



AICEP PORTUGAL GLOBAL Em Foco Canadá Infraestruturas e Construção

15.06.2022



aicep Portugal Global
Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia aicep



aicep Portugal Global

SITUAÇÃO ACTUAL - CONTEXTO ECONÓMICO

RELACIONAMENTO BILATERAL - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

ALGUMAS RECOMENDAÇÕES



SITUAÇÃO ACTUAL – CONTEXTO ECONÓMICO

ABRANDAMENTO DO CRESCIMENTO

- **Pandemia ainda uma preocupação; Governo reintroduziu testes Covid-19 aleatórios p/ passageiros internacionais (Jul 19); obrigatoriedade ArriveCAN app;**
- **Actividade económica recuperou para níveis pré-pandemia, com uma tx. desemprego muito baixa, carências de mão-de-obra em vários sectores (saúde, construção,...);**
- **Impacto da conjuntura internacional: guerra Rússia-Ucrânia, aumento global dos preços (energia, prod.alimentares,...), *slowdown* da economia dos EUA;**
- **Persistem constrangimentos nas cadeias de abastecimento e logística; custos dos transportes muito elevados (contentores), falhas no fornecimento de componentes (semi-condutores p/ ind.automóvel);**
- **Pressões inflacionárias, subidas das taxas de juro (Banco Central subiu tx.referência p/ 2.5%) > contração gradual da procura, do consumo e do investimento dos particulares em habitação;**
- **A economia canadiana vai continuar a crescer em 2022 e 2023, mas a um ritmo mais moderado, com a quebra a acentuar-se em 2023 .**



aicep Portugal Global

PROJEÇÕES ECONÓMICAS

Canada Economic Forecast

<i>(Annual % change)*</i>	2019	2020	2021	2022	2023	Q4/Q4		
						2021	2022	2023
Gross domestic product (2012 \$)	1.9	(5.2)	4.5	3.5	1.5	3.2	2.4	1.5
Consumption	1.4	(6.2)	5.0	4.3	1.6	5.2	2.3	1.6
Residential construction	(0.2)	4.3	15.3	(1.7)	(5.2)	(0.4)	(1.3)	(3.0)
Business investment	2.5	(12.1)	2.3	6.3	2.2	7.0	3.7	2.8
Government expenditures	0.8	0.9	5.6	2.3	1.9	3.6	2.1	1.8
Exports	2.3	(9.7)	1.4	1.9	4.8	0.8	1.9	4.4
Imports	0.4	(10.8)	7.7	3.6	4.1	5.7	2.2	4.0
Change in inventories (millions \$)	18,377	(18,720)	(2,361)	10,916	13,875	5,259	13,000	14,000
Domestic demand	1.2	(4.1)	5.6	3.3	1.0	4.1	2.0	1.3
Real disposable income	3.0	8.2	0.3	0.1	1.7	(0.6)	2.8	1.9
Employment	2.2	(5.1)	4.8	3.9	1.0	4.2	2.2	1.0
Unemployment rate	5.8	9.6	7.4	5.4	5.6	6.3	5.5	5.6
Inflation	1.9	0.7	3.4	6.2	2.2	4.7	5.4	1.7
Before-tax profits	(0.6)	(1.9)	32.3	13.8	(5.0)	15.7	10.4	0.6
Current account (bil. \$)	(47.0)	(39.4)	1.1	22.1	(7.1)

* or as noted

National Bank of Canada , Monthly Economic Monitor, June 2022



aicep Portugal Global

SITUAÇÃO ACTUAL – CONTEXTO ECONÓMICO

RELACIONAMENTO BILATERAL – EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

ALGUMAS RECOMENDAÇÕES



RELACIONAMENTO BILATERAL

BALANÇA COMERCIAL (trocas de bens)

Portugal	2017	2018	2019	2020	2021	Jan-May 2021	Jan-May 2022	Change 22/21 %
Total Exports to Portugal	270,340	381,475	285,077	195,350	291,028	118,739	111,059	-6.5%
Total Imports from Portugal	577,662	635,670	659,574	596,732	750,447	285,720	339,733	18.9%
Trade Balance	-307,323	-254,195	-374,497	-401,382	-459,419	-166,981	-228,673	-37.0%

INE (2021):

Canada

26° Cliente
0.55%

37° Fornecedor
0.22%

Data Source: Statistics Canada | Value: thousands of canadian dollars

- **Crescimento continuado das nossas exportações até 2019**
- **Pandemia 2020 → queda -9.5%**
- **2021 → retoma do crescimento, +25.8%**
- **2022 → mantem-se a tendência de crescimento, aprox. +19% (Maio)**

