity Bank of Canada.

**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, BCPBank Canada, BNP Paribas, Citibank Canada, CTC Bank of Canada, Habib Canadian Bank, HSBC Bank Canada, ICICI Bank Canada, ING Bank of Canada, International Commercial Bank of Cathay, J.P. Morgan Bank Canada, J.P. Morgan Canada, Korea Exchange Bank of Canada, MBNA Canada Bank, Mizuho Corporate Bank, National Bank of Greece, Société Générale, State Bank of India, Sumitomo Mitsui Banking Corporation of Canada, UBS Bank, UFJ Bank Canada.

**Subsidi rias de Bancos Estrangeiros – Serviço Completo:** ABN AMRO Bank N.V., Bank of America, National Association, Bayerische Landesbank, Capital One Bank, Citibank, N.A., Comerica Bank, Deutsche Bank AG, First Commercial Bank, HSBC Bank USA, National Association, JPMorgan Chase Bank, National Association, Maple Bank, Mellon Bank, N.A., Rabobank Nederland, State Street, U.S. Bank National Association, UBS AG Canada Branch, United Overseas Bank Limited.

**Subsidiárias de Bancos Estrangeiros – Empréstimos:** Credit Suisse First Boston Toronto Branch, National City, Ohio Savings Bank, Canadian Branch, Union Bank of California, N.A., WestLB AG.

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

### III – COMÉRCIO EXTERIOR

#### 1. Evolução recente

O comércio exterior tem papel relevante na economia canadense e equivale a mais de 70% do PIB. Dados da OMC, referentes ao período 2001/2003, indicam que o comércio exterior *per capita* elevou-se, no período, a US\$ 18,943.00. Apenas as exportações, por exemplo, representam mais de 40% do produto interno bruto do Canadá, sendo responsáveis por 25% dos empregos existentes na economia.

Percebe-se uma expressiva evolução do comércio exterior canadense nos últimos cinco anos. A corrente de comércio passou, nesse período, de pouco mais de US\$ 480 bilhões em 2001, para aproximadamente US\$ 670 bilhões em 2005, um aumento de 40%. Durante esse período, o país registrou superávits na balança comercial nunca inferiores a US\$ 30 bilhões.

#### Evolução da Balança Comercial, 2001 – 2005 (US\$ milhões)

COMÉRCIO EXTERIOR	2001	2002	2003	2004	2005
Exportações (fob)	261.300	252.381	271.588	315.954	355.363
Importações (fob)	221.484	221.981	239.394	271.880	314.022
Saldo comercial	39.816	30.400	32.194	44.074	41.341
Intercâmbio comercial	482.784	474.362	510.982	587.834	669.385

Fonte: FMI - Direction of Trade Statistics.

#### 2. Direção do comércio exterior

É significativa a dependência do mercado dos Estados Unidos, que absorveu 84,1% das exportações canadenses em 2005. Outros parceiros relevantes são Reino Unido (1,8%) e China (1,7%). Conscientes de que sua prosperidade econômica se ancora no mercado dos Estados Unidos, o Canadá desenvolve esforços para sensibilizar o empresariado com vistas a uma participação mais agressiva nos mercados emergentes (China, Índia e Brasil) e no dos Estados membros da União Européia e do Japão. O Brasil foi destino de apenas 0,3% das exportações canadenses.

## Exportações por país, 2003 - 2005 (US\$ milhões)

DIREÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR (US\$ milhões - fob)	2 0 0 3	% do total	2 0 0 4	% do total	2 0 0 5	% do total
<b>EXPORTAÇÕES:</b>						
Estados Unidos	235.241	86,6%	269.028	85,1%	298.922	84,1%
Reino Unido	3.812	1,4%	5.163	1,6%	6.291	1,8%
China	3.215	1,2%	5.040	1,6%	5.897	1,7%
México	1.546	0,6%	2.261	0,7%	2.704	0,8%
Alemanha	1.930	0,7%	2.012	0,6%	2.563	0,7%
Coréia do Sul	1.312	0,5%	1.712	0,5%	2.322	0,7%
<b>Brasil</b>	<b>611</b>	<b>0,2%</b>	<b>697</b>	<b>0,2%</b>	<b>892</b>	<b>0,3%</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>247.666</b>	<b>91,2%</b>	<b>285.913</b>	<b>90,5%</b>	<b>319.590</b>	<b>89,9%</b>
<b>DEMAIS PAÍSES</b>	<b>23.922</b>	<b>8,8%</b>	<b>30.041</b>	<b>9,5%</b>	<b>35.773</b>	<b>10,1%</b>
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>271.588</b>	<b>100,0%</b>	<b>315.954</b>	<b>100,0%</b>	<b>355.363</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: FMI - Direction of Trade Statistics.

Países listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2005.

## Importações por países, 2003 - 2005 (US\$ milhões)

DIREÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR (US\$ milhões - fob)	2 0 0 3	% do total	2 0 0 4	% do total	2 0 0 5	% do total
<b>IMPORTAÇÕES:</b>						
Estados Unidos	145.118	60,6%	160.234	58,9%	180.548	57,5%
China	13.326	5,6%	18.576	6,8%	23.379	7,4%
México	8.693	3,6%	10.359	3,8%	11.820	3,8%
Japão	9.801	4,1%	10.255	3,8%	11.604	3,7%
Reino Unido	6.503	2,7%	7.396	2,7%	8.578	2,7%
Alemanha	6.185	2,6%	7.231	2,7%	8.383	2,7%
Noruega	3.073	1,3%	2.979	1,1%	4.606	1,5%
Coréia do Sul	3.665	1,5%	4.483	1,6%	4.432	1,4%
França	3.545	1,5%	4.036	1,5%	4.011	1,3%
Itália	3.226	1,3%	3.506	1,3%	3.768	1,2%
Argélia	1.717	0,7%	2.380	0,9%	3.389	1,1%
<b>Brasil</b>	<b>1.432</b>	<b>0,6%</b>	<b>1.804</b>	<b>0,7%</b>	<b>2.474</b>	<b>0,8%</b>
Malásia	1.637	0,7%	2.026	0,7%	2.122	0,7%
Suécia	1.455	0,6%	1.662	0,6%	1.859	0,6%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>209.376</b>	<b>87,5%</b>	<b>236.926</b>	<b>87,1%</b>	<b>270.972</b>	<b>86,3%</b>
<b>DEMAIS PAÍSES</b>	<b>30.026</b>	<b>12,5%</b>	<b>34.954</b>	<b>12,9%</b>	<b>43.050</b>	<b>13,7%</b>
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>239.402</b>	<b>100,0%</b>	<b>271.880</b>	<b>100,0%</b>	<b>314.022</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: FMI - Direction of Trade Statistics.

Países listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2005.

As importações, embora em menor proporção, também se centralizam nos EUA, origem de 57,5 % das compras canadenses em 2005. Outros grandes fornecedores são China (7,4%), México (3,8%) e Japão (3,7%). O Brasil ocupa a 12ª posição entre os fornecedores canadenses, com participação de 0,8%.

### 3. Composição do comércio exterior

Segundo dados de 2004, aproximadamente um terço das exportações canadenses está concentrado em dois grupos de produtos: automóveis, tratores e ciclos (19,5%) e combustíveis, óleos e ceras minerais (16,7%). Destacam-se também as exportações de máquinas e equipamentos mecânicos (8,0%) e de máquinas e aparelhos elétricos (4,6%). Outros setores tradicionais do Canadá também tem presença expressiva como o madeireiro (5,3%), papel e celulose (3,7%), aeronaves (2,3%) e alumínio (2,1%).

#### Exportações por grupos de produtos, 2004 (US\$ milhões, participação %)

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR	2004	Part % no total
<b>EXPORTAÇÕES (em milhões de US\$)</b>		
Veículos automóveis, tratores, ciclos	61.644	19,5%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	52.808	16,7%
Reatores, caldeiras, máquinas, apar. e instrum. mecânicos	25.173	8,0%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	16.906	5,3%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	14.500	4,6%
Papel e cartão, obras de pasta celulósica	11.870	3,7%
Plásticos e suas obras	10.112	3,2%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos espaciais	7.266	2,3%
Alumínio e suas obras	6.739	2,1%
Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões	6.226	2,0%
Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas	5.619	1,8%
Pérolas, pedras preciosas e moedas	5.163	1,6%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	4.421	1,4%
Ferro fundido, ferro e aço	4.099	1,3%
Produtos químicos orgânicos	3.709	1,2%
Instrumentos e aparelhos de óptica e fotografia	3.615	1,1%
Carnes e miudezas comestíveis	3.540	1,1%
Níquel e suas obras	3.346	1,1%
Cereais	3.240	1,0%
Peixes, crustáceos e moluscos	3.039	1,0%
Borracha e suas obras	3.029	1,0%

continua na próxima página

continuação da página anterior

Produtos farmacêuticos	2.955	0,9%
Produtos químicos inorgânicos	2.329	0,7%
Adubos ou fertilizantes	2.324	0,7%
<b>Subtotal</b>	<b>263.672</b>	<b>83,3%</b>
<b>Demais Produtos</b>	<b>52.940</b>	<b>16,7%</b>
<b>Total Geral</b>	<b>316.612</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: UNCTAD/ITC/COMTRADE

No que se refere às importações, quatro grupos de produtos respondem por mais de metade da pauta: veículos, automóveis, tratores e ciclos (18,1%); máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (16,3%); máquinas, aparelhos e materiais elétricos (10,4%) e combustíveis, óleos e ceras minerais (7,1%).

#### Importações por grupos de produtos, 2004 (US\$ milhões, participação %)

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR	2004	Part % no total
<b>IMPORTAÇÕES (em milhões de US\$)</b>		
Veículos automóveis, tratores, ciclos	49.594	18,1%
Reatores, caldeiras, máquinas, apar. e instrum. mecânicos	44.749	16,3%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	28.448	10,4%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	19.424	7,1%
Plásticos e suas obras	9.765	3,6%
Instrumentos e aparelhos e óptica, foto, precisão e médicos	8.863	3,2%
Produtos farmacêuticos	6.583	2,4%
Ferro fundido, ferro e aço	5.874	2,1%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	5.570	2,0%
Produtos químicos orgânicos	5.164	1,9%
Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões	5.033	1,8%
Papel e cartão, obras de pasta celulósica	4.710	1,7%
Borracha e suas obras	4.036	1,5%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos espaciais	3.629	1,3%
Alumínio e suas obras	2.860	1,0%
Brinquedos, jogos e equipamentos de esportes	2.858	1,0%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	2.753	1,0%
Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas, etc.	2.700	1,0%
Produtos diversos das indústrias químicas	2.619	1,0%
Livros, gravuras, jornais e outros produtos gráficos	2.606	1,0%
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	2.520	0,9%
Produtos químicos inorgânicos	2.164	0,8%
<b>Subtotal</b>	<b>222.520</b>	<b>81,3%</b>
<b>Demais Produtos</b>	<b>51.218</b>	<b>18,7%</b>
<b>Total Geral</b>	<b>273.739</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: UNCTAD/ITC/COMTRADE

---

## IV - RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL-CANADÁ

---

### 1. Intercâmbio Comercial Bilateral

#### Evolução recente

A partir de 2002, as exportações brasileiras para o Canadá têm observado um crescimento constante, o qual situou-se em 40,7% naquele ano, 25,1% em 2003, 22,7% em 2004 e expressivos 62,1% em 2005. No entanto, a participação do mercado canadense nas exportações totais brasileiras mantém-se reduzida, tendo atingindo, em 2005, o maior valor do período em análise (1,6%). Percebe-se ainda que o Canadá responde por apenas 6,8% das exportações brasileiras para o NAFTA; os Estados Unidos concentram 78,9% do total exportado para o bloco.

Já as importações brasileiras provenientes do Canadá tiveram quedas significativas nos anos de 2001 e 2002 (14,7% e 20,1% respectivamente), recuperando-se nos anos subseqüentes, de modo que, em 2005, o valor total importado foi pouco superior ao registrado em 2001. A participação canadense no total das importações brasileiras (1,4%) e no total importado do NAFTA (7,0%) é semelhante à participação registrada no caso das exportações.



