



MISSÃO
Empresas de UD
mostram seus
produtos no Canadá

DOCES NEGOCIAÇÕES

Estudos apontam enormes possibilidades de incremento nas vendas de balas e chocolates brasileiros no Canadá



figwal

transportes internacionais Ltda.



International Experience - Brazilian Flexibility



Experiência Internacional e Flexibilidade Brasileira

- International Freight Forwarder since 1983
Agente de Cargas Internacionais desde 1983
- Agent IATA, FIATA, NVOCC
Agente IATA, FIATA, NVOCC
- Regular Air and Sea Import / Export Consolidations
Serviços regulares de Consolidação por via aérea e marítima
- Partial and Full Charters (air and sea import/ export)
Fretamento parcial e/ou total (aéreo e marítimo)
- Project Cargo (door-to-door and turn-key)
Cargas de Projeto (porta-à-porta e "turn key")
- Export Documentation
Documentação de exportação
- Weekly Full and Consolidated Truck Service BRASIL - Argentina, Chile, Uruguay and Paraguay
Serviço Rodoviário FTL e Consolidado, semanal, entre Brasil, Argentina, Chile, Uruguai e Paraguai

- Logistics Integrator
Integrador Logístico
- Customs Consulting
Consultoria Aduaneira
- Transport Insurance
Seguro de Transporte
- Warehouse and Trucking
Armazenagem e transporte rodoviário
- Global Network present in over 75 countries and 20 important business centers in Brazil
Presença Global em mais de 75 países e em 20 importantes Centros de Negócios no Brasil
- Fumigation
Fumigação

MAZZANTI

Branches

Belo Horizonte / MG
Phone: (55-31) 3427.6456
figwal.bhz@figwal.com.br

Joinville / SC
Phone: (55-47) 3481.1500
figwal.joi@figwal.com.br

São José dos Campos / SP
Phone: (55-12) 3946.1500
figwal.sjk@figwal.com.br

Campinas / SP
Phone: (55-19) 3738.1600
figwal.cpq@figwal.com.br

Porto Alegre / RS
Phone: (55-51) 3358.1500
figwal.poa@figwal.com.br

Santos / SP
Phone: (55-13) 3229.1200
figwal.ssz@figwal.com.br

Rio de Janeiro / RJ
Phone: (55-21) 3461.9300
figwal.rio@figwal.com.br

Curitiba / PR
Phone: (55-41) 3282.9833
figwal.cwb@figwal.com.br

Vitória / ES
Phone: (55-27) 2123.1500
figwal.vix@figwal.com.br

Caxias do Sul / RS
Phone: (55-54) 3211.1552
figwal.cxj@figwal.com.br

Ribeirão Preto / SP
Phone: (55-16) 3995.8800
figwal.rao@figwal.com.br

Salvador / BA
Phone: (55-71) 3272.1699
figwal.ssa@figwal.com.br

Recife / PE
Phone: (55-81) 3326-3410
figwal.rec@figwal.com.br

Fortaleza / CE
Phone: (55-85) 3268.3633
figwal.for@figwal.com.br

Airport Handling Offices

Guarulhos / SP
Phone: (55-11) 2303.0023
figwal.gru@figwal.com.br

Viracopos / SP
Phone: (55-19) 3725.5646
figwal.vcp@figwal.com.br

Home Office - Itajubá / MG

Head Office / Matriz - São Paulo

Phone: (55-11) 5098.1500 | figwal@figwal.com.br | www.figwal.com.br

REVISTA



A revista **Brasil-Canadá** é uma publicação bimestral da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, editada em parceria com a Editora Casa Nova.
www.ccbc.org.br/revista

COMITÊ EDITORIAL

Antonio F. C. Conde, Antonio Luiz Sampaio Carvalho, Dina Thrascher, Frederico José Straube, Marcio A. Francesquine, Paulo Perrotti, Sandy Josiger, Silvia Del Gallo, Sonia Martinez, Gilles Mascle



www.ccbc.org.br

SÃO PAULO

Rua do Rocio, 220 – 12º andar – cj. 121
Vila Olímpia – São Paulo – CEP: 04552-000
Tel.: (11) 4058-0400

COMITÊ EXECUTIVO

Esther Donio B. Nunes (presidente), Alex Krell, Antonio F. C. Conde, Antônio J. M. Morello, Benoit Préfontaine, Elidie Bifano, Ely Couto, Francisco Itzaina, Frederico José Straube, Giancarlo Takegawa, Luis Fernando Madella, Marcio A. Francesquine, Marcos Paulo de Almeida Salles, Roberto Castello Branco, Ronaldo Ramos, Tim Formuzewich

Superintendente Administrativo e Financeiro

Silvia Del Gallo

CENTRO DE ARBITRAGEM E MEDIAÇÃO

Presidente: Frederico José Straube. Vice-presidentes: Antonio Luiz Sampaio Carvalho, Donald F. Donovan, Eduardo Silva Romero, Gilberto Giusti e Maristela Basso.

Secretário-geral: Carlos Suplicy de Figueiredo Forbes

FILIAL RIO DE JANEIRO

Roberto Castello Branco (presidente), Julio César Dias Moreira, Paulo Krauss



Redação, publicidade e administração
Editora Casa Nova – Rua Félix de Souza, 305
Vila Congonhas – São Paulo – CEP: 04612-080
Tel.: (11) 5095-0096
www.editoracasanova.com.br

DIRETORES

Jorge Litrenta, Giulio Rossi e Rinaldo Machado

REDAÇÃO

Diretor de redação: Marcelo Couto
marcelo@editoracasanova.com.br

Assistentes de redação:

Clarisse Sousa – clarisse@editoracasanova.com.br
Livia Fonseca Nunes – livia@editoracasanova.com.br

Diretor de arte: Roberto Gomes
roberto@editoracasanova.com.br

Assistentes de arte: Marco Aurélio Ponzo
e Carolina Pagano (estagiária)

Colaboradores desta edição: Estela Cangerana e
Wagner Belmonte

Tratamento de imagem: Premedia Crop
www.premediaprop.hd1.com.br

Traduções: BeKom Comunicação Internacional

Revisão: OK Linguística
www.oklinguistica.com.br

PUBLICIDADE

comercial@editoracasanova.com.br

MARKETING

marketing@editoracasanova.com.br

Impressão: CTP Impressão e acabamento CLY

10 mil exemplares distribuição nacional

A revista **Brasil-Canadá** não se responsabiliza por ideias e conceitos emitidos em artigos ou matérias assinadas, que expressam o pensamento dos autores. Não é permitida a reprodução integral ou parcial de textos publicados na revista sem a autorização prévia da CCBC.

EDITORIAL

Para fazer gols

A ampliação da corrente de comércio entre Brasil e Canadá é obviamente um dos pilares de atuação da CCBC e um dos assuntos mais tratados nesta revista. Na presente edição, o tema está novamente em evidência. Na entrevista publicada nas páginas a seguir, o embaixador José Vicente de Sá Pimentel, novo cônsul-geral do Brasil em Toronto, aponta que os governos dos dois países poderiam estabelecer metas concretas de ampliação das transações. Nas palavras dele, “as duas partes poderiam, por exemplo, se comprometer a tomar as medidas cabíveis para elevar o comércio à cifra de US\$ 15 bilhões, nas duas direções, em cinco anos”. Sem dúvida, seria uma iniciativa muito louvável.

Todos sabemos que há muito a ser feito para expandir vigorosamente a corrente de comércio, incluindo, num plano mais abrangente, a superação das amarras da negociação em bloco, impostas pelas configurações do Mercosul. Enquanto ações dessa magnitude não se concretizam, é possível estimular a aproximação imediata de segmentos-chave, nos quais haja complementaridade de interesses econômicos e níveis adequados de competitividade, a exemplo daqueles elencados no programa Doing Business in Canadá, liderado pela CCBC e seus parceiros.

A reportagem de capa coloca em evidência um novo setor brasileiro que vislumbra, no Canadá, um mercado de grande potencial, o de balas, chocolates e doces em geral. Os canadenses consumiram em 2012 (dado mais recente) 209,5 mil toneladas dos chamados *confectioneries*, mas desconhecem – pelo menos por enquanto – a qualidade dos sabores tipicamente brasileiros. As empresas verde-amarelas começam a ser mobilizadas para reconhecer e aproveitar as oportunidades à vista.

Sempre que ações são estrategicamente desenvolvidas e corretamente executadas, os resultados costumam aparecer, como confirma a recente missão comercial focada em utilidades domésticas. Os participantes voltaram animados, e alguns deles relatam os primeiros frutos da aproximação realizada. Os resultados são um forte estímulo para outras iniciativas semelhantes a caminho. Tudo feito para aproximar ainda mais as empresas e os mercados de ambos os países reciprocamente.

A revista **Brasil-Canadá** cumpre o seu papel de acompanhar os acontecimentos, registrá-los e contribuir, dessa maneira, para a difusão de conhecimentos e o incentivo ao fortalecimento do comércio bilateral.

Ficamos na torcida para que novos gols sejam marcados. Até a próxima!



46 MATÉRIA DE CAPA*
Estudos apontam enormes possibilidades de incremento nas vendas de doces brasileiros no Canadá

* Versão em inglês | Translation to English

6 ENTREVISTA*

Cônsul-geral do Brasil em Toronto, embaixador José Vicente de Sá Pimentel revela diretrizes de seu trabalho

14 NOTÍCIAS DO CAM

CAM-CCBC realiza 3ª Jornada Luso-Brasileira de Arbitragem e apoia a 10ª Conferência de Arbitragem Internacional, no Rio de Janeiro

20 NEGÓCIOS*

Shoppings crescem acima da média da economia brasileira e *boom* atrai investimentos canadenses

12 NOTÍCIAS DA CCBC

Encontro promovido pela CCBC discutiu panorama e perspectivas para o setor energético brasileiro

16 NOTAS RÁPIDAS

Fique por dentro dos acontecimentos que movimentam as relações entre os dois países

26 SUSTENTABILIDADE*

Mineradoras investem em ações sociais para mostrar que a atividade é positiva para as comunidades



26



36



32



40

30 NA BAGAGEM

Capitão Eric Willrich tornou-se um dos elos dos esforços de cooperação entre as forças aéreas canadense e brasileira

36 TURISMO

Natureza exuberante e saborosos vinhos completam a coleção de experiências únicas da Colúmbia Britânica

42 MISSÃO COMERCIAL*

Setor de utilidades domésticas abre caminho para a venda de produtos brasileiros no Canadá

32 TECLA SAP*

Hábitos de consumo são um dos itens a serem considerados na conquista de novos mercados

40 MOSAICO

Literatura canadense ganha o mundo com sua variedade de temas e gêneros

51 CAM-CCBC*

Equipes patrocinadas pelo CAM-CCBC destacam-se no Willem C. Vis Moot. Entidade brilha no ICCA 2014

Muito por vir

Novo cônsul-geral do Brasil em Toronto revela diretrizes de seu trabalho à frente da representação

ESTELA CANGERANA

High expectations

Brazil's new consul-general in Toronto talks about the orientation guiding his endeavors as the head of the representational office

Muito trabalho pela frente. E o desafio de dar continuidade ao esforço bem-sucedido de seu antecessor, o embaixador Afonso Cardoso. É isso o que espera o novo cônsul-geral do Brasil em Toronto, o embaixador José Vicente de Sá Pimentel, que assumiu a função no início do ano. Nesta entrevista à **Brasil-Canadá**, ele enumera prioridades, como aumentar o conhecimento do canadense com relação ao Brasil, multiplicar a corrente comercial, ajudar a promover investimentos bilaterais, sem esquecer do relacionamento cultural e educacional e do apoio ao cidadão brasileiro no exterior.

Com mais de 40 anos dedicados à diplomacia e passagens por EUA, Chile, França, Guatemala, Itália, Índia e África do Sul, ele ainda foi diretor do Instituto de Pesquisas em Relações Internacionais (Ipri) e presidente da Fundação Alexandre de Gusmão (Funag) antes de assumir o posto no Canadá.

Brasil-Canadá – O senhor assumiu recentemente o Consulado-Geral do Brasil em Toronto, qual será sua principal missão à frente desta função?

José Vicente de Sá Pimentel – Todo consulado deve zelar para que os direitos e deveres da

A lot of work lays ahead, as well as the challenge to continue the accomplishments of his predecessor, diplomat Afonso Cardoso. This is what awaits Brazil's new consul-general in Toronto, diplomat José Vicente de Sá Pimentel, who took office in the beginning of the year. In this interview with *Brasil-Canadá* magazine, he lists some of his priorities, such as to enhance the knowledge Canadians have about Brazil, to increment trade relations and to help promote bilateral investments, while in no way neglecting cultural and educational relations and supporting Brazilian citizens abroad.

Pimentel dedicated 40 years of his life to diplomacy and was stationed in the USA, Chile, France, Guatemala, Italy, India and South Africa. He also performed as a director of IPRI - "Instituto de Pesquisas em Relações Internacionais" and as the president of FUNAG - "Fundação Alexandre de Gusmão", prior to assuming the assignment in Canada.

Brasil-Canadá – You recently assumed the role of Brazil's consul-general in Toronto. What will be your mission as the head of the office?

José Vicente de Sá Pimentel – A consular office



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Novo cônsul-geral do Brasil em Toronto, José Vicente de Sá Pimentel tem mais de 40 anos dedicados à diplomacia brasileira

New consul-general in Toronto, José Vicente de Sá Pimentel, dedicated 40 years of his life to Brazilian diplomacy

comunidade brasileira em sua jurisdição sejam respeitados. É essencial promover um bom diálogo com as lideranças comunitárias e os órgãos da mídia comunitária, que são muito importantes, uma vez que podem multiplicar as informações que precisam ser disseminadas, formar opiniões construtivas e também gerar um *feedback* útil para os funcionários consulares. Há muito a fazer também nas áreas de promoção comercial e de investimentos, bem como na difusão cultural e na cooperação acadêmica, entre outras.

BC – São vários os focos de atuação, mas qual acredita que deva ser o seu maior desafio?

JVSP – O desafio é dar continuidade ao excelente trabalho desenvolvido pelo meu antecessor, embaixador Afonso Cardoso. Um desafio que encaro com prazer, pois tenho a sorte de poder capitalizar sobre

must look after the rights and obligations of the Brazilian community in its jurisdiction, assuring that they will be respected. It is essential to bring about a positive dialogue in the community with leaders and media organizations, which are very important, given that they can multiply the information that needs to be disseminated, perform as opinion makers and produce useful feedback to the consulate's staff. There is a lot to accomplish in the fields of trade promotion and investments, in cultural dissemination and academic cooperation, among others.

BC – There are several performance targets, but which do you view as your greatest challenge?

JVSP – The challenge is to continue the excellent work done by my predecessor, diplomat Afonso Cardoso. It is a challenge I face optimistically, be-

os muitos e bons contatos deixados por ele e pela embaixatriz Solange Cardoso. Convém ter em mente, no entanto, que o dinamismo próprio às relações entre países do porte do Brasil e do Canadá faz com que novas oportunidades e dificuldades apareçam sem aviso prévio. Cumpre estar sempre atento para aproveitar as primeiras e desamar as últimas.

BC – O senhor tem mais de 40 anos de carreira na diplomacia. No que essa bagagem contribui em seu trabalho agora no Canadá?

JVSP – O tempo passou tão rápido que não sei se aprendi muito. Já estarei satisfeito se não repetir os mesmos erros, mas também não quero ter receio de cometer erros novos, nem me tornar indiferente. A experiência pode ser uma ferramenta útil para impedir que se fique orgulhoso demais com um eventual acerto ou, no sentido inverso, para não se deixar desesperar diante de algum problema que pareça sem solução. Espero ter aprendido também que a chave para o êxito na diplomacia é o equilíbrio. É preciso trabalhar a cada dia, procurar sempre a via do diálogo e da compreensão, promover o conhecimento mútuo e velar para que cada uma das partes obtenha o máximo proveito possível em todas as áreas. A boa diplomacia busca acordos em que as duas partes ganhem aquilo que lhes é importante ganhar.

BC – Brasil e Canadá são dois “gigantes” que ainda não se conhecem bem e têm relações tímidas, se comparadas a seu enorme potencial. Quais ações o senhor considera primordiais para promover essa aproximação?

