



 INSIGHTS DE MERCADO

CANADÁ

2025

*Com base no histórico de 2024

Ficha Técnica

Presidente da República

Luiz Inácio Lula da Silva

Diretor-Presidente da Embratur

Marcelo Ribeiro Freixo

Diretoria de Marketing Internacional, Negócios e Sustentabilidade

Bruno Giovanni dos Reis

Diretoria de Gestão e Inovação

Roberto Pedro Krukoski de Azevedo Gevaerd

Gerência de Mercados e Eventos Internacionais

Alexandre Nakagawa

Coordenação de Mercados Internacionais

Alisson Braga de Andrade

Equipe Técnica de Mercados Internacionais

André Netto

Daniele Garnier

Lilás Nascimento

Lucas Faria

Naara Bandeira

Raíssa Neumann

Gerência de Informação e Inteligência de Dados

Fábio Montanheiro

Equipe Técnica de Dados e Revisão

Camila Neiva

Cristiano Borges

Daniele Barros

Edson Duarte

Larissa Regis

Scarlett Bispo

Theogenes Rocha

Design Gráfico

Natália Bomfim

Ronald Albuquerque

Nathanael Nepomuceno



SUMÁRIO

Principais destinos Internacionais	4
Principais destinos na América do Sul & Central.....	5
Mercado Emissor	6
Emissivo para o Brasil	7
Principais destinos concorrentes do Brasil no mercado	8
Conectividade	9
Perfil de compra para o Brasil	10
Motivos de viagem	14
Viagens ao Brasil	15
Destinos brasileiros nas prateleiras do mercado	17
Empresas do mercado	18
Tendências e oportunidades	20
Ciclo de promoção	21

Principais destinos 2024

39.315.090 turistas

Os dois principais destinos visitados pelos canadenses são destinos vizinhos - Estados Unidos e México. Os 10 destinos mais visitados em 2024 incluem países da Europa, do Caribe e da Ásia. O Brasil foi o 31º destino das viagens dos canadenses em 2024.

(Números de turistas) x 1000 visitantes por Ano

1	 Estados Unidos	22.402
2	 México	2.453
3	 China	1.775
4	 França	1.307
5	 Cuba	1.177
6	 Itália	1.102
7	 Reino Unido	983
8	 República Dominicana	964
9	 Portugal	587
10	 Japão	538

Fonte: GlobalData, 2025 - ano referência 2024.

Principais destinos 2024

3.156.200 turistas

O Brasil ocupa o 5º lugar em números de visitantes canadenses para a América do Sul e América Central, indicando fatia do mercado a ser conquistada.

(Números de turistas) x 1000 visitantes por Ano

1		República Dominicana	1.096
2		Cuba	912
3		Jamaica	377
4		Costa Rica	284
5		Brasil	97*
6		Peru	82
7		Barbados	79

Fonte: GlobalData, 2025 - ano referência 2024.

*Ingresso de turistas canadenses no Brasil 2024 - **96.540** (Painel de Chegadas Internacionais)

Mercado Emissor do Canadá

O Canadá desempenha um papel importante no mercado emissor mundial, enviando um número significativo de turistas a destinos ao redor do globo. Entre os anos de 2010 e 2019, o Canadá emitiu mais de 30 milhões de turistas internacionais anualmente. Durante os anos de 2020 e 2021, devido às restrições impostas pela pandemia de COVID-19, esse número ficou em 8 milhões e 5 milhões, respectivamente. Em 2023, o país voltou a ultrapassar o patamar de 30 milhões de viajantes e o ano de 2024 viu o número de viajantes canadenses chegar a números próximos dos 40 milhões.

Os principais mercados são Toronto (onde a maioria das grandes operadoras e agências de viagens estão localizadas), Vancouver, Calgary e Montreal.

Destinos populares para os canadenses incluem os Estados Unidos, México, Caribe, Europa e Ásia. O Brasil foi apenas o 31º país na lista de destinos. Porém, é um fato que os canadenses frequentemente viajam para destinos de long-haul. São atraídos por uma variedade de experiências, desde praias tropicais e aventuras ao ar livre a passeios culturais e históricos.

