

Prospecção de Mercado - PMR

Discriminação	
Número de série	1250/0001/2008
Posto/SECOM	Toronto
Data de preenchimento	23/05/2008
Código NCM	7113 e 7117
Descrição do produto	Jóias de Metais Preciosos e Bijuterias
Limite de validade	23/05/2010
País importador	Canadá
Observações	
Responsável pela elaboração	Angela Rodrigues e Jamile Fogaça
Função/Cargo	AST's
Telefone	416-922-2503 ext:235
Fax	416-922-2847
E-mail	Trade@consbrastoronto.org
Nome do arquivo PDF	<i>PMR1250000108.pdf</i>
Aprovado por	<i>Ministra Wanja Campos da Nobrega</i>

Mercado de Jóias e Bijuterias

Ministério das Relações Exteriores – MRE
Departamento de Promoção Comercial – DPR
Divisão de Informação Comercial – DIC
PROSPECÇÃO DE MERCADO – PMR
Data de elaboração: Maio, 2008

Identificação

Posto: SECOM/TORONTO
Estudo: PMR 1250/001/2008
Produto: Jóias e Bijuterias
Chefe do SECOM: Ministra Wanja Campos da Nóbrega
E-mail: trade@consbrastoronto.org

O Mercado Canadense

O mercado canadense de jóias, o que inclui bijuterias, vem demonstrando crescimento em demanda. Excluindo-se a bijuteria, o mercado apresentou um crescimento de 8,3% entre 2004 e 2005, e 7,6% entre 2005 e 2006.

Os canadenses são consumidores significativos de jóias, especialmente aquelas contendo diamantes. O Canadá apresenta a maior taxa de compras de anéis de noivado de diamante no mundo, sendo de 85%. Jóias feitas de safiras, rubis e esmeraldas são também populares.

A demanda por jóias e bijuterias finas no Canadá é influenciada por fatores econômicos, demográficos e sociais, sendo o mais importante deles o rendimento da mulher. A mulher, hoje, apresenta maior propensão para comprar jóias para si mesma, não contando apenas em recebê-las como presente.

O mercado de bijuteria tem relação mais estreita com a moda e inclui produtos feitos de materiais não preciosos como folheados a ouro e prata, resinas, plástico, madeira e couro.

Sendo a população canadense marcada pelo multiculturalismo, assim também é o mercado. Cada grupo étnico acaba influenciando o mercado de maneira a demandar itens relacionados à cultura de seu país de origem.

Como exemplo, tem-se que canadenses de origem italiana tendem a adquirir jóias de ouro de 18K, enquanto canadenses de origem chinesa preferem itens feitos de ouro de 14K.

De forma geral, os canadenses procuram por uma combinação de qualidade, preço e design único. Tendem a tirar o maior proveito de seu dinheiro de maneira a buscarem algo de qualidade e que, ao mesmo tempo, dure sem perder o seu valor. Um exemplo, seria a procura por jóias feitas de ouro branco.

Jóias feitas de ouro amarelo são sempre populares, assim como o ouro branco que, juntamente com outros metais brancos, pode representar até 80% das vendas.

Tabela de Gastos no Item de Jóias Femininas - Canadá e Principais Províncias
Valores em dólares canadenses

País/Província	2002	2003	2004	2005
Canadá	3.941.370	4.019.160	4.139.240	4.625.640
Ontario	1.566.260	1.598.260	1.592.230	1.741.540
Quebec	863.310	890.920	927.150	1.000.660
Columbia Britânica	511.420	514.860	549.370	647.540
Alberta	423.360	410.050	446.740	540.190
Manitoba	140.820	140.860	153.700	163.300

Fonte: Statistic Canada

Importação

A importação de jóias e bijuterias vem apresentando crescimento significativo. No item de jóias de metais preciosos houve um crescimento de 80% do ano de 2005 para 2007, alcançando US\$ 694,392 milhões em 2007. A importação de bijuterias cresceu 31% no mesmo período, com um valor de US\$ 179 milhões em 2007. Vide tabelas abaixo de estatísticas de importação de ambos os itens:

Estatísticas de Importações Canadenses
7113 – Jóias de Metais Preciosos
Valores em US\$ milhões

País	2005	2006	2007	%2007
EUA	170,121	255,198	300,716	43,31
Itália	57,182	66,746	78,590	11,32
China	38,541	52,937	66,385	9,56
Índia	20,179	41,050	57,607	8,30
Tailândia	32,350	38,156	41,008	5,91
México	6,443	19,941	35,863	5,17
Turquia	10,267	14,491	20,422	2,94
Hong Kong	8,737	12,706	17,044	2,46
Israel	6,285	9,361	12,080	1,74
França	6,006	6,727	10,284	1,48
Brasil	151	108	803	0,12
Total	382,703	552,978	694,392	100

Fonte: World Trade Atlas

Estatísticas de Importações Canadenses
7117 – Bijuterias
Valores em US\$ milhões

País	2005	2006	2007	%2007
China	80,019	101,812	118,655	66,45
EUA	17,226	17,816	17,326	9,70
Tailândia	8,159	12,574	11,795	6,61
Índia	8,090	6,961	5,408	3,03
Coréia Sul	5,257	3,906	3,225	1,81
Itália	4,289	2,950	2,795	1,57
França	1,418	1,629	2,615	1,46
Israel	858	1,081	1,705	0,96
Austria	507	1,532	1,570	0,88
Filipinas	2,358	2,339	1,512	0,85
Brasil	69	164	193	0,11
Total	136,620	162,738	178,551	100

Fonte: World Trade Atlas

Prática de Negócios

O Canadá está entre os países de maior importação per capita. Nesta situação, a grande quantidade de fornecedores e produtos disponíveis faz com que a entrada no mercado canadense seja mais competitiva.

Para entrar no mercado, portanto, o fornecedor deve prover um produto inovador ou, apresentar-se de maneira competitiva em termos de qualidade, serviços, preço e embalagem/apresentação do produto.

Sugere-se, portanto, a elaboração cuidadosa de uma estratégia de marketing para se obter sucesso no mercado canadense.

Alguns pontos que merecem especial atenção na prática de negócios e relacionamento com potenciais compradores são:

- Produção rápida das amostras e modificações necessárias;
- Responder rapidamente/no mesmo dia qualquer tipo de comunicação (e-mail, fax, telefone);
- Entregas realizadas dentro dos prazos combinados;
- Entrega de produtos exatamente de acordo com as especificações e amostras enviadas. Qualquer modificação deve ser anteriormente acordada com o comprador;
- Continuidade no fornecimento do produto/serviço;
- Prática de preços competitivos ao mesmo tempo que a qualidade é mantida;
- Utilização de embalagem adequada para o envio do produto ao exterior;
- Local adequado para manuseio e estoque do produto;
- Promoção, especialmente para novos produtos (incluir nomes de clientes atuais e antigos, bem como país);
- Conhecimento sobre condições de pagamento.

Além dos pontos mencionados, faz-se importante, também, que o exportador ou seu representante fale e escreva inglês e/ou francês fluentemente.

> o comprador

Entrar em um novo mercado exige planejamento e esforço. Assim também é para encontrar um importador/comprador para seu produto.

Para importadores, o exportador, geralmente, tem apenas uma chance de causar uma boa impressão. Use essa oportunidade, portanto, para mostrar o que está vendendo.

Informações iniciais sobre sua empresa devem conter fotografias, especificações, preços e certificados de qualidade de seus produtos. Pode-se incluir, também, fotos do ambiente da empresa ou linha de produção.

E-mail é uma ferramenta essencial para compradores canadenses. Utilize esta ferramenta e anexe as informações da sua empresa de maneira que o importador possa acessá-la de maneira rápida e imediata. Se você não mostrar de forma concreta e imediata "para que veio", o potencial comprador pode perder o interesse.

