

Les dispositions de la loi brésilienne sur l'exploitation minière rendent les investissements moins intéressants pour les sociétés canadiennes. Les licences d'exploration peuvent être obtenues facilement, mais le travail exigé par les Brésiliens est très détaillé et très coûteux. Les modalités liées à l'obtention d'une concession sont également onéreuses et les concessions peuvent être retirées si les travaux d'exploitation ne sont pas exécutés dans les délais établis à l'origine par la société.

Les entreprises canadiennes qui désirent former une coentreprise ou obtenir une licence au Brésil doivent tenir compte des facteurs suivants: bien que les techniques d'extraction et de traitement des minéraux, ainsi que la compétence et les techniques en matière de fabrication de l'acier des sociétés canadiennes soient très demandées dans ce pays, les paiements autorisés pour l'achat de techniques étrangères sont limités par l'État brésilien; les droits de propriété originaux concernant de telles techniques ne sont pas entièrement garantis en vertu des lois brésiennes; et, le Brésil applique un système d'indexation des taxes imposées sur les profits pouvant être rapatriés.

La capacité d'une société canadienne d'investir dans une entreprise locale ou d'en financer une partie peut, de toute évidence, constituer une des conditions importantes à la coentreprise au Brésil. Le financement de projets importants peut être négocié avec des banques de développement multilatérales, telles que la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) ou la Banque interaméricaine de développement (BID), ou par des organismes bilatéraux de financements des achats, tels que la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Les exportateurs canadiens sont dans une position désavantageuse en ce qui concerne le transport, en particulier dans le secteur des métaux non ferreux. Le Chili est le principal exportateur de molybdène. L'Afrique du Sud, l'Australie et les États-Unis fournissent de grandes quantités de nickel et le Pérou et le Chili vendent du cuivre au Brésil. Toutefois, l'image que des compagnies telles que l'Alcan, la Brascan et la Massey Ferguson ont donné au Canada favorise les sociétés canadiennes, en particulier lorsqu'il s'agit d'investissements directs.

Concurrence et activités concurrentielles

Dans les secteurs du soufre, des fibres et de la poudre d'amiante, du plomb, du charbon métallurgique, du cuivre et de l'aluminium, les exportations canadiennes au Brésil se sont élevées à 157 200 000 \$EU en 1980; les exportations américaines se sont chiffrées à 247 400 000 \$EU, celles du Chili à 241 300 000 \$EU et celles du Pérou à 67 600 000 \$EU. En fait, les exportations chiliennes et péruviennes étaient composées principalement de cuivre. En 1980, les exportations polonaises de charbon ont été considérables et ont atteint 49 000 000 \$EU; les exportations sud-africaines de plomb se sont élevées à 7 200 000 \$EU et les