

**FUNDAÇÃO ARMANDO ALVARES PENTEADO
FAAP PÓS-GRADUAÇÃO**

PROJETO DE PESQUISA

**XXª Turma do Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em
Comércio Exterior**

**RELAÇÃO COMERCIAL BRASIL-CANADÁ
E SEUS DESAFIOS**

Pedro da Silva Dergado

São Paulo
2019

TEMA

As relações comerciais influenciam significativamente nas ações e decisões das nações. Tais relações podem criar fortes alianças, ou até mesmo desencadear conflitos entre países. Também podem gerar divisas, distribuindo riquezas entre a população, ou um profundo deficit condenando uma nação ao subdesenvolvimento. Por tais motivos torna-se essencial estudar as relações comerciais internacionais para melhor compreendermos o mundo em que vivemos e nos preparar o para o futuro.

A relação comercial entre Brasil e Canadá, em especial, é um caso que gera interesse. Apesar de ambas nações manterem boas relações diplomáticas, possuírem economias complementares (na qual seus principais produtos não competem entre si), e ter total capacidade de atender os mercados, não conseguem desenvolver um fluxo comercial de magnitude similar ao de seus territórios.

Para melhor compreender o porquê desta modesta relação comercial devemos estudar quais pontos ou deficiências tem servido de entrave para um maior sucesso comercial e benefício para ambas partes.

PROBLEMA

O problema desta monografia é composto da seguinte questão:

- Porque o fluxo comercial entre o Brasil e Canadá não teve o devido crescimento ao longo dos anos?
- Quais os problemas que precisam ser trabalhados para reverter esta situação?

HIPÓTESE

Para se conseguir um aumento de transações comerciais entre países é necessário o investimento por ambas partes quanto a divulgação, melhorias logísticas, regulamentações e acordos comerciais.

Sem a vontade política e o esforço de ambas as partes o aumento orgânico se torna vagaroso, visto a variedade de outros parceiros comerciais, a distância e até mesmo diferenças culturais. Por isso uma política mais focada no comércio bilateral deve ser instituída para fortalecer laços com economias que podem trazer um bom retorno ao país.

OBJETIVO

Esta monografia tem como objetivo analisar os entraves comerciais entre as nações Brasileira e a Canadense, que impedem um maior volume comercial e desenvolvimento destes países. Ao Identificar as deficiências debater as estratégias para solucionar possíveis dificuldades no sistema de comércio.

JUSTIFICATIVA

Tendo em vista o impacto que as relações comerciais geram nos Estados independentes, o seu estudo se torna necessário para entender onde se encontram suas deficiências e como podemos influenciar na evolução positiva de uma nação.

No caso da relação comercial Brasil-Canadá há um bom potencial de crescimento da balança comercial para ambos os lados, trazendo benefícios que vão além da mera geração de divisas. Visto que não existe bibliografia específica para tal assunto, se faz então válido seu estudo para pesquisas e ações futuras.

METODOLOGIA

Este trabalho será realizado através de revisão da literatura pertinente e entrevista com traders de commodities, que participam ativamente na negociação e comercialização de produtos entre Brasil e Canadá. Dessa forma, o conteúdo das entrevistas terá suas análises fundamentadas na pesquisa da bibliografia recomendada.

SUMÁRIO PRELIMINAR

INTRODUÇÃO

1 Breve histórico do comércio exterior Brasileiro

1.1 Breve histórico do comércio exterior do Canadá

1.2 Situação atual das relações comerciais Brasil-Canada

1.3 Identificação de deficiências no comércio exterior Brasileiro e canadense.

2 Objetivos da Pesquisa

2.1 Metodologia da pesquisa

2.2 Instrumentos da Pesquisa (perguntas e objetivos)

2.3 Cenário

2.4 Resultado e análise dos resultados da pesquisa

CONCLUSÃO

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APÊNDICES

CURRÍCULO

Nome completo: Pedro da Silva Dergado

Contato: telefone (+1) 647 455 2298 - e-mail pedrodergado@gmail.com

Formação:

Bacharelado em relações internacionais (FMU)

Advanced Diploma in Business (St. Lawrence College)

Profissional com mais de 10 anos de experiência na área de comércio exterior, em empresas multinacionais dentro e fora do país.

BIBLIOGRAFIA PRELIMINAR

BRASIL, Ministério da economia, indústria, comércio exterior e serviços.

Acordos comerciais: Mercosul/Canadá. Disponível em: <

<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-acumulado-do-ano>> Acesso em: 05 set. 2019.

BRASIL, Ministério da economia, indústria, comércio exterior e serviços.

Balança comercial brasileira: Acumulado do ano. Disponível em:

<<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/797-acordos-em-negociacao>> Acesso em: 05 set. 2019.

CANADA, trade data base. **estatísticas da economia e comércio exterior do Canadá: Acumulado do ano** <www.statcan.gc.ca/eng/start> Acesso em: 30 set. 2019.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas; Gama, Marilza. **Comércio Exterior Competitivo**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2011.

LUDOVICO, Nelson. **Logística Internacional** – Um Enfoque em Comércio Exterior. 3. Ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2013

NOGUEIRA, Saulo P. L. **Como derrubar as barreiras internacionais de comércio: Manual de diplomacia comercial**. São Paulo: Lex editora, 2006.

VAZQUEZ, Jose Lopes. **Comercio Exterior Brasileiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

