



Escola de Administração de Empresas de São Paulo
Fundação Getúlio Vargas

Relatório Final

"O Comércio Exterior e as Tradings no Brasil"



Aluno : Samuel Franco Leonel
Orientador : Sérgio Gróstein

Índice

● Justificativa e Objetivos da Pesquisa.....	3
● O que são e como funcionam as tradings as <i>Trading Companies</i>	7
● Histórico das <i>Trading Companies</i> no Brasil.....	13
● Instituições relacionadas ao comércio exterior e à <i>Trading Companies</i> no Brasil e empresas a serem pesquisadas.....	22
➤ Principais Instituições relacionadas ao Comércio Exterior e às <i>Trading Companies</i> no Brasil.....	23
➤ Órgãos consultados e pesquisados..	24
➤ <i>Trading Companies</i> brasileiras.....	25
● Análise da Balança Comercial Brasileira.....	26
➤ Análises da Balança Comercial, dos Principais Mercados e dos Principais Produtos.....	27
➤ Valores Mensais e Acumulados.....	43
● Observações...	47
● Bibliografia.....	48

“Justificativa e Objetivos da Pesquisa”



Formulação do Problema

Brasil desde meados de 1990, no então início do governo Collor, tem demonstrado grande vocação ao relacionamento comercial com o exterior. E desde então tem experimentado um grande alvoroço no que diz respeito à “novidade” dos produtos importados, causando um grande impacto na economia brasileira. Impacto este bastante controverso a respeito de suas virtudes e seus defeitos, quer entre liberais, quer entre conservadores.

A partir daí a iniciativa privada reagiu de imediato às novas condições de comércio exterior dando início à um segmento pouco explorado até então no país: o das empresas especializadas neste ramo. É fato que existe uma certa dificuldade de se dimensionar este mercado que pode até ser considerado “novo” no sentido de sua abrangência, do seu crescimento, da sua importância e principalmente dos seus efeitos sobre a economia brasileira. E até hoje muito pouco se sabe, em termos de pesquisa, a respeito daqueles relacionados a este setor.

Por tanto além de se saber que neste setor ocorre uma terceirização da atividade de comércio exterior, surge a curiosidade a respeito das características deste ramo de atividades e também da “personalidade” que este ramo está adquirindo no Brasil.

Desta forma esta pesquisa se propõe basicamente, à uma pesquisa mercadológica com certo interesse conjuntural. E esta seria efetuada neste setor tendo como alvo um tipo muito interessante de empresa, as “trading companies” ou empresas de comércio exterior que tem como um de seus objetivos a transação de produtos tanto para importação como para exportação.

Por se saber da complexidade de se pesquisar todo um setor a pesquisa irá se ater nos aspectos relativos ao desenvolvimento deste no país nos últimos anos, seus principais ramos de atuação (principais mercados) e principalmente os efeitos deste desenvolvimento no meio empresarial como um todo.

Justificativa da Pesquisa

Uma vez tendo notado alguma falta de informação com um certo rigor científico neste setor (tradings) e em todos os aspectos que o rodeiam torna-se interessante uma pesquisa efetiva que enfoque o setor como um todo mas principalmente nos efeitos do surgimento e desenvolvimento deste na economia. E apartir daí verificar o nível de “amadurecimento” e de eficácia deste no Brasil.

Talvez poderia-se questionar a respeito da utilidade e interesse desta pesquisa no âmbito acadêmico, no entanto, um exame mais apurado do próprio meio acadêmico mostra um crescente interesse pelo aspecto da globalização da economia e das relações internacionais entre as empresas. E assim sendo pode-se dizer que as informações relativas a esta pesquisa são de alguma forma importantes não só a formação de empresários e executivos inteirados a respeito de um tema de tamanha importância como o da “globalização da economia mundial” mas como também para se mensurar e avaliar um novo segmento de mercado a ser explorado por estes.

Obviamente uma pesquisa com profundidade chegaria a avaliar inclusive os aspectos econômicos, mercadológicos e sociais a nível mundial que levaram e estão levando a este crescente volume de transações internacionais nas quais as tradings sem dúvida nenhuma são de relativa importância. Além de que seria necessário também avaliar aspectos muito recentes como o relacionado com a queda dos preços no mercado mundial quer seja por novas tecnologias, quer seja pelo uso de mão-de-obra barata nos tigres asiáticos e nos países de terceiro mundo.

No entanto esta é uma pesquisa que deve ser delimitada pelo aspecto da abrangência e mesmo pelo que diz respeito às possibilidades de uma pesquisa que visa principalmente desenvolver o graduando em relação às pesquisas científicas. Sendo assim o escopo desta será o da conjuntura brasileira do tema (principalmente), o que sem dúvida o tornará mais viável e com resultados positivos.

Objetivos da Pesquisa

Os objetivos específicos desta pesquisa são basicamente os seguintes:

- Criar um breve histórico do setor relativo às empresas específicas de comércio exterior no Brasil situando-as na conjuntura econômica e mercadológica do país;
- Realizar pesquisas bibliográficas e de campo no setor para descobrir em quais itens o Brasil mais exporta e importa, ou seja, uma pesquisa que discriminaria os setores da economia que se encontram competitivos em relação ao exterior e quais aqueles em que o país está perdendo espaço.
- Analisar os processos de operação de uma trading para entender as suas vantagens frente a comerciais exportadores comuns.
- Pesquisar sua importância na micro, média e grande empresa.
- Coletar opiniões de pessoas do setor a respeito das possibilidades de expansão deste mercado.
- Fazer uma análise dos dados obtidos para se chegar à uma conclusão prévia de como anda o setor das tradings no Brasil e qual a suas características.

***“O que são e como funcionam as
Trading Companies”***



Por lei uma trading é designada por Empresa Comercial Exportadora, organizada segundo o Decreto-lei 1.248, de 29/11/72.

Acontece porém, que a linguagem popular vulgarizou a expressão "trading" ou "trading company" para designar um tipo particular de empresa e também pela necessidade de distingui-la de outras empresas, que também operam comercialmente na exportação, e que genericamente são classificadas como empresas comerciais exportadoras.

A trading em si, em si, é empresa semelhante às demais, mas com a característica de achar-se habilitada a realizar aquisições, em condições especiais, de mercadorias com o fim de exportação.

Para habilitar-se a essas operações, amparadas por benefícios especiais, é necessário que a trading atenda, além das exigências legais de ordem geral, também, aos seguintes requisitos específicos:

- constituição sob a forma de sociedade por ações, devendo ser nominativas as ações com direito a voto;
- as ações ordinárias nominativas com direito a voto devem representar pelo menos 1/3 do capital social;
- capital mínimo realizado, na data do pedido de registro à CACEX, do equivalente a 703.380 UFIR, valor nominal oriundo da resolução 1928 de 26/05/92;
- obrigação de realizar exportações mínimas de dez milhões de dólares, tomando-se para isso a média de um triênio a contar de seu registro e observado a predominância de produtos que constam da portaria 130/73 do Ministério da Fazenda;
- obtenção de registro especial na CACEX e na secretaria da Receita Federal.

Desde que sejam satisfeitos os requisitos quanto a sua constituição, condições das ações, capital mínimo e registro na CACEX e secretaria da Receita Federal, achar-se-á a empresa habilitada a operar como empresa comercial exportadora ou, de forma mais simples, como trading ou trading company.

É importante salientar que não precisa, necessariamente, ser uma empresa comercial, permitindo-se que a indústria, desde que atenda às condições do Decreto - Lei 1.248/72, possa habilitar-se a operar como trading.

Esse fato decorre das próprias condições estabelecidas por aquele diploma legal, que diz em seu artigo segundo: "o disposto no artigo anterior (compra de mercadorias no mercado interno, quando realizadas por empresa comercial exportadora, para o fim específico de exportação) aplica-se às empresas comerciais exportadoras que satisfizerem os seguintes mínimos".

Conclui-se, em conseqüência, que não se exige que a trading seja necessariamente empresa comercial, mas empresa de qualquer atividade, que atenda aqueles requisitos mínimos de lei e que seja habilitada a comprar e vender.

Em consequência dessa disposição de lei, há empresas industriais registradas como trading e cuja atuação, a exemplo do que ocorre nas operações de mercado interno, quando a indústria revende produtos de terceiros, será pautada por duas regras básicas:

- quando a indústria trading produz e vende no exterior, essa operação para tal é exportação direta realizada com o fabricante - exportador;
- quando a indústria trading revende ao exterior produtos adquiridos como o fim específico de exportação, essa indústria trading estará atuando comercialmente na exportação como comerciante - exportador.

Uma trading é, antes de tudo, empresa comercial e, como tal, poderá realizar todas as operações permitidas às empresas comerciais em geral, mas dependerá, é evidente, das disposições constantes de seu estatuto social.

Ocorre, contudo, que a trading, além de poder realizar as operações normais de comércio, goza de vantagens especiais quando adquire produtos com o fim de exportação, em aquisições conduzidas segundo o Decreto - Lei 1.248/72 e, mais ainda, a operação poderá encontrar incentivos também ao fornecedor.

Essas vantagens especiais, privativas das aquisições feitas com o fim de exportação, nos termos daquele decreto-lei resumem-se no fato de a trading receber produtos em condições fiscais semelhantes às aquelas aplicáveis pelo produtor - vendedor que exporta diretamente seus produtos, ou seja, livre de tributos e ainda com alguns benefícios fiscais e financeiros.

Em consequência, as operações de uma trading podem ser classificadas em dois grupos distintos:

1. operações sujeitas a tributos normais; e
2. operações imunes a impostos e ainda com benefícios fiscais e financeiros para o fornecedor e para a trading.

Como operações sujeitas a tributos normais, idênticas portanto às realizadas pelas empresas em geral, entende-se:

- compra no mercado interno, para vender no próprio país;
- compra no mercado externo, em operações de importação, para revenda no mercado interno;
- agenciamento de operações comerciais no país ou de exportações para o exterior, quando a trading atua como agente;
- prestação de serviços em geral.