Encontrar um comprador/importador exige tempo, esforço e custo. A utilização das ferramentas abaixo pode lhe auxiliar nesse esforço:

- Participe de feiras internas ou no exterior. Além de potenciais compradores, você também pode ter acesso à valiosas informações de mercado. Caso não possa comparecer à feiras, contacte o organizador e peça pelo catálogo de participantes. Durante a feira, considerando que o comprador estará ocupado

com seu próprio negócio, não tente, portanto, realizar vendas. Procure marcar um horário durante o período em que estará visitando o país;

- Entre em contato com os representantes do Setor de Promoção Comercial (SECOM) do Consulado Geral do Brasil em Toronto, email: trade@consbrastoronto.org. O SECOM poderá lhe ajudar a identificar potenciais compradores e informar sobre o programa de participação em feiras do setor.
- Fique atento a visitas de potenciais compradores ao seu país. Entre em contato com o Consulado Canadense ou outros órgãos/escritórios de exportação para ficar ciente de tais visitas. Peça para ser avisado sobre visitas de compradores no seu setor de atuação e, se possível, tente agendar uma reunião diretamente com o comprador;
- Procure por uma lista de importadores canadenses que já realizaram negócios com o seu país;
- Certifique-se de que o website de sua empresa é facilmente encontrado pelos mecanismos de busca e de que o conteúdo disponibilizado é relevante;
- Entre em contato com as Câmaras de Comércio entre o Brasil e o Canadá;
- Considere a utilização de agentes ou empresas especializadas no processo de exportação e importação;
- Procure a assistência de seu banco ou empresa de frete.

Uma feira importante para o setor de jóias frequentada por importadores e distribuidores de todo o Canadá é a *Jewellery World Expo*. Esta seria a principal feira do setor, apresentando o que há de mais atual em produtos e serviços de diversos fabricantes, vendedores e *designers* de pedras preciosas, metais, jóias, relógios, outras peças e acessórios relacionados. Para mais informações, visite: www.jcktoronto.ca. No item de *Principais Feiras Setoriais* estão listadas as mais importantes do setor de jóias e bijuteria do Canadá.

> lidando com o comprador

Dependendo de sua localização, importadores canadenses ou seus agentes podem considerar uma visita às dependências da empresa, de maneira a assegurar a capacidade de produção do exportador, a qualidade dos produtos e do local onde são produzidos, bem como estabelecer uma melhor relação de negócios.

O exportador deve manter uma boa comunicação com o comprador durante todo o processo de vendas, o que inclui o pós-vendas. Lidar eficientemente com os processos envolvidos na exportação é também um fator importante. Além de valores, compradores costumam avaliar seus fornecedores em termos de confiabilidade, experiência, competência e comprometimento com uma relação de negócios a longo prazo.

Para os importadores canadenses, um dos maiores problemas encontrados na relação com fornecedores – especialmente dos Estados Unidos – é o pedido de uma compra mínima não condizente com a realidade do país. O fornecedor deve estar ciente que o tamanho do mercado canadense pode ser menor que o dele, de maneira que pedidos mínimos devem ser ajustados.

No primeiro contato com um importador no Canadá, o exportador, provavelmente, será requisitado a enviar uma amostra. A amostra deve estar acompanhada por um Certificado de Avaliação emitido por uma instituição autorizada no país de origem. Os produtos/carga devem ser acompanhados de uma Declaração de Importação e qualquer outra taxa relacionada à verificação desse formulário.

No Canadá, a carga será avaliada se está de acordo com os padrões de qualidade. O comprador canadense também costuma realizar uma avaliação do produto para verificar se corresponde às especificações acordadas.

Se a amostra for adequada, o importador pode realizar um primeiro pedido. Caso ajustes sejam necessários, novas amostras podem ser requisitadas para avaliação. O importador, geralmente, aconselha o fornecedor sobre tamanhos ou variedades mais vendidos no Canadá e as condições em que o produto deve chegar no país. Peça, portanto, auxílio ao importador.

Os termos de importação variam de acordo com o importador. Normalmente, faz-se uma negociação f.o.b., embora a c.i.f. também possa ser utilizada. O pagamento praticado para fornecedores tradicionais é realizado, geralmente, contra a apresentação da documentação.

A maioria dos importadores canadenses não utilizam cartas de crédito, mas sim outras formas de pagamento que possam ser interessantes para ambas as partes.

