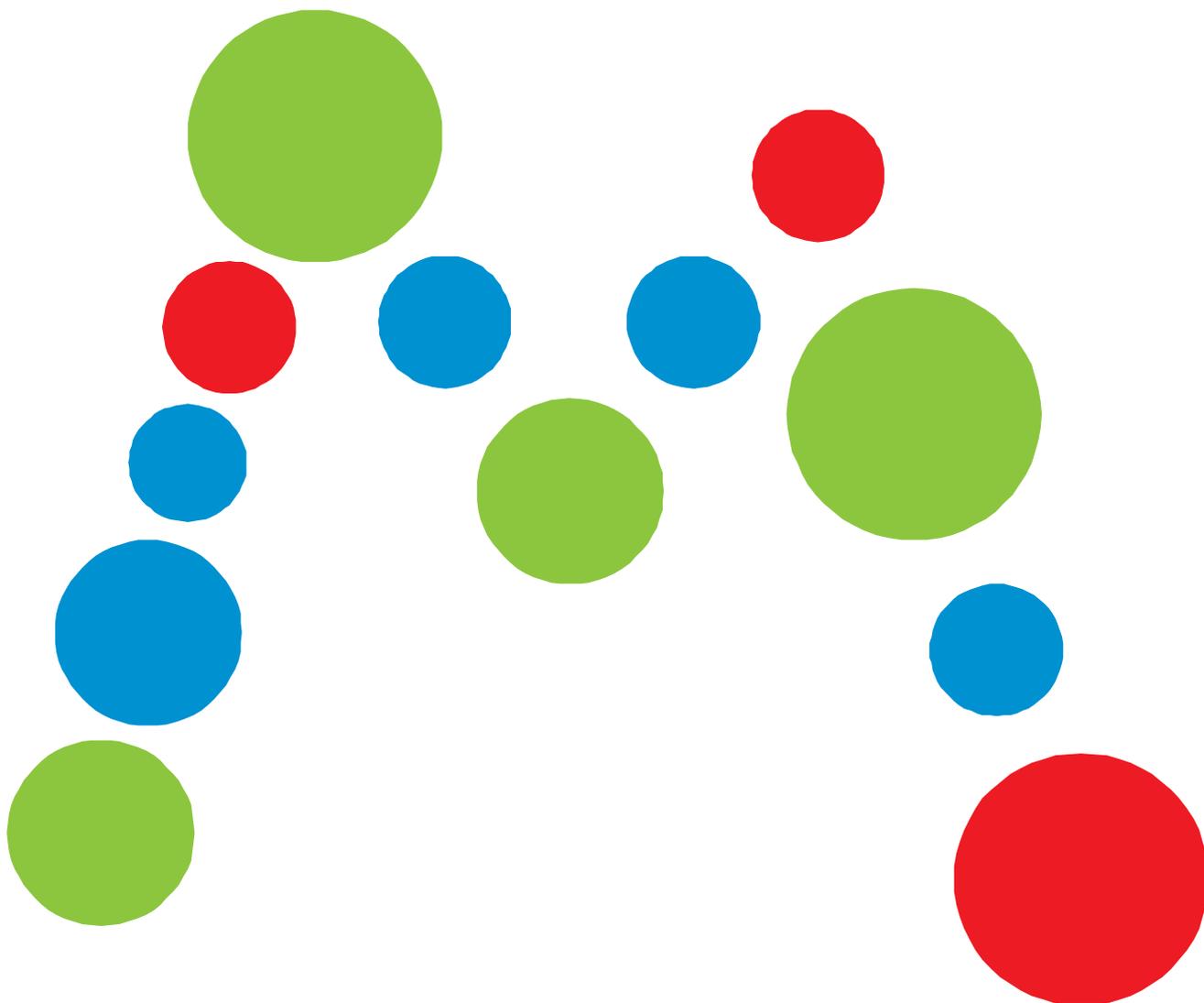


Mercados

informação regulamentar



Canadá

Condições Legais de Acesso ao Mercado

Maio 2017



aicep Portugal Global

Índice

1. Regime de Importação	3
2. Regime de Investimento	7

Regime Geral de Importação

Embora a maioria dos bens possa entrar livremente no Canadá, a importação de certas categorias de mercadorias e de produtos oriundos de determinados países, pode ser proibida ou condicionada, de modo a proteger alguns setores da economia canadiana, a regular o mercado, a salvaguardar a saúde e o bem-estar dos consumidores, bem como a proteger a vida animal e vegetal.

O organismo que administra as medidas de controlo das operações de comércio externo ([Export and Import Controls](#)) é o [Trade Controls Bureau \(TDI\)](#) e o enquadramento legal é definido pelo [Export and Import Permits Act \(EIPA\)](#). Os produtos sujeitos a limitações são listados na [Import Control List \(ICL\)](#) e a sua importação só é permitida mediante autorização ([Import Permit](#)).

Para muitos dos produtos listados na *ICL* vigora um sistema de quotas e pode, ainda, haver restrições quanto aos países de origem. A *ICL* inclui [produtos no contexto de quatro categorias](#): têxteis e confeções ([Textiles & Clothing](#)); produtos agrícolas ([Agricultural Products](#)); produtos de aço ([Steel](#)) e armas e munições ([Firearms, Related Goods and Ammunition](#)). São exemplos: certos tipos de tecidos de lã e de tecidos de algodão; aves; carne e preparados de aves para alimentação humana; ovos; leite; gelados; manteiga; queijo; cereais; produtos semiacabados em aço; armas e munições diversas.