Como operações imunes a impostos e ainda com benefícios fiscais e financeiros para o fornecedor e a trading, as transações limitam-se às aquisições de produtos no país, com o fim específico de exportação.

Somente se enquadram, contudo, nas aquisições com o fim específico de exportação as operações que atendem cumulativamente duas condições indispensáveis:

1. mercadorias adquiridas diretamente ao produtor - vendedor, ou seja, faturadas pelo próprio produtor ou fabricante da mercadoria em nome da trading, fazendo menção expressa ao Decreto - Lei 1.248/72;
2. mercadorias adquiridas na forma anterior, mas remetidas diretamente para um dos locais, estabelecidos em lei, onde se dará a sua entrega legal à trading.

Com relação a essas condições, é importante salientar os aspectos a seguir:

- quando um fornecedor fatura mercadorias à trading, esse faturamento pode relacionar-se com produtos de sua própria fabricação ou referir-se a produtos de revenda, não industrializados pelo fornecedor. Com relação aos produtos de sua própria fabricação, o fornecedor poderá conduzir a operação de venda segundo o Decreto - Lei 1.248/72, e essa operação gozará de imunidades fiscais e benefícios para o fornecedor e para a trading.

A atuação de uma trading irá variar segundo o tipo de operação, mas em geral comprará por conta própria e venderá também por conta própria. Quando a trading opera no mercado interno, na importação, no agenciamento e na prestação de serviços, essa trading atuará como as empresas em geral, sujeitas às mesmas regras e procedimentos, suportando os mesmos tributos a que as operações possam estar sujeitas.

Quando, no entanto, uma trading realizar aquisições com o fim específico de exportação, a trading também operará por conta própria, comprando e vendendo em seu próprio nome, mas será caracterizada como atacadista de mercado externo e operação revestirá características particulares, gozando também de tratamento preferencial.

Além da imunidade aos tributos e dos benefícios fiscais e financeiros, o produtor - vendedor que vende à trading goza de uma série de vantagens que podem justificar vender a uma trading ou pelo menos também a uma trading.

Essas vantagens podem ser resumidas nos pontos a seguir:

- simplificação;
- redução de custos;
- eliminação de riscos;
- rapidez no gozo de benefícios; e
- acesso a financiamentos.

Em termos de simplificação, é bastante considerar a eliminação dos entraves naturais ao comércio internacional, representados pelas diferenças de idiomas, hábitos, costumes, informações, etc...

Além desses aspectos, é necessário ainda considerar o seguinte:

- para exportar diretamente, o produtor deverá suportar todos os custos, riscos e providências para a identificação de mercados externos, processo que exige razoável estrutura de qualquer empresa que busca atingir o comércio de exportação ou nele permanecer;
- para vender a uma trading, com o fim de exportação, todos os aspectos comerciais da operação serão desenvolvidos e suportados pela trading e o produtor - vendedor se limitará apenas à emissão de uma nota fiscal de venda e à entrega das mercadorias nos locais estabelecidos por lei. Emitida a nota fiscal de venda, entregue a mercadoria nos locais de lei e obtida uma via de sua própria nota fiscal, visada pela fiscalização federal, ou pela trading nas entregas de mercadorias em entreposto de uso privativo, para o produtor - vendedor estará concluída a venda equiparada à exportação, passando a trading a responder por todos os riscos, custos, tributos e providências para a exportação.

A redução de custos, nas vendas de exportação a uma trading, pode também ser apreciada pela diferença de recursos requeridos ao fabricante que exporta diretamente, considerando todos os gastos necessários para conquistar e permanecer em um mercado. E as despesas adicionais de uma exportação direta que ocorrem no trajeto, entre o estabelecimento exportador e o efetivo embarque da mercadoria.

Nas vendas a uma trading, todo o processamento de venda de exportação pelo produtor vendedor limita-se à emissão de uma nota fiscal de venda, e entrega da mercadoria nos locais de lei, permitindo, portanto, a qualquer empresa, em qualquer estágio de organização, participar do comércio exterior sem correr seus naturais riscos ou suportar seus custos.

Quando se exporta diretamente, além do processamento da operação, há ainda o risco representado pelo não - pagamento dos saques no exterior, obrigando o exportador a repor os valores atualizados da operação cambial a, ainda, como é comum, perder a mercadoria exportada.

Na venda a uma trading, com o fim de exportação, esse risco será eliminado, valendo, portanto, como mais uma vantagem para o fornecedor. Quando se exporta diretamente, o gozo de determinados incentivos depende da prova da efetiva exportação do produto para o exterior; na venda a uma trading, os incentivos fiscais efetivam-se pela simples operação de compra e venda, nos termos do Decreto - Lei 1.248/72, e respectiva entrega das mercadorias no entreposto ou embarque por conta e ordem da trading, havendo, em consequência, rapidez no gozo de incentivos, quando a mercadoria é entreposta em nome da trading.

Como última vantagem, o acesso aos financiamentos de exportação, é bastante salientar que o produtor - vendedor gozará, além dos financiamentos deferidos à exportação direta, também d possibilidade de acesso a recursos de uso privativo das tradings.

***“Histórico das Trading
Companies no Brasil”***



Histórico das *Trading Companies* no Brasil

A Economia brasileira se caracterizou até fins da segunda guerra mundial como uma estrutura baseada no modelo primário exportador. Assim sendo o comportamento de alguns produtos que se foram alterando historicamente, como o açúcar, o ouro, o pau-brasil, a borracha e o café. Estabeleciam ciclos no setor externo. O Café, que teve um ciclo relativamente prolongado, foi acompanhado, em sua última fase, por outros produtos de exportação como algodão, cacau e tabaco.

As políticas fiscais, financeiras, monetárias e cambiais, durante esse período, sofriam forte influência do setor exportador.

Certas crises internacionais, como a depressão de 30 e as guerras mundiais, induziram no processos de Industrialização.

A etapa de 1945-51, se caracterizou por manifestações marcadas por um desenvolvimento que refletia, em parte, em parte, espontaneidade, assim como a ação de instrumentos particulares de política econômica.

Apartir da década de 50, adquire plena vigência, no Brasil, a política substitutiva de importações, que foi adaptada de uma maneira relativamente generalizada na América Latina, por influência da comissão Econômica para América Latina (CEPAL).

Desde 1964, se implantam profundas mudanças de contexto e se inicia uma maior abertura para com a economia internacional. Ao adotar-se a noção de mercado interno como instrumento motor do crescimento, se resolveu atribuir esse papel ao desenvolvimento das exportações.

Já em 1968, se observava no Brasil altas taxas de crescimento que superaram a média histórica de 7%. Apesar da política de substituição de importações deixou de ser o pilar do processo econômico a partir de 1964, se continuou com um processo substitutivo diferente, tratando de promover a implantação de indústrias de base e bens de capital. Se adotaram medidas para atração de capital estrangeiro, mediante mecanismos seletivos como os Decretos de Lei 1219/72 e 1236/72.

As empresas estrangeiras tiveram um papel importante no desenvolvimento das exportações de manufaturados brasileiros, principalmente mediante os programas especiais de exportação, aprovados pela Comissão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação, conhecidos como BEFLEX e pela Comissão de Incentivos das Exportações (CIEX).

A Crise do petróleo de 1973 e, posteriormente, a de 1977/80, afetou seriamente a balança comercial brasileira, que deveria começar um programa energético.

O desenvolvimento de projetos de infra-estrutura, de substituição energética e de indústria de base, conjugados com um período de bonança financeira Internacional, desde 1973, pela disponibilidade de petrodólares, levaram o Brasil a uma crise de endividamento e de balança de pagamentos que se manifestaria a partir de 1982.

Os mecanismos de ajuste que se adotaram em 1981, provocaram uma seria redução no crescimento até 1984. E a recuperação começa em 1985 e 1986, quando o PIB cresceu em torno de 8%, diminuindo em 1987 para 2,9% em função da derrocada do Plano Cruzado.

A atividade exportadora se manteve relativamente estancada nos últimos três anos, e em 1986, com implantação do Plano Cruzado, gerou serias dificuldades com a oferta exportadora, devido ao grande aumento da demanda interna.

O Brasil sempre manteve a política de exportações, dentro das prioridades nacionais, fato válido até os dias de hoje quando se percebe a preocupação com exportações dentro do Plano Real onde um fato inédito como a isenção de ICMS para exportação para tentar recuperar a competitividade dos produtos brasileiros no exterior.

De 1964 a 1970, o esforço de promoção de exportações se concentra, particularmente através de incentivos financeiros e fiscais, e a utilização da capacidade ociosa do aparato produtivo. A partir de 1970, a medida que essa ociosidade vai se esgotando se faz necessário mudar a mentalidade empresarial, acostumada a colocar excedentes, dada a necessidade de promover a ampliação da capacidade instalada, em base a projetos de exportação. Esta iniciativa requeria novos mecanismos, que permitissem desenvolver o país, um sistema de comercialização internacional e poderoso, mantendo controle do processo comercial e um acesso mais direto aos mercados, já que esta variável constituía o elemento mais aleatórios destes projetos, que inibia os agentes econômicos.

E assim o período de 1970/72 se caracteriza por um amplo debate sobre mecanismos mais idôneos para implementar um sistema comercial exportador vigoroso. Começa assim a tomar força o conceito das Trading Companies que vinham tendo resultados grandiosos no Japão, com as suas *Sogo Soshas* (*Trading Companies* japonesas), além de Inglaterra, Holanda e outros países europeus. A experiência de América Latina era praticamente nula, predominando, na mentalidade dos legisladores, mais a idéia de outras formas associativas para o comércio exterior, como os consórcios e cooperativas de exportação.

O decreto de Lei 1248/72 marca formalmente o início do regime das tradings no Brasil. A partir daí surgiu um corpo regulamentado, denso e sofisticado, que teve um papel importantíssimo na implementação destas no Brasil. Atualmente se atribuem às tradings, a responsabilidade direta ou indireta por 30% de todas as exportações nacionais.

É um setor que tem mostrado uma grande dinâmica e flexibilidade. Os resultados globais têm sido muito positivos, apesar de que houve um grande número de tradings que foram desativadas de lá para cá, por não conseguirem diversificar sua pauta de operações, ou que não se institucionalizaram frente à uma implementação de uma rede externa.

