

ESTUDO E INDICADORES ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

Desenvolvido pela Coordenação-Geral de Promoção Comercial – COGPC

Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA

Setembro/2010



Informações Gerais Sobre os Estados Unidos da América

Nome oficial: Estados Unidos da América

Capital: Washington D.C.

Idioma oficial: inglês

Localização: região central da América do Norte

Área: 9.161.923 km²

População (2010)¹: 310.239.550

Religião: Protestantes 52%; Católicos 24%; Mórmons 2%; Judeus 1%; Muçumanos 1%.

Clima: devido ao seu grande tamanho e variedade geográfica, o país apresenta a maioria dos tipos de clima: continental úmido no norte, subtropical úmido no sul; tropical na Flórida e no Havaí; semiárido nas Grandes Planícies; árido na Grande Bacia; desértico no sudoeste; mediterrâneo na costa da Califórnia; oceânico nas costas do Oregon, Washington e sul do Alasca; subártico ou polar na maior parte do Alasca. Climas extremos não são incomuns, com propensão a furacões e tornados no interior do país, principalmente na *Tornado Alley*, no Centro-Oeste.

Cidades mais importantes: Nova York, Los Angeles, Chicago, Washington, Baltimore, Filadélfia, Miami, Dallas, Boston, Detroit, Houston.

Perfil Político

Forma de Governo: República Presidencialista

¹ Fonte: U.S. Census Bureau

Presidente: Barack Obama

Vice-Presidente: Joe Biden

Perfil Econômico

Os Estados Unidos têm uma economia mista capitalista, que é abastecida por recursos naturais abundantes, uma infraestrutura bem desenvolvida e pela alta produtividade. São também o maior importador e terceiro maior exportador de bens, embora as exportações per capita sejam relativamente baixas. Em 2008, o déficit comercial total dos E.U.A. foi de 696 bilhões de dólares. Canadá, China, México, Japão e Alemanha são os seus principais parceiros comerciais.

A China é o maior detentor da dívida externa pública dos E.U.A. Depois de uma expansão que durou pouco mais de seis anos, a economia estadunidense entrou em recessão desde dezembro de 2007 e hoje ocupam o segundo lugar no *Global Competitiveness Report*.

Em 2009, estimou-se que o setor privado constituía 55,3% da economia do país; a atividade do governo federal, 24,1%; e as atividades dos Estados e de administrações locais (incluindo as transferências federais), os restantes 20,6%.

A economia é pós-industrial, com o setor de serviços contribuindo com 67,8% do PIB, embora os Estados Unidos continuem a ser uma potência industrial. Os Estados Unidos são o terceiro maior produtor de petróleo do mundo, bem como o seu maior importador; são os maiores produtores do mundo de energia elétrica e nuclear, assim como de gás natural liquefeito, enxofre, fosfatos e sal, milho e soja.

A Bolsa de Valores de Nova York é a maior do mundo em volume de dólares. Coca-Cola e McDonald's são as duas marcas do país mais reconhecidas no mundo.

No terceiro bimestre de 2009, a força de trabalho estadunidense era composta por 154,4 milhões de pessoas. Desses trabalhadores, 81% tinham emprego no setor de serviços. Com 22,4 milhões de pessoas, o governo é o principal campo de trabalho. O Banco Mundial classifica os Estados Unidos em primeiro lugar na facilidade de contratação e demissão de trabalhadores. Entre 1973 e 2003, um ano de trabalho para o americano médio cresceu 199 horas e em parte como resultado disso, os Estados Unidos mantêm a maior produtividade do trabalho no mundo. Em relação à Europa, a propriedade e as taxas de imposto de renda estadunidenses são geralmente mais elevadas, enquanto que as taxas de imposto sobre o consumo são menores.

Moeda (USD): Dólar norteamericano

PIB per capita (2009)²: US\$ 46.467. 4º do mundo.

Taxa de desemprego (2010): 9,7%

Taxa de inflação (2009): 2,7%

Dívida pública (2010): US\$ 12,303 trilhões

² Fonte: Brazil Trade net

Exportações (2009): US\$ 1.057.050 bilhão³.

- Principais parceiros:
 1. Canadá: 19,4%
 2. México: 12,2%
 3. China: 6,6%
- Produtos mais exportados (2009): Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos; Aeronaves e outros aparelhos aéreos; Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios; Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia.