## Evolução do intercâmbio comercial Brasil - Canadá, 2001/2005 (US\$ mil)

<b>INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL / CANADÁ</b>	<b>2 0 0 1</b>	<b>2 0 0 2</b>	<b>2 0 0 3</b>	<b>2 0 0 4</b>	<b>2 0 0 5</b>
<b>Exportações</b>	<b>555.340</b>	<b>781.540</b>	<b>977.536</b>	<b>1.199.322</b>	<b>1.944.011</b>
Variação em relação ao ano anterior	-1,8%	40,7%	25,1%	22,7%	62,1%
Part. (%) no total das exportações brasileiras para o NAFTA	3,3%	4,2%	4,8%	4,8%	6,8%
Part. (%) no total das exportações brasileiras	1,0%	1,3%	1,3%	1,2%	1,6%
<b>Importações</b>	<b>926.798</b>	<b>740.125</b>	<b>750.306</b>	<b>866.304</b>	<b>1.019.551</b>
Variação em relação ao ano anterior	-14,7%	-20,1%	1,4%	15,5%	17,7%
Part. (%) no total das importações brasileiras do NAFTA	6,4%	6,4%	6,9%	6,7%	7,0%
Part. (%) no total das importações brasileiras	1,7%	1,6%	1,6%	1,4%	1,4%
<b>Intercâmbio Comercial</b>	<b>1.482.138</b>	<b>1.521.665</b>	<b>1.727.842</b>	<b>2.065.626</b>	<b>2.963.562</b>
Variação em relação ao ano anterior	-10,3%	2,7%	13,5%	19,5%	43,5%
Part. (%) no total do intercâmbio Brasil-NAFTA	4,8%	5,1%	5,5%	5,4%	6,9%
Part. (%) no total do intercâmbio brasileiro	1,3%	1,4%	1,4%	1,3%	1,5%
<b>Saldo Comercial</b>	<b>-371.458</b>	<b>41.415</b>	<b>227.230</b>	<b>333.018</b>	<b>924.460</b>

Fonte: MDIC/SECEX/Sistema Alice.

## 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 59,8% em 2003, de 56,6% em 2004 e de 66,3% em 2005.

Em 2005, as exportações brasileiras de aviões para o Canadá representaram 22,7% do total, ocupando o primeiro lugar da pauta. Os produtos do grupo do ferro fundido, ferro e aço ocuparam a segunda posição com 14,6% do total, seguidos pelo açúcar, com 8,4%.

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

<b>COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CANADÁ(US\$ mil - fob)</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>	<b>2004</b>	<b>%</b>	<b>2005</b>	<b>%</b>
		<b>do total</b>		<b>do total</b>		<b>do total</b>
<b>EXPORTAÇÕES: (por principais produtos e grupos de produtos)</b>						
<b>Aeronaves e outros aparelhos aéreos, suas partes</b>	<b>1.214</b>	<b>0,1%</b>	<b>2.532</b>	<b>0,2%</b>	<b>441.638</b>	<b>22,7%</b>
Outros aviões/veículos aéreos, peso > 15000kg, vazios	0	0,0%	0	0,0%	437.084	22,5%
<b>Ferro fundido, ferro e aço</b>	<b>159.812</b>	<b>16,3%</b>	<b>270.471</b>	<b>22,6%</b>	<b>284.756</b>	<b>14,6%</b>
Outros prods. semimanuf. ferro/aço, c < 0,25%, sec. transv. ret. 62.728		6,4%	129.099	10,8%	159.795	8,2%
Ferrossilício-manganês	14.915	1,5%	26.904	2,2%	26.263	1,4%
Fio-máquina de ferro/aço, sec. circ. d < 14mm, C >= 0,6%	15.700	1,6%	20.685	1,7%	20.859	1,1%
<b>Açúcares e produtos de confeitaria</b>	<b>121.038</b>	<b>12,4%</b>	<b>101.733</b>	<b>8,5%</b>	<b>162.587</b>	<b>8,4%</b>
Açúcar de cana, em bruto	117.008	12,0%	97.279	8,1%	157.896	8,1%
<b>Produtos químicos inorgânicos</b>	<b>64.632</b>	<b>6,6%</b>	<b>81.542</b>	<b>6,8%</b>	<b>127.417</b>	<b>6,6%</b>
Alumina calcinada	55.889	5,7%	77.135	6,4%	124.777	6,4%
<b>Reatores, caldeiras, máquinas, aparelhos e inst. mecânicos</b>	<b>63.282</b>	<b>6,5%</b>	<b>68.411</b>	<b>5,7%</b>	<b>114.494</b>	<b>5,9%</b>
Máquinas e aparelhos p/ fabricação de papel/cartão	5.052	0,5%	7.945	0,7%	38.217	2,0%
Partes de outs. máqs. e aparelhos de terraplenagem	1.383	0,1%	5.051	0,4%	7.433	0,4%
Válvulas de admissão ou de escape, p/ motores diesel/semi	8.531	0,9%	8.146	0,7%	6.555	0,3%
Outros niveladores	0	0,0%	4.112	0,3%	5.887	0,3%
Cilindros de laminadores, fundidos de aço/ferro nodular	1.966	0,2%	2.948	0,2%	4.613	0,2%

continua na próxima página

continuação da página anterior

Outs. carregadoras/pás-carregadoras, de carregam. frontal	0	0,0%	1.202	0,1%	3.429	0,2%
Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incl. reguladores	0	0,0%	408	0,0%	3.255	0,2%
Máquinas ferram. p/ estampar metais, c/ comando numérico	0	0,0%	0	0,0%	3.201	0,2%
<b>Veículos automóveis, tratores, ciclos</b>	<b>114.029</b>	<b>11,7%</b>	<b>85.085</b>	<b>7,1%</b>	<b>100.589</b>	<b>5,2%</b>
Automóveis c/ motor diesel, 1500	30.499	3,1%	28.387	2,4%	35.702	1,8%
Automóveis c/ motor explosão, 1500	55.133	5,6%	31.018	2,6%	30.653	1,6%
<b>Minérios, escórias e cinzas</b>	<b>32.159</b>	<b>3,3%</b>	<b>58.327</b>	<b>4,9%</b>	<b>74.332</b>	<b>3,8%</b>
Bauxita não calcinada (minério de alumínio)	29.971	3,1%	45.771	3,8%	51.444	2,6%
Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	0	0,0%	9.706	0,8%	20.518	1,1%
<b>Cobre e suas obras</b>	<b>2.579</b>	<b>0,3%</b>	<b>14.765</b>	<b>1,2%</b>	<b>69.212</b>	<b>3,6%</b>
<b>Máquinas, aparelhos e material elétricos</b>	<b>38.990</b>	<b>4,0%</b>	<b>50.423</b>	<b>4,2%</b>	<b>58.737</b>	<b>3,0%</b>
Jogos de fios para velas de ignição e outros fios para veículos	9.553	1,0%	12.622	1,1%	14.349	0,7%
Motor elétrico corrente alternada trifásico 750w	4.758	0,5%	5.917	0,5%	7.823	0,4%
Partes de outros motores/geradores/grupos de eletrogêneo	3.025	0,3%	2.616	0,2%	6.235	0,3%
Motor elétrico corr. altern. trif. 75kW	3.972	0,4%	4.846	0,4%	5.533	0,3%
Transformador de dielétrico líquido, pot. > 10000 kVA	0	0,0%	3.938	0,3%	5.292	0,3%
Circuito impresso montado p/ telefonia	2.576	0,3%	726	0,1%	2.153	0,1%
Circuito impresso montado p/ aparelhos transmiss. recept.	312	0,0%	2.375	0,2%	1.827	0,1%
<b>Madeira, carvão vegetal e obras de madeira</b>	<b>43.880</b>	<b>4,5%</b>	<b>56.375</b>	<b>4,7%</b>	<b>55.339</b>	<b>2,8%</b>
<b>Calçados, polainas e artefatos semelhantes, suas partes</b>	<b>37.087</b>	<b>3,8%</b>	<b>50.952</b>	<b>4,2%</b>	<b>51.778</b>	<b>2,7%</b>

continua na próxima página

<b>Café, chá, mate e especiarias</b>	<b>25.230</b>	<b>2,6%</b>	<b>27.407</b>	<b>2,3%</b>	<b>36.179</b>	<b>1,9%</b>
<b>Carnes e miudezas, comestíveis</b>	<b>5.707</b>	<b>0,6%</b>	<b>30.793</b>	<b>2,6%</b>	<b>32.506</b>	<b>1,7%</b>
<b>Peles, exceto a peleteria, e couros</b>	<b>36.308</b>	<b>3,7%</b>	<b>29.306</b>	<b>2,4%</b>	<b>31.778</b>	<b>1,6%</b>
<b>Cacau e suas preparações</b>	<b>23.760</b>	<b>2,4%</b>	<b>20.832</b>	<b>1,7%</b>	<b>27.739</b>	<b>1,4%</b>
<b>Produtos cerâmicos</b>	<b>18.056</b>	<b>1,8%</b>	<b>21.135</b>	<b>1,8%</b>	<b>21.204</b>	<b>1,1%</b>
<b>Subtotal</b>	<b>811.958</b>	<b>83,1%</b>	<b>1.003.128</b>	<b>83,6%</b>	<b>1.733.496</b>	<b>89,2%</b>
<b>Demais Produtos</b>	<b>165.578</b>	<b>16,9%</b>	<b>196.194</b>	<b>16,4%</b>	<b>210.514</b>	<b>10,8%</b>
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>977.536</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.199.322</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.944.011</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: MDIC/SECEX/Sistema Alice.

Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2005.

Dentre os produtos canadenses importados pelo Brasil destacam-se os cloretos de potássio (26,7%), hulas (11,4%) e papel jornal (9,7%). Também são relevantes as importações de manufaturados do grupo das caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (11,6%).

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

<b>COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>	<b>2004</b>	<b>%</b>	<b>2005</b>	<b>%</b>
<b>BRASIL - CANADÁ(US\$ mil - fob)</b>		<b>do total</b>		<b>do total</b>		<b>do total</b>
<b>IMPORTAÇÕES: (por principais produtos e grupos de produtos)</b>						
<b>Aduos ou fertilizantes</b>	<b>162.952</b>	<b>21,7%</b>	<b>248.175</b>	<b>28,6%</b>	<b>272.524</b>	<b>26,7%</b>
Outros cloretos de potássio	160.147	21,3%	245.922	28,4%	272.250	26,7%
<b>Combustíveis, óleos e ceras minerais</b>	<b>81.709</b>	<b>10,9%</b>	<b>89.056</b>	<b>10,3%</b>	<b>138.754</b>	<b>13,6%</b>
Outras hulhas, mesmo em pó, mas não aglomeradas	76.894	10,2%	68.694	7,9%	116.623	11,4%
<b>Papel e cartão, obras de pasta celulósica</b>	<b>75.461</b>	<b>10,1%</b>	<b>97.961</b>	<b>11,3%</b>	<b>120.069</b>	<b>11,8%</b>
Papel jornal, em rls/fls. p <= 57 g/m2, fibra proc. mec. >= 65%	63.895	8,5%	81.937	9,5%	99.157	9,7%
<b>Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos</b>	<b>90.013</b>	<b>12,0%</b>	<b>84.595</b>	<b>9,8%</b>	<b>117.887</b>	<b>11,6%</b>
Aparelhos e dispositivos p/ liquefação do ar/outs. gases	0	0,0%	1.499	0,2%	14.036	1,4%
Máqs. moldar termopl. p/ inj. <= 5kg, horiz. comd. num. monocol.	3.465	0,5%	2.085	0,2%	9.876	1,0%
Outras máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	1.847	0,2%	5.628	0,6%	8.405	0,8%
Outras turbinas a gás, de potência > 5000 kW	0	0,0%	440	0,1%	6.269	0,6%
Partes de turborreatores ou de turbopropulsores	2.799	0,4%	3.224	0,4%	5.782	0,6%
Volantes e outras polias	4.043	0,5%	4.363	0,5%	5.507	0,5%
Outras partes para motores de explosão	5.905	0,8%	7.284	0,8%	4.915	0,5%
Moldes para moldagem de borracha/plástico, por injeção	2.380	0,3%	2.438	0,3%	4.222	0,4%
Outs. máquinas e apars. p/ empacotar/embalar mercadorias	472	0,1%	690	0,1%	3.245	0,3%

continua na próxima página

continuação da página anterior

Outs. aparelhos e dispositiv. p/ trat. mater. modif. temperat.	4.053	0,5%	291	0,0%	1.836	0,2%
Partes de outs. máqs. e aparelhos de terraplenagem	594	0,1%	1.188	0,1%	1.833	0,2%
<b>Máquinas, aparelhos e material elétricos</b>	<b>75.354</b>	<b>10,0%</b>	<b>84.175</b>	<b>9,7%</b>	<b>74.071</b>	<b>7,3%</b>
Circuito impresso montado para telefonia	9.869	1,3%	10.806	1,2%	19.777	1,9%
Outras partes p/ aparelhos de telefonia/telegrafia	1.999	0,3%	2.218	0,3%	3.045	0,3%
Outras partes p/ aparelhos transmissores/receptores	907	0,1%	1.574	0,2%	2.619	0,3%
Outros relés, 60 volts	1.399	0,2%	1.099	0,1%	2.241	0,2%
Gabinetes e bastidores p/ aparelhos transmissores/receptores	1.798	0,2%	4.390	0,5%	2.078	0,2%
Multiplexador por divisão de tempo, digit. sincronos	18	0,0%	85	0,0%	1.991	0,2%
Aparelhos de radionavegação	293	0,0%	2.300	0,3%	1.797	0,2%
Partes de aparelhos elétr. de sinaliz. acústica/visual	1.171	0,2%	1.575	0,2%	1.577	0,2%
Outs. apars. p/ telecom. corrente portadora/telecom. digital	5.577	0,7%	6.998	0,8%	1.525	0,1%
<b>Produtos farmacêuticos</b>	<b>18.591</b>	<b>2,5%</b>	<b>27.328</b>	<b>3,2%</b>	<b>41.596</b>	<b>4,1%</b>
Medicamento c/ ciclosporina A, fluspirileno, etc. em doses	0	0,0%	0	0,0%	19.395	1,9%
<b>Sal, enxofre, terras e pedras, gesso, cal e cimento</b>	<b>62.092</b>	<b>8,3%</b>	<b>62.883</b>	<b>7,3%</b>	<b>38.316</b>	<b>3,8%</b>
<b>Níquel e suas obras</b>	<b>9.598</b>	<b>1,3%</b>	<b>8.335</b>	<b>1,0%</b>	<b>21.301</b>	<b>2,1%</b>
<b>Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia</b>	<b>21.093</b>	<b>2,8%</b>	<b>19.962</b>	<b>2,3%</b>	<b>20.829</b>	<b>2,0%</b>
<b>Borracha e suas obras</b>	<b>11.826</b>	<b>1,6%</b>	<b>17.421</b>	<b>2,0%</b>	<b>18.128</b>	<b>1,8%</b>
<b>Plásticos e suas obras</b>	<b>11.072</b>	<b>1,5%</b>	<b>17.623</b>	<b>2,0%</b>	<b>17.246</b>	<b>1,7%</b>