Para um maior conhecimento da evolução legislativa, e uma avaliação geral, faremos um estudo um pouco mais aprofundado no que diz respeito aos aspectos jurídicos e legislativos mais adiante.

A experiência de Brasil tem sido pioneira na matéria dentro do âmbito latino-americano, e seus alcances têm despertado interesses em outros países da região, que a adotado como uma importante referência para a disseminação de um sistema de tradings. Já existem regimes de tradings na Colômbia, Perú, Argentina, México e República Dominicana, e outros países da área se encontram dedicados ao estudo e avaliação do conceito para sua futura implementação.

O propósito deste trabalho é analisar de uma maneira conceitual e em diferentes dimensões, a prática concreta da utilização e funcionamento de uma trading, além de focar também a existência das Minitradings que são registradas junto ao Centro Brasileiro de Pequenas e Médias Empresas (CEBRAE), e que também farão parte da nossa análise. Na medida do possível pretendemos colocar alguns casos práticos de trading companies brasileiras de sucesso. Cabe ressaltar que existe um grande número de tradings que se iniciaram nos últimos 10 a 15 anos e que deixaram de existir ou que ainda não tiveram resultado expressivo além de muitas que são recentes e que portanto não têm muita história para revelar mas que estão definindo seu perfil operacional.

O universo das tradings brasileiras se caracteriza por sua diversidade, encontrando-se algumas de caráter estatal ou misto, muitas ligadas a bancos, outras dedicadas especificamente à um determinado produto, outras que pertencem a conglomerados identificados com a comercialização de alimentos, algumas que se concentram em produtos minerais, outras com base comercialização de serviços de engenharia e construção, aquelas que têm base em produtos derivados do álcool e açúcar, as agroindústria, as têxteis, as de bens de capital, papel, madeiras, telecomunicações e principalmente as filiais de tradings japonesas.

Assim sendo, a maior parte delas apresenta perfil comercial concentrado em alguns produtos relacionados e os quais geralmente possuem farta oferta devido à associações empresariais. Algumas têm pouco interesse em ampliar a linha de produtos comercializados enquanto que outras têm implantado uma política de diversificação com resultados variáveis. A concentração também se observa em muitos casos, em relação a certos mercados, que passam a ser pontos básicos de sustentação da trading. Estes mercados convergem em função da natureza do produto, vínculos históricos da empresa, acordos bilaterais, preferências, etc... . Poucas no entanto apresentam uma distribuição geográfica ampla e consolidada. Inclusive, alguns mercados são chaves durante algum tempo por que estão apoiados em um grande projeto, o qual concluído, perdem a sua importância relativa.

Em geral muito poucas das tradings brasileiras desempenham o papel das famosas *Sogo Soshas* japonesas e assim passar a ter papel decisivo nas decisões estratégicas globais do grupo, e assim assumir a responsabilidade total pela comercialização dos produtos do sistema (exportação vs. Mercado interno) bem como

ter faculdades e políticas para comercializar produtos de terceiros, dispondo de uma poderosa rede operacional no exterior, já que a sua maior dinâmica se observa nos negócios *Off Shore*.

Assim na experiência brasileira das tradings nota-se que estas geralmente pertencem à grandes grupos diversificados e que por isso não conquistaram o espaço citado anteriormente relativo às *Sogo Soshas* japonesas, limitando seu pontecial de diferentes maneiras. Muitas vezes as empresas do grupo mantém seus próprios sistemas de comercialização e a trading não opera como provedora do sistema e dos direcionamentos das estratégias globais.

Muitas destas tradings surgiram simplesmente pela transformação de um antigo departamento de exportação, sendo os critérios variáveis a saber: aproveitar incentivos fiscais e financiamentos, criar uma unidade comercial autônoma com serviços de apoio próprios, centralizar várias unidade dispersas, diversificar a pauta comercial, etc...

A medida que os incentivos diferenciados que beneficiavam as tradings foram se reduzindo, muitas firmas criadas por este motivo entraram em uma fase de redução do ritmo de crescimento.

Um setor que demonstrou, em seu momento, considerável interesse pelas tradings, foi o de conglomerados financeiros. A origem desta motivação provinha das faculdades que proporcionou a legislação brasileira de permitir a aplicação de recursos que deviam recorrer-se compulsoriamente ao Banco Central.

Os conglomerados financeiros contavam também com a vantagem de facilitar aos clientes o fundamental apoio financeiro às operações de comércio exterior. Em determinados momentos, o simples repasse de recursos era altamente rentável. Os bancos contavam ademais com uma carteira de clientes, que podia considerar-se relativamente cativa, já que realizavam com a entidade financeira diferentes operações.

O interesse dos bancos se incrementa quando o governo cria condições para um processo agressivo de promoção de exportações e uma crescente inserção internacional. O desenvolvimento de uma rede bancária no exterior foi uma de suas conseqüências. A crescente participação nas operações comerciais, permitiria uma melhor sustentação desta estrutura.

A análise da experiência brasileira, indica neste particular que, apesar de algumas tradings originadas em bancos terem evoluído, os resultados na maioria dos casos não alcançou as expectativas.

Isto se deve, em parte, a mudanças das regras do jogo, o que diga-se de passagem parece ser uma constante na legislação brasileira do setor, a modificações no contexto nacional e internacional, e a dificuldade de inserção e operação das tradings dentro do conglomerado (diferenças de mentalidade e critérios de avaliação de risco, acesso a carteira de clientes, apoio efetivo, etc...). Não obstante o setor segue sendo fortalecido pela presença de tradings financeiras.

A maior parte das tradings brasileiras trabalhavam com base aos sistemas de informação comercial, operados tanto pelo Ministério de Relações Exteriores como

pela Carteira de Comércio do Banco de Brasil (CACEX). No entanto várias das tradings já contam hoje com um banco de dados próprio, muitas vezes alimentado por informações que hoje podem chegar via Fax ou Internet Pela existência de serviços como “Trading Point” que é especializado em enviar e receber informações além de fazerem pesquisas sob encomenda sob qualquer tipo de produto ou matéria desejado. Tais informações são de vital importância para sustentar decisões de penetração de mercados (estudos, perfis, etc...), e assim também trabalham com informações e referências de apoio proporcionados pelos órgão já mencionados assim como mediante estudos feitos pelo próprio *staff* bem como por consultores externos especializados.

A rede internacional de que dispõe as tradings hoje para a identificação e captação de demanda, se principalmente nas suas próprias representações e contatos diretos com os importadores. Algumas tradings (as maiores) contam com escritórios próprios em mercados selecionados. Indubitavelmente a abertura de um posto no exterior é uma decisão da maior importância para uma trading, e que requer uma avaliação cuidadosa dos fluxos presentes, assim como o potencial desse mercado. Em um contexto nacional e internacional crescente em instabilidade, uma decisão objetiva sobre esta matéria se vê prejudicada. De um ponto de vista empírico, não é nada fácil medir o impacto (geração de negócios) que produzirá a presença de um escritório no exterior. Muitas vezes os resultados se obtêm a médio prazo no pressuposto de que algumas condições se mantenham.

Poucas tradings têm manifestado que concorram ativamente em missões comerciais oficiais. Esta participação, quando existe, é esporádica e seletiva. Algumas tradings têm reportado que colaboram com o governo na gestão, negociação e implementação de acordos bilaterais.

A grande maioria das tradings brasileiras afirma quase unanimemente que a oferta exportável brasileira é de alguma maneira frágil e citando como exemplo, os efeitos negativos do crescimento do mercado interno como consequência de medidas como a do plano Cruzado ou a do plano Real. Também há um certo questionamento a respeito da “consciência exportadora” dos fornecedores nacionais no que diz respeito a qualidade, design, marca, pronta entrega, serviços, etc... o que por sua vez dificulta o cumprimento de contratos por parte da trading.

Em matéria de estruturas organizacionais observam-se todas as variantes clássicas (funcional, por produtos, por mercados, matricial), tanto em suas formas puras como combinadas. No quase todos os casos se inclui uma evolução de sua pauta organizacional.

Existem casos onde tradings possuem ações cooperativas com outras tradings no entanto parece que esta atividade conjunta de geração e repasse de negócios não é permanente.

A experiência das tradings brasileiras em matéria de formas tradicionais de comércio exterior (*countertrade*, *leasing*, *factoring*, *fortaiting*, *franchising*, *switching*, triangulação) é mínima, apesar de haver um consenso de que o manejo destas técnicas,

caso fosse favorecido pela legislação, poderia resultar num incremento considerável dos negócios. E manifestam que as limitações relativas a administração da variável importações, assim como a carência de operações *Off Shore* limitam o uso destes mecanismo. Não obstante esta prática está sendo paulatinamente exercida.

No Brasil, nestes quase 25 anos, pôde-se notar a emergência de núcleo significativo de traders, a maioria participante da Associação Nacional de Traders (AMTRADER). Já que o material humano, ou os *traders*, são de extrema importância para o sucesso de uma trading. No entanto a maioria das tradings vinha encontrando dificuldade em encontrar pessoal capacitado fato que será fortemente alterado vide a quantidade de cursos superiores e especializantes na área de comércio exterior e administração.

Um dos grandes problemas apontados pelas tradings é o fato de que os incentivos fiscais outrora tão cortejados pelo governo são muito inconstantes e na atualidade quase inexistem o que não só poderia beneficiar as comerciais exportadoras simples em detrimento das tradings como de fato está beneficiando vide o crescimento daquelas em relação à estas.

No Brasil apesar do crescimento das tradings nota-se também que o setor ainda está um tanto oligopolizado já que nos últimos anos as 10 ou 15 maiores empresas detêm cerca de 60% do faturamento.

O aumento do custo do dinheiro, os trâmites burocráticos requeridos e as dificuldades que podem ser geradas com o produtor provocaram que muitas tradings passassem a negociar em operações de agenciamento. Desde 1986 este tipo de negociação via terceiros vem crescendo substancialmente.