Importações (2009): US\$ 1.603.580 bilhão⁴

- Principais Parceiros:
 1. China: 19,3%
 2. Canadá: 14,2%
 3. México: 11,1%
- Produtos mais importados: Combustíveis, óleos e ceras minerais; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios; Produtos farmacêuticos.

Relações EUA-Brasil

Os Estados Unidos (EUA) são considerados a maior potência econômica mundial, e constituem um mercado com enorme potencial para as empresas brasileiras. Com um Produto Interno Bruto (PIB) superior ao de todos os países da União Europeia somados, os EUA têm o maior mercado consumidor do mundo em termos de poder aquisitivo, o que torna o país um destino preferencial para exportadores brasileiros em diversos setores da economia. Em 2009, os EUA responderam por 10,2% das exportações brasileiras e por 15,7% das importações.

O Brasil realiza diversas ações estratégicas para estreitar o relacionamento com os Estados Unidos, seu principal parceiro comercial. A partir da visita da secretária de Estado dos EUA, Hillary Clinton, em março de 2010, os dois países instituíram o Diálogo de Parceria Global, com reuniões anuais voltadas, principalmente, para a cooperação econômica e para o incentivo ao fluxo de comércio e investimentos. Brasil e Estados Unidos também reafirmaram compromisso com a revitalização da Organização dos Estados Americanos (OEA).

Brasil: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁵ (considerando jan a dez de 2009, e jan a jul de 2010)

O saldo da balança comercial entre Brasil e EUA foi deficitário para aquele país, no período previsto: US\$ 4.429.723.761 e US\$ 4.078.092.247, respectivamente.

³ Fonte: MRE

⁴ Fonte: MRE

⁵ Fonte: Aliceweb

Produtos mais exportados: OLEOS BRUTOS DE PETROLEO; PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ; CAFE NAO TORRADO,NAO DESCAFEINADO,EM GRAO; FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO; OUTROS GRANITOS TRABALHADOS DE OUTRO MODO E SUAS OBRAS.

Produtos mais importados: "GASOLEO" (OLEO DIESEL); HULHA BETUMINOSA,NAO AGLOMERADA, PARTES DE TURBORRETORES OU DE TURBOPROPULSORES; TURBORRETORES DE EMPUXO>25KN; OUTRAS PARTES P/AVIOES OU HELICOPTEROS

Acre: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁶ (considerando o primeiro semestre de 2009 e 2010)

No primeiro semestre de 2009, não houve negócios entre o Acre e os EUA. No mesmo período do ano seguinte, o saldo da balança comercial foi superavitário para o Estado, apresentando os valor de:US\$ 217.615.

Produtos mais exportados: MADEIRA DE CEDRO,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTRAS MADEIRAS PERF. ETC., NÃO CONIFERAS.

Produtos mais importados: APARS.COMPUTADORIZ.DE DIAGNOSTICO,P/DENSITOMETRIA OSSEA; OUTROS APARELHOS P/FILTRAR OU DEPURAR LIQUIDOS; ECOGRAFOS C/ANALISE ESPECTRAL DOPPLER; OUTRAS PARTES P/AVIOES OU HELICOPTEROS; OUTROS COMPRESSORES DE AR.

Amapá⁷: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁸ (considerando o primeiro semestre de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi superavitário para o Estado nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 878.994 e US\$ 7.909.207.

Produtos mais exportados: MADEIRA DE NAO CONIFERAS,EM ESTILHAS OU EM PARTICULAS; OUTS.FRUTAS,PARTES DE PLANTAS,PREPARS/CONSERVS.OUT.MODO; OURO EM BARRAS,FIOS,PERFIS DE SEC.MACICA,BULHAO DOURADO; PALMITOS PREPARADOS OU CONSERVADOS; SUCOS DE OUTRAS FRUTAS,PRODS.HORTICOLAS,NAO FERMENTADOS.

Produtos mais importados: BARCOS A MOTOR,EXC.COM MOTOR FORA-DE-BORDA; VEICS.AUTOPROPULS.BATEDOR BALASTRO,ALINHAD.VIAS FERREAS; OUTS.BARCOS/EMBARCACOES DE RECREIO/ESPORTE,INCL.CANOAS; CAMARAS GAMA; OUTROS MOTORES DE EXPLOSAO,P/EMBARCACAO.