continua na próxima página

Produtos químicos inorgânicos	10.445	1,4%	14.194	1,6%	13.637	1,3%
Veículos automóveis, tratores, ciclos	8.051	1,1%	9.439	1,1%	13.382	1,3%
<b>Subtotal</b>	<b>638.258</b>	<b>85,1%</b>	<b>781.148</b>	<b>90,2%</b>	<b>907.740</b>	<b>89,0%</b>
<b>Demais Produtos</b>	<b>112.048</b>	<b>14,9%</b>	<b>85.156</b>	<b>9,8%</b>	<b>111.811</b>	<b>11,0%</b>
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>750.306</b>	<b>100,0%</b>	<b>866.304</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.019.551</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: MDIC/SECEX/Sistema Alice.  
Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2005.

### 3. Investimentos no Brasil

Sétimo país em termos de origem de investimentos diretos, em 1995, o Canadá não acompanhou as oportunidades que se abriram com a estabilização da economia a partir daquele ano, nem as oferecidas pelo processo de privatizações que se seguiu. Como resultado, embora o estoque dos investimentos diretos canadenses apresentasse crescimento de 11,5% em 2000, o Canadá passou a ocupar a décima segunda posição no que se refere à origem dos recursos. Os dados referentes ao período 2001/2004, embora demonstrem uma retomada dos ingressos, não alteram sobremaneira a posição do Canadá entre os países origem de investimentos diretos.

#### Capitais Estrangeiros e Câmbio Investimentos Diretos

País	Estoque <sup>1</sup> (em US\$ milhões)		Ingressos <sup>2</sup> (em US\$ milhões)			
	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Canadá	1.818,98	2.028,30	441,10	989,35	116,78	592,54

Fonte: BCB

Notas:

<sup>1</sup> Dados de Censo de Capitais Estrangeiros (datas-base 1995 e 2000)

Conversões pela cotação do último dia útil do respectivo período.

<sup>2</sup> Ingressos de investimentos e conversões de empréstimos e financiamentos em investimento direto.

Conversões em dólares às paridades históricas.

### 4. Linhas de crédito de bancos brasileiros

O financiamento das exportações também tem o objetivo de propiciar maior competitividade aos produtos destinados ao mercado externo. O financiamento aplica-se tanto à produção, como à comercialização externa dos bens.

#### BNDES-exim

Trata-se de linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para financiar a exportação de bens e serviços brasileiros em condições competitivas.

O BNDES-exim compreende as seguintes modalidades:

- Pré-Embarque: financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos;

- Pré-Embarque Especial: financia a produção, capital de giro e investimentos referentes aos bens a serem exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação;
- Pré-embarque Empresa Âncora: financia a comercialização de bens produzidos por micro, pequenas e médias empresas através de empresa exportadora (empresa âncora);
- Pós-Embarque: financia a comercialização de bens e serviços no exterior, por intermédio do refinanciamento ao exportador, ou por meio da modalidade *Buyer's Credit* (crédito ao comprador).

Fonte: BNDES-exim (<http://www.bndes.gov.br/linhas/exportacao.asp>)

### **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)**

Este tipo de financiamento, colocado à disposição das empresas exportadoras pela rede bancária, permite ao exportador obter recursos financeiros antes do embarque da mercadoria, a taxas de juros internacionais mais um *spread*. Com o Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio (ACC), o exportador poderá contar antecipadamente com recursos para a produção do bem a ser exportado. O ACC pode ter o prazo de até 360 dias anteriores à data prevista para o embarque da mercadoria. A taxa reduzida do ACC proporcionará às empresas menores custos de produção e, conseqüentemente, maior competitividade, além de ganhos pelas aplicações financeiras no mercado interno. Ao obter um ACC, o exportador deve estar seguro de que o produto será embarcado dentro do prazo previsto, caso contrário, terá que devolver ao banco o valor do ACC, com correção monetária, diferenças cambiais, multa e outros encargos.

### **Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues - ACE**

Trata-se de instrumento de financiamento à exportação que consiste no desconto da cambial (letra de câmbio, saque) junto ao banco escolhido pelo exportador. Assim, o exportador pode obter recursos financeiros após o embarque da mercadoria.

### **Programa de Financiamento às Exportações - PROEX**

O PROEX é administrado pelo Banco do Brasil, como agente financeiro da União, e abrange tanto a concessão de financiamento ao exportador (*supplier's credit*) como ao importador (*buyer's credit*). No financiamento concedido ao exportador, a empresa emite a cambial e desconta o título na agência autorizada do Banco do Brasil. Na modalidade de financiamento ao importador, a liberação dos recursos é feita ao exportador, por autorização do importador, contra o recebimento da mercadoria. O financiamento é operacionalizado nas seguintes modalidades: PROEX Financiamento e PROEX Equalização.

- Proex Financiamento: A relação dos produtos que podem beneficiar-se do PROEX Financiamento é bastante ampla e consta de Portarias do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Os prazos para pagamento do financiamento obtido podem variar de 360 dias a 10 anos. Este pode ser feito em parcelas trimestrais ou semestrais, consecutivas e de igual valor. O financiamento pode alcançar até 85 por cento do valor exportado. Consulte o site para mais informações: <http://www.bb.com.br/appbb/portal/gov/ep/srv/fed/AdmRecPROEXFin.jsp>.

- Proex Equalização: Esta modalidade tem o objetivo de proporcionar ao exportador brasileiro condições de financiamento compatíveis com as praticadas no mercado financeiro internacional. Os produtos elegíveis constam de Portarias do MDIC. A amortização do financiamento pode ser feita também em parcelas trimestrais ou semestrais, em um prazo que varia de 360 dias a 10 anos. Acesse o seguinte site para obter mais detalhes sobre o programa: <http://www.bb.com.br/appbb/portal/gov/ep/srv/fed/AdmRecPROEXEq.jsp>.

### **Letras de Exportação**

A empresa exportadora emite uma nota promissória cujo valor é indexado pela variação cambial, com o compromisso de resgate, em uma determinada data (entre 30 e 720 dias). O pagamento é garantido pelo contrato de exportação. Os bancos podem participar como avalistas, intermediadores e importadores finais. Em geral, o prazo obtido é superior ao do Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio (ACC).

## 5. 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/general/publications/customs\\_tariff-e.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.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 os Estados Unidos da América – UST**
- m) **Tarifa para México e Estados Unidos da América - MUST**

### **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/general/publications/customs\\_tariff-e.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html)

O Setor de Promoção Comercial (SECOM) em Toronto poderá 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 - 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*)

Em 1º de janeiro de 1991, o Governo federal substituiu o Imposto de Vendas Federal pelo novo imposto sobre mercadorias e serviços (GST). Este imposto de 7% é cobrado na maioria das vendas e serviços e em todos os níveis de produção e comercialização.

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 7% 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.

## **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. 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.

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.

### **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 de costura;
- 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;
- auto-transformadores de voltagens específicas;
- artigos e materiais usados na fabricação de diodos, transistores e equipamentos semi-condutores 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 site:

[http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs\\_tariff-e.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html)

### **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](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 *anti-dumping* 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.

Qualquer produtor canadense que se considere prejudicado por importações de produtos subsidiados por alguma das referidas práticas pode apresentar petição ao Deputy Minister of National Revenue, Customs and Excise (Vice-Ministro da Receita Nacional) para aplicação de direitos compensatórios. A petição deverá incluir evidência da concessão de subsídios e o seu valor estimado.

O Ministério 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, o Ministério 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, ainda, ao Ministério da Receita Nacional apresentar, dentro de 90 dias após a data da determinação preliminar, a decisão final sobre o montante do subsídio. De posse dessas informações, o Vice-Ministro da Receita Nacional decide sobre a imposição ou não de um direito compensatório. Na mesma altura, 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, compete ao Ministério da Receita Nacional 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.

### **Medidas anti-dumping**

De acordo com avaliação da Organização Mundial de Comércio, a exemplo de outros países industrializados, o *anti-dumping* 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 *anti-dumping* no Canadá são as seguintes:

- Chapas de aço carbono, laminados a quente, produtos incluídos nos códigos de SH abaixo listados (direitos anti-dumping de 80,2% - decisão tomada em 06.01.93):

7208.51.91.10	7208.51.91.91	7208.51.91.92
7208.51.91.93	7208.51.91.94	7208.51.91.95
7208.51.99.10	7208.51.99.91	7208.51.99.93
7208.51.99.94	7208.51.99.95	7208.52.90.10
7208.52.90.91	7208.52.90.92	7208.52.90.93
7208.52.90.94		

- Tubos de aço carbono, produtos incluídos nos códigos SH abaixo relacionados (direitos anti-dumping de 103,9% - decisão tomada em 08.06.94):

7306.30.10.14	7306.30.90.14	7306.30.90.29
7306.30.90.19	7306.30.10.34	7306.30.90.34
7306.30.10.24	7306.30.90.24	7306.30.90.39

### **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 se encontra 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/menu/D9-e.html>

### **Medidas de retaliação comercial**

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

### **Importações via postal**

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

- 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;
- 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.

### **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 Hygiene Division  
Food Production & Inspection Directorate  
Agriculture Canada**  
2255 Carling Avenue  
Ottawa, Ontario - Canada K2B 7Z5  
Tel.: +1 (613) 995-5433  
Fax: +1 (613) 998-0958  
Site: [www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca)

### **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  
Fax: (61) 3218-2672  
Site: [www.agricultura.gov.br](http://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 alcólicas. As diversas LCC

obedecem a regulamentos distintos entre si, mas atuam no mercado praticamente da mesma forma que uma empresa privada. Nas províncias de Quebec e Colúmbia Britânica, apesar do sistema ser estatal, existem algumas empresas privadas que estão autorizadas a comercializar bebidas alcóolicas. 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 alcóolicas na província de Ontário. Visto que Ontário é a província mais populosa (11 milhões de habitantes, ou cerca de 37% do total) e com o maior PIB do Canadá (cerca de 40% do total), o LCBO seria o maior comprador de bebidas alcóolicas do mundo. Recebe mercadorias de cerca de sessenta países e realiza aproximadamente 180.000 testes em 10.000 bebidas 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 alcóolicas nas províncias canadenses:

#### **Liquor Control Board of Ontario**

55 Lake Shore Boulevard East  
Toronto, Ontario - Canada M5E 1A4  
Tel.: +1 (416) 365-5900  
Fax: +1 (416) 365-5911  
E-mail: infoline@lcbo.com  
Site: www.lcbo.com

#### **Ontario Imported Wine-Spirit-Beer Association**

5468 Dundas Street West # 603  
Toronto, Ontario - Canada M9B 6E3  
Tel.: +1 (416) 237-1074  
Fax: +1 (416) 232-2643  
E-mail: oiwsba@sympatico.ca  
Site: www.oiwsba.com

#### **Société des Alcools du Québec**

905 Av. Lorimier  
Montreal, Quebec - Canada H2K 3V9  
Tel.: +1 (514) 873-7440  
Fax: +1 (514) 873-6788  
E-mail: info@saq.com  
Site: www.saq.com

#### **B.C. Liquor Distribution Branch**

Attn: Purchasing Department  
26125 Rupert Street  
Vancouver, British Columbia - Canada V5M 3T5  
Tel.: +1 (604) 252-3180  
Fax: +1 (604) 252-3200  
Site: www.bcliquorstores.com

#### **Manitoba Liquor Control Commission**

P.O.Box 1023  
Winnipeg, Manitoba - Canada R3C 2X1  
Tel.: +1 (204) 284-2501  
Fax: +1 (204) 475-7666  
E-mail: ctaylor@mlcc.mb.ca  
Site: www.mlcc.mb.ca

#### **Newfoundland Liquor Corporation**

P.O.Box 8750, Station A  
Kenmount Road  
St. John's, Newfoundland - Canada A1B 3V1  
Tel.: +1 (709) 724-1100  
Fax: +1 (709) 754-0321