O ano de 2025 oferece uma oportunidade inesperada para atrair mais canadenses ao Brasil. A guerra tarifária entre os Estados Unidos e o Canadá tem gerado um crescente descontentamento entre os canadenses, que estão cancelando suas viagens para o seu tradicional destino preferido e buscando novas opções na América do Sul.

A estabilidade econômica do Canadá permite que seus cidadãos tenham uma renda disponível considerável para gastar em viagens internacionais. Isso faz do Canadá um mercado emissor robusto e confiável, com turistas que planejam e realizam viagens regularmente. Tendem a investir em acomodações de qualidade, gastronomia, compras, entretenimento e atividades culturais.

A diversidade cultural do Canadá se reflete nas preferências de viagem de seus cidadãos. Com uma população multicultural, turistas canadenses buscam destinos que oferecem uma conexão com suas heranças culturais, além de explorar novas culturas. Há um crescente interesse por viagens que oferecem experiências únicas e personalizadas. Destinos que promovem turismo sustentável, ecoturismo, e aventuras culturais têm visto um aumento na demanda de turistas canadenses.

Mercado do **Canadá** para o Brasil

Em 2024 o Canadá foi o 16º maior emissor de turistas para o Brasil. Ao todo, 96.540 canadenses estiveram em terras brasileiras em 2024. Em comparação com o número de turistas canadenses em 2023, houve um incremento de 11,48% de viajantes. Apesar deste aumento, o market share do Brasil para o turismo emissor do Canadá caiu de 0,3% para 0,2%.

Fonte: Portal de Dados Embratur - MTur/Polícia Federal

Ingresso de turistas canadenses no Brasil

2019	2020	2021	2022	2023	2024
77.043	26.950	8.077	54.252	86.591	96.540

Fonte: Portal de Dados Embratur



Market Share do Brasil* (2024):

0,2%

*Percentual de viajantes internacionais deste mercado que visitaram o Brasil em 2024.



**Dados de entrada
são atualizados
constantemente**

CLIQUE AQUI



ou escaneie o
qr code para
consultar em
tempo real

Principais Destinos Concorrentes do Brasil no **mercado canadense**

Concorrentes Diretos	México, Peru, Cuba, Espanha, República Dominicana, Jamaica, Costa Rica, Barbados
Concorrentes Indiretos	Estados Unidos, Itália, França, Reino Unido, Peru, Japão, China, Índia e Portugal

Os segmentos e nichos de mais ofertados no mercado canadense são: Sol & Praia, cultura, natureza, aventura, cruzeiros e gastronomia.

Fonte: GlobalData Source Market Insight Canada April 2024

Nota: **concorrentes diretos** os países que possuem os mesmos produtos turísticos que o Brasil e concorrem diretamente com os mesmos segmentos e/ou nichos.

Concorrentes indiretos são os países que não concorrem nos mesmos segmentos e nichos que o Brasil, porém “conquistam” o mesmo turista que o Brasil, ou seja, o turista opta por esse outro destino em vez dos destinos brasileiros, mesmo que com produtos diferentes.

Conectividade

Participação de entradas de turistas canadenses no Brasil, por modal:



Fonte: Portal de Dados Embratur

Por causa da distância geográfica entre Canadá e Brasil, 89,66% dos turistas do mercado canadense chegaram ao país por via aérea. Porém, por conta do perfil dos viajantes e distância, eles exploram outros países da América do Sul, o que impacta no volume de entradas via terrestre, representando 6,60% da entrada desse público. O aeroporto de entrada para os dois voos diretos do mercado canadense é São Paulo-Guarulhos.