JVSP – Seria da maior conveniência aumentar o fluxo, em ambos os sentidos, de autoridades, empresários, estudantes, professores e artistas. Nós, no Brasil, muitas vezes nos limitamos a examinar as possibilidades oferecidas pela Europa e pelos Estados Unidos. Ganharíamos em escala se acrescentássemos o mercado canadense, que é um dos mais *business friendly* do mundo. Por seu lado, muitos canadenses ainda pensam que serão

cause I have the good fortune to be able to build on the many and good contacts he and Solange Cardoso left me. However, one should keep in mind that the intrinsic dynamism of relations between countries of the status of Brazil and Canada allows for opportunities and difficulties to arise without prior notice. At all times, one needs to be alert to make use of the former and to diffuse the latter.

BC – You look back to a career of 40 years in diplomacy. How does this background contribute to your work now in Canada?

JVSP – Time went by so quickly that I do not know if I learned enough. I shall be happy enough if I shall not commit the same mistakes of the past. On the other hand, I do not want to be afraid to commit new ones, nor do I want to become indifferent. Experience may be a useful tool to prevent one becoming too proud with one's possible accomplishments, or, in the other direction, not to despair when faced with some apparently insoluble problem. I also hope I learned that the key to success in diplomacy is equilibrium. One needs to work day after day to seek, at all times, dialogue and understanding, to promote mutual knowledge and to undertake efforts so that the parties may achieve optimal gains in all fields. Good diplomacy seeks to achieve agreements that provide both parties the expected outcomes they look for.

BC – Brazil and Canada are two “giants” that do not yet know each other well and have somewhat reticent relations if contrasted with their huge potential. What initiatives do you deem essential to bring about this approximation?

JVSP – It is highly recommendable that one increase, in both directions, the flow of authorities, entrepreneurs, students, teachers and artists. We in Brazil often limit ourselves to examining only the possibilities offered by Europe and the United States. We would gain in scale if we added the Canadian market, one of the business friendliest in the world. On the other hand, some Canadians still think they

Mercado brasileiro tem se mostrado atraente

The Brazilian market has been attractive

capazes de fechar negócios no Brasil a partir de filiais em Buenos Aires. As imensas vantagens e certas peculiaridades do mercado brasileiro precisam ser verificados *in loco*, de preferência falando português. Mas é preciso investir em cultura também. Promoções culturais aumentam o conhecimento do outro, o conhecimento gera confiança, e a confiança facilita bons negócios.

BC – Como a diplomacia brasileira pode apoiar o incremento comercial?

JVSP – A diplomacia cumprirá o seu papel se incentivar as duas partes a desobstruírem qualquer obstáculo no caminho e promover relações bilaterais bem informadas e vibrantes. O esforço para superar problemas muitas vezes tem a vantagem adicional de estimular os parceiros a elevar o relacionamento a patamares de excelência. O comércio e os investimentos se beneficiarão, certamente, das boas relações políticas. Estas se manifestam quando há trocas de visitas de alto nível e quando acordos sobre áreas importantes são assinados. Não é segredo para ninguém que o comércio entre Brasil e Canadá está muito aquém do seu potencial. Creio que seria importante que os dois governos estabelecessem metas concretas a serem atingidas em determinado tempo. As duas partes poderiam, por exemplo, se comprometer a tomar as medidas cabíveis para elevar o comércio à cifra de US\$ 15 bilhões, nas duas direções, em cinco anos. O Brasil tem acordos regionais que balizam a nossa capacidade de iniciativa, mas um relacionamento desimpedido com o Canadá seria de interesse geral. Cabe também estimular os investimentos recíprocos. O mercado brasileiro tem se mostrado atraente e continuará como tal, mas há outras áreas a serem exploradas pelos homens de negócio canadenses, como os fundos de infra-

can do business with Brazil through branch offices located in Buenos Aires. The enormous advantages and certain peculiarities of the Brazilian market need to be checked-out at site, while speaking Portuguese. However, one also needs to invest in culture. Cultural initiatives increase the knowledge one has of the other, knowledge results in trust, and trust facilitates business.

BC – How can Brazilian diplomacy support trade expansion?

JVSP – Diplomacy will fulfill its role if it encourages both parties to remove any obstacle in the path and if it promotes well-informed and vibrant bilateral relations. Efforts to overcome problems often have the additional advantage that they help partners heighten the relation to a level of excellence. Trade and investments will certainly benefit from good political relations. Such relations become evident when high-level visits to both countries take place and when agreements in important fields are signed. It is no secret that Brazil and Canada are far below their potential. I believe it is important that the two governments set concrete targets to be achieved in a given timeframe. For instance, the two countries could commit to undertake appropriate measures to raise trade to a level of US\$ 15 billion, in both directions, in five years. Brazil has regional agreements that show our ability to take initiatives, but an unrestricted relationship with Canada would be of general interest. To foster mutual investments would also be advantageous. The Brazilian market has been, and will continue to be, attractive, but there are other fields in which Canadian businesspersons could become engaged, such as infrastructure and retirement funds. I am sure that the regulatory mark in the mining industry, in Brazil, will increase the demand for interesting business opportunities in this field, which is so essential to the economy of both countries. In turn, Brazilian entrepreneurs of the coffee, fruit and honey industries, as well as manufacturers of household appliances, plastic

estrutura e de aposentadoria. Estou certo de que a definição do marco regulatório da mineração, no Brasil, aumentará a demanda por bons negócios nesse setor tão crucial para a economia dos dois países. Por sua vez, empresários brasileiros de café, frutas e mel, assim como fabricantes de utilidades domésticas, plásticos, pedras e revestimentos, como granito para a construção civil, além de peças e serviços, já demonstram interesse em investir no Canadá. Estudo recente da Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) indicou que os setores que mais têm oportunidades de negócios no País são os de alimentos, bebidas e agronegócios, com destaque para água mineral e refrigerantes, chocolates, soja e camarões. Acrescentaria, por fim, que a questão dos vistos de entrada no Canadá, que são complicados e onerosos, têm sido um entrave, e conviria examinar meios de agilizar a concessão desses documentos, a fim de facilitar a vinda de homens de negócio, bem como de estudantes brasileiros.

BC – Qual o papel da diplomacia no estreitamento das relações culturais e educacionais?

JVSP – Tenho um carinho especial pela área educacional e acadêmica e gostaria de contribuir para ampliar o intercâmbio e solidificar os laços de cooperação bilateral com o Canadá. Pretendo visitar as universidades, sobretudo, mas não só aquelas que já estão engajadas no programa Ciência sem Fronteiras (programa do governo federal que financia parte dos estudos de brasileiros no exterior), e examinar se há possibilidade de expandir os números e melhorar as bases do atendimento a nossos estudantes. Gostaria também de estimular outros tipos de intercâmbio estudantil e de professores. Várias universidades brasileiras estão em processo de internacionalização, e o Canadá pode, sem dúvida, afirmar-se como um grande parceiro na área, que é ainda mais importante por aproximar não só os governos, mas pessoas, famílias, enfim, os povos das duas nações. 🍁

Comércio entre Brasil e Canadá está muito aquém do seu potencial

Trade between Brazil and Canada is far below its potential

products, stones and stone linings (for example, granite for civil construction), in addition to spare parts and service providers, already show interest in investing in Canada. A recent study of APEX-Brasil (Brazilian Export Promotion and Investment Agency) showed that the industries with the best business opportunities in the country are food, beverage, and agribusiness, with emphasis on mineral water and soft drinks, chocolate, soya and shrimp. Finally, I would like to add the issue concerning entry visas to Canada, which are difficult to come by and costly, which have been a barrier, and which should be the object of analysis to expedite their issuance, for facilitating the flow of Brazilian businesspersons and students.



BC – What is the role of diplomacy in improving cultural and educational relations?

JVSP – I am very mindful of the educational and academic field and I would like to contribute to expanding the exchange and solidifying the ties of bilateral cooperation with Canada. I mainly intend to visit the universities, but not only the ones already committed to the Science Without Borders program (an initiative of the federal government that partially finances Brazilians' studies abroad), and to assess the possibility to grow the figures of, and improve the bases for, assisting our students. I would also like to foster other means of student and teacher exchange programs. Several Brazilian universities are going international, and Canada can surely stand out as a great partner in this field. This is even more important than approximating not only the governments, but also people and families, in short, the peoples of the two nations. 🍁



INTERCÂMBIO COMO NENHUM OUTRO

Essencial ✓
Diferenciado ✓
Exclusivo ✓

Por quê a Cornerstone?

A Cornerstone Academic College ensina Inglês útil para o ambiente de trabalho, desde os níveis iniciais. O foco na evolução acadêmica faz com que o aluno desenvolva as habilidades da língua inglesa e esteja preparado para um âmbito internacional. Os cursos e programas oferecidos pela escola farão com que o intercambista alcance seu objetivo com confiança e sucesso.

Destaques!



- Campi Toronto e Vancouver no centro das cidades, próximos das maiores atrações
- Escolas de tamanho médio, com variedade de programas e atenção individualizada aos estudantes
- Transferência entre campi sem custo adicional
- Selo e certificação de qualidade "Languages Canada"
- Profissionais capacitados e preparados
- Multinacionalidade de estudantes
- Foco acadêmico, seriedade e comprometimento com o aluno.

Visite o nosso blog:

cacenglish.wordpress.com

PROGRAMAS, CURSOS E SERVIÇOS

- Orientação para estudantes
- ESL - General English
- Aulas Eletivas
- Curso Business English
- Curso Real Speaking (fala, vocabulário, pronúncia)
- Preparatório para testes - TOEFL, TOEIC, IELTS
- Capacitação para professores de Inglês - TESOL, TEYC
- Encaminhamento para Universidade - CAD/USA
- Work and Study
- Orientação e colocação para trabalhos e estágios
- Homestay (acomodação em casa de família)
- Atividades extra curriculares semanais
- Turismo, passeios e Viagens
- Summer Camp.



Motive-se

O Canadá é conhecido mundialmente pela excelência na qualidade de vida e educação. Ter a experiência de estudar uma língua estrangeira e vivenciar uma cultura diferenciada abrirá novas oportunidades pessoais e profissionais para o intercambista.



Para mais informações, visite o nosso website

www.cacenglish.com

SEARCH



CORNERSTONE
ACADEMIC COLLEGE

www.cacenglish.com

TORONTO CAMPUS
80 BLOOR ST. W. SUITE 800, TORONTO,
ON, M5S2V1, CANADA
EMAIL: INFO@CACENGLISH.COM
TEL. +1-416-218-0044
FAX. +1-416-218-0055

VANCOUVER CAMPUS
987 GRANVILLE STREET, VANCOUVER,
BC, V6Z 1L3, CANADA
EMAIL: INFO@CACENGLISH.COM
TEL. +1-604-844-7660
FAX. +1-604-687-3586



Energia para crescer

Um amplo panorama e perspectivas para o setor energético brasileiro foram apresentados pelo diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE), Adriano Pires, durante encontro promovido pela CCBC em parceria com o Consulado-Geral do Canadá no Rio de Janeiro. O evento, realizado no Windsor Atlântica Hotel, em abril, reuniu mais de 60 participantes, incluindo empresários, especialistas do segmento e profissionais da comunicação.

Mobilidade na educação

O Fórum Canadá-Brasil de Idiomas, Educação e Mão de Obra discutiu, em março, as barreiras de mobilidade estudantil entre os dois países. O encontro, em São Paulo, foi promovido pela Languages Canada e pela Association of Universities and Colleges of Canada, com apoio do governo canadense e colaboração da CCBC e do Fórum de Assessorias de Instituições de Ensino Superior Brasileiras para Assuntos Internacionais.



A CCBC foi representada por Paulo Salvador Ribeiro Perrotti, vice-presidente de tecnologia, educação e cultura e integrante do escritório Perrotti e Barreco Advogados Associados.

Outros detalhes e informações sobre os eventos e os serviços prestados pela Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CCBC) podem ser obtidos no site da entidade: www.ccbc.org.br

ACORDOS POSSÍVEIS

As oportunidades de acordos comerciais entre Brasil e Canadá foram o tema central da apresentação de Welber Barral, convidado pela CCBC para falar a seletos convidados do encontro realizado em São Paulo, no mês de abril. Barral é ex-secretário de Comércio Exterior, conselheiro da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, árbitro no Tribunal Permanente de Revisão do Mercosul e na Organização Mundial do Comércio, além de professor

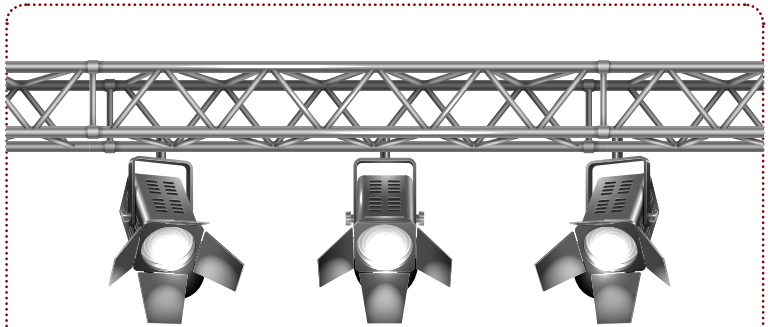


FOTO: FLÁVIO GUARNIERI

do Instituto Rio Branco. Um eventual acordo pode fomentar as transações bilaterais. A revista Brasil-Canadá publica na próxima edição uma entrevista exclusiva com Barral.

Discussões jurídicas

A Comissão de Assuntos Jurídicos da CCBC (CAJ) colocou em discussão as recuperações judiciais e seus aspectos práticos durante o encontro em São Paulo. As palestras foram conduzidas por Luiz Antonio Caldeira Miretti, do escritório Approbato Machado Advogados, e Elias Rocha Azevedo, da consultoria Ejafac. Na ocasião também foi realizado um *workshop* sobre o novo Marco Civil da Internet. O debate foi comandado pelos especialistas André Zonaro Giacchetta, Vanda Scartezini e Leonardo A. F. Palhares. O evento é fruto de uma parceria com a Sociedade de Usuários de Informática e Telecomunicações (Sucesu).



Produções audiovisuais

O Canadá marcou presença na Rio Content Market 2014, o principal encontro sobre produção de conteúdo audiovisual realizado no Brasil. Ao todo, 26 empresas canadenses estiveram presentes, representando os segmentos de produção de filmes, documentários e propagandas televisivas, entre outros. A CCBC aproveitou o encontro para realizar rodadas de negócios, com o apoio do Consulado-Geral do Canadá em São Paulo.

CURIOSIDADES

Fique por dentro

Teste os seus conhecimentos quanto a acontecimentos envolvendo Brasil e Canadá:

- 1.** Ela possui uma das economias mais influentes do Canadá, sendo grande produtora de petróleo e gás natural. A energia representa quase um quarto de sua produção. Estamos falando da província de:
 - a Nova Escócia
 - b Ontário
 - c Alberta
- 2.** Após a queda da cidade de Québec, em 1759, o Tratado de Paris concedeu à Inglaterra todo o território francês a leste do Mississippi, com exceção de duas ilhas:
 - a St. Pierre e Ilha do Príncipe Edward
 - b St. Pierre e Miquelon
 - c Miquelon e Cape Breton

REPOSTAS:
1-C; 2-B



FOTOS: FLÁVIO GUARNIERI



Mitigar o dano

A série Direito Privado em Debate realizada no auditório do CAM-CCBC, em março, abordou o “Dever de mitigar o dano”. O encontro teve participação de Lilian San Martín, da Universidade Alberto Hurtado (Chile), autora de tese sobre o tema, defendida na Universidade de Roma, Dennis Solomon, da Universidade de Passau (Alemanha), e Cristiano Zanetti, da Universidade de São Paulo (USP). A série é uma iniciativa do Instituto de Direito Privado (IDP), presidido pelo professor Giovanni Ettore Nanni.

Encontro em BH

A seção da Ordem dos Advogados do Brasil em Minas Gerais sediou, no final de abril, o I Congresso Brasileiro de Arbitragem e Mediação Empresarial. Estiveram em debate a prevenção de conflitos, a mediação empresarial e as áreas de aplicação desse mecanismo. Com relação à mediação foram abordados o papel, as responsabilidades e a ética do mediador, das partes e dos advogados e o marco legal do método, entre outros aspectos. Quanto à arbitragem, destaque para procedimentos e regulamentos, responsabilidades e ética dos árbitros, das partes e dos advogados. O presidente do CAM-CCBC, Frederico Straube, participou da mesa-redonda “A reforma da lei brasileira de arbitragem”.