#### **Nova Scotia Liquor Commission**

P.O.Box 8720, Station A  
Halifax, Nova Scotia - Canada B3K 5M4  
Tel.: +1 (902) 450-6752  
Fax: +1 (902) 453-1153  
E-mail: peter.rockwell@nsliquor.ns.ca  
Site: www.nsliquor.ns.ca

#### **Prince Edward Island Liquor Control Commission**

P.O.Box 967  
Charlottetown, P.E.I. - Canada C1A 7M4  
Tel.: +1 (902) 368-5720  
Fax: +1 (902) 368-5735  
E-mail: wamcdougall@gov.pe.ca

### **New Brunswick Liquor Corporation**

Wilsey Road Industrial Park  
P.O.Box 20287  
Fredericton, New Brunswick - Canada E 3B 5B8  
Tel.: +1 (506) 452-6826  
Fax: +1 (506) 452-9890

### **Saskatchewan Liquor Board**

Head office, Box 5054  
Regina, Saskatchewan - Canada S4P 3M3  
Tel: +1 (306) 787-4211  
Fax: +1 (306) 787-8201  
E-mail: [bmarr@slga.gov.sk.ca](mailto:bmarr@slga.gov.sk.ca)  
Site: [www.slga.gov.sk.ca](http://www.slga.gov.sk.ca)

### **Alberta Liquor Control Board**

50 Corriveau Avenue  
St. Albert, Alberta - Canada T8N 3T5  
Tel.: +1 (780) 447-8600  
Fax: +1 (780) 447-8911  
Site: [www.aglc.gov.ab.ca](http://www.aglc.gov.ab.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 contatando-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](http://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  
Tunney's Pasture, Standards Building  
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0C9  
Tel.: +1 (613) 954-5031  
Fax: +1 (613) 957-1265  
Site: [www.ttcs.ic.gc.ca](http://www.ttcs.ic.gc.ca)

### **Herbicidas e pesticidas**

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

### **Agriculture Canada**

#### **Food Production and Inspection Branch Dairy, Fruit and Vegetables Division**

Camelot Court  
59 Camelot Drive  
Nepean, Ontario - Canada K2A 0Y9  
Tel.: +1 (613) 952-8000  
Fax: +1 (613) 993-8511  
Site: <http://www.agr.gc.ca>

### **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:

**Consumer Product Directorate** (Sobre grau de pureza)

**Industry Canada**

50 Victoria Street, Phase I, Place du Portage

Hull, Quebec - Canada K1A 0C9

Tel.: +1 (819) 953-3654

Fax: +1 (819) 953-2931

Site: [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

**Canadian Intellectual Property Office** (Sobre marcas comerciais registradas)

**Industry Canada**

50 Victoria Street, Phase I, Place du Portage

Hull, Quebec - Canada K1A 0C9

Tel.: +1 (819) 997-1936

Fax: +1 (819) 953-7620

Site: [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

**Padronização do produto**

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 maiores informações a esse respeito, deve-se contatar:

**The Standards Information Service**

**Standards Council of Canada**

350, Sparks Street, Suite 1203

Ottawa, Ontario - Canada K1R 7S8

Tel.: +1 (613) 238-3222

Fax: +1 (613) 995-4564

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.

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.

Para maiores informações, deve-se contatar:

**Consumer Product Directorate**

**Industry Canada**

Place du Portage, Tower 1

50, Victoria Street

Hull, Quebec - Canada K1A 0C9

Tel.: +1 (819) 953-3654

Fax: +1 (819) 953-2931

Site: [www.ic.gc.ca](http://www.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:

#### **Food Production & Inspection Branch**

##### **Agriculture Canada**

2255 Carling Avenue

Ottawa, Ontario - Canada K2B 7Z5

Tel.: +1 (613) 995-5433

Fax: +1 (613) 998-0958

Site: [www.agr.gc.ca](http://www.agr.gc.ca)

A embalagem para remédios é regulada pelo *Food and Drugs Act and Regulations*, administrado pelo Ministério da Saúde do Canadá, no endereço a seguir:

#### **Pharmaceutical Evaluation Division**

##### **Health Canada**

Second floor, Tower A

355 River Road

Vanier, Ontario - Canada K1A 1B8

Tel.: +1 (613) 993-3743

Fax: +1 (613) 993-1350

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 *Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations* requer quatro informações básicas em um rótulo: identidade do produto, quantidade líquida, nome do fabricante ou do distribuidor e sua sede. Os primeiros dois itens têm de ser informados em inglês e francês, o último poderá ser em qualquer das duas línguas.

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.

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 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. Essas marcas são renováveis a cada 15 anos.

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

50 Victoria Street, Phase I, Place du Portage

Hull, Quebec - Canada K1A 09C

Tel.: +1 (819) 997-1936

Fax: +1 (819) 953-7620

Site: www.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 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, telex ou preparada por computador), desde que contenha as mesmas informações da fatura da Alfândega. A informação deverá ser em inglês ou francês.
- b) Certificado de origem - 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).
- Um formulário preenchido do *Import Entry Coding Form B3* para um carregamento de valor igual ou superior a CAD\$ 1600,00, ou outro mais simplificado, *Commercial Short Import Entry Form*, para embarques de valor inferior a CAD\$ 1600,00.

### 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.

Maiores informações no que diz respeito à documentação, podem ser obtidas da:

**Commercial Operations Directorate  
Revenue Canada - Customs and Excise**

Connaught Bldg.  
MacKenzie Avenue  
Ottawa, Ontario - Canada K1A 0L5  
Tel.: +1 (613) 954-7189  
Fax: +1 (613) 952-9761  
Site: www.cca-adrc.gc.ca

**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.

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.

Em relação a custos, o *sufferance warehouse* cobra CAD\$ 0,90 por 100 libras/peso ao dia, com um mínimo de CAD\$ 34,00. O armazém alfandegado cobra CAD\$ 0,65 por pé quadrado ao dia, com um mínimo de 100 pés quadrados.

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 re-exportação dos produtos ou materiais em questão.

O formulário a ser preenchido para uso de *drawback* é o K32 ou K32-1.

## 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. Deve-se preencher um formulário Form E29B, *Temporary Admission Permit*, para poder pleitear o reembolso do depósito após a reexportação.

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 seleção dos canais de distribuição para o mercado canadense é bastante afetada por duas considerações importantes. Em primeiro lugar, a extensão do país. 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. O segundo 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 2004, as províncias de Ontário e Quebeque, que concentram cerca de 74% da produção industrial e 63% da população canadense, responderam pelo maior número de lojas e volume de vendas no país. Em 2003, o mercado varejista no Canadá, baseado em volume de vendas, apresentava-se distribuído, por setores, da seguinte forma: automotivo, com participação de 35%; alimentos e bebidas, 23%; móveis, artigos de decoração doméstica e eletrônicos, 7%; farmacêuticos e cosméticos, 6%; vestuário e acessórios, 6%; material de construção e material de uso externo doméstico, 5%; artigos gerais, 12%; e outros artigos, 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 2002 existiam no Canadá um total de 203.294 estabelecimentos comerciais com destaque para os seguintes grupos de lojas por produtos:

<b>Tipo de negócio</b>	<b>Número de estabelecimentos</b>
Postos de gasolina	20.487
Vestuário	20.326
Lojas de conveniência e alimentos	20.434
Farmácias e cosméticos	14.363
Esporte, entretenimento, livros e música	13.881
Supermercados	10.539
Calçados, jóias e artigos de viagem	10.187
Lojas de departamentos	9.164
Eletroeletrônicos domésticos	8.541

Artigos para decoração de casas	6.792
Material de construção e jardinagem	5.482
Artigos de informática	4.807
Artigos domésticos	4.407
Móveis	4.357
Automóveis novos	3.976
Bebidas	3.131
<b>Total</b>	<b>203.294</b>

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 estão 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, uma revendedora de automóveis, uma loja de acessórios para carro, uma loja 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 de 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**

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), através do departamento encarregado, o Supply Operations Service Branch - SOS. Este departamento realiza suas compras mais importantes, e com valores mais elevados, pelos seguintes setores especializados:

- Aerospace, Marine and Electronics Systems Sector – AMES;
- Industrial and Commercial Products and Standardization Services Sector – ICPSS;
- Science, Informatics and Professional Services Sector – SIPS; e
- Public Relations & Print Contract Services Sector – PRPCS.

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.

O cadastramento das empresas interessadas deve ser feito junto ao:

### **Suppliers Registration**

#### **Public Works and Government Services Canada**

Place du Portage, Phase III

11 Laurier Street

Hull, Quebec - Canada K1A 0S5

Tel.: +1 (819) 956-3440

Fax: +1 (819) 953-6123

E-mail: [ncr.contractsCanada@pwgsc.gc.ca](mailto:ncr.contractsCanada@pwgsc.gc.ca)

Site: <http://contractsCanada.gc.ca/index.html>

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.

O Ministério das Obras Públicas e Serviços Governamentais do Canadá fornece as informações sobre licitações e concorrências do governo no seguinte site: <http://www.contractsCanada.gc.ca/en/buyer-e.htm>.

## **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 um canal de distribuição oficial, como, por exemplo, o Setor de Promoção Comercial (SECOM) do Consulado do Brasil em Toronto. Os materiais promocionais enviados para o Canadá deverão ser confeccionados em inglês e/ou francês. Com certa frequência, o SECOM em Toronto 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 sobre esses regulamentos, deve-se contatar:

### **Consumer Product Directorate**

#### **Industry Canada**

50 Victoria Street, Phase I, Place du Portage

Hull, Quebec - Canada K1A 0C9

Tel.: +1 (819) 953-3654

Fax: +1 (819) 953-2931

Site: [www.ic.gc.ca](http://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 ao SECOM em Toronto.

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 endereço é:

#### **Expo World.Net Ltd.**

1071 King Street West, Suite 314  
Toronto, Ontario - Canada M6K 3K2  
Tel.: +1 (416) 599-3976  
Fax: +1 (416) 352-5831  
E-mail: jpass@expoworld.com  
Site: www.expoworldcanada.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**

400 - 777 Bay Street  
Toronto, Ontario - Canada M5W 1A7  
Tel.: +1 (416) 596-5890  
Fax: +1 (416) 591-1240  
Site: www.cardonline.ca/

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 Consulado-Geral do Brasil em Toronto 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](http://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, através do Prospecção de Mercado para Produtos Seleccionados (PMR) e do Informe Básico sobre Produtos (IBAP). Entretanto, caso seja necessária uma pesquisa mais aprofundada, o interessado pode contratar serviços de empresas especializadas, como as listadas a seguir:

#### **Bearing Point Inc.**

20 Bay Street. Suite 940  
Toronto, Ontario - Canada M5J 2X9  
Tel.: +1 (416) 775-6000  
Fax: +1 (416) 363-6150  
Site: [www.bearingpoint.com](http://www.bearingpoint.com)

#### **Ernst & Young**

Toronto Dominion Centre

222 Bay Street  
Toronto, Ontario - Canada M5K 1G7  
Tel.: +1 (416) 864-1234  
Fax: +1 (416) 943-3120  
E-mail: [steven.heipel@ca.ey.com](mailto:steven.heipel@ca.ey.com)  
Site: [www.ey.com/can](http://www.ey.com/can)

#### **NFOCF Group**

1075 Bay Street, 3<sup>rd</sup> Floor  
Toronto, Ontario - Canada M5S 2X5  
Tel.: +1 (416) 924-5751  
Fax: +1 (416) 923-7085  
E-mail: [infocanada@tns-global.ca](mailto:infocanada@tns-global.ca)  
Site: [www.tns-global.com](http://www.tns-global.com)

#### **Customer Foresight Group**

452 Lauder Avenue  
Toronto, Ontario - Canada M5V 2W9  
E-mail: [enrico@customerforesight.com](mailto:enrico@customerforesight.com)  
Site: [www.customerforesight.com](http://www.customerforesight.com)

#### **Information Plus**

925 Yonge Street, Suite 154  
Toronto, Ontario - Canada M4W 2H2  
Tel.: +1 (416) 968-1062  
Fax: +1 (416) 968-2591  
E-mail: [infoplus@idirect.com](mailto:infoplus@idirect.com)  
Site: [www.sawyerbooks.net](http://www.sawyerbooks.net)

#### **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](mailto:gs@adventusresearch.com)  
Site: [www.adventusresearch.com](http://www.adventusresearch.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](http://www.marketsdirectory.com)



### **Apparel Management Insights**

9 – 3180 Bayview Avenue  
Toronto, Ontario – Canada M2N 6W2  
Tel.: +1 (416) 226-3405  
Fax: +1 (416) 227-0567  
E-mail: [campaniaris@rogers.com](mailto:campaniaris@rogers.com)

### **Mezzanine Business Consulting**

266 King Street West, Suite 403  
Toronto, Ontario M5V 1H8  
Tel: +1 (416) 500-5661  
Fax: +1 (416) 500-3792  
Ms. Tasha Mazza, Vice-President, Business Development  
E-mail: [tmazza@mezzanineconsulting.com](mailto:tmazza@mezzanineconsulting.com)  
Site: [www.mezzanineconsultin.com](http://www.mezzanineconsultin.com)

### **Watt International Inc.**

172 John Street  
Toronto, Ontario M5T 1X5  
Tel.: +1 (416) 593-7254  
Fax: +1 (416) 593-7940  
Mr. Juan Esquijarosa, Vice-President, International Business  
E-mail: [jesquijarosa@wattintl.com](mailto:jesquijarosa@wattintl.com)  
Site: [www.wattintl.com](http://www.wattintl.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 freqüentes 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 Quebec, 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 freqüente 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 29 05  
Fax: +33 (1) 49 53 29 29  
Site: [www.iccwbo.org](http://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 (32 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](http://www.braziltradenet.gov.br), mantido pelo Departamento de Promoção Comercial (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://strategis.ic.gc.ca/sc\\_mrkti/cid/engdoc/index.html](http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/cid/engdoc/index.html).