Voos atuais* (ABR/2025)



Fonte: [FlightConnections](#)



A malha aérea é atualizada constantemente

CLIQUE AQUI



ou escaneie o qr code para consultar em tempo real

Rotas voos diretos	Voos semanais	Assentos semanais
2	13	3.831

Perfil de compra para o Brasil



76 dias
antecedência média
de compra



23,2 noites
permanência média



1 pax
a maior parte dos
turistas viaja sozinho



66% direto
principal canal de
distribuição

Fonte: ForwardKeys, viajantes a lazer, permanência acima de 04 noites, período Abr 2024 a Mar 2025.

Os dados acima foram filtrados para viagens acima de 4 noites e passagem aérea para o Brasil adquirida entre março 2024 e março 2025, no intuito de evidenciar o viajante de lazer e não o de negócios. Percebe-se que o turista canadense é bem planejado, e adquire sua passagem de longa distância com média de antecedência de cerca de 2 meses e meio.

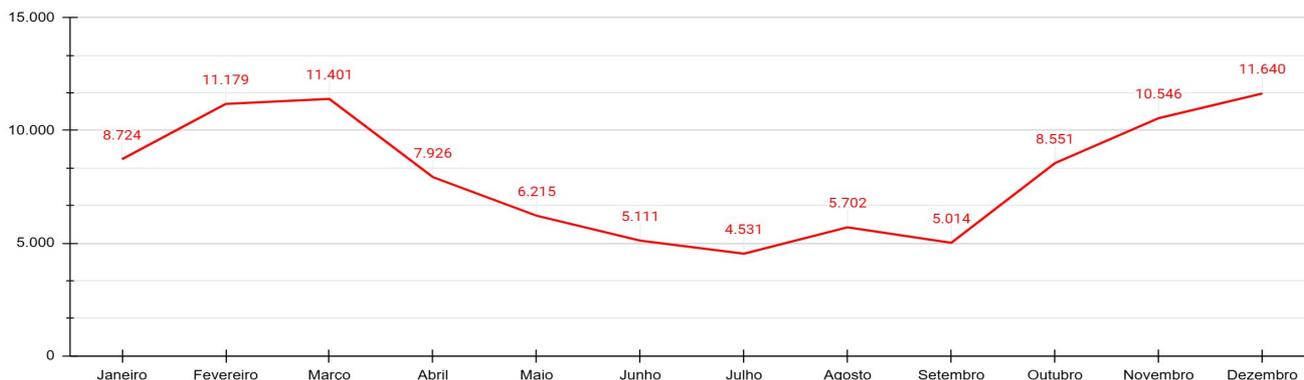


O gasto médio do visitante canadense no exterior foi de **USD 1.457,80 em 2024.**

Fonte: GlobalData

Sazonalidade 2024

Distribuição do total de visitantes canadenses por mês:



Fonte: Portal de Dados Embratur

Apesar da média de permanência para visitantes do Canadá ser de 23 noites, 30% dos turistas passam duas semanas no país. Os principais atrativos desejados são experiências de sol e praia com apelo cultural, como gastronomia, música e arte. Nota-se interesse também por natureza e sustentabilidade.

Em 2024, houve uma tendência de entradas no Brasil nos meses mais quentes, representando 64% do total, isto é, entre janeiro e março, e também entre outubro e dezembro. Infere-se que o aumento se dá devido à procura por destinos de sol e praia durante os frios meses de inverno no Canadá.

Perfil de compra para o Brasil



Vendas B2C e B2B

Emissões de passagens aéreas Canadá-Brasil

Tipo de Venda:



Direta

Intermediada

Fonte: ForwardKeys, viajantes a lazer, permanência acima de 04 noites, período Abr 2024 a Mar 2025.

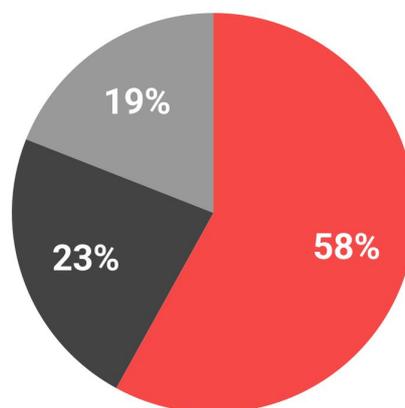
Distribuição da venda intermediada



Agênci Online **19%**

Agênci de viagens **58%**

Agênci corporativa **23%**



Fonte: ForwardKeys, viajantes a lazer e a negócios, período Abr 2024 a Mar 2025.