Bolsa de estudos

O CAM-CCBC está patrocinando mais uma bolsa de estudos. Desta vez, a vencedora é Isabelle Ferrarini Bueno, que irá à American University Washington College of Law, nos Estados Unidos, e participará do Programa de Verão “Arbitragem Comercial Internacional”, de 27 de maio a 13 junho. Durante o programa, de três semanas, serão discutidos arbitragem comercial e investimento. Devido ao alto nível dos candidatos, o CAM-CCBC decidiu oferecer também uma bolsa parcial, não prevista no edital de seleção. O contemplado foi Leonardo de Faria Beraldo.



FOTO: ARQUIVO

Legitimidade arbitral

O Rio de Janeiro sediou a 10ª Conferência de Arbitragem Internacional realizada na Procuradoria Geral do Estado, em maio. Sob coordenação de Pedro A. Batista Martins e José Emílio Nunes Pinto, a programação incluiu quatro painéis que abordaram o papel, a eficácia e a aplicação da arbitragem, a produção de provas e a imparcialidade de árbitros. Entre os palestrantes estavam especialistas de Portugal, França e Estados Unidos. A conferência teve apoio do CAM-CCBC.



FOTO: FLÁVIO GUARNIERI

Jornada luso-brasileira

O CAM-CCBC realizou a 3ª Jornada Luso-Brasileira de Arbitragem, em parceria com o Centro de Arbitragem da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, com a qual mantém intercâmbio. O evento ocorreu no dia 8 de maio, na capital paulista, e teve como foco a arbitragem e o poder público. O encontro reuniu mais de 130 convidados. Um coquetel marcou o encerramento dos trabalhos, com o lançamento da obra coletiva *Investment Protection in Brazil*, produzida por um grupo de 15 profissionais.

Portas para a exportação

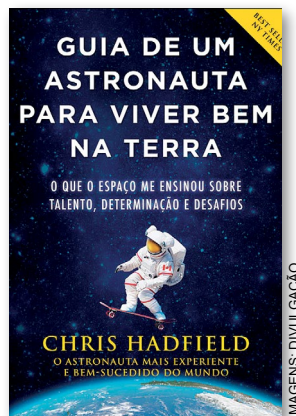
O Brasil esteve representado na 10ª Sial Canadá, feira de alimentos realizada em Montréal no mês de abril. Participaram 29 empresas

verde-amarelas dos segmentos de café, açúcar, bebidas, chocolate e mel. O interesse não é à toa. O Canadá foi o sexto maior importador mundial de alimentos em 2012, segundo Telma Gondo, diretora do Departamento de Promoção Internacional do Agronegócio, órgão ligado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. “Esses dados sinalizam uma ótima oportunidade para a promoção de empresas e produtos do Brasil com foco na agregação de valor”, diz.



Direto do espaço

A experiência na Estação Espacial Internacional é relatada pelo astronauta canadense Chris Hadfield em seu novo livro “Guia de um astronauta para viver bem na Terra”. A obra, a ser lançada em breve no Brasil, conta aventuras, desafios e curiosidades cotidianas de quem passa uma temporada no espaço. O autor, agora aposentado, voltou à Terra de sua última missão há um ano.



IMAGENS: DIVULGAÇÃO



Inclusão pela tecnologia

A canadense HumanWare, fornecedora de tecnologias de assistência para pessoas cegas ou com pouca visão, contratou a consultoria brasileira Paseli para sondar o mercado nacional. Especialista em pesquisa e venda ao governo, o grande comprador desse tipo de produto, a consultoria mostrou que existem recursos disponíveis no âmbito do Fundo Nacional de Desenvolvimento de Educação e como participar de concorrências para chegar às escolas. Na avaliação da consultoria, o contexto comercial é favorável e há alta demanda.



Canadá na telona

O cinema canadense foi a principal atração do Centro Cultural Banco do Brasil, em São Paulo, entre 16 de abril e 4 de maio. A mostra “Tão longe, tão perto: o cinema canadense” apresentou 15 produções, de 1980 aos dias atuais. Segundo o curador Marcos Ribeiro de Moraes, os filmes dialogam com a cinematografia brasileira, visando aproximar os países por aspectos comuns, como a diversidade cultural.



Aliança imobiliária

Uma parceria entre a brasileira SabGroup e o fundo canadense PSP Investments deve aquecer ainda mais o mercado de imóveis no Brasil. Uma das ações iniciais previstas na aliança é a incorporação em São Paulo de pelo menos quatro empreendimentos residenciais em 2014, somando R\$ 600 milhões em vendas. O PSP fará investimentos da ordem de R\$ 100 milhões. “Nossa ideia foi achar um parceiro financeiro, mas que a gestão do negócio ficasse com a gente”, afirmou o presidente e fundador da SabGroup, Roberto Bisker.

Comentários, críticas, sugestões e releases podem ser enviados à revista **Brasil-Canadá** via e-mail: redacao@editoracasanova.com.br ou por carta: Editora Casa Nova

• Rua Félix de Souza, 305
VI Congonhas • São Paulo/SP • 04612-080

Seis vezes a melhor

Pela sexta vez, a Yamana foi eleita a “Empresa do Ano do Setor Mineral” pela revista “Brasil Mineral”. Arão Portugal, vice-presidente de Administração e Country Manager Brasil, disse que o reconhecimento é fruto de empenho e dedicação da companhia. “Seguimos certos de que a mineração brasileira tem futuro e queremos fazer parte disso”, discursou durante a cerimônia de entrega do prêmio, em São Paulo. As demais premiadas foram Pedreiras Valéria (categoria mineração de pequeno porte), Mineração Caraíba (médio porte), Gerdau (siderurgia) e CBMM (metalurgia).



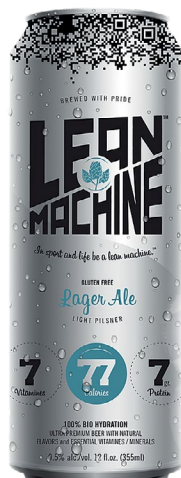
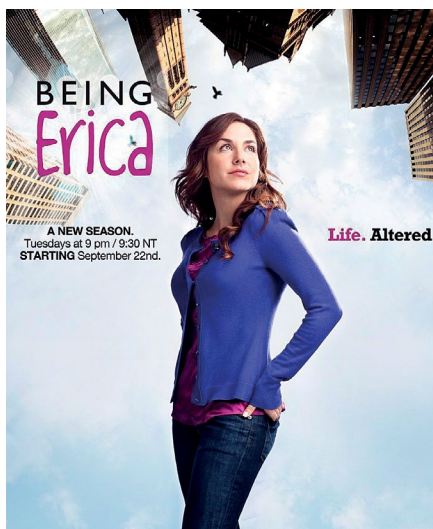
Mistérios do oceano

Cientistas da Universidade de Alberta descobriram um mineral existente no Brasil que sugere a existência de grande quantidade de água em profundidades de 400 km a 700 km abaixo da crosta terrestre. O *ringwoodite* possui cerca de 1,5% de água em sua composição e foi encontrado acoplado a um diamante. Até o momento, o mineral havia sido achado apenas em meteoritos. A descoberta reforçou a teoria e a crença dos cientistas na existência de água nas profundezas.

Errata – As fotos das reportagens “Grande Lançamento” (pág. 14) e “Talentos Premiados” (54), da edição 47, são do fotógrafo Flávio Guarnieri. No mesmo número, a legenda da pág. 31 está incorreta. As pessoas que aparecem na imagem são Marcos Toma e Meire Toma, da Poly Play.

A Vida de Erica

Estreou no Brasil a série canadense de TV Being Erica. A trama, aqui chamada “A Vida de Erica”, apresenta uma jovem insatisfeita com a vida, as mudanças diante das quais se encontra e a sua relação com o misterioso terapeuta doutor Tom. No Canadá, a série fez grande sucesso, teve quatro temporadas e rendeu a Erin Karpluk o prêmio de melhor atriz no Leo Awards 2010. A atração é exibida nas noites de segunda-feira pelo canal +GloboSat.



Sob medida?

A canadense Vampt Brands lançou a cerveja sob medida para praticantes de atividades físicas. Segundo a empresa, o produto contém nutrientes que beneficiam o pós-treino, como recuperação muscular, reposição eletrolítica e ação antioxidante, por exemplo. A Lean Machine Ale tem baixa caloria (77 kcal), pouco açúcar e 0,5% de álcool (contra a média de 4,7% das tradicionais).

País de oportunidades

A Canadá Intercâmbio realizou uma nova edição do *road show* “Canadá é com canadenses”, desta vez na Universidade Regional de Blumenau. Durante o evento são destacados aspectos como cultura, geografia, comportamento e economia do país. Rodrigo Laemmle, um dos responsáveis pela empresa em Santa Catarina, destaca que o objetivo é “mostrar opções de cidades e cursos aos interessados em aprender inglês fora do país”.



Cuidados high-tech

A BlackBerry comprou uma fatia da NantHealth, empresa norte-americana de tecnologia para o setor de saúde. Para o presidente-executivo da BlackBerry, John Chen, o acordo permitirá à canadense ganhar terreno numa área promissora. Agora unidas, as empresas estão desenvolvendo um *smartphone* para atender ao novo nicho de mercado, carente de soluções que integrem redes de dados e assegurem o sigilo do paciente na administração de cuidados com a saúde. O dispositivo deverá ser lançado até o início de 2015.

Brasil no pódio

Atletas brasileiros brilharam em recentes competições realizadas no Canadá.

A dupla formada por Ingrid Oliveira e Giovana Pedroso conquistou o bronze na prova da plataforma sincronizada no grande prêmio de saltos ornamentais organizado no Québec pela Federação Internacional de Natação (Fina). Em Montréal, o Brasil também obteve quatro medalhas no Grand Prix de Esgrima em cadeira de rodas, e seis medalhas no torneio anual de bocha Défi sportif AlterGo.



Malas prontas

A Air Canada passará, a partir de dezembro, a operar voos diretos entre Toronto e Rio de Janeiro, três vezes por semana. As partidas do Aeroporto Internacional do Galeão/Tom Jobim serão às quartas, sextas e domingos, com retornos às terças, quintas e sábados. A companhia já voa diariamente para São Paulo e anunciou sete viagens extras de ida e volta durante o período da Copa do Mundo 2014. Segundo os dados da Fifa, os canadenses compraram 13.500 ingressos para os jogos. A Air Canada também espera atender brasileiros que desejam aproveitar a alta estação no país.

Ciência aberta

O consórcio Structural Genomics, sediado pelas universidades de Toronto e de Oxford, pretende ampliar seu campo de pesquisa atuando no Brasil. O grupo, fruto de parceria público-privada entre cientistas, indústria farmacêutica e organizações sem fins lucrativos, planeja abrir um centro de pesquisa básica do tipo "open science", sem direitos de propriedade intelectual. Pesquisadores, estudantes e agências de fomento brasileiros estão atentos às possibilidades de pesquisa, principalmente no setor agrícola. A Universidade de Campinas (Unicamp), do interior paulista, cederá espaço para o laboratório e buscará fontes de financiamento para a iniciativa.

Fornecedor de trigo

O Instituto Canadense de Grãos (CIGI, na sigla em inglês) realizou em São Paulo um seminário para promover o trigo do país no Brasil. A entidade apresentou as classes dos grãos e os bons resultados obtidos no processo de moagem e panificação.

O evento foi organizado, em maio, pela consultoria Mohr-Bell Business Planning em parceria com o Consulado-Geral do Canadá em São Paulo.



Paraíso das compras

Shoppings crescem acima da média da economia brasileira e *boom* atrai investimentos canadenses com empreendimentos longe das capitais

Shopping paradise

Shopping malls are growing more than the Brazilian economy and the boom is attracting Canadian investments in ventures far from the capital cities

WAGNER BELMONTE



O setor de *shopping centers* cresceu mais de 8% no ano passado, quando a economia apurou alta de 2,3% do Produto Interno Bruto. Segundo a Associação Brasileira dos Shoppings Centers (Abrasce), o faturamento chegou a R\$ 129 bilhões. Atingiu-se também um recorde de empreendimentos inaugurados, com 38 *shoppings* no ano, totalizando 495 estabelecimentos pelo País. Em média, 415 milhões de pessoas por mês visitaram os centros de compras – como se cada um dos mais de 190 milhões de brasileiros fosse mais de duas vezes por mês a um *shopping*. De olho nesses números, grandes corporações canadenses apostam no potencial da economia brasileira e, em busca de novos consumidores, exploram diferentes regiões.

A Ancar Ivanhoe é um exemplo, resultado da

The shopping mall industry grew more than 8% last year, when the economy's GDP increased by 2.3%. According to ABRASCE - "Associação Brasileira dos Shopping Centers", revenues reached R\$ 129 billion. A record number of undertakings were inaugurated, totaling 38 shopping malls in the year, and 495 such establishments installed in the country. On average, 415 million people per month visited the shopping malls – as if each of the more than 190 million Brazilians were to go to a shopping mall more than twice a month. With an eye on these numbers, large Canadian corporations bet on the Brazilian economy, and so, looking to conquer new consumers, they are exploring different regions.

Ancar Ivanhoe is an example, the result of a partnership between the Brazilian forerunner of shopping malls, Ancar, and Canadian Ivanhoe Cambridge, one of the ten largest real estate



parceria entre a precursora brasileira em *shop-pings*, Ancar, e a canadense Ivanhoé Cambridge, que está entre as dez maiores do mundo no setor imobiliário e inaugurou dois grandes empreendimentos só no ano passado. Com 60 mil metros quadrados de Área Bruta Locável (ABL), o North Shopping Jóquei, em Fortaleza, conta com 200 lojas-satélite e 18 megalojas, além de 27 operações de empresas de *fast-food*. Já o Golden Square Shopping, em São Bernardo do Campo (SP), possui cinco salas de cinemas, 1,7 mil vagas de estacionamento e 25 operações na praça de alimentação. Somados, os investimentos chegam a R\$ 500 milhões e geraram 10 mil empregos diretos e indiretos nos dois estabelecimentos.

A companhia adquiriu ainda o Via Sul Shopping, também em Fortaleza, e iniciou a construção do Shopping Metropolitano de Recife, com

companies in the world, which last year alone, inaugurated two large undertakings. With 60,000 square meters of Gross Leasable Space (GLS), North Shopping Jóquei, in Fortaleza (State of Ceará), has 200 satellite stores and 18 megastores, in addition to 27 fast food company outlets. In turn, the Golden Square Shopping, in São Bernardo do Campo (State of São Paulo), has 5 movie theaters, 1,700 parking spots and 25 businesses in its food court. Overall, investments will reach R\$ 500 million and generated 10,000 direct and indirect jobs in both establishments.

Additionally, the company bought the Via Sul Shopping, also located in Fortaleza, and began the construction of Shopping Metropolitano de Recife, with its inauguration scheduled for next year. In Brazil since 2006, Ancar Ivanhoe, in coming years, intends to install a multiple-purpose facility,



inauguração prevista para o ano que vem. No Brasil desde 2006, a Ancar Ivanhoe pretende instalar, nos próximos anos, um complexo multiúso com hotel, torres de escritórios e centro de compras em Nova Iguaçu, na Baixada Fluminense (RJ). Só na construção do shopping serão empregados R\$ 300 milhões. Com a aquisição, a empresa passará a administrar 24 empreendimentos no Brasil.

Os investimentos recentes apontam o interesse na expansão em cidades do Norte e do Nordeste do País, além de cidades que não sejam capitais. O Censo Abrasce 2013-2014 prevê que, com as 37 inaugurações esperadas para este ano, os shoppings estarão mais presentes em cidades interioranas ou nas regiões metropolitanas com alta concentração popular.