Informações sobre a tarifa de importação no Canadá estão disponíveis no seguinte site do governo canadense: [http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs\\_tariff-e.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html).

Alternativamente, essas informações poderão ser obtidas na Divisão de Informação Comercial (DIC), do Ministério das Relações Exteriores do Brasil (vide endereços nos Anexos). O SECOM do Consulado-Geral do Brasil em Toronto, encarregado de promover as exportações brasileiras, investimentos canadenses no Brasil e turismo em todo Canadá, poderá 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 (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.

O SECOM em Toronto está habilitado 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 ao Setor de Promoção Comercial do Consulado-Geral do Brasil em Toronto, cujo endereço encontra-se nos Anexos.

### 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*). 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**

#### **1. Órgãos oficiais**

##### **1.1 No Canadá**

###### **a) Representação diplomática e consular brasileira**

###### **Embaixada do Brasil**

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 sobre as províncias de Ontário, Manitoba, Colúmbia Britânica, Alberta, Saskatchewan, Territórios do Noroeste e Yukon. 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)  
consular@consbrastoronto.org (assuntos consulares)  
Site: www.consbrastoronto.org

###### **Consulado-Geral do Brasil em Montreal**

(Jurisdição sobre províncias de Quebeque, Nova Escócia, Novo Brunswick, Terra Nova.)  
2000 Mansfield Street, Suite 1700  
Montreal, Quebec - Canada H3A 3A5  
Tels: +1 (514) 499-0968/ 69/70  
Fax: +1 (514) 499-3963  
E-mail: geral@consbrasmontreal.org  
Site: www.consbrasmontreal.org

**Consul Honorário em Vancouver**

J.M. Amaral-Gurgel  
300-837 West Hasting Street  
Vancouver, British Columbia - Canada V6C 3N6  
Tel.: +1 (604) 601-5001  
Fax: +1 (604) 601-5005  
E-mail: yvr@amaralgurgel.com

**b) Órgãos oficiais locais de interesse para os empresários brasileiros:****Trade Facilitation Office Canada – TFOC** (Escritório de Apoio ao Comércio)

6 Sparks Street, Suite 300  
Ottawa, Ontario - Canada K1P 5A9  
Tel.: +1 (613) 233-3925  
Fax: +1 (613) 233-7860  
E-mail: tfoc@tfoc.ca  
Site: www.tfoc.ca

**Foreign Affairs and International Trade Canada** (Relações Exteriores e Comércio Exterior)

Enquiries Service (SXCI)  
125 Sussex Drive  
Ottawa, ON, Canada  
K1A 0G2  
Tel.: +1 (613) 944-4000  
Fax: +1 (613) 996-9709  
Site: www.itcan-cican.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) 237-2690  
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)

Tower C, 4th Floor  
L.B.Pearson Bldg.  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2  
Site: www.dfait-maeci.gc.ca/eicb

**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)

59 Camelot Drive  
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: consltcomm@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](mailto:secretary@citt-tcce.gc.ca)  
Site: [www.citt.gc.ca](http://www.citt.gc.ca)

**Canada Revenue Agency** (Receita)  
International Tax Services Office  
2204 Walkley Road  
Ottawa ON K1A 1A8  
Tel.: +1 (613) 954-9681  
Fax: +1 (613) 952-3845  
Site: [www.cra-arc.gc.ca](http://www.cra-arc.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](mailto:CBSA-ASFC@canada.gc.ca)  
Site: [www.cbsa-asfc.gc.ca](http://www.cbsa-asfc.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  
Site: [www.ic.gc.ca](http://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) 997-1936  
Fax: +1 (819) 953-7620  
Email: [cipo.contact@ic.gc.ca](mailto:cipo.contact@ic.gc.ca)  
Site: [http://strategis.ic.gc.ca/sc\\_mrksv/cipo/patents/pt\\_main-e.html?icservices=e\\_pat](http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/cipo/patents/pt_main-e.html?icservices=e_pat)

**Foreign Affairs and International Trade Canada** (Relações Exteriores e Comércio Exterior)  
Enquiries Service (SXCI)  
Foreign Affairs and International Trade Canada  
125 Sussex Drive  
Ottawa, ON, Canada  
K1A 0G2  
Tel.: +1 (613) 944-4000  
Fax: +1 (613) 996-9709  
Site: [www.fac-aec.gc.ca](http://www.fac-aec.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](mailto:info@acdi-cida.gc.ca)  
[www.acdi-cida.gc.ca](http://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](mailto:info@dfo-mpo.gc.ca)  
[www.dfo-mpo.gc.ca](http://www.dfo-mpo.gc.ca)

**Natural Resources** (Recursos Naturais)  
Tel.: +1 (613) 995-0947  
[www.nrcan-rncan.gc.ca](http://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: [webfeedback@tc.gc.ca](mailto:webfeedback@tc.gc.ca)  
Site: [www.tc.gc.ca](http://www.tc.gc.ca)



**Treasury Board of Canada Secretariat** (Secretaria do Conselho do Tesouro)

Corporate Communications  
L'Esplanade Laurier, 10th Floor, West Tower  
300 Laurier Avenue West  
Ottawa, Canada K1A 0R5  
Tel.: +1 (613) 957-2400  
Toll free: 1-877-636-0656  
Fax: +1 (613) 998-9071  
E-mail: info@tbs-sct.gc.ca  
www.tbs-sct.gc.ca

**Canadian Wheat Board** (Conselho do Trigo)

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)

101 rue Ste-Catherine Ouest, Bureau 400  
P.O. Box 979  
Montreal, Quebec - Canada H3B 1G2  
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)  
438 University Avenue, Suite 1618, Box 60  
Toronto, Ontario - Canada M5G 2K8  
Tel.: +1 (416) 595-5333  
Fax: +1 (416) 595-8226  
E-mail: info@importers.ca  
Site: www.importers.ca

**Canadian Manufacturers & Exporters Association**

(Associação dos Produtores e Exportadores)  
5995 Avebury Road, Suite 900  
Mississauga, Ontario - Canada L5R 3P9  
Tel.: +1 (905) 568-8300  
Fax: +1 (905) 568-3598  
Site: www.cme-mec.ca

**The Toronto Board of Trade** (Conselho de Comércio de Toronto)

1 First Canadian Place, 3<sup>rd</sup> Floor  
Toronto, Ontario - Canada M5R 1C1  
Tel.: +1 (416) 366-6811  
Fax: +1 (416) 366-2483  
E-mail: info@bot.com  
Site: www.bot.com

**Mississauga Board of Trade** (Organização Privada de Comércio)

1447 Burnhamthorpe Road West  
Mississauga, Ontario - Canada L5C 2S7  
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**

56 Wellesley Street West, 7<sup>th</sup> Floor  
Toronto, Ontario - Canada M7A 2E1  
Tel.: +1 (416) 325-9821  
Fax: +1 (416) 325-2766  
Site: www.ontarioexports.com/oei

**Economic Development, Culture & Tourism** (Departamento de Desenvolvimento Econômico, Cultura e Turismo)  
City Hall, 8<sup>th</sup> Floor  
100 Queen Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5H 2N2  
Tel.: +1 (416) 395-6152  
Fax: +1 (416) 397-5314  
Site: <http://www.toronto.ca/divisions/development.htm>

**International Trade Centre** (Centro de Comércio Exterior)  
**Trade Commissioner Services**  
151 Yonge Street, 4<sup>th</sup> Floor  
Toronto, Ontario - Canada M5C 2W7  
Tel.: +1 (416) 973-5001  
Fax: +1 (416) 973-8714  
Site: [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

**London Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio de Londres)  
244 Pall Mall Street  
P.O. Box 3295  
London, Ontario - Canada N6A 4K3  
Tel.: +1 (519) 432-7551  
Fax: +1 (519) 432-8063  
E-mail: [info@londonchamber.com](mailto:info@londonchamber.com)  
Site: [www.londonchamber.com](http://www.londonchamber.com)

**Canadian Association of Mining Equipment & Services- 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@cameese.org](mailto:minesupply@cameese.org)  
Site: [www.cameese.org](http://www.cameese.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](mailto:info@winnipeg-chamber.com)  
Site: [www.winnipeg-chamber.com](http://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](mailto:mbchamber@mbchamber.mb.ca)  
Site: [www.mbchamber.mb.ca](http://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](mailto:mbtrade@gov.mb.ca)  
Site: [www.manitoba-canada.com](http://www.manitoba-canada.com)

**Saskatoon & District Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio de Saskatoon)  
345 - 3rd Avenue South  
Saskatoon, Saskatchewan - Canada S7K 1M6  
Tel.: +1 (306) 244-2151  
Fax: +1 (306) 224-8366  
E-mail: [chamber@eboardoftrade.com](mailto:chamber@eboardoftrade.com)  
Site: [www.eboardoftrade.com](http://www.eboardoftrade.com)

**Regina 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](mailto:info@reginachamber.com)  
Site: [www.reginachamber.com](http://www.reginachamber.com)

**Canadian Council for the Americas** (Conselho Canadense para as Américas)  
P.O. Box 63174 West Hillhurst RPO  
Calgary, Alberta - Canada T2N 4S5  
Tel.: +1 (403) 703-2586  
Fax: +1 (403) 703-2547  
E-mail: [info@cca-alberta.com](mailto:info@cca-alberta.com)  
Site: [www.cca-alberta.com](http://www.cca-alberta.com)

**The Calgary Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio de Calgary)

100 – 6<sup>th</sup> Avenue S.W.  
Calgary, Alberta - Canada T2P 0P5  
Tel.: +1 (403) 750-0400  
Fax: +1 (403) 266-3413  
E-mail: [chinfo@calgarychamber.com](mailto:chinfo@calgarychamber.com)  
Site: [www.calgarychamber.com](http://www.calgarychamber.com)

**Alberta International and Intergovernmental Relations**

(Relações Intergovernamentais e Internacionais de Alberta)  
12<sup>th</sup> Floor, Commerce Place Building  
10155 – 102 Street  
Edmonton, Alberta - Canada T5J 4G8  
Tel.: +1 (780) 422-1510  
Fax: +1 (780) 423-6654  
Site: [www.iir.gov.ab.ca](http://www.iir.gov.ab.ca)

**The Vancouver Board of Trade** (Conselho de Comércio de Vancouver)

400 - 999 Canada Place  
Vancouver, British Columbia - Canada V6C 3E1  
Tel.: +1 (604) 681-2111  
Fax: +1 (604) 681-0437  
E-mail: [contactus@vancouver.boardoftrade.com](mailto:contactus@vancouver.boardoftrade.com)  
Site: [www.vancouver.boardoftrade.com](http://www.vancouver.boardoftrade.com)

**Whitehorse Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio de Whitehorse)

101 - 302 Steele Street  
Whitehorse, Yukon - Canada Y1A 2C5  
Tel.: +1 (867) 667-7545  
Fax: +1 (867) 667-4507  
E-mail: [business@whitehorsechamber.com](mailto:business@whitehorsechamber.com)  
Site: [www.whitehorsechamber.com](http://www.whitehorsechamber.com)

**Northwest Territories Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio dos Territórios do Noroeste)

Suite #302 – Igloo Place  
4910 – 50<sup>th</sup> Street  
Yellowknife, NWT - Canada X1A 3S5  
Tel.: +1 (867) 920-9505  
Fax: +1 (867) 873-4174  
E-mail: [admin@nwtchamber.com](mailto:admin@nwtchamber.com)  
Site: [www.nwtchamber.com](http://www.nwtchamber.com)

**Centre de Commerce International** (Centro de Comércio Internacional)

**Industry Canada**  
5, Place Ville Marie 7 etage bureau 700  
Montreal, Quebec - Canada H3B 2G2  
Tel.: +1 (514) 283-5974  
Fax: +1 (514) 283-8794  
E-mail: [anslay.julie@ic.gc.ca](mailto:anslay.julie@ic.gc.ca)  
Site: [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

**Agence Canadienne de Developement International-CIDA**

(Agência de Desenvolvimento Internacional)  
200 Promenade du Portage  
Hull, Quebec - Canada K1A 0G4  
Tel.: +1 (819) 997-5006  
Fax: +1 (819) 953-6088  
E-mail: [info@acdi-cida.gc.ca](mailto:info@acdi-cida.gc.ca)  
Site: [www.acdi-cida.gc.ca](http://www.acdi-cida.gc.ca)