Experiências como a do Plano Cruzado e do Plano Real mostram que quando há uma forte recuperação da demanda interna as exportações sofrem bastante uma vez que o produtor brasileiro considera a exportação basicamente como um opção para escoar a produção excedente ou para a redução da capacidade ociosa sem que haja um compromisso de colocar sempre um percentual fixo de sua produção nos mercados externo o que implica numa má reputação aos fornecedores brasileiros.

Esta linha de análise leva a conclusão de que a estrutura exportadora que se sustenta em um mercado interno relativamente reprimido passa a ser aleatória como tem sido o caso do Brasil. O contrário dos países fortemente industrializados, onde o aparato produtivo apresenta uma ociosidade estrutural, já que as necessidades do mercado interno estariam satisfeitas.

Estes 24 anos do regime de tradings no Brasil têm sido de aprendizagem e institucionalização. O sistema tem crescido tem se consolidado aos pouco de maneira global. Algumas tradings têm tido uma notável evolução, em quanto muitas outras têm sido desativadas por diferentes razões.

Apesar destes altos e baixos, o modelo continua válido e sem dúvida nenhuma muitos países contam com a trajetória brasileira como uma referência muito valiosa.

***“Instituições relacionados ao
comércio exterior e à Trading
Companies no Brasil e empresas
pesquisadas”***



Principais Instituições relacionadas ao Comércio Exterior e às *Trading Companies* no Brasil

- Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX)
- Conselho Nacional de Comércio Exterior (CONSEX)
- Associação Brasileira de Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE)
- Associação Latinoamericana de *Tradings* (ALAT)
- Secretaria da Receita Federal
- Ministério da Fazenda
- Ministério da Indústria e comércio
- Ministério das Relações Exteriores
- Banco Central
- Centro Interamericano de Comercialização (CICOM)

Órgãos consultados e pesquisados

Organizações:

- Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX)
- Conselho Nacional de Comércio Exterior (CONSEX)
- Associação Brasileira de Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE)
- Secretaria da Receita Federal
- Ministério da Fazenda
- Ministério da Indústria e comércio
- Ministério das Relações Exteriores
- Banco Central
- Centro Interamericano de Comercialização (CICOM)

Trading Companies

- **Agtra Exportadora e Importadora S/A**
Rua Zarzedo, 31 - sala 108
Tel: (021) 339-6933/339-3541
Fax: (021) 339-6940
CEP 30410-550 - Belo Horizonte - MG
- **Alberto Sequerra S/A Comercial Exportadora**
Av. Rio Branco, 18
Tel: (021) 51-8171
Fax: (021) 233-9101
CEP: 20090-000 - Rio de Janeiro - RJ
- **Armco Comercial S/A**
Av. Industrial, 700 - Bairro Jardim
Tel: (011) 411-3000
Fax: (011) 440-2987
CEP: 09080-500 - São Paulo - SP
- **Ausminco Trading S/A**
Rua Padre João Manoel, 923 - 7º andar
Tel: (011) 3068-8373
Fax: (011) 3068-8379
CEP: 01411-001 - São Paulo - SP
- **Battistella Trading S/A Comércio Internacional**
Rua Professora Helena Moura Lacerda, 140 - 1º andar
Tel: (011) 835-9988/835-9133
Fax: (011) 835-8618
CEP: 09080-500 - São Paulo - SP
- **BBM Trading S/A**
Praça Pio X, 98 - 7º andar
Tel: (021) 211-8512

Fax: (021) 263-5625

CEP: 20091-040 - Rio de Janeiro - RJ

- **Boavista Trading Comércio Exterior S/A**

Av. Almirante Barroso, 52 - 10º andar

Tel: (021) 297-0131

Fax: (021) 240-2565

CEP: 20031-000 - Rio de Janeiro - RJ

- **Branac Papel e Celulose S/A**

Rua Formosa, 367 - 15º andar

Tel: (011) 220-7455

Fax: (011) 223-0027

CEP: 01049-000 - São Paulo - SP

- **Brasif S/A Exportação Importação**

Rua da Assembléia, 51 - 8º andar

Tel: (021) 292-1121

Fax: (021) 533-5132

CEP: 20011-001 - Rio de Janeiro - RJ

- **Brasilata Trading S/A**

Rua Robert Bosch, 332

Tel: (011) 862-4944

Fax: (011) 862-5408/826-9200

CEP: 01141-010 - São Paulo - SP

- **Cacique Exportadora e Importadora**

Av. das Nações Unidas, 10.989 - 11º andar

Tel: (011) 829-7859/829-8233/829-8177

Fax: (011) 829-7278

CEP: 04578-000 - São Paulo - SP

- **Cindam S/A Comercial Exportadora**
Av. Presidente Wilson, 231 - 17º andar
Tel: (021) 292-1200/220-2200
Fax: (021) 220-2211
CEP: 20030-021 - Rio de Janeiro - RJ
- **Coan Materiais Elétricos**
Rua Ernesto Igel, 429 - Vila Anastácio
Tel: (011) 263-8211
Fax: (011) 262-7504
CEP: 05077-010 - São Paulo - SP
- **Comexport Companhia de Comércio Exterior**
Av. das Nações Unidas, 10.989 - 12º andar
Tel: (011) 829-7888
Fax: (011) 829-7759
CEP: 04578-000 - São Paulo - SP
- **Comfloresta - Cia. Catarinense de Empreendimentos Florestais**
Rua Inácio Bastos, 1084 - Bairro Bucarein
Tel: (047) 433-0022
Fax: (047) 433-1145
CEP: 89202-310 - Joinville - SC
- **Companhia Brasileira de Distribuição**
Pão de Açúcar Trading - Divisão de Importados
Av. Brigadeiro Luiz Antônio, 3126 - 2º andar
Tel: (011) 886-0740/886-0741/886-0733
Fax: (011) 885-8726
CEP: 01402-900 - São Paulo - SP
- **Companhia Importadora e Exportadora - COIMEX**
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675 - 6º andar
Tel: (027) 335-6200/335-6210
Fax: (027) 335-6478
CEP: 29056-900 - Vitória -ES

- **Companhia Indústria de Alimentação Trading**
Rua Jati, 55
Tel: (011) 912-1179
Fax: (011) 912-5877
CEP: 07180-140 - Jardim Nova Cumbia - SP
- **Companhia Siderúrgica Belgo Mineira**
Av. General Davir Sarnoff, 909
Tel: (011) 219-1222
Fax: (011) 226-6766
CEP: 32210-110 - Contagem - MG
- **Copersúcar Cooperativa de Produtores de Cana de Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo Ltda.**
Rua Borges de Figueiredo, 237
Tel: (011) 608-8646/608-8166
Fax: (011) 608-8624
CEP: 03110-900 - São Paulo - SP
- **Cotia Trading BR S/A**
Av. Jerônimo Monteiro, 1000 - s/910
Tel: (027) 222-7899
Fax: (027) 322-0057
CEP: 29014-900 - São Paulo - SP
- **Cotia Trading S/A**
Av. Paulista, 2073 - 1º Pavimento - Conj. 04
Tel: (011) 288-9566
Fax: (011) 287-6247/251-5897
CEP: 01311-300 - São Paulo - SP
- **Dibens S/A Indústria e Comércio de Metais**
Alameda Santos, 1893 - 3º andar
Tel: (011) 253-2177
Fax: (011) 287-9641
CEP: 01419-910 - São Paulo - SP

- **Emesa S/A Indústria e Comércio de Metais**
Rua Miguel Couto, 105 - 17º andar
Tel: (021) 223-3182
Fax: (021) 263-5045
CEP: 20070-030 - Rio de Janeiro - RJ

- **Faro Trading S/A**
Rua Paul Valery, 255
Tel: (011) 521-3011/522-3199/521-1959
Fax: (011) 548-4190/523-9425
CEP: 04719-909 - São Paulo - SP

- **Fasal Trading S/A**
Av. Dr. Ângelo Teixeira da Costa, 602 - Bairro Frimisa
Tel: (031) 649-3000
Fax: (031) 649-3100
CEP: 33045-170 - Santa Luzia - MG

- **Habitasul S/A Comércio Exterior**
Rua General João Manoel, 157 -s/1402
Tel: (051) 226-2177
Fax: (051) 226-2467
CEP: 90010-030 - Porto Alegre - RS

- **I.A.T. Companhia de Comércio Exterior**
Praça Antônio Prado, 33 - 3º andar
Tel: (011) 239-1900
Fax: (011) 239-5677
CEP: 01010-010 - São Paulo - SP

- **Inepar Trading S/A**
Av. Juscelino K. de Oliveira, 11.400
Tel: (041) 341-1212
Fax: (041) 341-1313
CEP: 81450-900 - Curitiba - PR

- **João Fortes Engenharia S/A**
Praia do Flamengo, 228 - 18º andar
Tel: (021) 552-0022
Fax: (021) 552-1247
CEP: 22250-040 - Rio de Janeiro - RJ
- **Kalunga Trading S/A**
Rua Mooca, 766 - 3º andar -s/311
Tel: (011) 279-1211
Fax: (011) 279-1268
CEP: 03104-000 - São Paulo - SP
- **Kepler Weber S/A**
Av. Andaraí, 566
Tel: (051) 341-1043/341-1044
Fax: (051) 341-2578
CEP: 91350-110 - Porto Alegre - RS
- **KFP - Export S/A**
Rua Formosa, 367 - 12º andar
Tel: (011) 223-8966/224-8377
Fax: (011) 223-4283
CEP: 01449-000 - São Paulo - SP
- **Letstrade S/A Exportação e Importação**
Rua Andre Zanetti, 370 - Vista Alegre
Tel: (041) 336-4488
Fax: (041) 336-3940
CEP: 80810-280 - Curitiba - PR
- **Liberal Trading Comércio Exterior**
Rua do Carmo, 07 - 10º andar
Tel: (021) 212-4000
Fax: (021) 533-6104
CEP: 20011-020 - Rio de Janeiro - RJ