A importação de produtos alimentares é rigorosamente controlada pelo Governo canadiano, por via da [Canadian Food Inspection Agency \(CFIA\)](#) que, para muitos deles, exige determinado tipo de certificações, que podem mesmo incluir a certificação do fabricante/exportador. Por exemplo, os produtos de carne só podem ser importados de países cujo sistema de fiscalização e controlo de qualidade foi aprovado pela *CFIA* e, mais ainda, uma empresa que queira exportar produtos de carne para o Canadá tem igualmente que ser “certificada” pela *CFIA*. O [Guide to Importing Food Products Commercially](#) contém informação importante sobre estas matérias.

A este propósito importa referir que Portugal já está habilitado a exportar carnes e produtos cárneos para o Canadá, tendo sido publicada no *site* das autoridades competentes a lista dos estabelecimentos de empresas autorizados para o efeito ([Search the List of Foreign Countries Establishments Eligible to Export Meat Products to Canada, Portugal](#)).

Alguns *links* importantes sobre esta matéria: [Conditions for Importation of Meat Products From the European Union](#); [EU Members States Meat Inspection Systems Approval Status](#); [Meat Processing Controls and Procedures](#); [Packaging and Labelling](#); [Verification of Label Compliance for Imported Meat Products](#).

Quanto à exportação de produtos de origem animal (ex.: carnes; laticínios; ovos) e de produtos de origem vegetal (ex.: plantas; frutas; sementes; e legumes), as empresas portuguesas devem inquirir, respetivamente, junto da [Divisão de Internacionalização e Mercados](#) e [Direção de Serviços de Sanidade Vegetal](#), da [Direção-Geral de Alimentação e Veterinária \(DGAV\)](#), sobre a possibilidade de realizar a exportação dos seus produtos para o Canadá. Com efeito, pode não ser possível, desde logo, exportar produtos de origem animal ou vegetal para este mercado pelo facto de Portugal não se encontrar habilitado para a exportação (necessidade de acordo entre os serviços veterinários/fitossanitários de Portugal e país de destino no que se refere ao procedimento e/ou modelo de certificado sanitário/fitossanitário).