**World Trade Centre Montreal** (Centro de Comércio

International de Montreal)  
380, rue Saint-Antoine Ouest, bureau 6000  
Montreal, Quebec - Canada H2Y 3X7  
Tel.: +1 (514) 871-4002  
Fax: +1 (514) 849-3813  
E-mail: [wtcmontreal@cmm.qc.ca](mailto:wtcmontreal@cmm.qc.ca)  
Site: [www.wtcmontreal.com](http://www.wtcmontreal.com)

**Canadian Association of Petroleum Producers-CAPP**

(Associação Canadense dos Produtores de Petróleo)  
230, 1801 Hollis Street  
Halifax, Nova Scotia - Canada B3J 3N4  
Tel.: +1 (902) 491-2984  
Fax: +1 (902) 491-2980  
Site: [www.capp.ca](http://www.capp.ca)

**1.2 No Brasil**

**a) Representação diplomática e consular canadense**

**Embaixada do Canadá**

SES - Avenida das Nações, lote 16  
Caixa Postal 07-0961

70140-900 - Brasília, DF  
Tel: (61) 3424-5400  
Fax: (61) 3424-5490  
Site: [www.canada.org.br](http://www.canada.org.br)

**Consulado Geral do Canadá 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@canada.org.br](mailto:infocentre@canada.org.br)  
Site: [www.canada.org.br](http://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@dfait-maeci.gc.ca](mailto:rio@dfait-maeci.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 513  
70170-900 Brasília, DF  
Tel.: (61) 3411-8932  
Fax: (61) 3411-8954  
E-mail: [dic@mre.gov.br](mailto:dic@mre.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 427  
70170-900 Brasília, DF  
Tel.: (61) 3411-8531  
Fax: (61) 3411-6007  
E-mail: [doc@mre.gov.br](mailto:doc@mre.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**

Praça Pio X, 54 - Centro  
20091-040 Rio de Janeiro, RJ  
Tel.: (21) 3849-0661 / 0683  
Fax: (21) 3849-1235 / 1400  
Site: [www.mdic.gov.br](http://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) 668 9361  
Site: [www.gerdauameristeel.com](http://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](http://www.gerdauameristeel.com)

**St Marys Cement Inc. – Grupo Votorantim**

52 Industrial Street  
Toronto, Ontario - Canada M4G 3W9  
Tel.: +1 (416) 696-4411  
Fax: +1 (416) 696-4434  
Site: [www.stmaryscement.com](http://www.stmaryscement.com)

### 3. Câmaras de Comércio

#### 3.1 No Canadá

**Brazil-Canada Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio Brasil-Canadá)  
438 University Avenue  
Suite 1618, Box 60  
Toronto, Ontario - Canada M5G 2K8  
Tel.: +1 (416) 364-3555  
Fax: +1 (416) 595-8226  
E-mail: bccc@caie.ca  
Site: www.ccacanada.com

**The Canadian Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio Canadense)  
55 Metcalfe Street, Suite 1160  
Ottawa, Ontario - Canada K1P 6N4  
Tel.: +1 (613) 238-4000  
Fax: +1 (613) 238-7643  
Site: www.chamber.ca

#### 2.2 No Brasil

**Câmara de Comércio Brasil-Canadá**  
Rua do Rocio, 220 - 12º andar - cj. 121  
045552-000 São Paulo, SP  
Tel.: (11) 3044-4535 / 3044-6166  
Fax: (11) 3044-4249  
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**  
# 336, 370 King Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5V 1J9  
Tel.: +1 (416) 593-6500  
Fax: +1 (416) 593-5145  
Site: www.caws.ca

### a) Ferramentas

#### **Canadian Hardware and Houseware Manufacturers Association**

1990 Ellesmere Road., Unit 10  
Scarborough, Ontario - Canada M1H 2W2  
Tel.: +1 (416) 439-6234  
Fax: +1 (416) 439-0913  
Site: www.chhma.ca

### b) Produtos alimentícios

#### **Canadian Produce Marketing Association**

9 Corvus Court  
Ottawa, Ontario - Canada K2E 7Z4  
Tel.: +1 (613) 226-4187  
Fax: +1 (613) 226-2984  
Site: www.cpma.ca

#### **Canadian Food Brokers Association**

50 River Street  
Toronto, Ontario - Canada M5A 3N9  
Tel.: +1 (416) 368-5921  
Fax: +1 (416) 360-6990  
Site: www.cfba.com

### c) Produtos farmacêuticos

#### **Canadian Wholesale Drug Association**

1110 Sherbrooke Street West, Suite 308  
Montreal, Quebec - Canada H3A 1G8  
Tel.: +1 (514) 842-8627  
Fax: +1 (514) 842-3061

#### **Pharmaceutical Manufacturers Association of Canada**

302-1111 Prince of Wales Drive  
Ottawa, Ontario - Canada K2C 3T2  
Tel.: +1 (613) 727-1380  
Fax: +1 (613) 727-1407

#### **d) Madeira**

##### **Lumber & Building Material Association of Ontario (LBMAO)**

Maureen Beirnes  
Executive Assistant  
5155 Spectrum Way, Unit 27  
Mississauga, Ontario - Canada L4W 5A1  
Tel.: +1 (905) 625-1094  
Fax: +1 (905) 625-3006  
E-mail: maureen@lbmao.on.ca  
Site: www.lbmao.on.ca

#### **3.2 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**

1595 16th Avenue, Suite 103  
Richmond Hill, Ontario - Canada L4B 3N9  
Tel.: +1 (905) 764-0893  
Fax: +1 (905) 764-8312  
Site: www.rmacanada.com

#### **a) Calçados**

##### **Canadian Shoes Retailers' Association**

238 A Davenport Road  
Toronto, Ontario - Canada M5R 1J1  
Tel.: +1 (416) 975-1622  
Fax: +1 (416) 975-1625  
Site: www.nsra.org

#### **b) Ferramentas**

##### **Canadian Retail Hardware Association**

2121 Argentia Road, Suite 102  
Mississauga, Ontario - Canada L5N 2X4

Tel.: +1 (905) 821-3470  
Fax: +1 (905) 821-8946  
E-mail: crha@crha.com  
Site: www.crha.com

#### **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

#### **d) Material de construção**

##### **Canadian Retail Building Supply Council**

1004 - 213 Notre Dame Avenue  
Winnipeg, Manitoba - Canada R3B 1N3  
Tel.: +1 (204) 957-1077  
Fax: +1 (204) 947-5195  
Site: www.admacq.qc.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  
E-mail: cja@canadianjewellers.com  
Site: www.canadianjewellers.com

##### **Canadian Gift and Tableware Association**

265 Yorkland Blvd., Suite 301  
North York, Ontario - Canada M2J 1S5  
Tel.: +1 (416) 497-5771  
Fax: +1 (416) 497-3448  
Site: www.cgta.org

## **f) Produtos esportivos**

### **Canadian Sporting Goods Association**

Canadian Sporting Goods Association  
425 Viger Avenue West, Suite 416  
Montréal, Québec - Canada H2Z 1X2  
Tel.: +1 (514) 393-1132  
Fax: +1 (514) 393-9513  
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 1J1  
Tel.: +1 (416) 974-5151  
Fax: +1 (416) 348-3774  
Site: www.royalbank.com

#### **Bank of Montreal**

International Division  
First Canadian Place, 19th Floor  
Toronto, Ontario - Canada M5X 1A1  
Tel.: +1 (416) 867-5015  
Fax: +1 (416) 867-2744  
Site: www.bmo.com

#### **The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)**

44 King Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5H 1H1  
Tel.: +1 (416) 866-3951  
Fax: +1 (416) 866-4979  
Site: www.scotiabank.com

### **5.2 Escritórios de representação no Brasil:**

#### **The Royal Bank of Canada Representações S/C Ltda.**

Rua Joaquim Floriano, 100 – conj. 151 – Itaim Bibi

04534-000 São Paulo-SP  
Tel.: (11) 3706-2582  
Fax: (11) 3168-6131  
E-mail: Eliane.schutt@rbc.com

#### **Banco de Montreal S.A.**

Avenida Rio Branco, 143, 18º andar - Centro  
20040-006 Rio de Janeiro-RJ  
Tel.: (21) 3852-6407  
Fax: (21) 2507-1589  
E-mail: gloria.carvalho@bmo.com  
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**

#### **Montreal Gift Show - Montreal**

**Local:** Place Bonaventure, Montreal, Québec

**Época:** março e agosto

**Entidade organizadora:**

Southex Exhibitions  
1450 Don Mills Road  
Don Mills, Ontario - Canada M3B 2X7  
Tel.: +1 (416) 445-6641  
Fax: +1 (416) 442-2077  
Site: www.cgta.org

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

#### **National Gift Show - Toronto**

**Local:** Coliseum Building, Exhibition Place, Toronto, Ontário

**Época:** fevereiro e setembro

**Entidade organizadora:**

Southex Exhibitions  
1450, Don Mills Road

Don Mills, Ontario - Canada M3B 2X7

Tel.: +1 (416) 445-6641

Fax: +1 (416) 442-2077

Site: www.cgta.org

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

#### **Vancouver Gift Show**

**Local:** B.C. Place Stadium, Vancouver, British Columbia

**Época:** março e agosto

**Entidade organizadora:**

Southex Exhibitions

2695 Granville Street, Suite 202

Vancouver, British Columbia - Canada V6H 3H4

Tel.: +1 (604) 736-3331

Fax: +1 (604) 731-6576

**Produtos:** Porcelana, vidros, iluminação artesanatos, móveis, retratos, utensílios domésticos, artigos de decoração, bagagem, artigos de couro, material de escritório, brinquedos, jogos, produtos de jardim, bolsas, artigos de cama e mesa, etc.

#### **b) Jóias e Pedras Preciosas**

##### **Canadian Jewellery Expo**

**Data:** agosto

**Local:** Toronto

Reed Exhibitions

3761 Victoria park Avenue, Unit 1

Toronto, Ontario - Canada M1W 3S2

Tel.: +1 (416) 491-7565

Fax: +1 (416) 491-7096

E-mail: canada@reedexpo.com

Site: www.reedexpo.ca/jewellery

##### **Expo Prestige Montreal**

**Data:** agosto

**Local:** Montreal

7585 Locardie Blvd., Suite 01

St-Leonard, Quebec - Canada H1S 2A6

Tel.: +1 (514) 251-2410

Fax: +1 (514) 251-1702

E-mail: lisepetipas@cbq.qc.ca

Site: www.cbq.qc.ca

#### **c) Material de construção**

##### **International Home Show**

**Local:** International Center, Toronto, Ontário

**Época:** outubro

**Entidade organizadora:**

Showcase Marketing Ltd.

35 Skelmore Crescent

Don Mills, Ontario - Canada M3A 2G9

Tel.: +1 (416) 444-7305

**Produtos:** Material de construção e para decoração interna.

#### **d) Móveis**

##### **Toronto International Home Furnishing Market**

##### **The Quebec Furniture Manufactures Association**

111 St. Urbain, Suite 101

Montreal, Quebec - Canada H2Z 1Y6

Tel.: +1 (514) 866-3631

Fax: +1 (514) 871-9900

E-mail: info@qfma.com

Site: www.tchfm.com

##### **SIDIM- Salon International du Design d'Intérieur de**

##### **Montréal**

4398 Saint-Laurent Boulevard, Suite 103

Montreal, Quebec - Canada H2W 1Z5

Tel.: +1 (514) 284-3636

Fax: +1 (514) 284-3649

E-mail: sidim@videotron.ca

Site: www.sidim.com

##### **IIDEX-International Interior Design Exposition**

717 Church Street

Toronto, Ontario - Canada M4W 2M5

Tel.: +1 (416) 921-2127

Fax: +1 (416) 921-3660

E-mail: adnimoffice@arido.on.ca

Site: www.iidexneocon.com



#### e) Calçados

##### **Canadian International Footwear Exposition**

**Local:** Harbour Castle Convention Center, Toronto, Ontário

**Época:** dezembro

##### **Entidade organizadora:**

Shoe Manufacturers Association of Canada

1010 St. Catherine Street West, Suite 710

Montreal, Quebec - Canada H3B 3R4

Tel.: +1 (514) 878-9337

**Produtos:** Sapatos, bolsas, produtos e máquinas para fabricação de calçados.

#### f) Ferramentas

##### **Canadian Hardware/Houseware and Home Improvement Show**

**Local:** Exhibition Place, Toronto, Ontário

**Época:** fevereiro

##### **Entidade organizadora:**

Canadian Retail Hardware Association

6800 Campobello Road

Mississauga, Ontario - Canada L5N 2L8

Tel.: +1 (416) 821-3470

**Produtos:** Ferramentas, artigos esportivos, equipamento para jardinagem, produtos de construção, etc.

#### g) Vestuário

##### **Canadian International Womenswear Show**

**Local:** Place Bonaventure, Exhibition Hall, Montreal, Québec

**Época:** março (primavera) e setembro (outono)

##### **Entidade organizadora:**

Le Group de Gestein d'Association et d'Expositions Inc.