- **Marcopolo Trading S/A**
Rua Marcopolo, 180 - Bairro Planalto
Tel: (011) 222-4422
Fax: (011) 222-6700
CEP: 05086-460 - Caxias do Sul - RS
- **Marinho Trading S/A Comércio Exterior**
Rua Antônio Maria Coelho, 23
Tel: (067) 231-5990/231-5558
Fax: (067) 231-3088
- **Montecitrus Trading S/A**
Rua São João, 33
Tel: (0173) 61-1633/816-1616
Fax: (0173) 61-1653
CEP: 14730-000 - Monte Azul Paulista - SP
- **Multiterminais Alfandegados do Brasil Ltda.**
Av. Nilo Peçanha, 11 - Grupo 405
Tel: (021) 220-7903
Fax: (021) 262-9486
CEP: 20020-100 - Rio de Janeiro - RJ
- **Novatrading S/A**
Rua Lauro Müller, 116 - Grupo 1101 a 1104
Tel: (021) 295-1545
Fax: (021) 541-2642
CEP: 22290-160 - Rio de Janeiro - RJ

- **Panambra Industrial e Técnica S/A**

Av. do Estado, 5588

Tel: (011) 242-8222

Fax: (011) 242-8777

CEP: 01516-000 - São Paulo - SP

Av. Rio Branco, 311 - 6º andar

Tel: (021) 210-3133

Fax: (021) 220-1797

CEP: 20040-009 - Rio de Janeiro - RJ

- **Promex - Promoção e Empreendimentos de Exportação**

Rua da Quitanda, 50 - 13º andar

Tel: (021) 509-6282

Fax: (021) 252-9179

CEP: 20011-030 - Rio de Janeiro - RJ

- **Refinadora Catarinense S/A**

Rua Dr. Antonio Dib Mussi, 366

Tel: (011) 224-4188

Fax: (011) 223-7890

CEP: 88015-110 - Florianópolis - SC

- **S/A Costa Pinto Exportação e Importação**

Rua da Candelária, 09 - 5º andar

Tel: (021) 253-5064/233-3690

Fax: (021) 263-9181

CEP: 20091-020 - Rio de Janeiro - RJ

- **S/A White Martins**

Rua Mayrink Veiga, 09

Tel: (021) 211-6039/211-6435

Fax: (021) 211-6689

CEP: 20090-050 - Rio de Janeiro - RJ

- **SAB Trading Comercial Exportadora S/A**
Rua do Carmo, 11 - 15º andar
Tel: (011) 217-6262
Fax: (011) 232-5091/217-6207
CEP: 20011-020 - Rio de Janeiro - RJ

- **Sadia Trading S/A Exportação e Importação**
Alameda Tocantins, 525 - Alphaville
Tel: (011) 7296-4430/7296-4233
Fax: (011) 7296-7296/7296-4409/7296-4412
CEP: 06455-921 - Barueri - SP

- **Silex Trading S/A**
Alameda Santos, 1800 - 1º andar
Tel: (011) 284-9544
Fax: (011) 283-1082
CEP: 20011-020 - Rio de Janeiro - RJ

- **South Service Trading S/A**
Av. Cristóvão Colombo, 1700 - Conj. 201 - Floresta
Tel: (051) 346-1044
Fax: (051) 222-8230
CEP: 90560-001 - Porto Alegre - RS

- **Souza Cruz Trading S/A**
Rua da Candelária, 66 - s/10-A
Tel: (021) 276-9002/276-9018/276-9019/263-0753
Fax: (021) 263-0753
CEP: 20091-020 - Rio de Janeiro - RJ

- **SPP - Nemo Comercial Exportadora**
Alameda Franca, 1054 - 9º andar
Tel: (011) 817-0300
Fax: (011) 814-5767/814-8326
CEP: 01422-001 - São Paulo - SP

- **Starexport Trading S/A**
Rua da Consolação, 65 - 4º andar - s/41
Tel: (011) 545-4460/545-4473
Fax: (011) 545-4310
CEP: 01301-000 - São Paulo - SP
- **STS Comércio, Indústria e Assessoria Internacional Ltda.**
Rua da Proclamação, 520 - Bonsucesso
Tel: (021) 270-4188
CEP: 21040-280 - Rio de Janeiro - RJ
- **Universal Pneus Trading S/A**
Av. Juscelino Kubstichek, 2744
Tel: (045) 522-2326
Fax: (045) 522-2941
CEP: 85853-000 - Foz do Iguaçu - PR
- **Velcro Trading Company S/A**
Rua Arizona, 1426 - 11º andar
Tel: (011) 505-2000
Fax: (011) 505-1277
CEP: 04567-003 - São Paulo - SP
- **Votorantim Celulose e Papel**
Alameda Santos, 1357
Tel: (011) 269-4000
Fax: (011) 269-4060
CEP: 01470-900 - São Paulo - SP

“Análise da Balança Comercial Brasileira”



Para se analisar um tipo específico de empresa como uma trading, que está intimamente relacionada com o comércio exterior e com a balança comercial do país em que está inserida, torna-se necessário observar tais aspectos. Assim sendo faz parte desta pesquisa estudar, mesmo que de uma maneira superficial, a situação da balança comercial brasileira para fins de descobrir exatamente onde se encontram as verdadeiras oportunidades de exportação e importação. Este seguramente será o nicho onde poderemos encontrar com facilidade empresas como trading companies.

Assim sendo tal estudo terá grande importância na segunda parte desta pesquisa, aquela relacionada à pesquisa de campo, uma vez que buscaremos confrontar tais informações com dados obtidos junto a algumas das tradings brasileiras. Portanto aqui se abre um importante apostro, fruto de profunda pesquisa bibliográfica de publicações selecionadas de órgão do setor, para enriquecer este trabalho ao mostrar um pouco da situação interna do Brasil e também diante do mercado mundial.

Análises da Balança Comercial, dos Principais Mercados e dos Principais Produtos.

I - ASPECTOS GERAIS

Quadro I.a - Balança Comercial Brasileira
US\$ milhões FOB

	Maio			Janeiro/Maio		
	1996	1995	Var.% 96/95	1996	1995	Var.% 96/95
Exportação	5.506	4.205	7,16	19.079	17.330	10,09
Importação	4.238	4.895	-13,42	19.048	20.821	-8,52
Saldo	268	-690	-	31	-3.491	-
C.Comércio	8.744	9.100	-3,91	38.127	38.151	-0,06

Fonte: Exportação - SISCOMEX
Importação - SRF

A balança comercial Brasileira em maio/96 registrou superávit de US\$ 268 milhões, contrastando com o déficit de US\$ 690 milhões de maio do ano passado. As exportações, com valor recorde para meses de maio e segundo melhor resultado histórico mensal, somaram US\$ 4.506 milhões, decresceram 13,42% na comparação maio 96/95.

No acumulado janeiro-maio/96, as exportações, com cifras recordes, totalizaram US\$ 19.079 milhões, significando aumento de 10,09% ante janeiro/maio-95, enquanto as importações alcançaram um total de US\$ 19.048

milhões, 8,52% abaixo do montante acumulado de 1995. Em vista destes resultados, o saldo acumulado da balança, que até abril era deficitário em US\$ 237 milhões, passou a consignar superávit de US\$ 31 milhões.

Destaque-se que o resultado da balança comercial no corrente ano, tanto no período mensal, quanto no acumulado, deveu-se ao aumento das exportações (7,16% e 10,09%, respectivamente), aliado ao decréscimo das importações (-13,42% e -8,52%). Além disso, é importante observar que o crescimento das exportações, de 29,74% de janeiro (US\$ 3.473 milhões) para maio (US\$ 4.506 milhões), ocorreu a taxas maiores que o das importações, que tiveram aumento de 23,31%, na mesma comparação (US\$ 3.437 milhões em janeiro a US\$ 4.238 milhões em maio).

Com os elevados valores mensais de exportação e importação, tanto em maio, quanto em janeiro/maio, a corrente de comércio consignou montantes de US\$ 8.744 milhões e US\$ 38.127 milhões, respectivamente, ambos os segundos maiores resultados históricos, antecédidos pelos valores recordes de 1995 (US\$ 9.100 milhões e US\$ 38.151 milhões).

O acumulado dos últimos doze meses (jun-95/mi-96) apresentou resultados inéditos para as exportações (US\$ 48.255 milhões) e importações (US\$ 47.890 milhões), com saldo positivo de US\$ 365 milhões, resultado mais favorável de que o verificado no período acumulado anterior (mai-95/abr-96), cujo déficit alcançou US\$ 593 milhões.

II - Exportação

Quadro II.a - Exportação Brasileira
US\$ milhões FOB

	1996	1995	Var.% 96/ 95
Maio	4.506	4.205	7,16
Janeiro-Maio	19.079	17.330	10,09

Fonte: SISCOMEX

O total das exportações brasileiras alcançou, em maio/96, US\$ 4.506 milhões, representando crescimento de 7,16% sobre o mesmo mês do ano passado, cujo montante foi de US\$ 4.205, mas que teve 23 dias úteis, ou seja, um a mais que maio/96.

Na comparação das médias por dias úteis, maio/96 representa valor mais elevado que maio/95 e que agosto/95, constituindo a terceira maior média já registrada. Por outro lado, os dois meses que o superaram em médias por dias úteis - setembro e outubro/95 - têm valores absolutos inferiores: US\$ 4.167 milhões e US\$ 4.405 milhões, respectivamente.

Quadro II.b - Comparativo das Médias Mensais
US\$ milhões FOB

Período	Nº de dias úteis	Média p/ dias úteis	Valor total
Mai/ 96	22	204,8	4.506
Mai/ 95	22	191,1	4.205
Ago/ 95	23	198,2	4.558
Set/ 95	20	209,4	4.167
Out/ 95	21	209,8	4.405

Fonte: SISCOMEX

De janeiro a maio, as exportações somaram US\$ 19.079 milhões, a maior cifra já registrada nas vendas externas brasileiras para o período, além de apresentar taxa de expansão de 10,09% sobre equivalentes meses do ano passado.

O Valor acumulado dos últimos doze meses também vem confirmar o desempenho positivo das exportações em 1996: de Junho/95 a Maio/96, as vendas externas contabilizaram US\$ 48.255 milhões, montante 8,43% acima do período junho - 94/ maio - 95 (US\$ 44.502).