Amazonas: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁹ (considerando o primeiro semestre de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi deficitário para o Estado nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 247.494.064 e US\$ 437.162.287.

Produtos mais exportados: TERMINAIS PORTÁTEIS DE TELEFONIA CELULAR; OUTRAS PREPARACOES PARA ELABORACAO DE BEBIDAS; MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3; APARELHOS DE BARBEAR,NAO ELETRICOS; OUTS.REC.DEC.INTEG.SIN.DIG.D/VÍDEO COD.,CORES.

⁶ Fonte: Aliceweb

⁷ Somente as áreas de livre comércio de Macapá e Santana integram a área de atuação da Suframa.

⁸ Fonte: Aliceweb

⁹ Fonte: Aliceweb

Produtos mais importados: "GASOLEO" (OLEO DIESEL); ESTIRENO; PAPEL,ETC.P/FOTO CORES,SENSIB.N/IMPR.EM ROLOS,L>610MM; CHAPAS DE LIGAS ALUMINIO,0.2<E<=0.3MM,L>=1468MM,ENVERN.; OUTRAS PARTES E ACESS.P/MOTOCICLETAS INCL.CICLOMOTORES.

Estão hoje, instaladas no PIM, as seguintes empresas com capital estadunidense:

- Subsetor químico: 3M MANAUS IND. DE PRODUTOS QUÍMICOS LTDA; ARMOR BRASIL IND. E COM. FITAS P/IMPRESSÃO LTDA; CERAS JOHNSON LTDA; D.D. WILLIAMSON DA AMAZÔNIA LTDA; KODAK DA AMAZÔNIA IND. E COM. LTDA; MIKROTONER QUIMICA DA AMAZÔNIA LTDA.
- Subsetor de termoplásticos: ADASS INDÚSTRIA E COMERCIO DE PLÁSTICOS LTDA; FOXCONN DO BRASIL IND. COM. ELETRÔNICOS LTDA; RAVIBRAS EMBALAGENS DA AMAZONIA LTDA; SONY PLÁSTICOS DA AMAZÔNIA LTDA.
- Subsetor de bebidas: AROSUCO AROMAS E SUCOS LTDA; NIDALA DA AMAZÔNIA LTDA; RECOFARMA INDÚSTRIA DO AMAZONAS LTDA.
- Subsetor de eletroeletrônicos: AVX COMPONENTES DA AMAZONIA LIMITADA; ENVISION INDÚSTRIA DE PRODUTOS ELETRÔNICOS LTDA; IMPORTADORA, EXPORTADORA E INDÚSTRIA JIMMY LTDA; PERLOS LTDA; PHITRONICS INDU. E COM. DE ELET. E INFORMÁTICA LTDA; PROCOMP AMAZÔNIA INDÚSTRIA E ELETRÔNICA S.A.; RBC IND. COMPUTADORES AMAZÔNIA LTDA; SAMSUNG SDI BRASIL LTDA; SONY BRASIL LTDA.; SONY DADC BRASIL IND. COM. DISTRIB. VÍDEO FONOG. LTDA; SONY PLÁSTICOS DA AMAZÔNIA LTDA.; THOMSON MULTIMÍDIA LTDA; TYCO ELECTRONICS DA AMAZÔNIA LTDA; VISTEON AMAZONAS LTDA; XEROX COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.
- Subsetor mecânico: CLIMAZON INDUSTRIAL LTDA.; FEDERAL MOGUL INDUSTRIA DE AUTOPEÇAS LTDA; INVENSYS APPLIANCE CONTROLS DA AMAZ. LTDA; ROYAL MAX DO BRASIL IND, E COM LTDA.
- Subsetor metalúrgico: CROWN EMBALAGENS METÁLICAS DA AMAZONIA S/A; REXAM AMAZONIA LTDA; TECAL ALUMÍNIO DA AMAZÔNIA LTDA.
- Subsetor de duas rodas: HARLEY-DAVIDSON DO BRASIL LTDA.
- Subsetor de papel e papelão: RIGESA DA AMAZÔNIA S.A.
- Subsetor de materiais de limpeza: TERRA INDÚSTRIA DA AMAZÔNIA LTDA.

Rondônia: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹⁰ (considerando o primeiro semestre de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi deficitário para o Estado nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 13.606.597 e US\$ 3.401.522.