A consultoria norte-americana McKinsey apurou que o consumo está se deslocando para as regiões metropolitanas e para o interior. Segundo

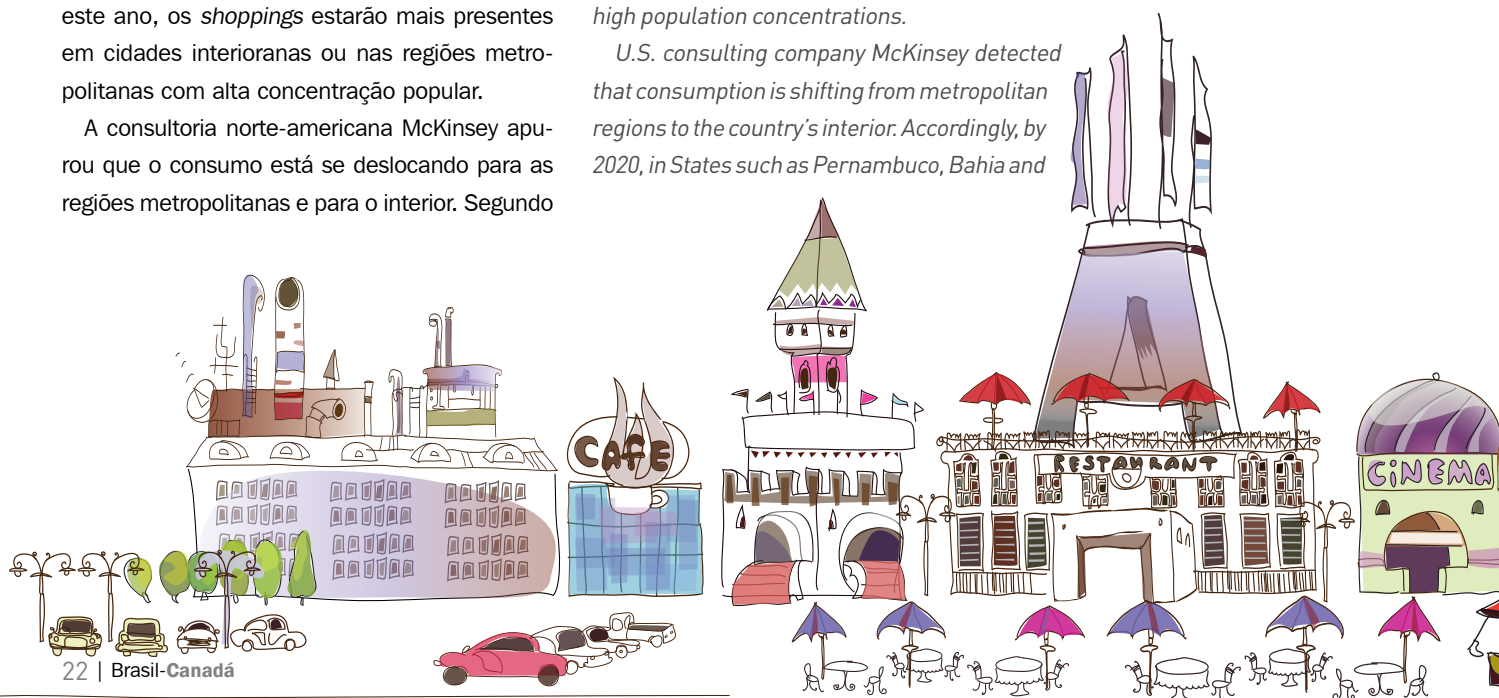
comprising a hotel, office towers, and a shopping mall in Nova Iguaçu, in the “Baixada Fluminense” region of the State of Rio de Janeiro. R\$ 300 million will be spent just to build the shopping mall. With this acquisition, the company will manage 24 undertakings in Brazil.

Recent investments are indicative of the interest in expanding in cities in the North and Northeast of the country, and in towns that are not capital cities. The 2013-2014 ABRASCE census predicts that with the 37 inaugurations expected this year, shopping malls will be present in towns in the country’s interior or in metropolitan regions with high population concentrations.

U.S. consulting company McKinsey detected that consumption is shifting from metropolitan regions to the country’s interior. Accordingly, by 2020, in States such as Pernambuco, Bahia and

North Shopping Jockey e Golden Square Shopping somam investimentos de R\$ 500 milhões

North Shopping Jockey and Golden Square Shopping investments will reach R\$ 500 million



Shopping Parque das Bandeiras, da Ancar Ivanhoe. Companhia passará a administrar 24 empreendimentos no Brasil

Shopping Parque das Bandeiras, Ancar Ivanhoe. The company will manage 24 undertakings in Brazil



esses dados, até 2020, em estados como Pernambuco, Bahia e Ceará, o interior vai responder por pelo menos metade do consumo.

A Brookfield é outra gigante canadense que há 30 anos tem *know-how* no mercado brasileiro de *shopping centers*, atuando em diversos setores – do imobiliário ao florestal, passando pelo financeiro e o de infraestrutura – ela conta com 14 mil funcionários e é uma das maiores plataformas de investimentos do país, com R\$ 32 bilhões sob gestão.

A empresa possui oito centros de compras por aqui, com mais de R\$ 3 bilhões de ativos. Entre eles, o Pátio Higienópolis, em São Paulo, com 260 lojas distribuídas em quase 35 mil metros quadrados de ABL, e o RioSul Shopping, no Rio de Janeiro, o primeiro *shopping* carioca, que hoje tem 332 lojas em quase 50 mil metros quadrados de ABL. “O fluxo de pessoas nos estabelecimentos, como as vendas, segue uma tendência de crescimento. Além disso, é um mercado que vem passando por um momento de consolidação”, avalia o diretor executivo da Brookfield Gestão de Empreendimentos (BGE), Felipe Vasconcelos.

A maioria dos investimentos

Ceará, the interior will account for at least half of the consumption.

Brookfield is another Canadian giant with a 30-year expertise on the Brazilian shopping mall market, engaged in several segments – from real estate to forestry, and including the financial and infrastructure markets – the company has some 14,000 employees and is one of the largest investment platforms in the country, with a business portfolio of R\$ 32 billion.

The company runs eight shopping malls in Brazil, with in excess of R\$ 3 billion in assets. Included therein is Pátio Higienópolis, in São Paulo, with 260 stores spread over 35,000 square meters of GLS, and the RioSul Shopping, in Rio de Janeiro, the first shopping mall in that city, which nowadays has 332 stores on 50,000 square meters of GLS. “The flow of people inside the establishments, as well as sales, follow a growth trend. In addition, it is a market undergoing a consolidation phase”, in the assessment of the executive director of Brookfield Gestão de Empreendimentos (BGE), Felipe Vasconcelos.

Most of the investments are included in the Brookfield Brazil Retail Fund (BBRF) portfolio, a private equity fund with a capital of U\$ 800 million. In 2011, Brookfield inaugurated a business complex in the city of Barueri, in the metropolitan region of São Paulo. Comprising 40 stores, the BCP Green



está no portfólio Brookfield Brazil Retail Fund (BBRF), um fundo de *private equity* com capital de US\$ 800 milhões. A empresa inaugurou em 2011 um complexo empresarial em Barueri, na região metropolitana de São Paulo. Com 40 lojas, o BCP Green Valley reúne entretenimento, gastronomia e serviços. Apesar de considerar a estratégia de expansão, a empresa revela que não há planos de investimentos além da região Sudeste.

Já a Cadillac Fairview, uma das maiores proprietárias e desenvolvedoras de imóveis comerciais da América do Norte, com sede em Toronto, detém 46% das ações da Multiplan, importante indústria de *shoppings* do País. Com 18 unidades em operação, a Multiplan possui quase 5 mil lojas e 750 mil metros quadrados de ABL. A entrada da Cadillac Fairview no País, em 2006, fez parte da estratégia de expansão e diversificação de seu portfólio internacional. Além disso, marcava o início dos investimentos planejados para a América do Sul. Na época, apenas 9% de um portfólio de US\$ 13 bilhões eram investidos fora da América do Norte.

A Multiplan administra hoje diversos centros comerciais da nova rota do consumo: o ParkShopping São Caetano, em São Caetano do Sul (SP), o RibeirãoShopping e o Shopping Santa Úrsula, em Ribeirão Preto (SP), o JundiaíShopping, na cidade de Jundiaí (SP), e o Parque Shopping Maceió (AL). Juntos, eles faturaram mais de R\$ 1,7 bilhão no ano passado e geraram quase 15 mil empregos. 🍁

Shoppings faturaram R\$ 129 bilhões em 2013

Malls earned R\$ 129 billion in 2013

Valley combines entertainment, gastronomy and services. Notwithstanding its expansion strategy, the company has announced it has no investment plans other than in the southeastern region.

Cadillac Fairview in turn, one of the largest owners and developers of office buildings in North America, headquartered in Toronto, holds 46% of the shares of Multiplan, an important player in the country's shopping mall industry. With 18 units in operation, Multiplan has some 5,000 stores and 750,000 square meters of GLS. Cadillac Fairview's entry in the country, in 2006, was part of an expansion and diversification strategy for its international portfolio. In addition, it was the beginning of its planned investments for South America. At the time, only 9% of a US\$ 13 billion portfolio were invested outside of North America.

Multiplan nowadays manages several shopping malls located on the new consumption route: the ParkShopping São Caetano, in São Caetano do Sul (State of São Paulo), the RibeirãoShopping and the Shopping Santa Úrsula, in Ribeirão Preto (State of São Paulo), the JundiaíShopping, in the city of Jundiaí (State of São Paulo), and the Parque Shopping Maceió (State of Alagoas). Together, they represented revenues of more than R\$ 1.7 billion last year, and generated almost 15,000 jobs. 🍁



LEADING OWNERS OPERATORS & INVESTORS IN RETAIL REAL ESTATE



Brookfield

Delivering superior investment performance requires the industry intelligence and local presence to identify unique investment opportunities, and the operating expertise to create long-term value from those investments.

As owners, operators and managers of more than \$110 billion of office, retail, residential, multifamily, industrial, and hotel assets globally, Brookfield has an experienced team of professionals in 30 offices across five continents.

Brookfield is an important owner and operator of premium class A shopping centers in Brazil, including Rio Sul Shopping Center, Shopping Pátio Paulista and Shopping Pátio Higienópolis, all with recent sales performance of approximately US\$1,000 per square foot per annum.

With a 115-year history of owning and operating assets in Brazil, our deep local relationships, disciplined investment approach and operational expertise are fundamental to our long-term success. Brookfield is a global alternative asset manager with more than \$175 billion in assets under management with a focus on real estate, renewable power, infrastructure and private equity. We offer our clients a range of public and private investment products and services with a goal of delivering superior risk-adjusted returns.

www.brookfield.com

NEW YORK • TORONTO • SÃO PAULO • LONDON • SYDNEY • HONG KONG • MUMBAI • DUBAI

Por um futuro melhor

Mineradoras investem pesado em ações sociais e de cuidado com o meio ambiente para mostrar que a atividade é sustentável e positiva para as comunidades

For a better future

Mining companies invest heavily in social and environmental protection programs to show that the business is sustainable and useful for communities



A preocupação com a sustentabilidade, seja com relação ao meio ambiente, seja com a questão social, há muito tempo se tornou um desafio diário para todas as empresas. Mas, no campo da mineração, esse esforço precisa vencer uma barreira a mais: a da imagem negativa, e equivocada, de que a atividade agride o seu entorno sem contrapartida para a sociedade. Para mostrar justamente o contrário, as mineradoras se empenharam e construíram programas e projetos que hoje se tornaram modelos de gestão sustentável.

A Yamana Gold é uma delas. “Organizamos a nossa atuação de forma que o negócio todo seja sustentável. Isso se reflete no Sistema Yamana de Gestão, que prevê políticas de segurança no trabalho e prevenção de acidentes ambientais, por exemplo. São mais de 80 padrões para regular a atividade e ter bom desempenho”, afirma a vice-presidente de segurança, saúde, meio ambiente e comunidades da Yamana, Ana Lúcia Martins.

A Mina de Pilar (GO) é um dos exemplos de gestão ambiental responsável. Ela foi concebida como mina do futuro. Lá estão sendo colocados em operação três novos programas. O primeiro é um sistema de energia limpa, que transforma energia solar em elétrica para uso na parte administrativa. O projeto-piloto está gerando 6,2 mil quilowatts por mês. O segundo é de captação e reúso da água da chuva. E o terceiro transforma os resíduos orgânicos em fertilizantes, usados em um viveiro de mudas na unidade e para a revegetação de áreas.

No ano passado, também foi criado o Instituto Yamana de Desenvolvimento Socioambiental, para gerenciar os programas existentes, desenvolver novos e trabalhar em parceria com as comunidades em seus próprios projetos, em áreas como saúde, cidadania, educação e desenvolvimento econômico.

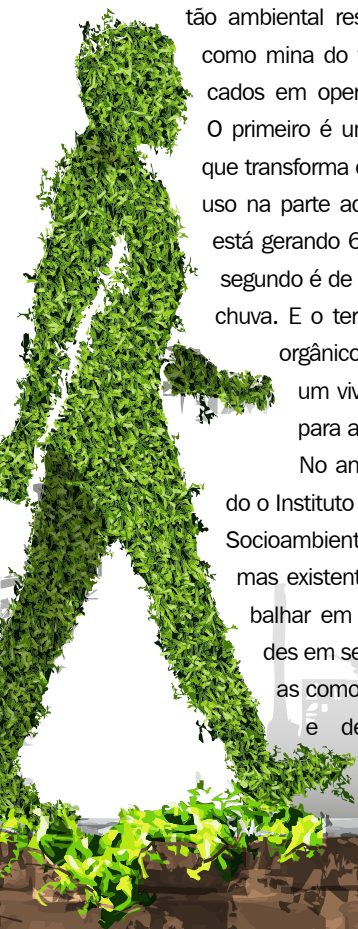
Em 2013, cerca de 70 mil pessoas foram beneficia-

The concern about sustainability, whether with respect to the environment or to social issues, for a long time has been a daily challenge for all companies. However, in the mining industry, this effort needs to overcome an additional barrier: the negative and erroneous impression people have about the mining activity being harmful to its surroundings, for which society is in no way compensated. Precisely to show the contrary, the mining companies committed to, and implemented, programs and projects that, in our day and age, have become exemplary for sustainable management models.

Yamana Gold is one of these companies. “We go about our activities so that our business, as a whole, is sustainable. This reflects in the Yamana Management System, which sets policies for safety at the workplace and for the prevention of environmental accidents, among other provisions. There are in excess of 80 standards regulating the activity, aiming at achieving good performance”, states Yamana’s vice-president for safety, health, the environment, and community relations, Ana Lúcia Martins.

The Pilar mine, in the State of Goiás, is an example of responsible environmental management. It was planned to be the mine of the future. At site, three new programs are being implemented. The first is a clean energy system, which transforms solar energy into electric power for use in its office complex. The pilot project generates 6,200 kW/month. The second is for capturing and reutilizing rainwater. The third program transforms organic residues into fertilizer, used in the plant seedlings unit and for the replanting on land tracts.

Last year, “Instituto Yamana de Desenvolvimento Socioambiental” was created to manage existing programs, develop new ones, and collaborate with communities in projects they develop, in the fields of health, citizenship, education and economic development. In 2013, about 70,000 people benefited from the programs in Brazil.



das pelos programas no Brasil. A empresa ainda abre suas portas para os representantes das comunidades. Neste ano, um dos grandes projetos da companhia na área é a elaboração do Indicador Yamana de Desenvolvimento Social, um índice que demonstrará os benefícios da mineração para a comunidade e a sociedade como um todo.

BALANÇO

A Vale, outra companhia que é referência no trabalho socioambiental, divulgou recentemente o balanço de suas ações, que atingiram 107 municípios brasileiros através da Fundação Vale. Só pelos programas de saúde da companhia passaram quase 23 mil pessoas.

A empresa acredita na divisão de responsabilidades no trabalho de desenvolvimento sustentável, por isso busca alianças intersetoriais estratégicas e atua no sistema que chama de Parceria Social Público-Privada (PSPP). Em 2013, foram fechados acordos com o Ministério da Saúde e com a Secretaria Nacional de Direitos Humanos.