Contratos normalmente incluem uma cláusula de que as mercadorias devem ser inspecionadas e assinadas pelo comprador ou agente antes de serem enviadas. Geralmente o importador também exige garantias caso haja defeitos ocultos de qualidade, de maneira que o pagamento do valor total não é realizado até que o produto seja inspecionado.

Quando a relação de negócios já está estabelecida, costuma-se utilizar conta-corrente como método de pagamento, poupando os envolvidos das taxas bancárias praticadas em outras formas de pagamento. Os serviços de um agente de exportação podem ser utilizados no início, visando manejar essas operações.

A entrega é estabelecida entre as partes e deve ser respeitada.

> preço

Considerando o tamanho do mercado do Canadá, que é relativamente pequeno, os importadores canadenses tendem a tentar obter vantagens exclusivas sobre os produtos importados. Para grandes volumes, é comum a prática de descontos entre 5% e 10%.

O exportador também pode ser solicitado a fornecer descontos como resultado da baixa qualidade do produto exportado, avarias antes e durante o embarque ou, ainda, atraso na entrega.

É importante que o exportador apresente consistência na prática de preços e seja competitivo em relação às outras opções de fornecedores que o importador possa ter.

> qualidade

O mercado canadense é um dos mais desenvolvidos do mundo, resultando em altos padrões de qualidade demandados tanto pelo governo, quanto pelo consumidor. Produtos como bijuterias, por exemplo, devem ser duráveis e de boa qualidade, a ponto de chegar no Canadá em boas condições. Particular atenção deve ser dada à embalagem e rótulo.

> embalagem e transporte

Detalhes sobre documentação aduaneira (nota fiscal, certificado de origem, declaração de importação, etc.) podem ser adquiridos com a Canada Border Services Agency (CBSA), através do website www.cbsa-asfc.gc.ca. Considerando que a taxa de importação depende da origem do produto, o certificado de origem é crucial para o exportador e importador.

> etiqueta

A etiquetagem deve estar de acordo com os padrões canadenses. Os exportadores, portanto, devem consultar o comprador e ter sua aprovação para só então fazer a impressão.

Se os requerimentos para a etiquetagem canadense não foram preenchidos, o produto não pode ser vendido.

É importante salientar que a orientação canadense para a venda e marketing de diamantes, pedras preciosas de cor e pérolas foram revisadas. Tais orientações fazem referência à definições e terminologia para anúncios e vendas que devem ser seguidas por qualquer representação ou mídia utilizada. As orientações seriam:

- Não se pode referir como diamante ou pedra preciosa de cor aquele que for identificado com qualquer substância criada parcialmente ou totalmente por intervenção humana. Tais itens devem ser identificados como sintético, composto, artificial, imitação ou simulado, como for apropriado para o caso. Esta qualificação deve preceder a palavra “diamante” ou “pedra preciosa” de cor. Também não é possível dar maior ênfase à nenhuma das frases ou separá-las uma da outra;
- O termo “quilate”, em referência a diamantes, não pode ser usado quando quando for possível presumir que faz referência ao peso ou quantidade do metal precioso;
- É inaceitável o uso da palavra “perfeito” (perfect) como referência a qualquer atributo de pérola, pérola cultivada, pedra preciosa de cor ou diamante;
- Com respeito à pedras preciosas de cor, o termo “semi-precioso” não deve ser utilizado em nenhum contexto.

Distribuição

Os principais mercados do Canadá são constituídos pelas cidades de Toronto, Montréal e Vancouver.

Considerando a extensão territorial do país, pode-se dizer que o mercado é bastante disperso e que representações nas diversas regiões do país é sugerível. Cabe ressaltar que Toronto é a principal região metropolitana e centro econômico comercial do país, sendo o local mais indicado para o estabelecimento de uma representação.

O varejo canadense vem seguindo a tendência americana de trabalhar com grandes lojas para que seja possível a prática de melhores preços. Desta forma, muitos varejistas vem investindo em operações voltadas para esse estilo a fim de expandir as vendas em frente a um mercado altamente competitivo.

