



ACADEMIA AICEP
WEBINAR

EM FOCO CANADÁ

E-COMMERCE

28.10.2021 – 16h.



aicep Portugal Global

Millennium
bcp



SITUAÇÃO ACTUAL - RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

RELACIONAMENTO BILATERAL – EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES



SITUAÇÃO ACTUAL – RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

A PANDEMIA COVID

	NEW CASES	NEW DEATHS	TESTS PERFORMED
Canada	1,773	35	64,544
British Columbia	457	2	9,961
Alberta	442	12	6,041
Saskatchewan	126	10	1,496
Manitoba	70	0	1,923
Ontario	269	6	18,397
Quebec	340	4	22,566
Newfoundland and Labrador	N/A	N/A	962
New Brunswick	21	0	859
Nova Scotia	7	1	2,112
Prince Edward Island	N/A	N/A	199
Yukon	1	0	N/A
Northwest Territories	40	0	22
Nunavut	0	0	6

Total de casos: 1,704,374

Casos activos: 25,975

Casos resolvidos: 1,649,559

No de mortes: 28,840

Processo de vacinação:

58.4 milhões doses administradas (12+)

88.9% população pelo menos 1 dose

83.9% com vacinação completa

3as doses a serem administradas a sectores da população com maior risco e doentes imunocomprometidos.

Prova de vacinação ou “certificado digital” necessário para viajar e acesso a restaurantes, certos serviços e eventos.

<https://health-infobase.canada.ca/> , October 26, 2021, 7 pm EDT



SITUAÇÃO ACTUAL – RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

- Reabertura da economia em curso em todas as províncias, com crescimento da actividade na generalidade dos sectores;
- Restauração e comércio retalhistas já com muito poucas restrições (máscara, prova de vacinação);
- Fronteiras internacionais reabertas para tráfego não essencial, embora seja necessário prova de vacinação;
- Subsistem ainda algumas restrições, especialmente no tocante à lotação de alguns espaços comerciais, de serviços, recintos desportivos e outros locais onde não é exigida prova de vacinação;
- Feiras e outros eventos a voltarem ao formato presencial;
- Espera-se que a maior parte das medidas sanitárias contra a Covid ainda em efeito sejam levantadas no primeiro trimestre de 2022.





SITUAÇÃO ACTUAL – RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

OUTLOOK POSITIVO

- **“ *The Canadian Economy is once again growing robustly.*”**
(Bank of Canada, Monetary Policy Report, October 2021)
- **Recuperação do Emprego, praticamente para níveis pré-pandemia, com taxa de desemprego a cair para 6.9% (Statistics Canada, Sept. 2021);**
- **Reserva de poupança acumulada das famílias e particulares, em resultado do longo confinamento, a traduzir-se em elevada propensão para o consumo e investimento residencial;**
- **Crescimento do PIB: 2021 - 5.1% ; 2022 - 4.3% ; 2023 - 3.7% (Bank of Canada, Oct.2021)**
- **Investimento das empresas: 2021 - 1.5% ; 2022 - 7.1% ; 2023 - 5.0% (TD Bank, Sept.2021)**
- **Importações: 2021 - 7.9% ; 2022 - 8.9% ; 2023 - 5.5% (TD Bank, Sept.2021)**



SITUAÇÃO ACTUAL - RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

RELACIONAMENTO BILATERAL – EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES



EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

BALANÇA COMERCIAL – TRADE BALANCE

		2016	2017	2018	2019	2020	Jan-Aug 2021	% Change 21/20
Portugal	Total Exports	257,148	270,340	381,475	285,077	194,800	150,748	72.50%
	Total Imports	553,634	577,662	635,670	658,384	596,397	490,492	29.60%
	Trade Balance	-296,486	-307,323	-254,195	-373,308	-401,597	-339,744	-16.80%

Value in thousands of canadian dollars

Data Source: Statistics Canada

- **Crescimento continuado das nossas exportações até 2019**
- **Pandemia 2020 > queda de -9.4%**
- **Janeiro – Agosto 2021 > retoma do crescimento, +29.6%**



EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

PRINCIPAIS CATEGORIAS DE PRODUTOS

Canadian imports from Portugal	2016	2017	2018	2019	2020
22 - Beverages, Spirits and Vinegar	64,652	69,329	77,016	76,889	81,674
61 - Knitted or Crocheted Clothing and Articles of Apparel	43,753	54,291	73,249	71,515	60,737
64 - Footwear	42,885	44,469	56,371	52,074	39,127
85 - Electrical or Electronic Machinery and Equipment	40,402	35,426	43,054	32,242	36,377
94 - Furniture, Stuffed Furnishings, Lamps and illuminated Signs,	36,004	41,619	40,619	39,256	34,655
63 - Other Made-Up Textile Articles and Worn Clothing	19,386	17,761	27,835	29,913	29,175
30 - Pharmaceutical Products	14,996	14,237	14,451	18,059	28,022
39 - Plastics and Articles Thereof	11,741	17,932	22,560	22,779	25,158
84 - Nuclear Reactors, Boilers, Machinery, Mechanical Appliances	19,268	25,283	25,033	27,437	22,008
62 - Woven Clothing and Articles of Apparel	22,214	22,636	31,827	35,738	21,373
45 - Cork and Articles of Cork	19,333	17,907	18,596	15,813	17,609
40 - Rubber and Articles Thereof	23,344	7,615	20,942	24,331	16,510
69 - Ceramic Products	11,534	13,700	13,469	17,007	15,615
29 - Organic Chemicals (Vitamins, Alkaloids and Antibiotics)	22,945	44,762	19,385	13,901	14,999
56 - Wadding, Felt, Nonwovens, Twine, Cordage, Rope, Cables	18,642	20,250	13,934	15,909	13,455
Sub-total	411,100	447,216	498,340	492,862	456,494
Others	142,534	130,446	137,330	165,522	139,903
Total (All Products)	553,634	577,662	635,670	658,384	596,397

Value in thousands of canadian dolares | Data Source: Statistics Canada



EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

PRINCIPAIS CATEGORIAS DE PRODUTOS

CANADIAN IMPORTS FROM PORTUGAL	JAN-AUG 2020	JAN-AUG 2021	% CHANGE 2021/2020
22 - Beverages, Spirits and Vinegar	49,506	52,006	5.1
61 - Knitted or Crocheted Clothing and Articles of Apparel	39,834	46,199	16.0
30 - Pharmaceutical Products	19,221	30,723	59.8
64 - Footwear	22,339	26,865	20.3
39 - Plastics and Articles Thereof	17,856	25,465	42.6
94 - Furniture, Stuffed Furnishings, Lamps and illuminated Signs,	22,985	23,749	3.3
72 - Iron and Steel	4,728	23,112	388.8
63 - Other Made-Up Textile Articles and Worn Clothing	14,234	20,508	44.1
85 - Electrical or Electronic Machinery and Equipment	23,524	17,977	-23.6
56 - Wadding, Felt, Nonwovens, Twine, Cordage, Rope, Cables	11,430	16,031	40.3
73 - Articles of Iron or Steel	8,007	15,478	93.3
69 - Ceramic Products	8,893	15,400	73.2
40 - Rubber and Articles Thereof	9,417	15,002	59.3
84 - Nuclear Reactors, Boilers, Machinery and Mechanical Applian	14,045	14,981	6.7
62 - Woven Clothing and Articles of Apparel	14,084	14,535	3.2
Sub-total	280,102	358,031	27.8
Others	98,296	132,461	34.7
Total (All Products)	378,398	490,492	29.6

Value in thousands of canadian dollares | Data Source: Statistics Canada





SITUAÇÃO ACTUAL - RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

RELACIONAMENTO BILATERAL - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES



TENDÊNCIAS DO MERCADO

- Consumidores canadenses cada vez mais atentos aos aspectos da **responsabilidade social, da proteção do ambiente e de um "consumo ético"** ; procuram saber a origem dos artigos e como são fabricados e existe uma procura maior por "**marcas ecológicas**". Dispostos a pagar um preço superior por marcas reconhecidas pelo seu comportamento ético e sustentável.
- A "**experiência da compra**" - canadenses atribuem cada vez 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* (p.ex. rapidez na entrega, facilidade de devolução, *free shipping*).
- Em resultado da pandemia, deu-se um **enorme crescimento do canal e-commerce**. A maior parte dos **retalhistas estão a investir fortemente nos seus canais de vendas online**. *Department stores* como Hudson's Bay (<https://www.thebay.com/>) e Simons (<https://www.simons.ca/>) são bons exemplos, mas muitos retalhistas independentes e mesmo importadores estão igualmente a apostar nos canais *e-commerce*.
- Consumidores a utilizarem cada vez mais **estratégias híbridas de compra** *browse online/shop in store* ou *order online/pick-up in store*.
- Em particular na grande distribuição alimentar, existe uma **grande procura por marcas *private label***.





SITUAÇÃO ACTUAL - RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

RELACIONAMENTO BILATERAL - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

TENDÊNCIAS DO MERCADO

CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES





CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES

- A comunicação nos negócios deve ser directa, franca e aberta, mostrando abertura para avaliar cenários alternativos; os empresários canadianos gostam de negociar concessões, deve estar preparado para fazer ajustamentos;
- A preparação prévia das reuniões é muito valorizada, tal como o *follow-up* dos contactos. Os empresários canadianos exigem informação detalhada e esperam que o parceiro tenha uma ideia de plano o de 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 nas duas as línguas, inglês e francês. No Quebec deve destacar-se o idioma francês nas rotulagens e materiais informativos;
- É fundamental ter um bom *website*, fácil de navegar, com informação relevante sobre as competências da empresa e produtos, preferencialmente em inglês e francês;
- É 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.



aicel Portugal Global

CONSELHOS E RECOMENDAÇÕES

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 | AICEP Toronto

E-mail: raul.travado@portugalglobal.pt



aicep Portugal Global



portugalglobal.pt