Na questão ambiental, a Vale ajudou a proteger 12,4 mil quilômetros quadrados de área natural. “Estamos ajudando a proteger uma área extremamente importante, que, sob o ponto de vista de biodiversidade, constitui um grande ganho para o mundo, para a comunidade científica e para a preservação das espécies”, afirma a diretora de meio ambiente da Vale, Gleuza Jesué. A taxa de reutilização de água atingiu 75%

The company keeps its doors open to community representatives. This year, one of the company's major projects in this regard is to elaborate the Yamana Social Development Indicator, which will show the benefits provided communities and society as a whole, by mining.

REPORT

Vale, another company that is a reference in the field of social and environmental activities, recently publicized a report on its activities, which benefited 107 Brazilian municipalities, through programs carried out by “Fundação Vale”. The company's health programs alone benefited 23,000 people.

The company believes in the division of responsibilities in working on sustainable development programs. That is why it is permanently seeking inter-industry strategic alliances and performs in a system it calls Social Public-Private Partnership. In 2013, agreements were celebrated with the Ministry of Health and the National Human Rights Secretariat.

In the environmental issue, Vale helped protect 12,400 square kilometers of natural areas. “We are helping protect a very important area that, from the point of view of biodiversity, represents a valuable asset for the world, the scientific community and the preservation of species”, states Vale's environmental director, Gleuza Jesué. The water reutilization rate reached 75% in 2013. Mining residue generation decreased by

Mina de Pilar é um dos exemplos de gestão ambiental responsável. Na página ao lado, o sistema que transforma energia solar em elétrica

The Pilar mine is an example of responsible environmental management. On the next page, the system which transforms solar energy into electric power



FOTOS: DIVULGAÇÃO / YAMANA



FOTO: GLÁUCIA DANTAS / VALE



FOTO: DIVULGAÇÃO / YAMANA

em 2013. A geração de resíduos de mineração diminuiu 8,1% no período, com a aplicação de US\$ 128 milhões na sua gestão.

NASCENTES

A Kinross é outra mineradora com forte cuidado socioambiental. A companhia monitora constantemente a utilização dos recursos hídricos. Atualmente, 87% da água de seus processos é reaproveitada. A preservação das nascentes também é destaque. Já foram cercadas 91 delas em áreas que somadas totalizam 400 hectares. No primeiro semestre de 2014 serão mais 30, em 22 propriedades. E existe ainda atuação na educação ambiental das famílias das comunidades em que a mineradora atua.

Já na reabilitação das áreas que passaram por processo de intervenção pela Kinross Paracatu, foram recuperados 700 hectares, equivalentes a 700 campos de futebol. A empresa plantou mudas nativas, acelerando a regeneração natural e o restabelecimento das funções ecológicas. Ainda é realizado um trabalho importante de monitoramento da qualidade do ar e ações para manter seus níveis adequados. [EC] 🍁

8.1% in the period, with investments in running the operation that totaled US\$ 128 million.

WATER SPRINGS

Kinross is another mining company with a pronounced social and environmental concern. The company constantly monitors the use of hydric resources. Currently, 87% of the water used in its processes are reutilized. The preservation of water springs is also a major issue. Ninety-one of such springs have been fenced in, in areas totaling 400 hectares. In the first semester of 2014, there will be additional 30 springs, on 22 properties. Another activity performed is to environmentally educate families in the communities in which the mining company develops its activities.

In recovered areas that underwent intervention by Kinross Paracatu, 700 hectares were recovered, the equivalent of 700 soccer fields. The company planted native plant seedlings, thereby boosting the natural regeneration process and the recovery of ecological functions. In addition, the company develops an important activity, which is to monitor air quality and initiatives to keep it at appropriate levels. [EC] 🍁

No alto, a diretora de meio ambiente da Vale, Gleuza Jesué, e Ana Lúcia Martins, vice-presidente de segurança, saúde, meio ambiente e comunidades da Yamana Gold

Above, Vale's environmental director, Gleuza Jesué and Ana Lúcia Martins, Yamana's vice-president for safety, health, the environment, and community relations

A man in a red flight suit and sunglasses is sitting on the wing of a blue and green fighter jet. The jet has "FAB" and "ESQUADRILHA DA FUMAÇA" logos. The background shows a clear blue sky with some clouds.

NA BAGAGEM

Cidadão das Américas

O capitão Eric Willrich tornou-se um dos elos dos esforços de cooperação entre as forças aéreas canadense e brasileira

Poucos meses atrás, a Royal Canadian Air Force participou pela primeira vez do Exercício Cruzeiro do Sul (Cruzex), promovido pela Força Aérea Brasileira (FAB) na cidade de Natal. A atividade reuniu cerca de 3 mil militares e 92 aeronaves de oito países. Entre os representantes do Canadá, um já conhecia muito bem o País e a sua fluência em português facilitou a comunicação no grupo. Nascido no Brasil, o capitão Eric Willrich fala perfeitamente o idioma local, esbanja habilidade de socialização e ao mesmo tempo mantém o senso de organização canadense, características que fizeram dele presença garantida em diversas oportunidades de intercâmbio entre militares do continente.

A personalidade que mistura um pouco da América do Norte e do Sul e a facilidade para se integrar às diferentes culturas é resultado da trajetória de vida do capitão. Gaúcho de Pelo-

tas, filho de um brasileiro descendente de alemães e de uma norte-americana descendente de suecos, Willrich morou no Brasil, no Canadá e no Uruguai antes de se estabelecer definitivamente no Canadá, onde vive desde os 18 anos.

VIVÊNCIA INTERNACIONAL

“Meu pai conheceu minha mãe enquanto estudava nos Estados Unidos. Eles se casaram e vieram morar no Brasil, onde ainda vivem meus parentes paternos. Mas, quando eu estava com dois anos, minha avó materna adoeceu nos EUA, e meu pai, que era pastor, se transferiu para uma igreja em Regina, na província canadense de Saskatchewan. Fomos para lá”, recorda Willrich. “Quando quisemos voltar, meu pai conseguiu uma transferência para a cidade uruguaia de Rivera, na fronteira com a cidade brasileira de Santana do Livra-



FOTOS: ARQUIVO PESSOAL

Nascido no Brasil, o capitão Eric Willrich vive no Canadá e participa de missões pela Royal Canadian Air Force em diversos países, incluindo sua terra natal

mento. Mas ele faleceu oito anos depois, e minha mãe resolveu voltar para Regina.”

As idas e vindas tiveram um saldo positivo na vida do militar. Ele fala fluentemente inglês, português, francês e espanhol e tem conhecimentos de alemão e italiano. “O fato de ter viajado muito me deu a facilidade de atuar e compreender as pessoas e seus modos de vida”, diz. E o “jogo de cintura” brasileiro, do qual ele se orgulha, foi fundamental na vida pessoal e na carreira. “Esse modo de ser me ajudou muito no Canadá. Hoje, sou um aviador que pode fazer muitas outras coisas graças a isso”, afirma.

Além de participar de exercícios como o Cruzex, o capitão, que também é piloto, acompanha a comitiva canadense nos encontros do Sistema de Cooperação entre as Forças Aéreas Americanas (Sicofaa), organização que promove troca de experiências e auxílio humanitário entre os países

da região. Em 2013, ele participou de pelo menos quatro eventos na América do Sul.

Entre as viagens marcantes que fez ao Brasil, ele destaca uma de 2012, quando participou das comemorações dos 60 anos da Esquadriha da Fumaça, grupo da FAB que faz demonstrações dentro e fora do País. “Sou fumaceiro honorário”, diz o piloto, que foi integrante do esquadrão canadense similar ao brasileiro. Hoje, porém, a maioria das operações que faz são de ajuda humanitária. Ele atuou no Haiti, na Líbia, no Afeganistão e em países da África. A serviço da Royal Canadian Air Force, já esteve em todos os continentes, incluindo a Antártida.

Dias depois de dar entrevista para a revista **Brasil-Canadá**, partiu em uma missão para levar mantimentos a comunidades isoladas no Ártico e, na sequência, estavam programadas idas ao Peru, aos EUA e ao Japão.[EC] 🍁

A cara do consumidor

Conhecer hábitos de consumo da população de cada país é um dos itens a serem considerados ao partir para a conquista de mercados

The consumer's face

To know the consumption habits of each country's population is one of the items to consider when starting the conquest of markets

A abertura dos mercados e a globalização colocaram nas prateleiras do mundo inteiro produtos das grandes marcas internacionais. Eles estão no interior do Brasil e nas mais movimentadas cidades do Canadá, porém, há muitos fatores que diferenciam os compradores. Conhecer bem o perfil do público pode ser decisivo para definir o sucesso ou o fracasso na conquista de novos clientes.

Um traço comum entre Brasil e Canadá é que ambos receberam muitos imigrantes estrangeiros. Porém, enquanto o primeiro é marcado por intensa miscigenação, incorporada a hábitos e costumes específicos, no país da América do Norte nota-se claramente as diferenças entre as comunidades. Lá é mais comum, por exemplo, encontrar pessoas circulando com trajes típicos de sua origem. Apenas para efeito de comparação, em Toronto há mais concentrações de determinadas colônias em algumas regiões da cidade do que ocorre em São Paulo, a grande

The opening of markets and globalization put the major international product brands on shelves around the world. They are in towns in Brazil's interior and in the bustling cities of Canada, but many differences characterize the buyers. To know the public's profile well may be decisive to define success or failure in conquering new clients.

A trait common to Brazil and Canada is that both received many foreign immigrants. However, while Brazil is characterized by intensive miscegenation, incorporated into specific habits and mores, while in the North American country, one clearly perceives the differences between communities. There, for example, it is quite common to see people moving around dressed in typical folk costumes of their country of origin. Just for the sake of comparison, let us mention that in Toronto, ethnic colonies are more concentrated in certain districts of the city than in São Paulo, Brazil's major metropolis. This fact reflects in the



Traço comum entre Brasil e Canadá é que ambos receberam muitos imigrantes estrangeiros

A trait common to Brazil and Canada is that both received many foreign immigrants



FOTOS: SHUTTERSTOCK

metrópole brasileira. E isso se reflete na escolha dos produtos e nas estratégias de vendas.

“Em um supermercado na região dos portugueses, vendem-se muitos produtos brasileiros, como Guaraná Antarctica, bombons Garoto ou pão de queijo. O mesmo acontece com mercadorias mais buscadas por outras colônias, como a grega, a coreana e tantas outras”, afirma a publicitária Luciana Velloso, doutoranda

choice of products and sales strategies.

“In a supermarket in the Portuguese district, many Brazilian products are sold, such as Guaraná Antarctica, Garoto sweets, or cheese rolls. The same happens with the most sought-after products in the other colonies, such as the Greek one, the Korean, and all the others”, says Luciana Velloso, an advertising professional applying for a Ph.D. in consumer behavior at the Schulich School

em comportamento do consumo pela Schulich School of Business, referência no assunto.

Ainda assim, é comum encontrar nos pontos de venda produtos do mundo todo. O lado positivo dessa configuração de mercado, segundo a estudiosa, é a possibilidade de experimentar produtos de outros lugares. Ela observa ainda que no Canadá há grande demanda por produtos saudáveis e atenção ao impacto ambiental do item comprado: “Eles preferem pagar mais para ter mercadorias com menor impacto.”

ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

O clima frio é outro fator que impacta o estilo de vida e o comportamento canadense. Quando a temperatura permite, lugares fechados, como os shoppings, são substituídos por lojas de rua, restaurantes com áreas ao ar livre e parques. A previsão do tempo é acompanhada de perto e, para passar bem pela rigidez do inverno, são necessários planejamento e organização dos vendedores.

Às vésperas de uma nevasca, os supermercados lotam. A procura é maior por produtos práticos e que ocupem pouco espaço. Em uma situação bem diversa de clima, o brasileiro não costuma ter um padrão tão organizado e planejado. Isso

of Business, a reference institution in the subject.

Even so, it is common to find products from all over the world. According to the scholar, the positive aspect of this market configuration is the possibility to try-out products from other places. She also points out that in Canada there is high demand for healthy products and attention is given to the environmental impact of the purchased product. “They prefer to pay more to have products with little impact.”

ORGANIZATION AND PLANNING

The cold climate is another factor affecting the Canadian life style and behavior. The temperature allowing, closed places, such as shopping malls, are rejected, while street stores, restaurants with outside open spaces, and parks, are preferred. The weather forecast is attentively watched, and, in order to get through the rigorous winter, sellers are required to plan and organize.

Just before a snowstorm, supermarkets fill up completely. The demand is even higher for practical products that take up little space.

Faced with a different climate, Brazilians usually have a less organized and planned consumption behavior. This is true with respect to not only



COMUM A TODOS

Apesar das diferenças, a professora Letícia Casotti, coordenadora do Centro de Estudos do Comportamento do Consumidor do Coppead UFRJ, enumera alguns sinais de mudança no consumo mundial. Eles têm sido percebidos em vários países, incluindo Brasil e Canadá, mas em graus diferentes de intensidade e importância, geralmente relacionados ao desenvolvimento de cada mercado.

- ♦ Crítica e questionamentos com relação ao consumo exacerbado
- ♦ Preocupação com a procedência das mercadorias (selo de procedência)
- ♦ Conscientização da população para um consumo mais responsável
- ♦ Amadurecimento em relação à preservação do meio ambiente e à forma de trabalho que levou à produção da mercadoria (repúdio ao trabalho escravo, por exemplo)

COMMON TO ALL

Albeit the differences, Professor Letícia Casotti, the coordinator of "Centro de Estudos do Comportamento do Consumidor" linked to Coppead UFRJ, lists some of the signals of the change in world consumption habits. They are similar in several countries, including Brazil and Canada, but to different degrees of intensity and importance, generally related to the development stage of each market.

- ♦ Criticism and the questions raised with respect to excessive consumption
- ♦ Concern over the origin of products (seal of origin)
- ♦ Awareness of the population in terms of more responsibility concerning consumption
- ♦ Maturing in terms of environmental preservation and as concerning the production modus of a given product (for example, the rejection of slave labor)

não só com relação ao tipo de compra e à quantidade de produtos, mas também com a administração do orçamento para pagar a aquisição.

"Vivemos no Brasil um movimento forte de inclusão no consumo da classe média emergente, baseado no endividamento. Essas pessoas não têm o costume de se planejar. O uso dos cartões cresce muito e esse meio de pagamento é relativamente novo para muita gente. É uma novidade aqui que não é mais no exterior", afirma a professora Letícia Casotti, coordenadora do Centro de Estudos de Comportamento do Consumidor, ligado à Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Segundo Letícia, além da ascensão socioeconômica, no Brasil há outros fatores influenciadores, como as regionalidades do território, o crescente consumo pela internet e a audiência dos canais de TV com alcance nacional.[EC] 🍁

the type of purchase, but also the quantity of products and how Brazilians go about managing the budget when purchasing.

"In Brazil we are experiencing an intensive social inclusion process taking place in the emergent middle class' consumption based on consumer credit. These people are not used to planning. The use of credit cards is growing and this means of payment is relatively new for many people. It is a novelty here, but no longer abroad", states Professor Letícia Casotti, coordinator of "Centro de Estudos de Comportamento do Consumidor", linked to Universidade Federal do Rio de Janeiro.

According to Casotti, in Brazil, irrespective of social and economic ascension, other factors play a role, such as regional characteristics, growing consumption via the internet, and nationwide TV broadcasting. [EC] 🍁

Deliciosas aventuras

Natureza exuberante, jardins fascinantes e saborosos vinhos completam a coleção de experiências únicas da Colúmbia Britânica

As belezas naturais do Canadá, com flora e fauna riquíssimas, são capazes de encantar o mais exigente dos turistas. Algumas delas são únicas no mundo e merecem ser apreciadas ao menos uma vez na vida. Pensando nisso e nas atrações culturais e gastronômicas exclusivas, a Comissão Canadense de Turismo (CTC) catalogou 41 experiências imperdíveis espalhadas pelo país. Nesta segunda edição da série, a revista **Brasil-Canadá** destaca cinco novas atrações da Colúmbia Britânica, na costa oeste, incluindo ursos-cinzentos, tempestades na praia, um jardim espetacular construído em terreno calcário e opções para apreciar bons vinhos durante a estada.