É importante observar que 66% das emissões aéreas Canadá-Brasil são realizadas de forma direta com as cias aéreas, analisando somente as viagens a lazer, o que retrata a independência do consumidor canadense.

Quando analisada a distribuição das vendas intermediadas, a compra via agência de viagens é a modalidade mais utilizada, seguida pela compra por agências corporativas e, por último, agências online (OTA).

Perfil de compra **para o Brasil**



Vendas **B2B**

Os canais de distribuição de viagens no Canadá são concentrados, com algumas grandes tour operadoras lidando principalmente com viagens internacionais. Embora os canadenses usem canais online e plataformas móveis para pesquisa, geralmente realizam as reservas por meio de agências tradicionais.

Operadores estão cada vez mais focando em Viajantes Independentes Livres (FIT) e se afastando de viagens em grupo, em resposta à demanda dos consumidores. No entanto, o mercado franco-canadense, predominantemente baseado em Quebec, ainda prefere viajar em grupo com guias que falam francês devido a barreiras linguísticas. Há também uma tendência crescente no mercado de oferecer serviços para clientes mais afluentes e de alto padrão que buscam experiências exclusivas de viagem.

Após a pandemia, agências de viagens tradicionais experimentaram um renascimento, especialmente para viagens de luxo de longa distância, pois oferecem segurança e suporte aos viajantes. Os canadenses preferem usar consultores de viagens (agentes independentes) mais do que viajantes de outros países, com 73% normalmente pesquisando viagens com dois a oito meses de antecedência. As grandes plataformas online são comuns para pesquisa, enquanto a maioria das reservas de viagens de longa distância é feita por meio de agentes de viagens.

Os canadenses continuam a gastar significativamente em viagens, com um aumento de 28% nos gastos com férias em 2024, em comparação a 2019.

Fonte: Embratur CMI Inteligência de Mercado

Perfil de compra **para o Brasil**



Vendas **B2C**

Para os canadenses, as principais razões para a escolha de um destino são ter experiências exclusivas, passar as férias com amigos e familiares, conhecer a cultura local e aproveitar o bom tempo no destino. Neste sentido, o turismo de sol e praia é muito importante no mercado, especialmente durante a temporada de inverno, devido ao clima do Canadá, com invernos muito frios e longos.

Isso significa que, mesmo em viagens cuja motivação é diferente, o bom clima do destino é um elemento importante. Turismo cultural e urbano também gera interesse nos canadenses. De acordo com o *Consumer Survey* da GlobalData em 2024, viajantes canadenses procuram locais culturais, históricos ou do patrimônio mundial, assim como experiências gastronômicas para suas viagens.

A gastronomia é, de fato, um produto que cresce no mercado. Entre as gerações mais jovens, é um dos principais motivadores de viagens internacionais. Os viajantes não apenas estão interessados em experimentar a gastronomia local, mas querem desfrutar da comida exatamente como a população local.

Por estas razões, o Brasil tem grande potencial para atrair visitantes canadenses.

Fonte: GlobalData, 2024

Motivos de viagem deste turista (domésticos e internacionais)



Fonte: GlobalData 2024 - Consumer Survey



Consulte os indicadores

[CLIQUE AQUI](#)



ou escaneie o qr code para mais detalhes

Destinos mais buscados na internet a partir do Canadá

1		China
2		Costa Rica
3		Portugal
4		Cuba
5		Argentina
6		Malta
7		Sri Lanka
8		Brasil

Fonte: Similarweb - Q2 2024

Viagens ao Brasil

BUSCA POR CIDADES BRASILEIRAS A PARTIR DO CANADÁ Tráfego Digital

Rio de Janeiro
São Paulo
Salvador
Natal
Curitiba
Manaus
Florianópolis
Brasília
Fortaleza
Belo Horizonte