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

PRINCIPAIS CATEGORIAS DE PRODUTOS

Canadian imports from Portugal	2019	2020	2021	2022 (May)	% Change 22/21
22 - Beverages, Spirits and Vinegar	76,889	81,674	83,552	31,906	-1.8%
61 - Knitted or Crocheted Clothing and Articles of Apparel	71,784	60,936	80,106	41,235	56.6%
30 - Pharmaceutical Products	18,059	28,022	48,584	5,894	-62.8%
64 - Footwear	52,077	39,172	42,693	23,868	74.3%
63 - Other Made-Up Textile Articles and Worn Clothing	29,913	29,176	40,864	17,133	63.7%
94 - Furniture, Stuffed Furnishings, Lamps, illuminated Signs,...	39,256	34,655	36,381	18,130	20.8%
39 - Plastics and Articles Thereof	22,775	25,211	33,170	19,591	11.1%
40 - Rubber and Articles Thereof	24,331	16,510	29,623	10,227	-3.9%
72 - Iron and Steel	32,508	7,495	28,764	5,073	-0.2%
85 - Electrical or Electronic Machinery and Equipment	32,242	36,377	27,245	16,687	45.5%
62 - Woven Clothing and Articles of Apparel	35,795	21,429	24,620	15,731	78.5%
69 - Ceramic Products	17,007	15,615	24,018	12,115	31.9%
84 - Nuclear Reactors, Boilers, Machinery, Mechanical Appliances	27,437	22,008	22,352	11,877	17.1%
90 - Optical, Medical, Photographic, Scientific, Technical Instrument	9,806	12,642	22,216	12,260	75.0%
73 - Articles of Iron or Steel	17,326	12,640	21,983	11,939	44.4%
Sub-total	509,221	445,583	568,192	253,666	
Others	150,353	151,150	182,255	86,067	
Total (All Products)	659,574	596,732	750,447	339,733	18.9%

Data Source: Statistics Canada | Value: thousands of canadian dollars

25.7%



SITUAÇÃO ACTUAL – CONTEXTO ECONÓMICO

RELACIONAMENTO BILATERAL - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

ALGUMAS RECOMENDAÇÕES



TENDÊNCIAS DO MERCADO

- Empresas e consumidores cada vez mais atentos aos aspectos da **responsabilidade social, da proteção do ambiente e de um "consumo ético"**; procuram saber a origem dos produtos e como são fabricados, há uma maior procura por **"materiais ecológicos"**. Dispostos a pagar um preço superior por produtos/marcas de empresas reconhecidas pelo seu compromisso com políticas de sustentabilidade ambiental;
- A **"experiência da compra"**, canadianos atribuem maior importância à **experiência e facilidade da compra**; pesquisam sobre os produtos e locais de venda, querem ser **consumidores informados**. Dão valor à qualidade dos produtos mas também à qualidade do serviço, quer se trate de compras *in store* quer *online* (rapidez na entrega, facilidade de devolução);
- Consumidores a utilizarem cada vez mais **estratégias híbridas de compra** *browse online/shop in store* ou *order online/pick-up in store*. Procuram **mais soluções de compra**, recurso a **marketplaces e social media**;
- Em resultado da pandemia, **enorme crescimento do canal e-commerce**. Distribuidores e retalhistas estão a investir fortemente nos seus canais de comunicação e de vendas online;
- Grandes distribuidores e cadeias DIY (Home Depot, Lowe's, Rona, Canadian Tire) a **investir no aperfeiçoamento das cadeias de abastecimento e processos de automação**, para fazer face à incerteza e disrupções que persistem a nível das redes de fornecimento à escala global;
- Inflação e subida das taxas de juro pode levar a algum **arrefecimento do mercado de home renovation e consumo de materiais relacionados**.



aicep Portugal Global



SITUAÇÃO ACTUAL – CONTEXTO ECONÓMICO

RELACIONAMENTO BILATERAL - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

ALGUMAS RECOMENDAÇÕES



ALGUMAS RECOMENDAÇÕES

- Comunicação nos negócios deve ser directa, franca e aberta, mostrando abertura para avaliar cenários alternativos; empresários canadianos gostam de negociar concessões, deve estar-se preparado para fazer ajustamentos;
- Preparação prévia das reuniões é muito valorizada, tal como o *follow-up* dos contactos. Empresários canadianos exigem informação detalhada e esperam que o parceiro tenha uma ideia de plano para o mercado;
- Tendem a preferir ligações comerciais duradouras, procuram conhecer bem os seus parceiros e construir relações de cooperação e confiança mútua;
- O Canadá é um país bilingue; é importante ter materiais de comunicação em ambas as línguas, inglês e francês. No Quebec, deve destacar-se o idioma francês nos materiais informativos e rotulagens de produtos. Empresários locais apreciam o esforço de comunicação em francês;
- Fundamental ter um bom website, fácil de navegar, com informação relevante sobre as competências da empresa e produtos, preferencialmente em inglês e francês;
- Importante visitar o mercado, ver feiras, pontos de venda, oferta disponível, produtos concorrentes, preços, canais de distribuição;
- Dada a grande dimensão do país, recomenda-se uma abordagem selectiva em termos regionais;
- Não considerar o mercado canadiano “igual” aos EUA ;



Export with Success: *Some Practical Tips*

Objective: To establish a long-term supply relationship with your Canadian business partner:

1. Deliver what you promised- be realistic in your offer and promises
2. Samples should represent exactly what will be delivered
3. Clear pricing- Bring your price list to meetings
4. Communication: complete, clear, fast- response time (within 24 hours)
5. Be proactive if problems arise. Use a problem-solving approach

How to Lose a Buyer

Common mistakes seen in Canada that cause exporters to lose their supply contracts:

1. Failure to answer email/phone calls promptly (within 24 hours)
2. Product quality is inconsistent between units or between shipments. Or products are nothing like the samples
3. Attempts to change pricing after it has been negotiated & agreed
4. Failure to meet supply orders on time
5. Lack of knowledge of packaging and labelling

Source: TFO Canada (Trade Facilitation Office)



AICEP PORTUGAL GLOBAL

Obrigado

Raul Travado
raul.travado@portugalglobal.pt



aicep Portugal Global
Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia aicep

portugalglobal.pt