JARDINS QUE FASCINAM

Difícil não se impressionar com os 220 mil metros de flores, campos e gramados do Butchart Gardens. O local é composto pelos jardins italiano, japonês e mediterrâneo, que estão sempre em transformação, em uma história de 110 anos de existência, desde que Jennie Butchart resolveu criar um jardim botânico no terreno calcário de seu marido. De tão bem-sucedida, a obra hoje é considerada um National Historic Site of Canada. Dependendo do dia e da hora, o visi-

tante poderá participar de atividades como tomar um café, jantar na antiga residência da família Butchart, apreciar *shows* de música ao vivo no Concert Lawn (as atrações e os estilos musicais variam durante as temporadas) ou, nos finais de tarde dos sábados de verão, admirar a queima de fogos com música sincronizada.

Quando ir: o Butchart Gardens está aberto diariamente a partir das 9h (exceto no Natal, quando a abertura é às 13h). O horário do fechamento depende da estação do ano

Onde: Victoria

URSOS-CINZENTOS EM SEU HABITAT NATURAL

Se a proposta é admirar belas espécies de ursos na sua rotina natural, um dos melhores lugares do mundo para ir é Knight Inlet, que tem uma enorme concentração dos animais. Lá, o visitante pode se deparar, já na chegada, com vários ursos, cinzentos e negros, parados à beira do rio à espera de salmões. A caça aos peixes acontece durante todo o verão e garante cenas inesquecíveis. Além de ursos, a região tem pássaros, rica vida marinha e outros mamíferos. A fauna ilustra uma paisagem de montanhas com

Atrações da Colúmbia Britânica: Butchart Gardens; tempestades agitam o oceano na Ilha Vancouver; vinícola Jackson-Triggs; ursos-cinzentos em Knight Inlet; vinícola Mission Hill Family State





os topos cobertos de neve, ilhas, florestas e fiordes. Para completar o passeio, uma boa pedida é a refeição no Knight Inlet Lodge, que oferece caranguejo, salmão e camarões frescos, acompanhados por ótimos vinhos.

Quando ir: de abril a setembro

Onde: Victoria

UMA VINÍCOLA PARA TODOS OS SENTIDOS

Quem quer conhecer melhor a arte de preparar e servir um bom vinho em um ambiente atraente deve visitar a vinícola Mission Hill Family Estate, no topo de uma colina no Okanagan Valley. O Centro de Educação do Vinho, por exemplo, fica dentro de uma torre de 12 andares que leva a um sino. Ela é uma entre as várias belas construções da propriedade. No ambiente, mesas longas acolhem os visitantes para degustações, que também podem ser feitas no Salão Oculus, onde

estão barris de carvalho e vinhos premiados. Ainda é possível ir, por meio de um *tour* agendado, até os barris das adegas subterrâneas esculpidas na encosta da rocha vulcânica e aos vinhedos próximos. Para finalizar o dia, a dica é um jantar harmonizado no restaurante Terrace.

Quando ir: abre diariamente, exceto no Natal (25 de dezembro), no Boxing Day (dia 26 de dezembro) e Ano-Novo (1º de janeiro). Os horários variam de acordo com a estação do ano

Onde: West Kelowna

CINCO VINÍCOLAS, CINCO EXPERIÊNCIAS EXCEPCIONAIS

A região sul de Okanagan atrai os visitantes não só pelos belos cenários com vinhedos e pomares coloridos como também por abrigar algumas das vinícolas mais interessantes do país. Cinco delas merecem destaque e formam um

Tempestade na praia de Tofino, paisagem do Butchart Gardens e Mission Hill Family State são experiências únicas



Região sul de Okanagan atrai visitantes por abrigar algumas das vinícolas mais interessantes do país

roteiro que permite acompanhar as etapas de produção e degustar conceituados vinhos tintos, brancos e espumantes do Canadá. A primeira vinícola de aborígenes na América do Norte, a Nk'Mip Cellars, é uma delas. Lá se pode vivenciar um pouco da cultura dos proprietários. A segunda parada, na Inniskillin, especializada em *icewine*, revela o sabor único da bebida feito do néctar de uvas congeladas pelo clima frio da região. Na Jackson-Triggs Okanagan Estate, a degustação tem rótulos de edições limitadas, encontradas apenas nas mais premiadas vinícolas do país, e na See Ya Later Ranch, no topo da montanha Hawthorne, a ideia é aliar os vinhos a um churrasco. No final, uma parada histórica na Sumac Ridge Estate Winery, a primeira vinícola da província.

Quando ir: o ano todo

Onde: Oliver, Osoyoos, Summerland

TEMPESTADES AGITAM AS ÁGUAS DO PACÍFICO

Ondas enormes resultantes de tempestades de inverno agitam as águas do Oceano Pacífico e formam um espetáculo incrível na praia de Tofino, na Ilha Vancouver. Para poder ver o fenômeno com segurança, o turista é acomodado no Wickaninnish Inn. Lá, pela janela, se observa o movimento das águas, em um ambiente confortável e aquecido por lareira. O hotel possui um spa, o Ancient Cedar, e um restaurante, o The Point, que serve pratos à base de frutos do mar.

Quando ir: de novembro a fevereiro

Onde: Tofino

Na próxima edição, vamos embarcar na incrível experiência de cruzar o Canadá, do Pacífico ao Atlântico, de trem. [EC] 🍁

Diversa e bilíngue

Literatura canadense ganha o mundo com sua variedade de temas e gêneros

LÍVIA NUNES

Acalmaria paira sobre a vida de uma pequena família do interior até que os pais ganham um bebê e contratam a babá Sadie. É a partir desse contexto que uma das mais importantes escritoras em língua inglesa da atualidade envolve e desperta a imaginação de seus leitores no conto “O Olho”, um dos muitos que tornaram a autora Alice Munro conhecida mundo afora. Ela é um dos principais nomes da literatura canadense e foi agraciada com o Nobel de Literatura na mais recente edição do prêmio, em 2013.

Nascida em Wingham (Ontário), Munro, de 83 anos, já foi traduzida em diversos idiomas, incluindo o português. No Brasil, há quatro obras da escritora e somente este ano outras três devem chegar às livrarias.

Nomes como o dela têm contribuído para a expansão das obras canadenses no exterior. A professora Zilá Bernd, do Centro Universitário La Salle, de Canoas (RS), destaca que, no campo da literatura, “a visibilidade do país no exterior se deve especialmente à divulgação dos trabalhos também de Margaret Atwood e Anne Hébert”. Bernd foi presidente do Conselho Internacional de Estudos Canadenses (ICCS-CIEC, na sigla em francês) e atua também na Associação Brasileira de Estudos Canadenses (Abecan).

A produção literária canadense é marcada pela multiculturalidade, aspecto que, segundo a profes-

sora, é “um traço cativante da literatura do país e que tem motivado estudos de pesquisadores brasileiros e latino-americanos”.

DUALIDADE

Os estudiosos costumam classificar a literatura canadense pela língua dos escritos: anglófona e francófona. “As obras de língua francesa possuem apelação quebequense, dado o histórico de colonização”, explica a professora gaúcha. Segundo ela, os livros produzidos no Québec contêm a afirmação de uma identidade particularmente alicerçada na França. Consequentemente, uma série de traços culturais aparecem nos livros, como a religião católica, as lendas e os mitos dos primeiros colonizadores.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Zilá Bernd, professora do Centro Universitário La Salle, foi também presidente do Conselho Internacional de Estudos Canadenses e atua na Associação Brasileira de Estudos Canadenses





Alice Munro, Margaret Atwood, Nancy Huston, Anne Hébert, Dany Laferrière e Neil Peart são grandes representantes da literatura canadense

“O grande número de prêmios importantes que os escritores das Américas vêm obtendo mostra sua forte penetração e a excelente acolhida na cena cultural internacional”, considera a professora.

Outro nome de relevância é o de Nancy Huston. Nascida em Calgary, Huston publicou o primeiro romance em 1981, “Les variations Goldberg”, pelo qual foi indicada ao Prêmio Femina. A conquista veio em 2006, com o título “Marcas de nascença”, também finalista na premiação de Goncourt.

Do lado francês, Dany Laferrière está entre os nomes mais importantes. Ele alcançou uma das maiores vitórias da carreira meses atrás ao entrar para a reconhecida Academia Francesa de Letras. No currículo, o romancista tem ainda o Médicis 2009, pelo livro “L’enigme du retour”.

A lista é extensa. Neil Peart é outro autor que recentemente colocou os pés em solo brasileiro, para a alegria dos fãs do Rush, banda de rock formada em 1968 na cidade de Toronto. “Ghost Rider: a estrada da cura” foi lançado em março pela editora Belas-Letras. As páginas trazem o diário de viagem do baterista que foi de moto do Québec ao Alasca.

Fica o convite a conhecer mais da boa literatura canadense. 🍁



Mesmo com o dualismo, ambas as correntes literárias privilegiam a diversidade. Segundo Bernd, o fator comum está na busca pela perpetuação da ideia de pertencer ao Canadá. A leitura pode revelar muito sobre o país e sua cosmovisão. “É a porta de entrada para a abordagem de seus imaginários, dos elementos que povoam as mentes de seus habitantes, sem ter a pretensão de dar uma visão unívoca do país ou de uma região, como Québec. Aí está sua importância e magia”, teoriza.

GRANDES NOMES

Não faltam opções no Brasil para mergulhar na literatura canadense. Mais de 60 autores possuem publicações em português, entre romances, ensaios, livros de contos, poemas, história e outros gêneros.

MISSÃO COMERCIAL • TRADE MISSION

Negócios à vista

ESTELA CANGERANA

FOTO: SHUTTERSTOCK

Missão comercial de utilidades domésticas organizada pela CCBC abre caminho para a venda de produtos brasileiros do setor no Canadá

Business outlook

Trade mission organized by CCBC for household accessories creates opportunities for the sale of Brazilian products of this industry in Canada

Quase 300 encontros de negócios e a perspectiva de US\$ 3,6 milhões em vendas nos próximos 12 meses. Esse foi o resultado da primeira missão comercial do Projeto Doing Business in Canada, em março. Participaram da comitiva brasileira 20 empresas, que tiveram contato com 25 compradores em Toronto e Montréal.

Entre os vendedores brasileiros, estavam empreendimentos de pequeno, médio e grande portes, com portfólio diversificado de produtos, incluindo itens de plástico, vidro, porcelana, cristais e metais nobres, como a prata. Pelo lado dos compradores canadenses, estiveram presentes algumas das principais redes locais, como a Canadian Tire, a Loblaws e a Rona.

Almost 300 business meetings and the prospect of sales totaling US\$ 3.6 million in the next 12 months. This is the result of the first trade mission under the "Doing Business in Canada" project, in March. Twenty companies participated in the Brazilian delegation and established contact with 25 buyers in Toronto and Montreal.

The Brazilian sellers comprised small, medium-size and large organizations, with diversified product portfolios in their offering, including items such as plastic, glass, porcelain, crystal, and noble products such as silver. The Canadian buyer side comprised some of the main local chains, such as Canadian Tire, Loblaws and Rona.

"We saw the presence of important retail

“Tivemos a presença importante de grandes varejistas que desejavam conhecer o que temos, os quais demonstraram real interesse na efetivação de compras”, relata a presidente da CCBC, Esther Nunes. “Esse foi o início de um enorme projeto que visa explorar o potencial de cada segmento-foco. Vários compradores não sabiam que o Brasil fabricava os produtos apresentados com tamanha qualidade”, completa. O Doing Business é um projeto de longo prazo, parte do esforço contínuo da entidade em integrar os dois países.

A missão de março foi fruto da parceria da CCBC com a Think Plastic Brazil, a Metal Brasil e a Glass Brasil, além da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), com o apoio do Consulado-Geral do Brasil em Toronto e da empresa Canadian National (CN). As entidades setoriais estiveram representadas pelos especialistas em desenvolvimento de mercados Gilberto Agrello e Cristina Sacramento (plásticos), pela coordenadora de projetos Daniela Dias Felipe (segmento de metais) e pelo gerente de projetos Aristides da Cunha e Silva (do setor de vidros e cerâmicos).

“As parcerias foram fundamentais e fortaleceram a missão. O modelo de trabalho conjunto provou funcionar. A CN, por exemplo, foi sensacional, pois nos apoiou de todas as maneiras e contribuiu para reduzir eventuais problemas de logística”, diz o vice-presidente de Eventos e Serviços da CCBC, Antonio Conde. Para ele, é importante continuar o trabalho, junto com a

organizations that wanted to see what we have, which showed real interest in closing deals”, informs CCBC’s president, Esther Nunes. “This was the beginning of a huge project, aimed at exploring the potential of each target segment. A number of buyers did not know that Brazil manufactured the shown products with so good quality”, Nunes went on to say. The Doing Business is a long-term project, a step stone in the Chamber’s continuous effort to integrate the two countries.

The mission in March resulted from the partnership of CCBC with “Think Plastic Brazil”, “Metal Brasil” and “Glass Brasil”, in addition to APEX-Brasil (Brazilian Exports and Investments Promotion Agency), with support from the Brazilian Consulate-General in Toronto and the Canadian National (CN) company. Industry-related entities were represented by the experts in market development Gilberto Agrello and Cristina Sacramento (plastics), by project coordinator Daniela Dias Felipe (metals industry) and by project manager Aristides da Cunha e Silva (of the glass and ceramics industry).

“The partnerships were essential and contributed to strengthening the mission. The joint work model showed it was workable. For instance, CN performed superbly, having supported us in all ways possible and substantially contributed to minimizing logistics problems”, says CCBC’s vice-president of Events and Services, Antonio Conde. For him, it is important to continue the

Saint James, especializada em prataria, estima que fará vendas ainda neste ano

Saint James, specialized in silverware believes it will close deals this year



FOTOS: DIVULGAÇÃO



**“Há oportunidades claras.
Voltamos otimistas”**
*“Clearly there are opportunities.
We came back optimistic”*

Apex, de mostrar que o Canadá é um mercado com potencial.

BOAS PERSPECTIVAS

“O mercado canadense ainda é desconhecido para o brasileiro e igualmente para o Grupo Bettanin. Já vendíamos para lá, mas apenas atendendo aos pedidos do cliente que temos”, diz o gerente-geral de exportação da empresa, Thiago Menegotto Vanin, que participou de 18 rodadas de negócios. “Há oportunidades claras. Voltamos otimistas.”

Os participantes da missão assistiram a palestras, como a ministrada por representante da rede Loblaw, e fizeram visitas técnicas ao varejo e às instalações portuárias em Montréal.

“Dou nota dez para a organização. Temos uma clientela específica e não é fácil encontrar compradores. Participamos de dez rodadas e encontramos um potencial positivo para negócios em três delas”, completa o diretor da Saint James, especializada em prataria, Ricardo Saad.

Saad estima que fará vendas a esses compradores ainda neste ano, assim como o gerente de exportação da Oxford Porcelanas, Sami Fouad El-Oumairi. A empresa já exporta para o Canadá desde 2006, mas em volumes pequenos. Agora ele aposta no incremento dos negócios. “Tivemos 14 encontros com compradores importantes”, diz El-Oumairi, que espera fazer os primeiros embarques das vendas em até quatro meses. 🍁

Oxford Porcelanas espera fazer os primeiros embarques das vendas em até quatro meses
Oxford Porcelanas expects to make first sales shipments in up to four months

work, together with APEX, and to show that Canada is a potential market.

Good perspectives

“The Canadian Market is still unknown to Brazilians in general and to Grupo Bettanin in particular. We had already been selling to Canada, but we were merely servicing orders of the client we already had”, states the company’s general manager for exports, Thiago Menegotto Vanin, who participated in the 18 business rounds. “Clearly there are opportunities. We came back optimistic.”

Mission members attended presentations, such as one made by a representative of the Loblaw chain, and went on technical tours at retailers and Montreal’s port facilities.

“I give them the highest grade for organization. We have a highly specific clientele, so it is not easy to find buyers. We participated in 10 business rounds and discovered a very promising potential for business in three of them”, concludes the director of Saint James, specialized in silverware, Ricardo Saad.