Box : 1317 Place Bonaventure

Montreal, Quebec - Canada H5A 1H1

Tel.: +1 (514) 871-9214

Fax: +1 (514) 871-9369

**Produtos:** Vestuários e acessórios femininos, de outono e inverno

#### h) Produtos alimentícios

##### **Super Salon d'Alimentation (SIAL)**

**Local:** Exhibition Hall, Place Bonaventure, Montreal, Québec

**Época:** maio

##### **Entidade organizadora:**

Les Salons A.D.A. Inc.

3767 Thimens Blvd., Suite 200

St. Laurent, Quebec - Canada H4R 1W4

Tel.: +1 (514) 745-0280

Fax: +1 (514) 331-9086

Site: [www.sialmontreal.com](http://www.sialmontreal.com)

**Produtos:** Produtos alimentícios e equipamentos

##### **The Canadian Food and Beverage Show**

**Local:** International Center, Toronto, Ontário

**Época:** fevereiro

##### **Entidade organizadora:**

Denmet Canadian Food and Beverage Show

68 Bannatyne Drive

Willowdale, Ontario - Canada M2L 2P1

Tel.: +1 (416) 283-3100

Site: [www.crfa.ca](http://www.crfa.ca)

**Produtos:** Produtos alimentícios e bebidas

##### **Food Pacific International Food Show**

**Local:** British Columbia Place Stadium

**Época:** agosto, setembro

##### **Entidade organizadora:**

B.C. Food Exhibition Ltd.

190 - 10651 Shelbridge Way

Richmond, British Columbia - Canada V6X 2W8

Tel.: +1 (604) 660-2288

Fax: +1 (604) 660-2295

**Produtos:** Produtos alimentícios, bebidas e equipamentos

Gourmet Food and Wine Expo

**Local:** Metro Toronto Convention Centre, Toronto, Ontário

**Data:** novembro

**Organizador:** Winexpo Productions Inc.

175 The West Mall

Toronto, Ontario - Canada M9C 1C2

Tel.: +1 (416) 626-8096

Fax: +1 (905) 529-2242

E-mail: [info@wine-expo.com](mailto:info@wine-expo.com)

Site: [www.foodandwineshow.ca](http://www.foodandwineshow.ca)

**Toronto Wine & Cheese Show**

Local: International Centre-Toronto-Província de Ontário

Data: março

Organizador: MSP Shows Inc.

298 Sheppard Avenue East

Willowdale, Ontario - Canada M2N 3B1

Tel.: +1 (416) 229-2060

Fax: +1 (416) 223-2826

E-mail: weil@meteorshows.com

Site: www.towineandcheese.com

**Super Salon de L'Alimentation International**

Local: Palais des Congrès de Montreal-Província de Québec

Data: março

Organizador: Expo Canada France Inc.

300 Léo-Pariseau Street, Suite 1100

P.O.Box 159 Place du Parc

Montreal, Quebec - Canada H2W 2M9

Tel.: +1 (514) 289-9669

Fax: +1 (514) 849-3021

E-mail: info@cial-montreal.com

**Ethnic & Specialty Food Expo**

Local: International Center, Toronto, Ontário

Data: setembro

Organizador: Diversified Business Communications - Canada

421 Bentley Street, Unit 1

Markham, Ontario L3R 9T2

Tel.: +1 (905) 948-0470

Fax: +1 (905) 479-1364

Ms. Donna Wood

E-mail: dwood@divcom.com

Site: www.ethnicfoodcanada.com

Para informações sobre a eventual participação oficial brasileira em feiras e exposições locais, roga-se aos empresários interessados 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@mre.gov.br

Site: www.btn.gov.br

**Consulado-Geral do Brasil em Toronto  
Setor de Promoção Comercial e Turismo**

77 Bloor Street West, Suite 1109

Toronto, Ontario - Canada M5S 1M2

Tel.: +1 (416) 922-8481

Fax: +1 (416) 922-2847

E-mail: trade@consbrastoronto.org

Site: www.consbrastoronto.org

**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

Fax: +1 (416) 585-5085

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**

808 4 Avenue SW

Calgary, Alberta - Canada

Tel.: +1 (403) 264-8103

Site: www.nationalpost.com

**The Toronto Sun**

333 King Street East

Toronto, Ontario - Canada M5A 3X5

Tel.: +1 (416) 947-2222

Fax: +1 (416) 947-1664

Site: www.torontosun.com

**The Vancouver Sun**

Pacific Press Ltd.  
2250 Granville Street  
Vancouver, British Columbia - Canada V6H 3G2  
Tel.: +1 (604) 732-2513  
Fax: +1 (604) 732-2704  
Site: [www.canada.com/vancouver/vancouverindex.html](http://www.canada.com/vancouver/vancouverindex.html)

**Le Devoir**

2050 rue Bleury  
Montreal, Quebec - Canada H3A 3M9  
Tel.: +1 (514) 985-3399  
Fax: +1 (514) 985-3390  
Site: [www.ledevoir.com](http://www.ledevoir.com)

**The Gazette**

250 rue St-Antoine Ouest  
Montreal, Quebec - Canada H2Y 3R7  
Tel.: +1 (514) 987-2222  
Fax: +1 (514) 987-2323  
Site: [www.canada.com/montrealgazette/index.html](http://www.canada.com/montrealgazette/index.html)

**The Ottawa Citizen**

1101 Baxter Road,  
P.O.Box 5020  
Ottawa, Ontario - Canada K2C 3M4  
Tel.: +1 (613) 829-9100  
Fax: +1 (613) 829-5032  
Site: [www.ottawacitizen.com](http://www.ottawacitizen.com)

**7.2. Principais Revistas****Maclean's**

P.O.Box 860 Station Main  
Markham, Ontario - Canada L3P 848  
Tel: +1 (905) 946-0084  
E-mail: [service@macleans.ca](mailto:service@macleans.ca)  
Site: [www.macleans.ca](http://www.macleans.ca)

**Canadian Business**

P.O.Box 864  
Markham, Ontario - Canada L3P 8J3  
Tel: +1 (416) 596-5523  
Fax: +1 (416) 596-2510  
Site: [www.canadianbusiness.com](http://www.canadianbusiness.com)

**Western Grocer**

1839 Inkster Blvd.  
Winnipeg, Manitoba - Canada R2X 1R3  
Tel.: +1 (204) 954-2085  
Fax: +1 (204) 954-2057  
Site: [www.mercury.mb.ca](http://www.mercury.mb.ca)

**Coffee & Beverage**

161 Frederick Street, Suite 200  
Toronto, Ontario - Canada M5A 4P3  
Tel.: +1 (416) 596-1480  
Fax: +1 (416) 596-9793  
E-mail: [coffeeandbeverage@warwickgp.com](mailto:coffeeandbeverage@warwickgp.com)  
Site: [www.coffeeandbeverage.com](http://www.coffeeandbeverage.com)

**Chatelaine**

1 Mount Pleasant Road  
Toronto, Ontario - Canada M4Y 2Y5  
Site: [www.chatelaine.com](http://www.chatelaine.com)

**Canadian Jeweller**

555 Richmond Street West, Suite 701  
Toronto, Ontario - Canada M5V 3B1  
Tel.: +1 (416) 203-6737  
Fax: +1 (416) 203-1057  
E-mail: [canjewel@style.ca](mailto:canjewel@style.ca)  
Site: [www.canadianjeweller.com](http://www.canadianjeweller.com)

**Style**

555 Richmond Street West, Suite 701  
Toronto, Ontario - Canada M5V 3B1  
Tel.: +1 (416) 755-5199  
Fax: +1 (416) 755-9123  
E-mail: [style@style.ca](mailto:style@style.ca)  
Site: [www.style.ca](http://www.style.ca)

**Canadian House & Home**

511 King Street West, suite 120  
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z4  
Tel.: +1 (905) 946-1021  
E-mail: [subscriptions@canhomepub.com](mailto:subscriptions@canhomepub.com)  
Site: [www.canadianhouseandhome.com](http://www.canadianhouseandhome.com)

**Canadian Interiors**

360 Dupont Street  
Toronto, Ontario - Canada M5R 1V9  
E-mail: info@canadianinteriors.com  
Site: www.canadianinteriors.com

**Intérieurs**

Interface Design Inc.  
4398 Boulevard Saint-Laurent, Bureau 103  
Montreal, Quebec - Canada H2W 1Z5  
Tel.: +1 (514) 284-3636  
Fax: +1 (514) 284-3649  
E-mail: info@productionsinterfacedesign.com

**Canadian Architect**

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

**Building**

360 Dupont Street  
Toronto, Ontario - Canada M4V 1V9  
Tel.: +1 (416) 966-9944  
Fax: +1 (416) 966-9946  
E-mail: info@building.ca  
Site: www.building.ca

**Canadian Retailer**

30 East Beaver Creek Road, Suite 202  
Richmond Hill, Ontario - Canada L4B 1J2  
Tel.: +1 (905) 886-6640  
Fax: +1 (905) 886-6615  
E-mail: general@dvtail.com  
Site: www.retailcouncil.org

**Outpost**

474 Adelaide Street east, Lower Level  
Toronto, Ontario - Canada M5A 1N6  
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.torontolifemagazine.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  
Toronto, Ontario - Canada M4W 3M5  
Tel.: +1 (416) 934-7800  
Fax: +1 (416) 967-0044  
Site: www.bbccanada.com

**Bravo Canada**

299 Queen Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z5  
Tel.: +1 (416) 591-5757  
Fax: +1 (416) 340-7005  
Site: www.bravo.ca

**CHUM Canadian Learning Television**

299 Queen Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z5  
Tel.: +1 (416) 591-7400  
Fax: +1 (416) 591-5117  
Site: www.clc.ca

**CTV**

Station O  
Toronto, Ontario - Canada M1S 4B5  
Tel.: +1 (416) 332-7400  
Fax: +1 (416) 291-5337  
Site: www.ctv.ca

**City TV**

299 Queen Street West  
Toronto, Ontario - Canada M5V 2Z5  
Tel.: +1 (416) 591-7400  
Fax: +1 (416) 593-6397  
Site: [www.citytv.com](http://www.citytv.com)

**TV5 Quebec Canada**

1755 Boul. René Levesque Est  
Montreal, Quebec - Canada H2K 4P6  
Tel.: +1 (514) 522-5322  
Fax: +1 (514) 522-6572  
Site: [www.tv5.ca](http://www.tv5.ca)

**TFO**

1280 Yonge Street  
Toronto, Ontario - Canada M4T 2T1  
Tel.: +1 (416) 484-2636  
Fax: +1 (416) 484-4234  
Site: [www.tfo.org](http://www.tfo.org)

**7.4 Principais rádios****CBC Canadian Broadcast Corporation**

P.O. Box 500, Station A  
Toronto, Ontario - Canada M5W 1E6  
Site: [www.cbc.ca](http://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  
CHIN-FM  
CHUM-FM  
CHKT-FM  
CBFM-FM  
CKLN-FM

**Vancouver:**

CFOX-FM  
CJVB

**8. Empresas Aéreas****a) Air Canadá**

Vôos direto diários Toronto/São Paulo.  
Site: [www.aircanada.com.br](http://www.aircanada.com.br)  
E-mail: [accare@aircanada.com.br](mailto:accare@aircanada.com.br)

**Vendas/CTO/Reservas – São Paulo**

Av. Paulista, 949 - 13º andar - Ed. Sumitomo Paulista  
01311-100 - Cerqueira Cesar - São Paulo, SP - Brasil  
Tel.: (11) 3254-6600  
Fax: (11) 3254-6639  
Reservas: (11) 3254-6630

**b) American Airlines**

Vôos Toronto/São Paulo, via Nova York, Miami, Houston e Washington.  
Tel.: (11) 4502-4000 (São Paulo)/ 0-300-789-7778 (Fora de São Paulo)  
Site: <http://www.aa.com/content/br/index.jhtml>

**c) Delta Airlines**

Vôos Toronto/São Paulo, via Atlanta.  
Tel.: 0800-221121  
Site: [www.delta.com](http://www.delta.com)

**d) United Airlines**

Vôos Toronto/São Paulo, via Chicago e Washington.  
Tel.: 0800-162323  
Site: [www.unitedairlines.com.br](http://www.unitedairlines.com.br)

**e) Continental Airlines**

Vôos Toronto/São Paulo, via Houston e Nova York (Newark)

Site: [www.continental.com](http://www.continental.com)

Tel.: (11) 2122-7500

**9. Supervisão de embarques**

**S.G.S. Supervision Services Inc.**

1205-409 Granville Street

Vancouver, British Columbia - Canada V6C 1T2

Tel.: +1 (604) 687-5636

Fax: +1 (604) 687-1966

**Filiais:** Calgary, Halifax, Montreal, Port Cartier, Québec City, Saint John, Sydney, Thunder Bay, Toronto e Mississauga.