As barreiras não tarifárias às exportações do setor agroalimentar podem ser consultadas no [Portal GlobalAgriMar, do GPP - Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral](#), tutelado pelo [Ministério da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural](#) e [Ministério do Mar](#) (ver tema “Facilitação da Exportação” e, depois, “[Constrangimentos](#)” / “[Constrangimentos à Exportação](#)”). O facto de determinados produtos não constarem na lista de constrangimentos à exportação não significa que Portugal esteja habilitado a exportar para o mercado. Eventualmente, pode nunca ter existido qualquer intenção de exportação por parte de empresas portuguesas, condição indispensável para a DGAV iniciar o processo de habilitação ([Formulário de Exportação](#)). Para melhor entendimento das várias fases destes processos, consultar, no referido Portal, as apresentação esquemática sobre os processos de habilitação para a exportação de:

- [Animais, Produtos Animais e Produtos/Subprodutos de Origem Animal](#);
- [Vegetais e Produtos Vegetais com Risco Fitossanitário](#).

A importação e comercialização de bebidas alcoólicas são monopólio do Governo canadiano em todas as Províncias, com exceção de “Alberta” (cujo sistema é misto e não totalmente privatizado, sobretudo no que respeita à importação – a distribuição é inteiramente privada). É, pois, por via dos monopólios provinciais – [Canadian Liquor Boards](#) – que o país importa vinhos e outras bebidas alcoólicas de todas as partes do Mundo. Na província do Ontário, apesar da importação continuar a ser controlada pelo [monopólio provincial](#), o Governo implementou legislação que [permite a comercialização de cidra, cervejas e vinhos em supermercados selecionados](#), dentro de certos parâmetros que condicionam os produtos que podem ter acesso a este novo canal de distribuição.

O primeiro passo para um exportador que queira introduzir um produto vinícola novo no mercado é a escolha de um agente que, depois de devidamente licenciado pelo monopólio, é o interlocutor e o agente promocional dos produtos do exportador. Os principais agentes têm uma presença nacional, em todos os mercados provinciais, mas a grande maioria são regionais.

Outro aspeto a ter em consideração é o facto de alguns agentes serem mais especializados no setor *horeca* canadiano ou nas várias comunidades Luso-Canadianas. Os produtores interessados em vender para o Canadá devem, antes de mais, identificar qual o segmento mais apropriado aos seus produtos, tendo em conta vários fatores como, por exemplo, o preço, a qualidade e a produção (quantidades disponíveis).

A importação de produtos como medicamentos e outros que possam apresentar risco para a saúde dos consumidores é fiscalizada pelo departamento [Health Canada](#), que aprova ou não a entrada desses produtos.

A rotulagem de bens destinados ao mercado canadiano rege-se pelas regras definidas no [Consumer Packaging and Labelling Act](#), sendo que a rotulagem dos têxteis se encontra regulada no [Textile Labelling Act](#). Um dos aspetos a reter é a obrigatoriedade dos rótulos e etiquetas conterem as duas línguas oficiais, inglês e francês. No tocante aos géneros alimentícios, para além do rótulo com informação básica ([Core Labelling Requirements – Food](#)), o Canadá exige, à semelhança do que vigora há muito nos EUA, o rótulo nutricional ([Nutrition Labelling](#)).

No que respeita às questões de qualidade técnica dos produtos o mercado é bastante exigente. Assim, todos os bens que entram no país têm que estar conformes com a regulamentação canadiana, sendo fundamentais os aspetos ligados à segurança. O [Hazardous Products Act](#) contém regulamentação sobre esta matéria para alguns produtos.

Em relação a aparelhos, maquinaria e equipamentos industriais, é importante serem respeitadas as especificações técnicas canadianas. De facto, muitos destes produtos, para serem comercializados no Canadá, têm que obter certificação “CSA” junto do [Canadian Standards Association \(Standards & Codes\)](#). Os interessados podem aceder a uma grande diversidade de informação relevante produzida pelo [Standards Council of Canada \(Standards\)](#), consultando o respetivo *site*. Uma outra certificação bastante utilizada no Canadá é a *UL/ULC*, do [Underwriters Laboratories of Canada](#).