No acumulado dos cinco primeiros meses do ano, nota-se que o aumento de preços concentra-se no setor de básicos, que apresentou acréscimo de receita de 10,05% e queda de 1,24% em quantidade.

Neste setor, é fundamental a contribuição do farelo e grão de soja, os quais correspondem a 33% do total da receita dos básicos e tiveram seus preços elevados em 39,77% e 26,08%, na comparação janeiro/maio - 96/95.

Já no lado dos industrializados, tanto os semimanufaturados quanto os manufaturados aumentos de quantidade embarcadas em percentual superior à variação em valor.

Quadro II.c - Exportação Brasileira
JANEIRO/MAIO - 96/95
US\$ milhões FOB

	Var.% VALOR	Var.% QTDADÉ
BÁSICOS	10,00	-1,24
INDUSTRIALIZADOS	9,64	16,32
- Semimanufaturados	8,00	17,53
- Manufaturados	10,16	15,41

Fonte: SISCOMEX

Quadro II.d - Exportação - Principais Grupos de Produtos de Maior Crescimento
JANEIRO/MAIO
US\$ milhões FOB

	JANEIRO/ MAIO		Variação		Contribuição
	1996	1995	Abs.	Rel.	para o crescimento %
TOTAL					
Variações positivas					
produtos metalúrgicos	2.879	2.312	567	24,5	32,42
Soja (grão/ farelo/ óleo)	1.780	1.307	473	36,22	27,04
Fumo e cigarros	560	319	241	75,69	13,78
Produtos químicos	1.494	1.254	240	19,12	13,72
Material de transporte	1.902	1.795	107	5,96	6,12
Suco de laranja	541	440	101	22,8	5,77
Variações Negativas					
Café em grão	457	876	-419	-47,90	-23,96
Açúcar	305	518	-213	-41,11	-12,18
Papel e celulose	882	1.006	-124	-12,35	-7,09

Fonte: SISCOMEX

No Acumulado dos cinco primeiros meses, verifica-se que o setor dos produtos metalúrgicos e do complexo soja forma responsáveis por quase 60% do crescimento ocorrido nas vendas externas brasileiras, frente a iguais meses de 1995.

No metalúrgico, a ampliação da receita ocorreu pelos maiores volumes exportados para os países asiáticos, como Japão, Taiwan, china, Coréia do Sul e Tailândia, especialmente de laminados planos, semimanufaturados de ferro/aço e ferro - ligas, cujos embarques superaram em 66,95%, 35,51% e 70,49, respectivamente, os realizados em janeiro - maio/95. Em termos de preço esses produtos acusaram queda com relação a 1995. Destacaram-se ainda neste grupo de produtos, também pelo aumento da quantidade embarcada, as exportações de alumínio em bruto (+22,78% em volume) e de cátodos de cobre (+163,34%), que tiveram nos Países Baixos o principal mercado com ampliação das vendas.

A retratação da oferta mundial de grãos, aliada ao aumento da demanda por ração, teve como consequência a elevação dos preços externos da soja, o que vem beneficiando as vendas de soja em grão e farelo do Brasil. De janeiro a maio deste ano, as exportações de farelo de soja totalizaram US\$ 998 milhões, valor que é 57,28% superior ao realizado em janeiro/maio - 95, resultado do aumento de 40% nos preços e de 12,52% no volume embarcado (total de 4,3 milhões de toneladas). Já as vendas de soja em grão somaram US\$ 524 milhões, com elevação de 26,08% nos preços e 14,26% nos embarques (total de 1,9 milhão de toneladas).

Outro importante setor a contribuir positivamente para o desempenho das exportações brasileiras foi o setor fumageiro, que correspondeu a 13,78% do crescimento no período. O reequilíbrio da oferta mundial de fumo propiciou a recuperação das cotações externas de fumo em folha, as quais, nestes primeiros cinco meses do ano, encontram-se 48,49% acima daquelas praticadas em iguais meses de 1995. Com aumento do volume embarcado da ordem de 27%, a receita do produto subiu para US\$ 354 milhões, o que representou valor 88,58% acima de janeiro/maio - 95, tendo os Estados Unidos - principal mercado do produto brasileiro - absorvido 31% do total. Também as vendas de cigarros experimentaram elevação significativa da receita (+58,80%), ao totalizar US\$ 205 milhões, tendo em conta as maiores vendas realizadas para a Bélgica - Luxemburgo, Argentina, Rússia e Uruguai.

Com taxa de contribuição de 13,72% para a expansão das exportações, o setor de produtos químicos realizou vendas de US\$ 1.494 milhões, cifra que é 19,12% superior a janeiro/maio - 95. Este resultado tem como origem igualmente o aumento em volume, pois os quatro principais produtos químicos a registrar elevação na receita responderam por 60% da ampliação da receita do setor, e tiveram crescimento de embarque acima das variações de preços: polímeros de etileno (+112,63% em volume e -30,69% nos preços), compostos de função nitrogenada (+46,25%, +10,60%), silício (+49,56%, +34,52%) e compostos heterocíclicos (+182,18%, - 58,82%).

Por outro lado, a redução do volume embarcado e a queda dos preços externos levaram a que as vendas de café em grão apresentaram perda da ordem de 47,90%, com relação a janeiro/maio - 95, passando de US\$ 457 milhões. É de se destacar que, de janeiro a maio, as cotações externas do café apresentaram expressiva recuperação (de US\$ 2.100,00 para US\$ 2.600,00/toneladas) embora permaneçam, ainda, bem abaixo dos US\$ 3.000,00/tonelada cotados em iguais meses de 1995.

Com a recuperação da oferta dos países asiáticos, as vendas de açúcar por parte do Brasil registraram queda de receita de 41,11%, frente a janeiro/maio - 95. Para o açúcar demerara e cristal a redução do volume embarcado foi da ordem de 48%, enquanto para o refinado chegou a 20%. O setor de papel e celulose teve igualmente perda de receita significativa no período. A queda recuo de 12,35%, em valor, nas vendas do setor (total de US\$ 882 milhões), e foi parcialmente compensada pela elevação dos volumes exportados.

II.1 - EXPORTAÇÃO POR FATOR AGREGADO

Quadro II.e - Exportação Brasileira por fator agregado

MAIO

US\$ milhões FOB

	1996	Part. %	1995	Part. %	Var. 96/95	
					Abs.	Rel.
BÁSICOS	1.273	28,25	1.121	26,66	152	13,56
INDUSTRIALIZADOS	3.144	69,77	3.013	71,65	131	4,35
-semimanufaturados	721	16,00	775	18,43	-54	-6,97
-Manufaturados	2.423	53,77	2.238	53,22	185	8,27
OPER. ESPECIAIS	89	2,00	71	1,69	18	25,35
TOTAL	4.506	100,00	4.205	100,00	301	7,16

Fonte: SISCOMEX

Em maio/96, os setores de básicos e de manufaturados registraram vendas recordes mensais. A receita desses setores chegaram a US\$ 1.273 milhões, para os básicos, e US\$ 2.423 milhões, para os manufaturados, o que refletiu em aumento de 13,56% e 8,27%, com relação a igual mês de 1996. O setor de semimanufaturados, por sua vez, acusou redução de 6,97% sobre maio/95.

Contribuíram significativamente para o desempenho dos básicos as exportações de farelo de soja (com US\$ 384 milhões) e fumo em folhas (com US\$ 123 milhões), cujas receitas cresceram 81,30% e 120,17%, respectivamente. No setor de manufaturados, as maiores altas de receita foram observadas em laminados planos (+73,44%), suco de laranja (+32,69%) e calçados (+16,15%). O recuo nas vendas de semimanufaturados está ligado à queda da receita de celulose (-53,83%), açúcar cristal (-67,79%) e óleo de soja bruto (-19,65%).

No mês de maio, é de se destacar que a maior alta, em valor, coube ao setor de manufaturados, com vendas adicionais de US\$ 185 milhões, o que fez elevar a sua participação na pauta para 53,77%, ante 53,22% em maio/95.

Quadro II.f - Exportação Brasileira por fator agregado
JANEIRO/MAIO
US\$ milhões FOB

	1996	Part. %	1995	Part. %	Var. 96/95	
					Abs.	Rel.
BÁSICOS	4.574	23,96	4.158	23,99	416	10,00
INDUSTRIALIZADOS	14.090	73,85	12.851	74,15	1.239	9,64
-semimanufaturados	3.309	17,34	3.064	17,68	24	8,00
-Manufaturados	10.781	56,31	9.787	56,47	994	10,16
OPER. ESPECIAIS	415	2,18	321	1,85	94	29,28
TOTAL	19.079	100,00	17.330	100,00	1.749	10,09

Fonte: SISCOMEX

Nos cinco primeiros meses de 96, todos os setores apresentaram valores inéditos para as exportações brasileiras para períodos janeiro/maio. Na comparação com janeiro/maio - 95, sobressaiu o setor de manufaturados, que ampliou as vendas em 10,16%, seguido dos básicos (+10,00%) e dos semimanufaturados (+8,00%).

Farelo de soja (+57,28% em valor, fumo em folhas (+88,58%), soja em grão (+44,06%), minério de ferro (+5,08%) e carne de frango (+20,15%) foram os produtos que mais contribuíram para a expansão do setor de básicos, em janeiro/maio - 96/95. Por outro lado, as receitas de exportação com café em grão e açúcar demerara reduziram-se em 47,90% e 46,0%, respectivamente.

A maior parte das exportações brasileiras de produtos básicos é destinada aos países da União Européia. No período janeiro - maio/96, esta proporção foi de 51,45%, ou seja, dos US\$ 4.574 milhões embarcados, US\$ 2.354 milhões foram dirigidos para o bloco europeu. Na sequência, figuraram a Ásia (US\$ 916 milhões, 20,03%), EUA (US\$ 398 milhões, 8,70%) e ALADI (US\$ 240 milhões, 5,25% - Mercosul, US\$ 194 milhões, 4,25%).