Produtos mais exportados: OUTRAS MADEIRAS PERF. ETC., NÃO CONIFERAS; COUROS/PELES,BOVINOS,PREPARS.DIVID.C/A FLOR; MADEIRA DE IPE,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; MADEIRA DE CEDRO,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM.

Produtos mais importados: AVIOES A TURBOELICE,ETC.MULTIMOTORES,2T<PESO<=7T,VAZIOS; APARELHOS DE DIAGNOST.POR VISUALIZ.RESSONANCIA MAGNET.; COQUE DE PETROLEO NAO CALCINADO; APARELHOS DE TOMOGRAFIA COMPUTADORIZADA; PARTES DE MAQS.E APARS.P/SELECIONAR,ETC.SUBST.MINERAIS.

¹⁰ Fonte: Aliceweb

Roraima: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹¹ (considerando o primeiro semestre de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi deficitário para o Estado nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 4.398.563 e US\$ 405.213.

Produtos mais exportados: ARMACOES E CABOS,DE MADEIRA,DE FERRAMENTAS,ESCOVAS,ETC.; FERRAMENTAS DE MADEIRA; CONSUMO DE BORDO - COMBUSTIVEIS E LUBRIF.P/AERONAVES; OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTRAS MADEIRAS PERF. ETC., NÃO CONIFERAS.

Produtos mais importados: APARELHOS DE DIAGNOST.POR VISUALIZ.RESSONANCIA MAGNET.; PARTES E ACESS.P/MICROSCOPIOS OPTICOS; UNID.PROC.DIGIT.PEQ.CAP.BASE MICROPROCESS.FOB<=US\$12500; OUTRAS PARTES P/AVIOES OU HELICOPTEROS; AVIOES A HELICE,ETC.PESO<=2000KG,VAZIOS.

Regras de etiqueta importantes nas negociações

Vestimenta:

O vestuário adequado para a realização de negócios geralmente depende da região e do local. Nas grandes cidades, por exemplo, o estilo é mais formal do que nas áreas rurais. Pessoas de gestão superior tendem a se vestir formalmente em todos os momentos.

Para Homens: Para uma primeira reunião, terno relativamente conservador é uma boa idéia. Azul, cinza ou preto com uma camisa branca ou azul e gravata a condizer. Muitas empresas consideram adequado o uso de roupas informais,

Para as mulheres: vestidos ou ternos de negócio são uma boa idéia para um primeiro encontro. Acessórios devem ser limitados e é melhor evitar roupas reveladoras ou decotadas. Jeans e roupas casuais são comuns em alguns locais.

Reuniões:

A pontualidade é muito valorizada, por isso é melhor para chegar a tempo para reuniões ou mesmo alguns minutos mais cedo.

Os norteamericanos não gastam tempo com conversas despropositadas; eles preferem começar seus negócios rapidamente.

As agendas de reuniões são muito usadas e geralmente são seguidas à risca.

As reuniões não costumam durar muito, pois como o foco está em realizar a tarefa para a qual ela foi convocada. O interesse é finalizar uma e já partir para outra, de forma bastante objetiva.

¹¹ Fonte: Aliceweb

Negociações

As decisões finais são geralmente tomadas de cima para baixo, embora o consenso do grupo seja bastante valorizado.

Táticas agressivas de venda podem ser utilizadas durante as negociações.

Para a maioria dos americanos, o negócio ou o contrato é mais importante que o relacionamento pessoal.

Títulos e cartões de visita

A maioria dos norte-americanos tenta se comunicar pelo primeiro nome o mais rápido possível. É melhor começar a abordar as pessoas usando o "Sr.", "Sra." ou "Srta.", e esperar que eles permitam que você os chame pelo primeiro nome.

Não há protocolo específico em dar e receber cartões de visita. É melhor ter cartões de visita traduzidos para o inglês.

Muitos norte-americanos podem dobrar ou escrever em seus cartões de visita e isso não deve ser entendido como sinal de desrespeito.

Dar presentes

Não é comum para levar presentes a uma primeira reunião de negócios, embora eles sejam bem-vindos. É melhor evitar coisas caras, pois pode ser entendido como um suborno em potencial.

Se você for convidado para uma casa americana, boas sugestões de presentes são uma garrafa de vinho, uma cesta de frutas, flores ou chocolates.

Os presentes são abertos geralmente quando recebidos.