Fonte: Similarweb Q2 2024

PRINCIPAIS PORTÕES DE ENTRADA 2024

São Paulo
Rio de Janeiro
Distrito Federal
Amazonas
Ceará

Fonte: Portal de Dados Embratur

DESTINOS MAIS VISITADOS - PESQUISA B2B

São Paulo
Foz do Iguaçu
Rio de Janeiro
Salvador
Aracaju
Belo Horizonte
Bonito
Brasília
Campo Grande
Florianópolis

Fonte: Pesquisa B2B Embratur Q1 2024

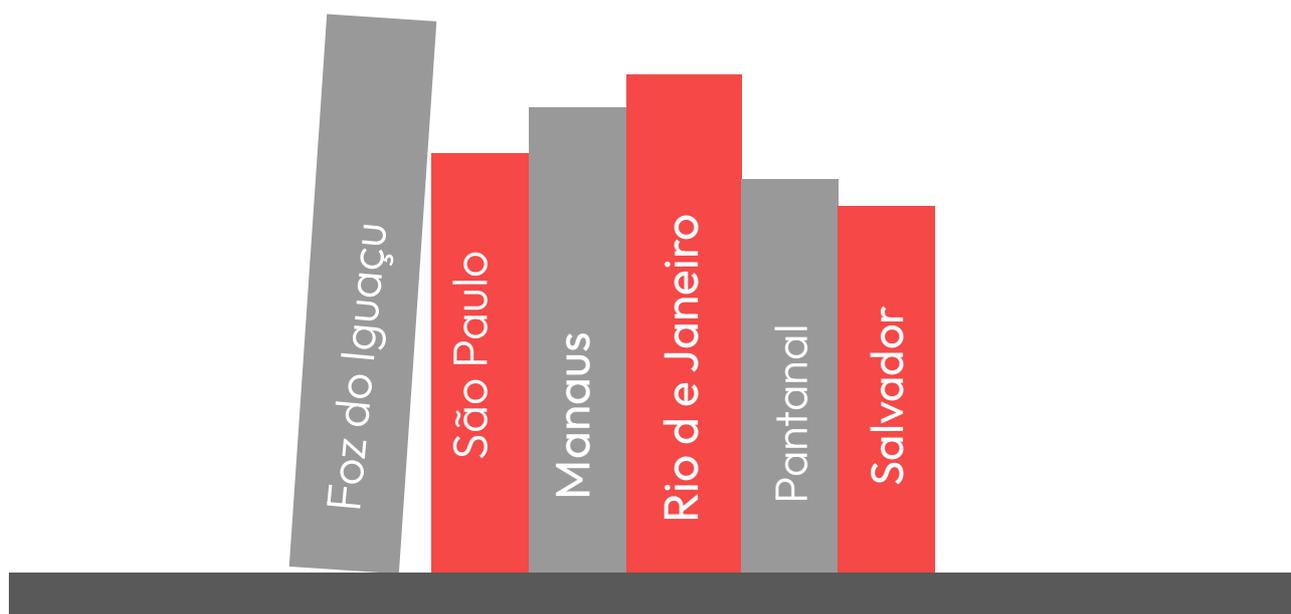
Viagens ao Brasil

Principais cidades de origem para o Brasil

Cidade de Origem	Número de Passageiros	Share
Toronto (YTO)	27.749	39,2%
Montreal (YMQ)	17.494	24,7%
Vancouver (YVR)	10.926	15,4%
Calgary (YYC)	4.206	5,9%
Ottawa (YOW)	2.081	2,9%
Edmonton (YEA)	1.606	2,3%
Quebec (YQB)	1.371	1,9%
Winnipeg (YWG)	1.227	1,7%
Halifax (YHZ)	887	1,3%
Victoria (YYJ)	606	0,9%