No setor de semimanufaturados, as maiores altas de receita recaíram sobre o produto ouro para uso não-monetário (+65,15%), semimanufaturados de ferro/aço (+16,69%), ferro-ligas (+47,53%) e alumínio em bruto (+9,52%). Já o açúcar cristal (-50,36%), celulose (-15,48%) e óleo de soja em bruto (-16,41%) apresentaram quedas de receita mais expressivas.

Deste grupamento, as exportações mais elevadas seguiram para a Ásia (US\$ 1,138 milhões, 34,40% do grupamento), seguida pela União Européia (US\$ 919 milhões, 27,77%) e Estados Unidos (US\$ 701 milhões, 21,18%). Ressalte-se que, enquanto as exportações para a Ásia e EUA se mantiveram em patamares muito semelhantes aos apurados em janeiro-maio/95, com crescimento de, apenas,

1,32% e 1.46%, para a União Européia registraram forte crescimento de 25,26%, passando de US\$ 734 milhões para US\$ 919 milhões.

O aumento das vendas de manufaturados foi o maior registrado entre os setores de exportação (US\$ 994 milhões) e repassou mais da metade da expansão, em valor, ocorrida nas exportações, no comparativo janeiro/maio-96/95 (56,83%). Entre os produtos de maior elevação das vendas do setor estão: laminados planos (+54,14%), suco de laranja (+22,80%), cigarros (+58,80%), autopeças (+12,21%), computadores e acessórios (+99,36%) e pneumáticos (+26,62%).

A ALADI foi o bloco econômico que mais importou produtos manufaturados brasileiros nestes cinco primeiros meses de 1996. Dos US\$ 10.781 milhões exportados pelo Brasil, 34,42% (US\$ 3.711 milhões) destinaram-se à ALADI, e, em particular, ao Mercosul (US\$ 2.421 milhões), 22,46%). Foram destaques, e ainda, os EUA (US\$ 2.566 milhões, 23,80%), União Européia (US\$ 2.105 milhões, 19,53%) e Ásia (US\$ 1.127 milhões, 10,46%).

Quadro II.g - Exportação - Principais Produtos Básicos
JANEIRO/MAIO
US\$ milhões FOB

	1996	Part. %	1995	Part. %	Variação - 96/95	
					Abs.	Rel.
Variações positivas						
-Farelo de soja	998	21,82	635	15,28	364	57,28
-fumo em folhas	354	7,74	188	4,52	166	88,58
-Soja em grãos	524	11,46	364	8,76	160	44,06
-Minérios de ferro	1.079	23,59	1.027	24,71	52	5,08
-Carne de frengo	303	6,62	252	6,06	51	20,15
-Carne de bovino	96	2,10	66	1,59	30	46,01
-Farelo de polpa cítrica	43	0,94	14	0,34	30	214,08
Variações negativas						
-Café cru em grãos	457	9,99	876	21,07	-420	-47,90
-Açúcar demerara	120	2,62	222	5,34	-102	-46,00
TOTAL	4.574	100,00	4.158	100,00	416	10,00

Fonte: SISCOMEX

Quadro II.h - Exportação - Principais Produtos Semimanufaturados

JANEIRO/MAIO

US\$ milhões FOB

	1996	Part. %	1995	Part. %	Variação - 96/ 95	
					Abs.	Rel.
Variações Positivas						
-Ouro não monetário	218	6,59	132	4,31	86	65,15
-Semimanuf. ferro/ aço	544	16,44	466	15,20	78	16,69
-Ferro ligas	219	6,62	149	4,86	70	47,53
-Alumínio em bruto	482	14,27	440	14,36	42	9,52
-Cátodos de cobre	69	2,09	30	0,98	39	133,26
-Couros e peles	263	7,95	225	7,34	38	16,63
Variações Negativas						
-Açúcar cristal	91	2,75	183	5,97	-92	-50,37
-Celulose	463	13,99	548	17,88	-85	-15,48
-Óleo de soja em bruto	258	7,80	308	10,05	-50	-16,41
TOTAL	3.309	100,00	3.064	100,00	245	8,00

Fonte: SISCOMEX

Quadro II.i - Exportação - Principais Produtos manufaturados

JANEIRO/MAIO

US\$ milhões FOB

	1996	Part. %	1995	Part. %	Variação - 96/95	
					Abs.	Rel.
Variações Positivas						
-Laminados planos	653	6,06	424	4,33	219	54,14
-Suco de Laranja	541	5,02	440	4,50	101	22,80
-Cigarros	205	1,90	129	1,32	76	58,80
-Autopeças	547	5,07	488	4,99	59	12,21
-Computadores e acess.	99	0,92	50	0,51	49	99,36
-Pneumáticos	221	2,05	175	1,79	46	26,62
-Polímeros de etileno	142	1,32	96	0,08	46	47,38
-Compostos nitrog.	118	1,09	73	0,75	45	61,76
-Embarcações	71	0,66	33	0,34	38	113,90
-Tubos de ferro/ aço	116	1,08	84	0,86	32	39,04
Variações negativas						
-Máquinas p/ terrapl.	121	1,12	163	1,67	-41	-25,48
-Automóveis	144	1,34	179	1,83	-35	-19,60
-Hidrocarbonets.	73	0,68	105	1,07	-32	-30,57
-Papel para imprimir	101	0,94	130	1,33	-29	-22,26
-Açúcar refinado	94	0,87	113	1,15	-19	-16,46
TOTAL	10.781	100,00	9.787	100,00	994	10,16

Quadro II.j - Exportação - Blocos Econômicos por Fator Agregado

JANEIRO/MAIO

US\$ milhões FOB

	JANEIRO/MAIO		Variação		Part. %	
	1996	1995	Abs.	Rel.	1996	1995
TOTAL GERAL	19.079	17.330	1.749	10,09	-	-
BÁSICOS	4574	4.158	416	10,00	100,00	100,00
União européia - U E	2.354	2.133	220	10,33	51,45	51,32
Ásia	916	805	112	13,89	20,03	19,36
Estados Unidos (+P.Rico)	398	371	27	7,21	8,70	8,93
Aladi	240	195	46	23,43	5,25	4,68
-Mercossul	194	152	42	27,52	4,25	3,66
-Demais do Aladi	46	42	4	8,66	1,00	1,02
Oriente Médio	209	200	9	4,43	4,57	4,82
Europa Oriental	171	142	29	20,50	3,75	3,42
África	80	117	-37	-31,34	1,75	2,80
Demais Blocos	206	195	11	5,64	4,50	4,69
SEMIMANUFATURADOS	3.309	3.064	245	8,00	100,00	100,00
Ásia	1.138	1.123	15	1,32	34,40	36,66
União Europa - U E	919	734	185	25,26	27,77	23,93
Estados Unidos (+P.Rico)	701	691	40	1,46	21,18	22,54
Aladi	155	152	3	2,05	4,69	4,96
-Mercosul	82	114	-31	-27,51	2,49	3,71
-Demais do Aladi	73	39	34	89,18	2,20	1,26
Aelc	126	89	36	40,61	3,80	2,92
Oriente Médio	78	53	25	46,86	2,35	1,73
África	66	73	-7	-9,91	1,99	2,39
Demais Blocos	127	150	-23	-15,33	3,84	4,89

Fonte: SISCOMEX

II.2 - MERCADOS COMPRADORES

Quadro II.L - Principais Blocos Econômicos e Países

JANEIRO/MAIO

US\$ milhões FOB

	JANEIRO/ MAIO		Variação - 96/ 95		Part. %	
	1996	1995	Abs.	Rel.	1996	1995
UNIAO EUROPEIA	5.413	4.838	575	11,89	28,37	27,92
Países Baixos	1.574	1.072	502	46,83	8,25	6,19
Alemanha	786	821	-35	-4,34	4,12	4,74
Itália	707	679	28	4,14	3,71	3,92
Bélgica - Luxemburgo	581	585	-4	-0,73	3,04	3,38
Reino Unido	557	487	70	14,32	2,92	2,81
Espanha	393	309	84	27,02	2,06	1,78
ALADI	4.121	3.997	124	3,09	21,60	23,07
MERCOSUL	2.706	2.522	184	7,30	14,18	14,55
Argentina	1.857	1.682	175	10,39	9,73	9,71
Paraguai	550	520	30	5,74	2,88	3,00
Uruguai	300	320	-20	-6,37	1,57	1,85
Demais da ALADI	1.415	1.475	-60	-4,10	7,41	8,51
Chile	411	461	-50	-10,74	2,16	2,66
México	239	222	17	7,62	1,25	1,28
Venezuela	222	145	77	53,41	1,17	0,84
EUA (+P.Rico)	3.796	3.515	281	7,99	19,90	20,29
EUA	3.751	3.476	275	7,90	19,66	20,06
ÁSIA	3.212	2.685	527	19,84	16,84	15,50
Japão	1.268	1.178	90	7,60	6,65	6,80
China	403	287	116	40,25	2,11	1,66
Coréia, Rep.	366	305	61	20,25	1,92	1,76
Tailândia	226	98	128	131,32	1,19	0,56
Hong Kong	182	127	55	44,01	0,96	0,73
Taiwan (Formosa)	176	93	83	88,30	0,92	0,54

Fonte: SISCOMEX

No acumulado janeiro-maio/96, as exportações brasileiras para a **União Européia** totalizaram US\$ 5.413 milhões (28,37% do Brasil) e apresentaram, ante janeiro-maio/95, crescimento de 11,89%, que traduzidos em valor, significam acréscimo de US\$ 575 milhões, o resultado mais significativo entre os blocos. Somente para os **Países Baixos**, as vendas registraram acréscimo de US\$ 502 milhões (87,30% do total), passando de US\$ 1.072 milhões para US\$ 1.574 milhões. Contribuíram com mais expressão para este desempenho as vendas de farelo de soja (US\$ 410 milhões, +58,02%), soja em grão (US\$ 284 milhões, +50,65%) e alumínio (US\$ 204 milhões, contra apenas US\$ 2 milhões em janeiro-maio/95).