Tratando-se de máquinas e equipamentos elétricos para serem instalados ou comercializados no Canadá, devem os mesmos ser aprovados pelo [Electrical Safety Authority \(ESA\)](#), nomeadamente na província de Ontário.

No que se refere à tributação alfandegária, a Pauta Aduaneira canadiana segue o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) e os direitos aduaneiros que recaem sobre a importação de mercadorias podem ser consultados no *site* da [Canada Border Services Agency – Customs Tariff](#). A maioria dos produtos importados (incluindo os provenientes da UE) está sujeita às imposições aduaneiras decorrentes da aplicação da Cláusula da Nação Mais Favorecida (*MFN tariff*), ao abrigo da qual os países contratantes se comprometem a alargar às suas trocas comerciais recíprocas as vantagens aduaneiras que venham a conceder a um país terceiro.

Lembrar que com a futura entrada em vigor do [Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement \(CETA\)](#) terá lugar a aplicação de um desmantelamento tarifário no comércio entre as partes que facilitará o acesso por parte das mercadorias comunitárias ao mercado canadiano. Assim, 98,2% das tarifas alfandegárias canadianas serão eliminadas de imediato, sendo que num prazo de 3, 5 e 7 anos atingir-se-á os 100% para os restantes produtos previstos para a liberalização. No caso de Portugal, o CETA poderá contribuir para um aumento das exportações em setores tradicionais como o calçado, o vestuário (os têxteis das posições pautais 59 e 60 já estão isentos de tributação alfandegária) e o agroalimentar, com destaque para os vinhos/bebidas espirituosas ([CETA in your town / CETA – Opening up a wealth of opportunities for people in Portugal, February 2017](#)).

Com exceção das remessas de bens de valor inferior a 6 000 euros, para que as mercadorias comunitárias possam beneficiar de isenção/redução dos direitos aduaneiros aquando da sua entrada no mercado canadiano as mesmas devem ser acompanhadas de uma [certificação/atestado de origem \(declaração específica\)](#) na fatura, ou noutro documento comercial, que identifique os produtos em questão, emitida por um [exportador registado no Sistema de Exportador Registado \(sistema REX\)](#). Em Portugal, o pedido de obtenção do estatuto de Exportador Registado deve ser efetuado utilizando o formulário disponibilizado para esse efeito no [Portal das Finanças \(Serviços Aduaneiros\)](#), aconselhando-se a leitura atenta das instruções e notas explicativas anexas ao documento.

Para além dos direitos aduaneiros (que incidem sobre o valor *FOB – Free On Bord* e não *CIF – Cost, Insurance and Freight*), sobre os bens importados recai, também, o Imposto sobre Vendas e Serviços (*Goods and Services Tax – GST*), à taxa de 5% (como regra). Em algumas províncias existe, ainda, um imposto provincial sobre o consumo de bens e serviços – *Provincial Sales Tax (PST)* que não é cobrado na importação, sendo que algumas destas províncias já procederam à harmonização da sua taxa de *PST* com a taxa do *GST*, aplicando um único imposto designado por [Harmonized Sales Tax \(HST\)](#) que tem uma componente federal (*GST*) e uma componente provincial (*PST*), incidindo na importação apenas a componente federal de 5%. As várias taxas *GST/HST* podem ser consultadas no *site* da [Canada Revenue Agency](#).

Alguns produtos como os vinhos, a cerveja, as bebidas espirituosas e o tabaco estão, ainda, sujeitos a um imposto especial de consumo designado [Excise Duty \(Excise Duty Memoranda / Changes to Excise Duty Rates on Beer, March 2017 / Changes to Excise Duty Rates on Tobacco Products, March 2017 / Changes to Excise Duty Rates on Spirits and Wine, March 2017\)](#).