A indústria de jóias canadense vem se consolidando nos últimos anos. Grandes empresas especializadas como People`s Jewellery (parte da empresa de jóias americana Zale Corp.) e Henry Birks & Sons Inc.(cadeia de lojas mais sofisticada), lojas de departamento como Sears e The Bay, e outras grandes lojas de varejo de desconto como Wal-Mart, Zellers e Costco, dominam o mercado. Wal-Mart e Zellers, por exemplo, focam na venda de jóias com valores inferiores a \$500.00.

Lojas de departamento, de presentes e outras boutiques especializadas são, em geral, supridas por distribuidores e atacadistas. Bijuterias e outras jóias de prata fina são vendidas em lojas que também possuem em seu portfólio outros acessórios de moda como lenços, capas, xales, colares, etc.

Salienta-se que em torno de 38% das lojas de varejo canadense trabalham com jóias em seu portfólio de produtos. Cerca de 1/3 dos varejistas dizem girar seus estoques três ou quatro vezes no ano e 9% deles dizem girar cinco vezes ou mais.

Regras de Importação

As taxas de importação para jóias variam entre a isenção e 8,5%. Para países como o Brasil, que pode negociar produtos no SGP (Sistema Geral de Preferências), a taxa de importação chega a até 5%.

É importante notar que todas as jóias importadas pelo Canadá estão sujeitas a uma taxa adicional ao imposto de importação de 2% , denominada taxa sobre produtos especiais (*excise tax*). A *excise tax* sobre jóias será extinta em março de 2009. Ademais é pago o imposto interno federal denominado GST de 5%.

O imposto é pago pelo importador sobre o valor declarado da mercadoria antes de ser vendido ao consumidor.

Para mais informações sobre tarifas, impostos, acordos, regras ou documentações, visite o website da Canada Border Services Agency (CBSA), através do endereço www.cbsa-asfc.gc.ca.

Relação de Importadores

O SECOM/Toronto mantém lista atualizada de importadores canadenses, potenciais e efetivos, de jóias e bijuterias. A relação completa pode ser encontrado na BrazilTradeNet (www.braziltradenet.gov.br), seção **Empresas não-brasileiras**, sob as NCM 71.13 e 71.17.

A revista *Canadian Jeweller* edita anualmente o *Buyers Guide* que contém lista de empresas importadoras, distribuidoras, agentes e outros estabelecimentos do setor de jóias e bijuterias. O *Buyers Guide* 2007 está disponível no site www.canadianjeweller.com, item *Magazine*, edição de dezembro de 2007.

No site do governo do Canadá, <http://www.ic.gc.ca/epic/site/cid-dic.nsf/en/home>, estão listadas empresas importadoras efetivas por produto. O endereço completo das empresas está disponível nos seguintes sites: <http://www.ctidirectory.com> e <http://www.canada411.ca>

Principais Feiras do Setor

Canadian Jewellery Show-JCK

Data: segunda semana de agosto

Local: Toronto, Ontario

www.jcktoronto.ca

Expo Prestigie Montreal

Data: última semana de agosto

Local: Laval, Quebec

www.cbq.qc.ca

Colletions by JCK

Data: terceira semana de setembro

Local: Vancouver, Columbia Britânica

www.colletionsbyjck.ca

Canadian Gift and Tableware Association Gift Show

Data: segunda semana de agosto

Local: Toronto, Ontario

www.cgta.org

Mais apropriada para bijuterias

Mais Informações

Canada Border Services Agency (CBSA)

www.cbsa-asfc.gc.ca

Canadian Diamond Code of Conduct

www.canadiandiamondcodeofconduct.ca

Canadian Gemmological Association

www.canadiangemmological.com

Canadian Institute of Gemmology

www.cigem.ca

Canadian Jeweller

www.canadianjeweller.com

Canadian Jewellers Association

www.canadianjewellers.com

Competition Bureau Canada

www.competitionbureau.gc.ca

Jewellery Business

www.jewellerybusiness.com

Jewellers Vigilance Canada Inc.

www.jewellersvigilance.ca

Retail Council of Canada

www.retailcouncil.org

Standards Council of Canada

www.scc.ca