Saudações

Homens - Os homens apertam as mãos ao cumprimentar um ao outro e mantêm contato visual direto. Um aperto de mão firme também é bem visto. Leves abraços são comuns entre bons amigos e família.

Mulheres - Numa primeira reunião, um aperto de mão luz será suficiente. Leves abraços são comuns entre bons amigos e família.

Saudações entre Homens e Mulheres - Em uma primeira reunião, um aperto de mão é o mais usual.

Quando um norte-americano diz "Como vai você?" ele está esperando um "bem, obrigado" como resposta. Esse tipo de saudação nem sempre é um convite a longas conversas, mas apenas um jeito educado de cumprimentar alguém.

Para a maioria dos americanos não há toque durante uma conversação. Isso pode mudar entre bons amigos e familiares. Abraços são reservados para membros da mesma família e amigos próximos.

Estilo de comunicação

Os americanos tendem a falar de uma forma direta e informal. Eles normalmente são educados e amigáveis.

Alguns tópicos devem ser evitados numa conversação: política, religião, homossexualidade, racismo, aborto e críticas ao governo. Tais assuntos são sensíveis e polêmicos.

Os americanos não costumam divulgar quanto dinheiro ganham ou quanto pagam por certas coisas, como uma casa, carro, etc. Eles consideram falta de educação perguntar sobre isso, e é ainda mais desconfortável discutir o assunto.

Gestos

O sinal de OK e o dedo polegar levantado são sinais bons ou aceitáveis, e são comumente usados em todo o país.

Assobiar em shows e concertos é um sinal de apreciação.

Levantar o dedo do meio é visto como altamente ofensivo. Evite usá-lo, mesmo quando a apontar para objetos ou coçar seu rosto.

Tabus

Diferenças raciais é um tema sensível em todo o país. Para evitar ofender a alguém, é melhor referir-se a americanos de diferentes etnias como: african-american (afroamericano); italian-american (italoamericano), etc.

Cuspir é geralmente inaceitável em locais públicos. Se você tem de cuspir, o melhor é usar um lenço de papel e depois jogá-lo fora.

Curiosidades

Cardápios de restaurantes e bares geralmente indicam os preços sem impostos sobre vendas e gorjetas. Os salários dos garçons são muito baixos e eles dependem de gorjetas, normalmente 15-20%. Dar gorjetas também é comum no setor hoteleiro, desde o valet (US\$ 5.00) até a camareira do hotel (US\$ 5.00 ao dia).

Os Estados Unidos são culturalmente divididos em regiões. Nova Inglaterra, por exemplo, tende a ser um pouco mais educada e liberal, mas também mais frio, enquanto o Sul tende a ser menos educado e conservador, mas mais quente e acolhedor.

A região ocidental do país também é culturalmente dividida. O noroeste do Pacífico, que consiste em Washington, Oregon, e partes de Idaho, é geralmente muito mais liberal e muitas partes são recheadas de atitudes canadenses, particularmente nas áreas urbanas.

O Noroeste também tem uma grande população asiática. As pessoas em Washington e Oregon são geralmente mais ansiosas e dispostas a discutir política e outros temas sensíveis. Moradores e nativos tendem a expressar um grande orgulho pela riqueza natural de seu país. Lixo e outros dejetos ambientais são pouco tolerados tanto legalmente quanto pelo público em geral.

O Sudoeste é composto principalmente de Califórnia, Arizona e Novo México. É melhor evitar discutir as tensões entre os hispânicos e brancos, especialmente no que diz

respeito à imigração legal e ilegal do México. Como grande parte do resto do país, áreas urbanas com elevada densidade populacional tendem a ser politicamente muito liberais, enquanto que as comunidades rurais tendem a ser mais conservadoras. Embora geralmente usado na maioria das áreas urbanas, falar espanhol ou inglês com um forte sotaque pode ser considerado extremamente ofensivo para alguns caucasianos que vivem nas áreas rurais.

Embaixadas e Consulados

Nome local: BRAZILIAN EMBASSY

Embaixador Mauro Luiz Jecker Vieira



Chancelaria:

Plantão Diplomático: +1(202)714-8002

Plantão Consular: (001202) 714-8017

Endereço: 1025 Thomas Jefferson St. NW, suite 300W Washington DC, 20007

Residência:

Endereço: 3000 MASSACHUSETTS AVENUE, N.W. WASHINGTON, D.C. 20008-3603 - U.S.A.