Fonte: ForwardKeys - Destination Gateway - Período entre abril 2024 a março 2025

Destinos brasileiros nas prateleiras do mercado



Percepções



Destinos de oportunidades

Amazônia, Nordeste, Pantanal, Litoral Paulista, Florianópolis

Destinos pouco comercializados nas prateleiras das principais operadoras do mercado



Ampliação de tempo de permanência

Litoral Paulista, Nordeste, Amazônia, Região dos Lagos

Destinos que podem ter o tempo de permanência ampliado, seja por inclusão de experiências ou combinando com outros destinos



Segmentos mais comercializados

Sol & Praia aliado à cultura, gastronomia e natureza

Empresas do Mercado

Tour Operadoras	
Air Canada Vacations	https://vacations.aircanada.com/
Transat	https://www.transattravel.com/
Travel Leaders	https://www.travelleaders.com/
Goway Travel	https://www.goway.com/
G Adventures	https://www.gadventures.com/
Kensington Tours	https://www.kensingtontours.com/
Flight Centre	https://www.flightcentre.ca/
Collette	https://www.gocollette.com

OTA's	
Expedia	https://www.expedia.ca/
AMEX	https://www.americanexpress.com/en-ca/travel/
Sky Route Travel Services	https://skyrousetravel.com/
Redtag	https://www.redtag.ca/
Tripcentral	https://www.tripcentral.ca/

Agências de viagens	
Marlin Travel	https://www.marlintravel.ca/
Trafalgar Travel	https://www.trafalgar.com/en-ca
Voyages à la Carte	https://www.voyagesalacarte.ca/
AMA Travel	https://www.amatravel.ca/
Travel Leaders	https://www.travelleaders.com/

Empresas do Mercado

Companhias aéreas com voos diretos

Air Canada	https://www.aircanada.com/
------------	---

Consolidadoras

CheapOair	https://www.cheapoair.com/
Intair	http://home.intair.com/points/en/welcome.php
Tour East Holidays	http://www.toureastgroup.com/

Principais Agências IATA Comercializando América Latina a partir do Canadá ForwardKeys (março 2024 a março 2025)

Tour East Holidays Inc.
Decolar.com Ltda.
GB Travel Canada Inc.
Ontario Ltd.
Voyzant Inc.
H.I.S. Canada Travel Inc.
Canada Inc.
Svenska Resegruppen AB
Campbell Travel Ltd.
CVC Brasil Operadora e Agência de Viagens S.A.

Tendências e oportunidades

Considerando os destinos brasileiros mais comercializados nas prateleiras canadenses, os destinos mais buscados na internet, os destinos mais visitados no Brasil por canadenses e, levando-se em consideração suas preferências na escolha de viagens globais, infere-se que há interesse real por turistas canadenses pelos segmentos de Sol e Praia, Cultura, Gastronomia, natureza e luxo. É interessante, portanto, apresentar o Brasil como um destino com produtos completos, que oferecem praias com atividades gastronômicas e culturais inesquecíveis, ou natureza com atividades sustentáveis e autênticas, por exemplo.

Se a sua empresa está planejando uma visita ao mercado, é importante ter paciência para construir um bom relacionamento com o trade canadense. Pode ser necessária uma série de reuniões para começar a ter resultados.

Faça o acompanhamento de todas as visitas e reuniões com um resumo via e-mail.

A melhor época para visitas é na primavera, de abril a junho. Os meses de verão não são recomendáveis, pois muitos canadenses tiram férias durante esse período, já que seus filhos estão em período de férias escolares.