As tarifas aplicadas na entrada de produtos no Canadá podem, também, ser consultadas no [site Market Access Database](#) (apenas acessível para quem está localizado na União Europeia), no tema [Tariffs](#), selecionando o mercado e o produto (código pautal); clicando no código pautal específico do produto (classificação mais desagregada), os interessados têm acesso a outras imposições fiscais para além dos direitos de importação (ex.: *GST*; *HST*; *Excise Duty*; etc.).

Quanto à documentação (geral/específica) que deve acompanhar as mercadorias quando importadas neste país, os interessados têm acesso a informação pormenorizada no tema [Procedures and Formalities](#). Os critérios de pesquisa, para ambos os casos, são os seguintes: selecionar o mercado – *Country (Canada)*; introduzir as posições pautais dos produtos (*Product Code*) a 4 ou 6 dígitos e clicar em *Search*.

Regime de Investimento Estrangeiro

No Canadá não existe uma agência única com responsabilidades sobre os vários aspetos legislativos, políticos e económicos do investimento direto estrangeiro (IDE), repartindo-se estas matérias por três organismos principais, que têm competências diretas na área do Investimento: o [Innovation, Science and Economic Development Canada](#); o [Canadian Heritage](#) (para os investimentos na área da cultura), e o [Invest in Canada / The Canadian Trade Commissioner Service](#).

Dos organismos referidos, destaca-se o *Invest in Canada (The Canadian Trade Commissioner Service)* que, tendo por objetivo promover, atrair e incentivar o IDE (Investimento Direto Estrangeiro) no país, disponibiliza apoio ao promotor externo, identificando oportunidades de negócios, facultando informações sobre como fazer negócios no país, formas de criação de empresas, incentivos e financiamentos, tributação e estabelecendo contactos com os organismos relevantes a nível federal, provincial e municipal.

Quanto ao regime de IDE propriamente dito tem como enquadramento legal o [Investment Canada Act](#), de 1985, com alterações posteriores, e [respetiva regulamentação](#). Na aplicação do *Investment Canada Act* relevam critérios como a livre concorrência, a competitividade, a produtividade, a compatibilidade com políticas nacionais e provinciais e a participação de empresas e parceiros canadianos.

De um modo geral, o investimento estrangeiro está sujeito a uma mera notificação ([Notification – Question 2](#)), a efetuar até 30 dias após a realização do investimento. No entanto, em certos casos, é exigida análise/autorização prévia ([Application for Review – Question 3](#)) com vista à realização do investimento, a qual só é concedida se o [Innovation, Science and Economic Development Canada](#) (ex *Department Industry*) ou o [Canadian Heritage](#) (no caso dos investimentos na área da cultura) considerarem que o investimento é vantajoso para o país ([Net Benefit to Canada – Question 8](#)).

A sujeição a mera notificação ou a análise/autorização prévia depende da conjugação de vários fatores como, por exemplo, o setor do investimento, o montante do investimento e a residência do investidor (país membro ou não membro da OMC – Organização Mundial do Comércio).

Assim, aquisições diretas, com controlo de sociedades nacionais (privadas ou públicas), por parte de investidores estrangeiros residentes em países membros da OMC (caso de Portugal) estão sujeitas a determinados valores, que variam, anualmente ([Private Setor WTO Investment / State-Owned Enterprise WTO Investments](#)) e têm de obedecer a um processo de avaliação/autorização prévia. Se o investimento ocorrer no setor da cultura (rádio, televisão, revistas, jornais, etc. / [Investments in Cultural Business](#)) o limiar a partir do qual é necessária análise/autorização prévia é inferior.

Em [2009 o Investment Canada Act foi alterado](#) no sentido de tornar obrigatória a análise/autorização prévia do investimento quando esteja em causa a segurança nacional. No entanto, nunca foram tipificados os casos suscetíveis de prejudicar a segurança nacional, podendo abranger qualquer tipo de investimento, mesmo o investimento abaixo dos limiares previstos na lei.