Saad believes he will close deals with these buyers this year. The export manager of Oxford Porcelanas, Sami Fouad El-Oumairi, shares this opinion. The company has exported to Canada since 2006, but in small quantities. He now bets on boosting the business. “We staged 14 meetings with important buyers”, says Oumairi, who expects to make first sales shipments in up to four months. 🍁

À esq., Thiago Menegotto Vanin, gerente-geral de exportação do Grupo Bettanin. Abaixo, Sami Fouad El-Oumairi, gerente de exportação da Oxford Porcelanas

On the left, Thiago Menegotto Vanin, general manager for exports of Grupo Bettanin. Below, Sami Fouad El-Oumairi, export manager of Oxford Porcelanas





Logística descomplicada

Um dos apoiadores da missão comercial das empresas brasileiras de utilidades domésticas foi a Canadian National (CN), empresa detentora da maior malha ferroviária do país e provedor logístico que opera cerca de 1,5 milhão de contêineres anualmente. Segundo o diretor de soluções de *supply chain*, Kevin Doucet, a companhia vem investindo pesado para se tornar a melhor alternativa para alcançar todo o mercado da América do Norte e ser um facilitador para as empresas brasileiras.

Brasil-Canadá – O que a empresa oferece aos clientes?

Kevin Doucet – A CN investirá C\$ 2,1 bilhões em 2014. Os recursos são destinados à melhoria de nossa rede e capacidade de distribuição, à aquisição de locomotivas e equipamentos e ao aperfeiçoamento dos sistemas de informação e tecnologia. Nosso objetivo é ser um facilitador logístico. Através da nossa rede e de mais de 80 bases de distribuição estrategicamente localizadas, os clientes podem acessar mais de 75% do mercado da América do Norte.

BC – A companhia vem investindo também em inovação...

KD – De todas as inovações dos últimos quatro anos, nenhuma teve significado maior que o ousado programa de colaboração logística. O próximo passo na expansão do nosso papel na economia é olhar o que podemos oferecer a partir de uma perspectiva de fim a fim, com vistas a melhorar a eficiência de nossos parceiros de *supply chain* no processo todo.

BC – Como a CN pode ajudar as empresas brasileiras?

KD – A CN tem um escritório em São Paulo, com dois especialistas disponíveis para apoiar companhias que queiram exportar para o Canadá. Um exemplo de como estamos apoiando o comércio bilateral é o trabalho com a CCBC e grupos setoriais na delegação de mais de 30 representantes de empresas brasileiras em recente viagem ao Canadá, com seminários, *tours* e eventos de relacionamento.

Logistics made easy

One of the supporters of the Brazilian household accessory companies' trade mission was Canadian National (CN), the company that is an integrated logistics service provider and operates the country's largest railroad network. CN processes 1.5 million containers per year. According to the supply chain solutions director, Kevin Doucet, the company is investing heavily to become the best alternative for reaching the entire North American market, and operates as a facilitator for Brazilian companies.

Brasil-Canadá – What does the company offer its clients?

Kevin Doucet – CN will invest C\$ 2.1 billion in 2014. Funds are earmarked for our network and distribution capacity, for purchasing locomotives and equipment, and for improving information systems and technology. Our objective is to be a supply chain facilitator. Through our network and the more than 80 strategically located distribution centers, CN clients can access more than 75% of the North American market.

BC – The company is also investing in innovation...

KD – Of all innovations carried out in the last four years, perhaps the most important was the audacious supply chain co-operation program. The next step in the expansion of our role in the economy is to see what we can offer from the point of view of end-to-end assistance, aiming at improving the efficiency of our supply chain partners throughout the entire process.

BC– How can CN help Brazilian companies?

KD – CCN has an office in São Paulo, with two experts, who are available to support Brazilian companies wanting to export to Canada. An example of how we support bilateral trade is the joint effort with CCBC, together with specific industry representatives, who comprised the more than 30-person delegation of Brazilian companies on the recent trip to Canada, in the form of seminars, tours and networking events.

MATÉRIA DE CAPA COVER ARTICLE



Doce mercado

Estudos apontam enormes possibilidades de incremento nas vendas de doces no Canadá, um mercado que consumiu 209,5 mil toneladas dos chamados *confectioneries* em 2012, mas que ainda desconhece a qualidade dos sabores tipicamente brasileiros

Sweet market

Studies show huge possibilities to increase sales of sweets in Canada, a market that consumed 209,500 tons of confectionary products in 2012, but still lacks knowledge about the quality of typical Brazilian flavors

ESTELA CANGERANA

Há espaço, e muito, para ampliar a presença dos doces brasileiros nas prateleiras das lojas e nas casas dos canadenses. E, se depender do esforço das entidades do setor e organismos de promoção comercial bilateral, esse espaço deve ser preenchido em breve. O segmento de chocolates, balas, amendoins e derivados é o próximo alvo do Projeto Doing Business in Canada, que a Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CCBC) promove em parceria com instituições setoriais e com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Estudos detectaram grandes oportunidades de incremento nos negócios do setor, e o mapeamento de possíveis interessados nas transações já começou.

O Canadá foi definido pela Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoins, Balas e Derivados (Abicab) como um dos mercados-alvo de maior relevância para as

There is room, and plenty of it, to expand the presence of Brazilian sweets on shelves of Canadian stores and homes. To the extent that this shall depend on efforts by industry-related entities and bilateral trade promotion bodies, such space will soon be occupied. The segment comprising chocolates, sweets, peanuts and derivatives is the next target of the "Doing Business in Canada" project that the Brazil-Canada Chamber of Commerce ("CCBC") will promote in partnership with industry-related institutions and APEX-Brasil (Brazilian Exports and Investments Promotion Agency). Studies have shown interesting opportunities to grow business in this industry, and the identification of possible interested parties has already begun.

ABICAB - "Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoins, Balas e Derivados" defines Canada as one of the most important target markets for exports. Such decision resulted

Canadá foi definido pela Abicab como um dos mercados relevantes para as exportações
ABICAB defines Canada as one of the most important target markets for exports

exportações. A decisão partiu do resultado de um *ranking* mundial elaborado pela entidade em parceria com a Apex-Brasil a partir de 60 indicadores de inteligência comercial que avaliam os países por seu ambiente de negócios e condições econômicas. O mercado canadense recebeu nota final 5, a classificação máxima.

De acordo com o instituto de pesquisas Datamonitor, o segmento de *confectionery* movimentou US\$ 2,8 bilhões no Canadá em 2012, com o consumo de 209,5 mil toneladas. A perspectiva é de que essa atividade continue crescendo nos próximos anos e alcance a cifra de US\$ 3,1 bilhões em 2017.

“Além de oferecer ótimas condições para negócios, o Canadá é o que costumamos chamar de mercado vitrine e formador de opinião no mundo”, afirma o gerente de exportações da Abicab, Rodrigo Solano. Segundo ele, as ações de promoção comercial começaram com o Projeto Comprador e a receptividade tem sido muito boa.

O Brasil já exporta os produtos do setor para lá,

from a worldwide ranking made by said entity in partnership with APEX-Brasil, based on 60 intelligence parameters on trade, which assess countries according to their business and economic environments. The Canadian market scored the end grade 5, the best possible classification.

According to research institute Datamonitor, the confectionary industry in Canada reached a turnover of US\$ 2.8 billion in Canada in 2012, with a consumption of 209,500 tons. The outlook is that this activity will continue to grow in coming years, to reach a volume of US\$ 3.1 billion in 2017.

“Besides offering optimal business conditions, Canada is what one usually calls a showcase market and an opinion maker in the world”, states ABICAB’s export manager, Rodrigo Solano. According to him, trade promotion initiatives began with the “Buy Project” and the receptivity has been outstanding.

Brazil already exports the industry’s products to there, but the growth potential is huge, given that the figures are very low. The national industry is the third largest in the world in terms of confectionary product production [chocolates, candy, sweets and similar produce], with exports totaling 118,000 tons in 2013, and revenues reaching US\$ 291.5 million, according to ABICAB statistics. However, of said total, only US\$ 4.9 million result from





mas o potencial de ampliação das vendas é enorme, já que os números ainda são baixos. A indústria nacional é a terceira maior no mundo em produção de *confectionery* (como é conhecido internacionalmente o setor de doces industrializados, como chocolates, balas e afins), com exportações de 1.18 mil toneladas de produtos em 2013, que geraram US\$ 291,5 milhões, de acordo com as estatísticas da Abicab. Mas, desse total, apenas US\$ 4,9 milhões corresponderam às receitas com os embarques ao Canadá. E o número foi pouca coisa maior que o obtido no ano de 2012, de US\$ 4,8 milhões.

ESTRATÉGIA

“Com as ações que temos feito e pretendemos continuar fazendo, estamos praticamente executando um trabalho de abertura de mercado”, afirma Solano, ao analisar o tamanho dos negócios atuais. Para ele, os produtos brasileiros poderiam se estabelecer em novos nichos de mercado, com a oferta de itens com sabores tipicamente nacionais, como açaí (que já é sucesso nos Estados Unidos), cupuaçu, papaia, entre outros. Há também espaço para diferenciação com o cacau de origem, os chocolates finos e os produtos *premium* com amendoim. Outra oportunidade está nos doces com propriedades nutracêuticas (com a capacidade de

Brasil já exporta, mas o potencial de ampliação das vendas é enorme *Brazil already exports, but the growth potential is huge*

shipments to Canada. This figure was slightly higher than that in 2012, i.e., US\$ 4.8 million.

STRATEGY

“With the initiatives undertaken and the ones to be undertaken, we are practically making all efforts to open the market”, states Solano, following his assessment of the magnitude of current business activity. In his opinion, Brazilian products could enter into new market niches by offering typically Brazilian flavors, such as acai berry (already a success in the United States), cupuaçu fruit, and papaya, among others. There is also room for differentiation using cocoa, fine chocolates and premium products made with peanuts. Another opportunity is offered by sweets with nutraceutical characteristics



FOTOS: SHUTTERSTOCK

Doces com propriedades nutracêuticas (com a capacidade de oferecer benefícios à saúde) são muito bem recebidos pelos consumidores canadenses

Sweets with nutraceutical characteristics (beneficial to health) are well received by Canadian consumers

trazer benefícios à saúde), que são muito bem recebidos pelos consumidores canadenses.

Um fator decisivo para essa abertura de mercado é o trabalho conjunto com quem já conhece a fundo o Canadá. “A aproximação com as Câmaras de Comércio é muito importante para a ampliação das transações comerciais. Temos todo o interesse nessa relação”, afirma Solano. A CCBC já iniciou o trabalho de mapeamento do mercado e a detecção dos canais de distribuição e vendas.

“Identificamos os principais *players* desse setor, os importadores e as redes de lojas mais interessantes para os produtos brasileiros”, confirma o responsável pelo setor de Serviços Comerciais da CCBC, Arminio Calonga Júnior. “Acreditamos no grande potencial de vendas para lá. O Brasil participa muito pouco desse mercado e nossos estudos apontam que existem todas as condições para ampliar essa relação com sucesso”, completa. Segundo ele, a CCBC está organizando uma ação efetiva nessa área, que deve ocorrer nos próximos meses. 🍁

(beneficial to health), which are well received by Canadian consumers.

A decisive factor in opening the market is the joint effort by who is already deeply familiar with the Canadian market. “The approximation of the Chambers of Commerce is very important to increase trade. We are very much interested in this relationship”, states Solano. CCBC has begun to delineate the market and detect the distribution and sales channels.

“We identified the main *players* in this industry, the importers and the store chains that are the most interesting for Brazilian products”, says Arminio Calonga Junior, responsible at CCBC for the Trade Services Department. “We believe in the great sales potential there. Brazil has a timid participation in this market and our studies show that all prerequisites to grow this relationship successfully are in place”, concludes Calonga Jr. According to him, CCBC is organizing concrete actions in this field, to unfold in coming months. 🍁

Prestígio internacional

International prestige

CAM-CCBC se destaca no ICCA; universidades patrocinadas pelo Centro brilham na 21ª edição do Willem C. Vis Moot em Viena e Hong Kong; Brasil adere à Convenção de Viena (CISG), legislação que fornece padrão para contratos internacionais

CAM-CCBC stands-out at the ICCA; universities sponsored by CAM-CCBC excel in the 21st. edition of the Willem C. Vis Moot in Vienna and Hong Kong; Brazil signs the Convention of Vienna (CISG), which entails legislation on standards for international contracts

CLARISSE SOUSA



Secretaria com certificação ISO 9001
Regras eleitas para o Willem C. Vis Moot 2016/17

Presença marcante

CAM-CCBC mostra o seu nível de excelência no maior congresso internacional de arbitragem

Noteworthy presence

CAM-CCBC shows its level of excellence at the largest international arbitration congress

Arbitralistas de todo o mundo estiveram com as atenções voltadas a Miami, nos EUA, entre 6 e 9 de abril, quando foi realizado o congresso ICCA 2014, o mais prestigiado evento internacional sobre o tema. O CAM-CCBC, novamente, brilhou durante o evento, do qual foi patrocinador e no qual desenvolveu uma série de iniciativas, incluindo recepção de profissionais de diversos países, promoção de palestras e encontros de relacionamento.

“É um orgulho para nós colaborarmos e fazermos parte de eventos tão importantes para a arbitragem internacional como é o ICCA”, avalia Frederico Straube, presidente do CAM-CCBC. A entidade também patrocinou um concorrido coquetel no Perez Art Museum Miami para o qual foram convidados os principais nomes da arbitragem de todo o mundo.

FORTE REPRESENTATIVIDADE

A forte atuação do CAM-CCBC foi bastante elogiada. Burton A. Landy, coordenador da conferência de abertura do evento, fez um agradecimento em que enfatizou a importância e a excelência da entidade. Adriana Braghetta, nomeada vice-presidente do ICCA, destacou a importância do congresso e disse que a “exposição do CAM é essencial para que os interessados conheçam e escolham uma câmara arbitral na

Arbitration professionals from around the world had their attention focused on Miami, USA, between April 6 and 9, when the ICCA 2014 congress, the world’s most prestigious event on the subject matter, took place. CAM-CCBC, once again, stood-out at the event, of which it was a sponsor, and at which it undertook a number of initiatives, including the hosting of professionals from a variety of countries, the staging of presentations, and networking meetings.

“It is reason for pride that we take part in such im-

portant events on international arbitration, such as the ICCA”, states Frederico Straube, president of CAM-CCBC. The entity also sponsored a well-attended cocktail at the Perez Art Museum Miami, which the foremost arbitration personalities from around the world attended.

Important representativeness

CAM-CCBC’s dedicated engagement at the event was highly praised. Burton A. Landy, the



CAM-CCBC patrocinou um concorrido coquetel no Perez Art Museum Miami para o qual foram convidados os principais nomes da arbitragem. CAM-CCBC sponsored a well-attended cocktail at the Perez Art Museum Miami, to which the foremost arbitration personalities were invited.



CAM-CCBC novamente brilhou durante o evento, do qual foi patrocinador e no qual desenvolveu uma série de iniciativas

CAM-CCBC, once again, stood-out at the event, of which it was a sponsor, and at which it undertook a number of initiatives



FOTOS: CHRISTIE'S PHOTOGRAPHIC SOLUTIONS

América Latina”.

Nesse mesmo sentido, Cristiano de Sousa Zanetti, professor da Universidade de São Paulo (USP), considera que “a presença do CAM-CCBC evidenciou o papel que o Brasil conquistou na arbitragem, o de protagonista”. Cesar A. Guimarães Pereira, sócio do escritório Justen, Pereira, Oliveira & Talamini, acrescenta que os principais escritórios internacionais estavam presentes e

reconhecem a representatividade do CAM.

Entre os integrantes da comitiva do CAM/CCBC estiveram Frederico Straube, Antonio Luiz Sampaio Carvalho, Gilberto Giusti, Maristela Basso, Carlos Suplicy de F. Forbes, Patrícia S. Kobayashi, Caroline Costa, Mariana Araújo e Christiana Beyrodt Cardoso. 🌸

opening event coordinator of the conference, made an appreciation speech, in which he emphasized the importance and excellence of the entity. Adriana Braghetta, who was appointed an ICCA vice-president, highlighted the congress' importance and said: “CAM's exposure is essential so that interested parties can become familiar with, and be able to choose, an arbitration chamber in Latin America”.

Along the same line of thought, Cristiano de Sousa Zanetti, a professor at USP (University of São Paulo), deems that “CAM-CCBC's presence showed the role Brazil has conquered in arbitration, i.e., being a protagonist”. Cesar A. Guimarães Pereira, a partner in the firm Justen, Pereira, Oliveira & Talamini, adds that all major international firms attended and acknowledge CAM's representativeness.