**Agente no Brasil:**

**S.G.S. do Brasil S.A.**

Avenida Presidente Vargas, 446- 13º andar

Caixa Postal 1563 - ZC - 00

20071 Rio de Janeiro, RJ

Tel.: (21) 223-1252

Fax: (21) 248-8394

**Filiais:** Belém, Corumbá, Fortaleza, Maceió, Manaus, Paranaguá, Porto Alegre, Recife, Rio Grande, Salvador, Santos, São Francisco do Sul, São Luís, São Paulo e Vitória

**II - FRETES E COMUNICAÇÕES COM O BRASIL**

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 Associates**

100 Broadview Avenue, Suite 421

Toronto, Ontario - Canada M4M 3H3

Tel.: +1 (416) 465-3459

Fax: +1 (416) 465-6206

E-mail: [info@mellohawk.com](mailto:info@mellohawk.com)

Site: [www.mellohawk.com](http://www.mellohawk.com)

Contato: Arnon Mello

**Logistec Arrimage Inc.**

360, rue Saint-Jacques, Bureau 1500

Montreal, Quebec - Canada H2Y 1P5

Tel.: +1 (514) 985-2368

Fax: +1 (514) 259-2594

E-mail: [kwolfe@logistec.com](mailto:kwolfe@logistec.com)

Site: [www.logistec.com](http://www.logistec.com)

### III - DOCUMENTAÇÃO DE EMBARQUE

#### 1. Certificado de origem de SGP

Os produtos incluídos no Sistema Geral de Preferências - SGP só poderão beneficiar-se do tratamento preferencial mediante apresentação à alfândega canadense (pelo importador, consignatário ou seu agente) do certificado de origem padronizado: *Generalized System of Preferences - Certificate of Origin - Form A* <sup>(\*)</sup>. 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](http://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.

<sup>(\*)</sup> O DEINT/SECEX/MICT, no Rio de Janeiro, é o órgão oficial do Brasil para dirimir dúvidas no tocante aos procedimentos de origem, no âmbito do SGP.

### IV - INFORMAÇÕES PRÁTICAS

#### 1. Moeda

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

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

**Cotação** em março de 2006: US\$ 1,00= CAD\$ 1,16 \*

\* Informações sobre o câmbio diário e histórico das taxas de câmbio estão disponíveis no site: [www.bankofcanda.ca](http://www.bankofcanda.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:

<i>Inch (in)</i>	= 2,540 cm	
<i>Link (li)</i>	= 7,29 in	= 20,117 cm
<i>Foot(ft)</i>	= 12 in	= 30,480 cm
<i>Yard (yd)</i>	= 36 in	= 91,440 cm
<i>Rod (rd ou rod)</i>	= 16,5 ft	= 5,029 m
<i>Chain (ch)</i>	= 66 ft	= 20,117 m
<i>Furlong (fur)</i>	= 660 ft	= 201.168 m
<i>Mile (mi)</i>		= 1,609 km
<i>League</i>	= 3 mi	= 4,828 km

b) Medidas para tecidos:

<i>Nail</i>	= 5,715 cm
<i>Quarter</i>	= 22.860 cm
<i>Yard</i>	= 91,440 cm

c) Medidas de área:

<i>Square inch (sq in ou n<sup>2</sup>)</i>	= 5,715 cm <sup>2</sup>
<i>Square foot (sq ft ou ft<sup>2</sup>)</i>	= 0,093 m <sup>2</sup>
<i>Square yard (sq yd ou yd<sup>2</sup>)</i>	= 0,836 m <sup>2</sup>
<i>Square rod (sq rd ou rd<sup>2</sup>)</i>	= 25,293 m <sup>2</sup>
<i>Acre</i>	= 0,405 ha
<i>Square mile (sq mi)</i>	= 2,59 km <sup>2</sup>

d) Medidas Cúbicas

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

e) Medidas de volume para graneis secos

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

f) Medidas de volume para líquidos

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

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

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

1° de janeiro - Ano Novo  
 1° 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  
 1° segunda-feira de agosto - Feriado cívico (Ontário, Manitoba e territórios).  
 1° segunda-feira de setembro - Dia do Trabalho  
 2° 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:

	Hor. de verão(*)	Hor. 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: primeiro fim de semana de abril ao último fim de semana de outubro.

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

## 5. Horário comercial

Órgãos governamentais e escritórios privados:  
das 9:00 horas às 17:00 horas.

Comércio:

Segunda a quarta:	das 9:00 horas às 17:30 horas
Quinta e sexta:	das 9:00 horas às 21:00 horas
Sábado:	das 9:00 horas às 18:00 horas
Domingo:	das 12:00 horas às 17:00 horas

Bancos:

Segunda a sexta:	das 9:00 horas às 16:00 horas
Algumas agências bancárias ficam abertas até às 18:00 ou 19:00 horas 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](http://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. A mercadoria levada temporariamente pelo visitante para ser retirada por ocasião de sua saída do país está isenta de direitos. Qualquer mercadoria deixada no país está sujeita a direitos.

## 11. Hotéis

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

Ottawa – [www.ottawa.ca](http://www.ottawa.ca)

Toronto – [www.toronto.ca](http://www.toronto.ca)

Montreal – [www.ville.montreal.qc.ca](http://www.ville.montreal.qc.ca)

Vancouver – [www.vancouver.ca](http://www.vancouver.ca)

Homepage de informação sobre o Canadá e respectivas províncias: [www.canada.gc.ca](http://www.canada.gc.ca)

---

## **BIBLIOGRAFIA**

---

Principais fontes e publicações utilizadas para desenvolvimento do presente estudo:

Bank of Canada ([www.bankofcanada.ca/](http://www.bankofcanada.ca/))

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES ([www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br))

Canadian Bankers Association ([www.cba.ca/](http://www.cba.ca/))

Canadian Transportation Agency ([www.cta-otc.gc.ca/](http://www.cta-otc.gc.ca/))

Food and Agriculture Organization - FAO ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC ([www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br))

Ministério das Relações Exteriores - MRE ([www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br))

OSFI Web site ([www.osfi-bsif.gc.ca/](http://www.osfi-bsif.gc.ca/)).

Statistics Canada ([www.statcan.ca](http://www.statcan.ca))

Transport Canada ([www.tc.gc.ca](http://www.tc.gc.ca))

World Bank ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))

Títulos publicados na Série **Como Exportar**

- 1978** - CEX / 1 : Espanha  
- CEX / 2 : Países Baixos  
- CEX / 3 : Nigéria  
- CEX / 4 : Canadá  
- CEX / 5 : Japão  
- CEX / 6 : México  
- CEX / 7 : França  
- CEX / 8 : Estados Unidos da América  
- CEX / 9 : Bélgica e Luxemburgo  
- CEX / 10: Venezuela
- 1979** - CEX / 11: Reino Unido  
- CEX / 12: Arábia Saudita  
- CEX / 13: Suécia  
- CEX / 14: Suíça
- 1980** - CEX / 15: República Popular da China  
- CEX / 16: República Federal da Alemanha  
- CEX / 17: Austrália  
- CEX / 18: Kuwait  
- CEX / 19: Chile  
- CEX / 20: Hungria  
- CEX / 21: Itália  
- CEX / 22: Costa Rica
- 1981** - CEX / 23: Uruguai  
- CEX / 24: Estados Unidos da América (2ª edição)  
- CEX / 25: Equador  
- CEX / 26: Costa do Marfim  
- CEX / 27: Peru  
- CEX / 28: Argentina  
- CEX / 29: Argélia  
- CEX / 30: Paraguai
- 1982** - CEX / 31: Noruega  
- CEX / 32: Hong Kong  
- CEX / 33: Panamá  
- CEX / 34: Países Baixos (2ª edição)  
- CEX / 35: Colômbia
- 1983** - CEX / 36: Portugal  
- CEX / 37: Japão (2ª edição)

- CEX / 38: Bélgica e Luxemburgo (2ª edição)
- CEX / 39: França (2ª edição)
- CEX / 40: Indonésia
  
- 1984** - CEX / 41: Senegal
- CEX / 42: Cingapura
- CEX / 43: Venezuela (2ª edição)
- CEX / 44: Malásia
- CEX / 45: Dinamarca
- CEX / 46: República Federal da Alemanha (2ª edição)
  
- 1985** - CEX / 47: Hungria (2ª edição)
- CEX / 48: Grécia
  
- 1986** - CEX / 49: Paraguai (2ª edição)
- CEX / 50: Austrália (2ª edição)
  
- 1987** - CEX / 51: Índia
- CEX / 52: Canadá (2ª edição)
- CEX / 53: Cuba
  
- 1988** - CEX / 54: Chile (2ª edição)
  
- 1989** - CEX / 55: Itália (2ª edição)
- CEX / 56: Coreia do Sul
- CEX / 57: México (2ª edição)
  
- 1990** - CEX / 58: Reino Unido (2ª edição)
  
- 1994** - CEX / 59: Portugal (2ª edição)
- CEX / 60: Brasil
  
- 1995** - CEX / 61: Reino Unido (3ª edição)
- CEX / 62: Panamá (2ª edição) (2)
- CEX / 63: Tailândia (2)
- CEX / 64: Malásia (2ª edição)
  
- 1996** - CEX / 65: Costa Rica (2ª edição) (2)
- CEX / 66: Chile (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 67: Espanha (2ª edição) (2)
  
- 1997** - CEX / 68: El Salvador (2)
- CEX / 69: Índia (2ª edição) (1) (2)
  
- 1998** - CEX / 70: Portugal (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 71: União Européia (1) (2)
- CEX / 72: Colômbia (2ª edição) (1) (2)
  
- 1999** - CEX / 73: Mercosul – Acesso ao Mercado (2)
- CEX / 74: Reino Unido (4ª edição) (1) (2)
- CEX / 75: Venezuela (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 76: Áustria (2)
- CEX / 77: Cingapura (2ª edição) (2)
- CEX / 78: Equador (2ª edição) (2)
- CEX / 79: Austrália (3ª edição) (2)
- CEX / 80: Argentina (2ª edição) (1) (2)
  
- 2000** - CEX / 81: Ucrânia (2)
- CEX / 82: Uruguai (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 83: Paraguai (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 84: México (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 85: Dinamarca (2ª edição)
- CEX / 86: União Européia (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 87: África do Sul (3ª edição) (1) (2)
  
- 2001** - CEX / 88: Chile (4ª edição) (1) (2)
- CEX / 89: Estados Unidos da América (3ª edição) (1) (2)
  
- 2002** - CEX / 90: Dinamarca (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 91: Finlândia (1) (2)
- CEX / 92: Noruega (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 93: Suécia (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 94: Malásia (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 95: Tailândia (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 96: Cingapura (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 97: Alemanha (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 98: Países Baixos (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 99: União Européia (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 100: Chile (5ª edição) (1) (2)
  
- 2003** - CEX / 101: Austrália (4ª edição) (1) (2)
- CEX / 102: Nova Zelândia (1) (2)
- CEX / 103: República Tcheca (1) (2)
- CEX / 104: Romênia (1) (2)
- CEX / 105: Hungria (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 106: Peru (2ª edição) (1) (2)
- CEX / 107: Grécia (2ª edição) (1) (2)

- CEX / 108: Índia (3ª edição) (1) (2)
  - CEX / 109: Suíça (2ª edição) (1) (2)
  - CEX / 110: México (4ª edição) (1) (2)
  - CEX / 111: Arábia Saudita (2ª edição) (1) (2)
  - CEX / 112: Egito (1) (2)
- 2004** - CEX / 113: Bolívia (1) (2)
- CEX / 114: República Popular da China (2ª edição) (1) (2)
  - CEX / 115: Turquia (1) (2)
  - CEX / 116: Argentina (3ª edição) (1) (2)
  - CEX / 117: Japão (3ª edição) (1) (2)
- 2005** - CEX / 118: França (3ª edição) (1) (2)
- CEX / 119: Arábia Saudita (3ª edição) (1) (2)
  - CEX / 120: Egito (2ª edição) (1) (2)
  - CEX / 121: República da Coreia (1) (2)
  - CEX / 122: Colômbia (3ª edição) (1) (2)
  - CEX / 123: Rússia (1) (2)
  - CEX / 124: Portugal (4ª edição) (1) (2)
- 2006** - CEX / 125: Jordânia (1) (2)
- CEX / 126: Síria (1) (2)
  - CEX / 127: Bareine (1) (2)
  - CEX / 128: Canadá (3ª edição) (1) (2)

Obs.: Títulos disponíveis da seguinte forma:

- (1) **Impresso;** e
- (2) **BrazilTradeNet** (<http://www.braziltradenet.gov.br>).

Informações adicionais sobre os estudos da série “**Como Exportar**” ou remessa de novos exemplares deverão ser solicitados a:

**Ministério das Relações Exteriores**  
**Divisão de Informação Comercial - DIC**  
Anexo I – Palácio do Itamaraty  
5º andar – salas 513 a 519  
70170-900 – Brasília - DF  
Tel: (61) 3411-8932 / 3411-6390 / 3411-6391  
Fax: (61) 3411-8954  
E-Mail: [dic@mre.gov.br](mailto:dic@mre.gov.br)  
Home-page: <http://www.braziltradenet.gov.br>.