Telefones:

+1(202)238-2712 (Embaixador)

+1(202)714-8002 (Plantão Diplomático)

+1(202)238-2805 (Geral)

+1(202)238-2827 (Fax)

+1(301)984-1480 (Adido do Exército)

+1(301)984-1480 (Adido Naval)

+1(301)984-1480 (Adido Aeronáutico)
+1(301)984-1480 (Adido das Forças Armadas)
+1(202)238-2840 (Residencial)
+1(202)745-9039 (Fax Residencial)
+1(202)714-8002 (Plantão Diplomático)
+1(202)238-2765 (Ministro-Conselheiro, Assuntos Políticos)
+1(202)238-2760 (Ministro-Conselheiro, Administração/Cultural)
+1(202)238-2787 (Encarregado de Negócios)
+1(202)238-2804 (Adido Tributário e Aduaneiro)
+1(202)238-2742 (Cultural)
+1(202)238-2769 (Promoção Comercial)
(001202) 238-2778 (POLÍTICA INTERNA)
(001202) 238-2776 (POLÍTICA FINANCEIRA)
(001202) 238-2748 (POLÍTICA COMERCIAL)
(001202) 238-2779 (DIREITOS HUMANOS E MEIO AMBIENTE)
(001202) 238-2728 (DIVULGAÇÃO)
(001202) 238-2768 (IMPrensa)
(001202) 238-2751 (CIÊNCIA E TECNOLOGIA)
+1(202)238-2746 (Administração)
(001202) 238-2717 (EDUCACIONAL)
+1(202)238-2747 (Ministro-Conselheiro, Econômico)

Celulares

+1(202)714-8010 (Plantão de Comunicações)

Emails:

administ@brasilemb.org (ADMINISTRAÇÃO)

peessoal@brasilemb.org (ADMINISTRAÇÃO)

scitech@brasilemb.org (CIÊNCIAS E TECNOLOGIA)

contabil@brasilemb.org (CONTABILIDADE)

cultural@brasilemb.org (CULTURAL)

rights@brasilemb.org (DIREITOS HUMANOS E MEIO AMBIENTE)

environ@brasilemb.org (DIREITOS HUMANOS E MEIO AMBIENTE)

pubaffairs@brasilemb.org (DIVULGAÇÃO)

education@brasilemb.org (EDUCACIONAL)

ambassador@brasilemb.org (EMBAIXADOR)

press@brasilemb.org (IMPrensa)

tradepol@brasilemb.org (POLÍTICA COMERCIAL)

finance@brasilemb.org (POLÍTICA FINANCEIRA)

trade@brasilemb.org (PROMOÇÃO COMERCIAL)

Nome servidor/Cargo	Data Remoção	Data Assunção	Tipo Missão	Lotação
Mauro Luiz Jecker Vieira Embaixador		11/01/2010	MP	Embaixada em Washington
Marcia Loureiro Ministra-Conselheira		01/06/2010	MP	Embaixada em Washington
Alexandre José Vidal Porto Ministro-Conselheiro		18/08/2009	MP	Embaixada em Washington
Ernesto Henrique Fraga Araújo Ministro-Conselheiro		19/07/2010	MP	Embaixada em Washington
Eduardo Paes Saboia Ministro-Conselheiro		03/11/2008	MP	Embaixada em Washington
Pompeu Andreucci Neto Ministro-Conselheiro		30/11/2006	MP	Embaixada em Washington
Paulo Roberto Soares Pacheco Ministro		04/03/2010	MP	Embaixada em Washington
Gisela Maria Figueiredo Padovan Ministra		07/06/2007	MP	Embaixada em Washington

Fontes de pesquisa:

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Canad%C3%A1>, acessado em 10/09/10.

<http://www.culturecrossing.net/>, acessado em 14/09/10.

<http://www.dchomepage.net/>, acessado em 15/09/2010.

Dados Básicos e Principais Indicadores Econômico-Comerciais dos Estados Unidos da América.

Elaborado pela Divisão de Informação Comercial – DIC, do MRE. 2010

Apex Brasil

Brazil Trade Net

U.S. Census Bureau

AliceWeb/MDIC

Embaixada dos EUA no Brasil

BuyUSA.Gov – US Commercial Service

Estudo desenvolvido pela Coordenação-Geral de Promoção Comercial – COGPC. Set/2010.