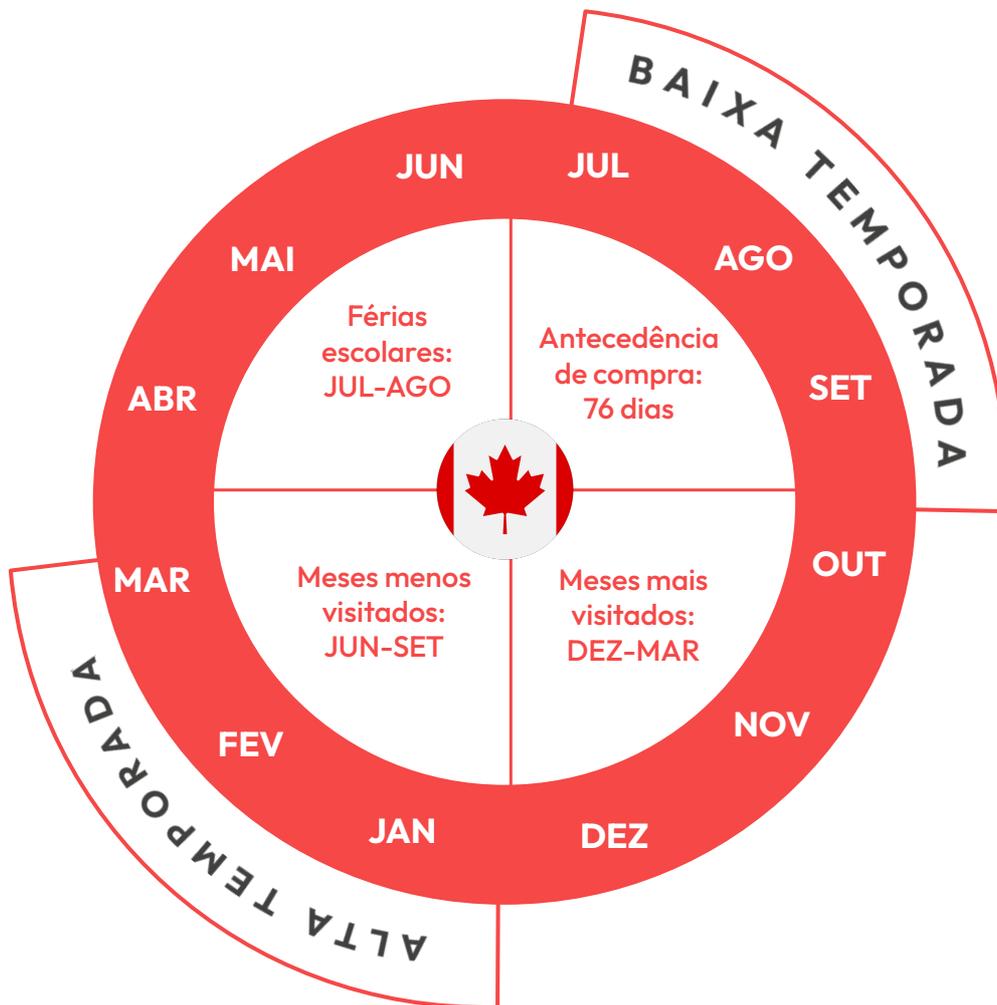
É aconselhável informar sua visita com antecedência mínima de uma semana, pois muitos operadores e agentes ainda trabalham de casa (total ou parcialmente) após a pandemia.

Se planeja realizar visitas a empresas em Montreal, na província de Quebec, é aconselhável levar materiais em francês (ou pelo menos uma folha com os principais destaques do seu produto neste idioma). Para destinos em Quebec fora de Montreal, é recomendável enviar alguém que seja fluente em francês, pois haverá dificuldade para comunicações em inglês.

Fonte: Mapeamento Embratur

- [Revista Tendências do Turismo](#) - 6ª Edição - uma parceria da Embratur e do Ministério do Turismo que apresenta as 19 tendências mais citadas por publicações para o turismo mundial em 2025.

Ciclo de promoção



Antecedência de compra:

76 dias

Fonte: ForwardKeys

Meses com maior volume de:	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Busca por viagens Brasil												
Entrada de turistas Brasil												
Busca por viagens Mundo												
Férias escolares												
Baixa Temporada Brasil												



embratur.com.br



Embratur

Atualização: Abril/2025