CAM's delegation included Frederico Straube, Antonio Luiz Sampaio Carvalho, Gilberto Giusti, Maristela Basso, Carlos Suplicy de F. Forbes, Patrícia S. Kobayashi, Caroline Costa, Mariana Araújo, and Christiana B. Cardoso. 🌸

MERECIDO RECONHECIMENTO / DESERVED ACKNOWLEDGEMENT

Dada a grandiosidade do evento, a revista **Brasil-Canadá** está preparando um suplemento especial sobre a participação do CAM-CCBC, a ser publicado brevemente. Aguarde!

*Given the event's grandiosity, the **Brasil-Canadá** magazine is preparing a special insert covering CAM-CCBC's participation, soon to be published. Look forward to seeing it!*

Entre os melhores

Equipes brasileiras patrocinadas pelo CAM-CCBC destacam-se nas principais competições internacionais de arbitragem

Among the best

Brazilian teams sponsored by CAM-CCBC excel in the main international arbitration competitions

A participação verde-amarela avança a cada competição internacional de arbitragem voltada a estudantes de direito. No Willem C. Vis Moot Viena, 15 faculdades brasileiras estavam entre as 300 universidades de várias partes do mundo que participaram desta 21ª edição.

No mais recente Vis Moot East, em Hong Kong, a equipe PUC/SP venceu todas as disputas preparatórias no Brasil, e chegou ao *round of 32* – grupo das 32 equipes que se mantiveram na competição. Ao final, obteve duas menções honrosas. “Além das competições no Brasil, vencemos o pré-moot de Paris. Em Hong Kong, fomos a única brasileira na eliminatória”, comemora o treinador Claudio Finkelstein. Também participaram da competição na Ásia as universidades de São Paulo (USP), Federal do Paraná (UFPR) e Positivo.

O Brasil igualmente brilhou na Áustria, onde seis equipes passaram ao *round of 64* e cinco ao *round of 32*. Pelo segundo ano, a FGV chegou às rodadas eliminatórias, ficando entre as 32 melhores e garantindo menção honrosa ao orador. “A participação brasileira mostra como o País é um importante

Brazil’s green-yellow national colors’ participation is increasing from one law students’ international arbitration competition to the next. At the Willem C. Vis Moot event in Vienna, 15 Brazilian law schools were represented among the 300 universities from around the world that participated in the 21st. edition.

At the most recent Vis Moot East, in Hong Kong, the PUC/SP team won all the preparatory contests in Brazil and made it to the “round of 32”. In the end, PUC/SP got two honorable mentions. “In addition to the competitions in Brazil, we won the pre-moot of Paris”, celebrates coach Claudio Finkelstein. In this last competition in Asia, teams of the universities of São Paulo (USP), Federal do Paraná (UFPR), and Positivo, also participated.

In Austria too, Brazil stood-out: six teams made it to the “round of 64” and five to the “round of 32”. The FGV team made it to the eliminatory rounds, ranking among the 32 best universities and ensuring an honorary mention to the speaker. “Brazil’s participation showed that the country is an important player in the world of arbitration”, states

As equipes do Mackenzie e FGV; na página ao lado, os times da UFMG e USP
The teams of Mackenzie and FGV; on the opposite page, the teams of UFMG and USP





player da arbitragem”, diz Daniel Tavela Luís, treinador da equipe. O time do Mackenzie também obteve resultados significativos. “Percebemos grande avanço no desenvolvimento do grupo e dos oradores”, afirma André Gustavo Fabri, do Grupo de Estudos de Arbitragem do Mackenzie. O time da UFMG, da mesma forma, marcou presença em Viena. A participação deverá estimular a equipe nos próximos anos, na avaliação de Fabricio B. Pasquot Polido, coordenador do Grupo de Arbitragem e Contratos Internacionais. “Ela superou obstáculos e chegou a um bom nível de compreensão do raciocínio jurídico comercial internacional.”

Antes de sair do Brasil, os participantes puseram seus conhecimentos à prova. A PUC/SP venceu o Veirano Moot Training em disputa com a FGV/SP, em São Paulo, e o VI Pré-Moot de Curitiba (contra a PUC/Rio), nas prévias organizadas pelo CAM-CCBC. O treinador da PUC/SP, Fabio Alonso Vieira, explica que nas primeiras reuniões de preparação o grupo discute o caso, separa o material de estudo e, por fim, os oradores são treinados.

A equipe da FGV, antes da competição em Viena, chegou às quartas de final do Veirano Moot e às semifinais em Curitiba. A equipe também teve bom desempenho no pré-moot da CCI, em Paris, e foi vice-campeã do treinamento em Haia. Já a equipe do Mackenzie chegou às quartas de final em Curitiba. Na Europa, participou dos Pré-Moots da Sérvia e da Hungria. Os representantes da USP fizeram bonito nos pré-moots de Curitiba, Rio de Janeiro, Sérvia e República Checa. Em Viena, chegaram ao round of 64.

Para Leandro Tripodi, da Comissão de Internacionalização do CAM-CCBC, “a comunidade jurídica brasileira já compreende bem a importância da competição como escola para uma nova geração de advogados com múltiplas competências”.

O CAM-CCBC patrocinou as equipes USP e PUC/SP no Vis Moot de Hong Kong e Viena. Na competição da Europa patrocinou também os times de Mackenzie, FGV e UFMG. ❀

Daniel Tavela Luís, the team’s coach. The Mackenzie team also achieved significant results. “We noticed major progress in the group’s development and on the part of the speakers”, states André Gustavo Fabri, of Mackenzie’s Arbitration Study Group. The UFMG team was another distinguished participant in Vienna. Its participation is bound to encourage the team’s participation in coming years, in the opinion of Fabricio B. Pasquot Polido, coordinator of the International Arbitration and Contracts Group. “The team overcame various barriers and reached a good level of understanding about international trade’s legal thinking.”

Before leaving Brazil, the PUC/SP team won the Veirano Moot Training, competing against FGV/SP, in São Paulo, and at the sixth Pre-Moot of Curitiba (against PUC/Rio). These early competitions were organized by CAM-CCBC. The PUC/SP coach, Fabio Alonso Vieira, explains that in the early preparation meetings, the group discusses the case, separates study material and, finally, the speakers receive training. The FGV team made it to the quarterfinals in the Veirano Moot, and to the semi-finals in the Pre-Moot Curitiba. The team also had a good performance in the CCI pre-moot, in Paris, and was the vice-champion in training, in Hague. The Mackenzie team, too, was in the Brazilian pre-moots. In Curitiba, it made it to the quarterfinal. In Europe, it took part in the pre-moots in Serbia and Hungary. The USP representatives had a great performance in the pre-moots in Curitiba, Rio de Janeiro, Serbia and the Czech Republic. In Vienna, they made it to the “round of 64”.

For Leandro Tripodi, “the Brazilian legal community already well understands the importance of the competition as a school for a new generation of attorneys with multiple competencies”. CAM-CCBC sponsored the USP and PUC/SP teams in the Vis Moot of Hong Kong and Vienna. In the competition in Europe, it also sponsored the Mackenzie, FGV and UFMG teams. ❀

Uma grande confraternização

Jantar reúne renomados profissionais da arbitragem internacional

A great commemoration

Dinner gathers renowned professionals of international arbitration

O CAM-CCBC promoveu um jantar especial, no Palais Coburg em Viena, para advogados e árbitros que participaram do 21º Willem C. Vis Moot, uma das principais competições internacionais de arbitragem do mundo.

Aproximadamente 80 convidados foram recebidos pelo presidente do CAM-CCBC, Frederico Straube, pelo secretário-geral, Carlos Forbes, e por Leandro Tripodi, da Comissão de Internacionalização da entidade. A instituição foi parabenizada pelo apoio marcante à competição por nomes como Martin Hunter, de Londres, Louise Barrington, diretora do Vis East Moot, Doug Jones AO, da Austrália, e Christopher Lau SC, de Singapura.

A participação em atividades relacionadas ao Vis Moot contribui para ampliar a visibilidade do CAM-CCBC no âmbito internacional. O evento atrai mais de 300 faculdades de direito do mundo, é muito concorrido na comunidade internacional arbitral e, mais uma vez, serviu para demonstrar os resultados positivos alcançado ao longo dos últimos anos. 🌸

CAM-CCBC offered a special dinner, held at the Palais Coburg in Vienna, to attorneys and arbitrators who participated in the 21st. Willem C. Vis Moot, one of the world's main international arbitration competitions.

Approximately 80 invitees were welcomed by CAM-CCBC's president, Frederico Straube, by secretary-general, Carlos Forbes, and by Leandro Tripodi, of the entity's Internationalization Committee. The institution was congratulated for its remarkable support of the competition, by personalities such as Martin Hunter, of London, Louise Barrington, director of Vis East Moot, Doug Jones AO, of Australia, and Christopher Lau SC, of Singapore.

The participation in Vis-Moot-related activities contributes to CAM-CCBC's international visibility. The event attracts more than 300 law schools from around the world, is much sought-after in the international arbitration community, and, once again, served to show the positive results achieved over the years. 🌸

Louise Barrington, diretora do Vis Moot East; Patricia Shaughnessy, diretora do LLM em Arbitragem Internacional da Universidade de Estocolmo; 80 convidados prestigiam o evento; Leandro Tripodi, Eric Bergsten, Frederico Straube, Martin Hunter e Gerson Damiani



Riscos e custos reduzidos

Esse é o objetivo da Convenção de Viena, conhecida pela sigla CISG

Reduced risks and costs

This is the objective of the Convention of Vienna, known by the acronym CISG

Em 1º de abril começou a vigorar no Brasil a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, mais conhecida como Convenção de Viena ou simplesmente pela sigla em inglês CISG. A norma, criada em 1980, foi sancionada pelo Congresso Nacional brasileiro somente em 2012. O País é 79º a adotar o mecanismo, ao lado de importantes parceiros, como China, Estados Unidos, Canadá, países do Mercosul e nações europeias.

A CISG fornece um padrão para contratos internacionais, tornando claro, por exemplo, qual lei deve ser aplicada na transação: a do país comprador, a do vendedor ou outra especificada. Com isso, há mais segurança jurídica e menos custos em caso de eventuais disputas.

“O Brasil passa a assegurar às empresas a aplicação de uma lei que disciplina negócios envolvendo quase 80 países”, pontua Cesar A. Guimarães Pereira, sócio do escritório Justen, Pereira, Oliveira & Talamini. A legislação, de 101

On April 1, the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, more commonly referred to as the Convention of Vienna, and known by its acronym in English, CISG, took place. The Brazilian Congress only enacted the treaty, signed in 1980, in 2012. Brazil is the 79th. country to adopt this trade regulating mechanism, together with important partners such as China, the United States, Canada, and Mercosur and European countries.

CISG sets a standard for international contracts, for instance, making clear which law should be applied to a given transaction: the country of the buyer, the seller, or another. Thus, one achieves more legal certainty and incurs

ESTRUTURA/ ORGANIZATION

A CISG é composta de quatro partes:

- ◆ Campo de aplicação e dispositivos gerais;
- ◆ Normas sobre a formação do contrato;
- ◆ Direitos e obrigações do vendedor e do comprador;
- ◆ Obrigações recíprocas entre os Estados.

Fonte: ONU-Brasil

CISG comprises four parts:

- ◆ Field of application and general provisions;
- ◆ Norms governing contract elaboration;
- ◆ Rights and obligations of seller and buyer;
- ◆ Mutual obligations between States.

Source: UNO-Brazil

Curitiba sediou a Conferência Internacional CISG, realizada em março, com a participação de especialistas e o apoio do CAM-CCBC
The city of Curitiba hosted the CISG International Conference held in March, which was attended by experts and supported by CAM-CCBC





artigos, modifica obrigações de vendedores e compradores e melhora os relacionamentos. “Ela estabelece uma ponte entre sistemas jurídicos, com uma ‘linguagem comum’”, diz.

ADEQUAÇÕES NECESSÁRIAS

“Em vez de preocupar-se com a legislação de outros países, o empresário pode se valer da CISG como legislação comum”, aponta Pereira. Ele destaca, porém, que a ampla liberdade na formação de contratos é preservada pela Convenção.

“É importante que as empresas atuantes no comércio exterior dediquem-se a compreender as mudanças imediatas e percebam como a nova legislação pode ser benéfica”. Pereira cita como exemplo o dever de mitigação dos próprios danos, ou seja, a parte lesada tem direito a indenização, mas devem ser descontados os danos que ela poderia ter evitado por meio de medidas razoáveis, e que não o fez. “Há regras muito interessantes sobre a interpretação da conduta das partes, de seus usos, costumes e práticas”, considera. ❀

less cost, in the event that legal battles ensue.

“Brazil from now on assures companies compliance with the law that regulates business transactions involving almost 80 countries”, states Cesar A. Guimarães Pereira, a partner at the firm Justen, Pereira, Oliveira & Talamini. The law, which entails 101 articles, changes obligations of sellers and buyers and improves relations. “It establishes a bridge between legal systems, with a “common language”, says Pereira.

Necessary adaptations

“Rather than worry about the legislation of other countries, a businessperson can resort to the CISG for the common legislation”, points out Pereira, while also calling attention to the fact that for the drafting of contracts, the Convention provides ample freedom.

“It is important that companies operating in foreign trade become aware of the immediate changes and understand how the new law can benefit them”. As an example, Pereira mentions the obligation to mitigate one’s own damages, i.e., the damaged party of a contract is entitled to indemnity, however, damages that could have been avoided, had said damaged party undertaken reasonable efforts to avoid them but did not do so, must be offset against such damages. “There are very interesting rules about how parties react, considering their mores, habits and practices”, concludes Pereira. ❀

Evento teve 40 palestrantes internacionais, entre eles a professora e jurista alemã Ingeborg Schwenzer

The event had 40 international speakers, including the German professor and jurist Ingeborg Schwenzer

ATENTOS ÀS MUDANÇAS / ALERT TO CHANGES

Curitiba sediou a Conferência Internacional CISG, realizada em março com a participação de especialistas e o apoio do CAM-CCBC. Foi uma oportunidade para esclarecer os participantes acerca das mudanças introduzidas pela norma da qual o Brasil tornou-se signatário.

O evento teve 40 palestrantes internacionais, entre eles a professora e jurista alemã Ingeborg Schwenzer, uma das grandes especialistas no tema. Entre os 400 participantes, estiveram cem magistrados federais e estaduais.

The city of Curitiba hosted the CISG International Conference held in March, which was attended by experts and supported by CAM-CCBC. It was an opportunity to provide participants explanations about the changes made to the norm, of which Brazil became a signatory.

Forty international speakers, including the German professor and jurist Ingeborg Schwenzer, one of the great experts in this field, attended the event. Of the 400 participants, 100 were federal and state magistrates.



TRADUÇÕES QUE FAZEM SENTIDO

português, inglês, alemão

Certamente concordariam a Câmara de Comércio Brasil-Canadá, além da ...

Abbott, Accor, Allianz Seguros, Alstom, ANAHP, Bombardier, Bristol-Myers Squibb, Camargo Corrêa, CEBDS, Editora Casa Nova, Editora WDS, Eli Lilly, Embraer, Embratur, General Motors, Global Intelligence Alliance, International Paper, Governo do Canadá, Mangels, Marcopolo, Marriott International Hotels, NEC, O Boticário, Pão de Açúcar, Pfizer, Royal Bank of Canada, Samarco, Serasa, Suzuki, Toshiba, Toyota, Vale

... e dezenas de pessoas físicas e outras empresas atendidas desde 1997.

Benno Kialka
bkialka@bekom.com.br
www.bekom.com.br
Tel. 11 - 9 6398-0825 (Vivo)

BeKom
COMUNICAÇÃO INTERNACIONAL



Compromisso com a sustentabilidade

É este comprometimento que norteia a Yamana em todos os seus projetos e operações nas Américas. No Brasil, conta com o Instituto Yamana de Desenvolvimento Socioambiental, uma base sólida para estimular pesquisas, incentivar a preservação e educação ambiental, além de ampliar o conhecimento e o alcance dos programas de responsabilidade social, que estimulam a geração de emprego, renda, saúde, educação, cultura, lazer e bem-estar.