Perante esta imprecisão e a fim de evitar “surpresas” para os investidores estrangeiros sujeitos a mera notificação, é aconselhável que a mesma seja sempre efetuada até 45 dias antes da realização do investimento, sendo este o prazo que o Governo canadiano dispõe para análise dos casos que considera colocarem em causa a segurança nacional. Em 2013 o Governo introduziu ajustamentos no conceito de segurança nacional com vista a dispor de maior flexibilidade quando da avaliação e verificação dos projetos.

Os departamentos governamentais federais, empresas e agências públicas, e ainda os Governos Provinciais e outras autoridades locais, disponibilizam programas de financiamentos e incentivos aos investidores [Funding Programs and Incentives Measures](#).

Salientar, ainda, que em matéria de investimento foram obtidos ganhos significativos com o [Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement \(CETA\)](#), nomeadamente resultantes da abertura do Canadá a setores-chave, como por exemplo os serviços postais, as telecomunicações, e o transporte marítimo, sem ter havido necessidade de cumprir qualquer período transitório. Também foi possível estabelecer um aumento substancial do montante limiar previsto para a avaliação dos projetos de aquisição de empresas canadianas consagrado no [Foreign Investment Act](#) (que permite ao Governo controlar e supervisionar as aquisições de empresas nacionais por sociedades estrangeiras recorrendo a razões de natureza económica, para além de motivações puramente de segurança nacional, como é habitual noutros países), de forma a não afetar os projetos de empresas comunitárias. Para investidores de países da UE, o limiar de revisão passa para 1,5 mil milhões de USD.

Ainda em matéria de investimento, cumpre destacar que o CETA poderá, igualmente, representar uma porta de entrada para o investidor comunitário num mercado mais vasto e amplo resultante do Acordo Norte-americano de Livre Comércio ([North American Free Trade Agreement – NAFTA](#)), do qual fazem parte, para além do Canadá, o México e os Estados Unidos da América, apesar deste último país pretender rever as condições do Acordo.

Informações adicionais sobre o quadro legal do investimento estrangeiro no Canadá, formas de estabelecimento, sistema fiscal, aspetos laborais, entre outras, podem ser consultadas nos seguintes guias/publicações e sites:

- [Information for Canadian Small Businesses \(March 2017, Canada Revenue Agency\)](#);
- [Canada Tax Highlights 2017 \(Deloitte\)](#);
- [Doing Business in Canada – Navigating Opportunities for Investment and Growth \(December 2016, McCarthy Tétrault\)](#);
- [Doing Business in Canada \(December 2016, BLG – Borden Ladner Gervais\)](#);
- [Doing Business in Canada – GST/HST Information for Non-Residents \(October 2016, Canada Revenue Agency\)](#);
- [Doing Business in Canada \(September 2016, Gowlings\)](#);
- [Establish a Business \(Invest in Canada\)](#);
- [An Overview of the Investment Canada Act \(Frequently Asked Questions \(FAQ's, Industry Canada\)\)](#).

No que respeita a questões do âmbito da propriedade industrial (nomeadamente da proteção de marcas, patentes, *design*), as empresas podem consultar, no site do [Instituto Nacional de Propriedade Industrial](#) português, na página [Fichas de Mercado de Apoio à Exportação](#), a Ficha [Marcas e Patentes: Canadá](#).

Por forma a promover e a reforçar o desenvolvimento das relações de investimento entre Portugal e o Canadá, foram celebrados os seguintes Acordos/Convenções (todos em vigor): a [Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos Sobre o Rendimento](#), a [Convenção sobre Segurança Social](#) (e Respetivo [Arranjo Administrativo Relativo às Modalidades de Aplicação](#)), assim como o [Ajuste Complementar em Matéria de Segurança Social entre Portugal e o Quebeque e o Respetivo Acordo Administrativo de Aplicação](#).