Igualmente com valores elevados, figuraram as vendas de US\$ 786 milhões para a **Alemanha**. Em função da diminuição dos embarques de café (US\$ 29 milhões, -47,97%), calçados (US\$ 19 milhões, -33,65%) e minério de ferro (US\$ 165 milhões, +5,76%), houve retração de 4,34% nas exportações para o mercado alemão, valendo observar, contudo que importantes produtos da pauta mantiveram, em contrapartida, vendas crescentes, como a soja (US\$ 33 milhões, +95,01%) e fumo em folhas (US\$ 53 milhões, +98,80%). Também figuraram entre os principais mercados europeus a **Itália** (US\$ 707 milhões), **Bélgica-Luxemburgo** (US\$ 581 milhões) e **Reino Unido** (US\$ 557 milhões). Para a **Espanha**, sexto mercado europeu, em decrescente de valor, as exportações somaram US\$ 393 milhões, apresentando o segundo maior crescimento do bloco (+US\$ 84 milhões), em termos absolutos.

As vendas para os **países asiáticos** se apresentaram com grande dinamismo. Consignando evolução de 19,63% somaram US\$ 3.212 milhões, resultado que correspondeu a receitas adicionais de US\$ 527 milhões, segunda posição em ganhos de divisas, só inferiores ao montante auferido com as vendas para a U.E.. No bloco asiático, o mercado japonês foi o mais importante para o Brasil, principalmente devido às vendas de semimanufaturados. As exportações para aquele país registraram valor de 1.268 milhões (39,48% do total asiático) e assinalaram crescimento de 7,60% (US\$ 90 milhões em valor). O acréscimo ficou principalmente por conta do desempenho das vendas de ferro-ligas (US\$ 76 milhões, +81,11%) e silício (US\$ 46 milhões, +209,67%). As exportações de alumínio que, com US\$ 231 milhões, representaram o maior valor da pauta para o **Japão**, todavia, decresceram 24,06%, na comparação com o ano passado.

Segundo e terceiros mercados da **Ásia**, a **China** e a **Coréia do Sul** importaram US\$ 403 milhões e US\$ 366 milhões, com crescimento de 40,25% e 20,25% respectivamente. Para a **China**, sobressaíram as exportações de óleo de soja (US\$ 182 milhões, +43,72%), autopeças (US\$ 49 milhões, +878,18%) e laminados planos (US\$ 44 milhões, +312,79%). Para a **Coréia do Sul**, as maiores variações ocorreram nas vendas de soja (+289,70%) e farelo de soja (+186,91%). É de se enfatizar também as significativas taxas de crescimento das vendas

brasileiras para a **Tailândia** (US\$ 226 milhões, +131,32%). **Hong Kong** (US\$ 182 milhões, +44,01%) e **Taiwan-Formosa** (US\$ 176 milhões, +88,30%).

Para o **Mercosul**, foram destinadas, em janeiro-maio/96, 14,18% das exportações brasileiras. Vale recordar que anteriormente à assinatura do Tratado de Assunção, em 1991, esta participação encontrava-se bem abaixo deste patamar (4,18% em janeiro-dezembro/90). Dos US\$ 2.706 milhões vendidos ao **Mercosul**, US\$ 1.857 milhões foram relativos à **Argentina** (68,63% do total Mercosul, +10,39 % ante janeiro-maio/95), US\$ 550 milhões ao **Paraguai** (20,33%, +5,74%) e US\$ 300 milhões ao **Uruguai** (11,09%, -6,37%).

Para a **Argentina**, destacaram-se as vendas de autopeças (US\$ 218 milhões, +17,59%) e minério de ferro (US\$ 57 milhões, -31,20%). As exportações de óleos combustíveis para o **Paraguai** apresentaram melhor taxa de crescimento, passando de US\$ 14 milhões para US\$ 26 milhões. A queda dos embarques para o **Uruguai** deveu-se ao fraco desempenho das exportações de automóveis de passageiros, que caíram de US\$ 22 milhões para US\$ 13 milhões, tendo, contudo, como contrapartida, variações positivas nas vendas de cigarros (de US\$ 5 milhões para US\$ 16 milhões) e veículos de carga (de US\$ 14 milhões para US\$ 18 milhões), complementadas pela colocação de US\$ 8 milhões de açúcar cristal, produto não exportado em igual período de 95.

Nos demais países da **Aladi**, o decréscimo de 4,10% ocorreu em virtude principalmente da retração das vendas para o **Chile**, que recuaram de US\$ 461 milhões para US\$ 411 milhões e **Peru** (de US\$ 174 milhões para US\$ 109 milhões). Registre-se que estes resultados foram compensados pelas dinâmicas vendas para a **Venezuela** (US\$ 222 milhões, +53,41%) e **México** (US\$ 239 milhões, +7,62%).

Os **Estados Unidos**, individualmente o maior comprador de produtos brasileiros, adquiriram do Brasil US\$ 3.751 milhões, neste acumulado janeiro-maio/96, o que significou, ante a janeiro-maio/95, evolução de 7,90%, ou seja, divisas adicionais de US\$275 milhões. O crescimento foi propiciado, em grande parte, pela elevação das vendas de fumo em folhas (US\$ 111 milhões, +793,07%), suco de laranja (US\$ 125 milhões, +251,75%) e ferro gusa (US\$ 135 milhões, +69,16%). Ressalte-se que as exportações brasileiras de calçados para o mercado norte-americano, ao contrário do que ocorreu por vários períodos consecutivos, contabilizaram crescimento, passando de US\$ 437 milhões para US\$ 452 milhões (+3,48%).

Quadro II.m - Exportações Brasileiras par o G-7
US\$ milhões FOB

	JANEIRO/MATO		Var. 96/95		Part. %	
	1996	1995	Abs.	Rel.	1996	1995
Total	7.648	7.229	419	5,80	40,09	41,71
Estados Unidos	3.751	3.476	275	7,90	19,66	20,00
Japão	1.268	1.178	90	7,60	6,65	6,80
Alemanha	768	821	-35	-4,34	4,12	4,74
Itália	707	679	28	4,14	3,71	3,92
Reino Unido	557	487	70	14,32	2,92	2,81
França	381	408	-27	-6,64	2,00	2,36
Canadá	198	180	18	10,17	1,04	1,04

Fonte: SISCOMEX

Quadro II.n - Principais Países e Produtos
US\$ milhões FOB

	JANEIRO/MATO		Var. 96/95		Part. %	
	1996	1995	Abs.	Rel.	1996	1995
EUA	3.751	3.476	275	7,90	19,66	20,06
calçados	452	437	45	3,48	2,37	2,52
apar. transmis./ receptores	159	161	-2	-1,30	0,83	0,93
autopeças	156	161	-6	-3,71	0,82	0,93
motores de pistão	143	132	11	8,55	0,75	0,76
celulose	141	163	-22	-13,43	0,74	0,94
Argentina	1.857	1.682	175	10,39	9,73	9,71
autopeças	218	185	33	17,59	1,14	1,07
motores de pistão	85	78	7	10,03	0,45	0,45
automóveis passageiros	57	83	-26	-31,20	0,30	0,48
minérios de ferro	55	39	16	39,91	0,29	0,23
polímeros	51	37	14	35,26	0,27	0,22
Países Baixos	1.574	1.072	502	46,83	8,25	6,19
farelo de soja	410	260	150	58,02	2,15	0,15
soja em grão	284	189	95	50,65	1,49	1,09
alumínio em bruto	204	2	202	-	1,07	0,01
suco de laranja	191	197	-6	-2,80	1,00	1,14
farelo de polpa cítrica	37	13	24	173,41	0,19	0,08
Japão	1.268	1.178	90	7,60	6,65	6,80
alumínio em bruto	231	304	-73	-24,06	1,21	1,76
minérios de ferro	185	192	-7	-3,68	0,97	1,11
carne de frango	85	77	8	11,71	0,45	0,44
ferro-ligas	16	42	34	81,11	0,40	0,24
café cru em grão	63	95	-32	-34,04	0,33	0,55
Alemanha	786	821	-35	-4,34	4,12	4,74
minérios de ferro	165	175	-10	-5,76	0,86	1,01
fumo em folhas	53	57	26	98,80	0,28	0,15
motores de pistão	39	49	-10	-20,03	0,21	0,28
soja em grão	33	17	16	95,01	0,17	0,10
café cru em grão	29	56	-27	-47,97	0,15	0,33

Fonte: SISCOMEX

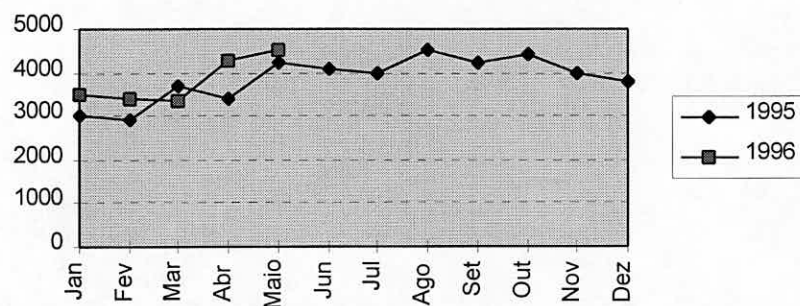
Valores Mensais e Acumulados

BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA VALORES MENSAIS E ACUMULADOS US\$ MILHÕES FOB

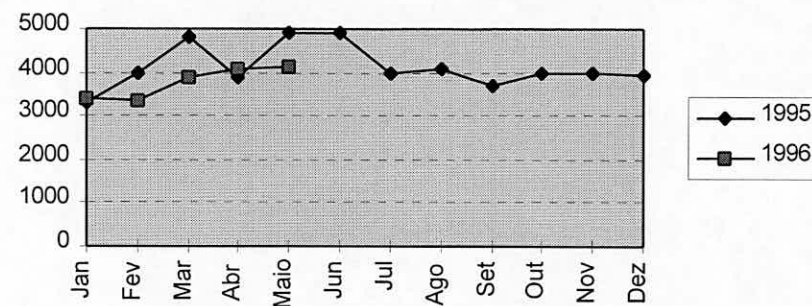
	EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO			SALDO			CORR. DE COMÉRCIO		
	1996	1995	VAR. REL.	1996	1995	VAR. REL.	1996	1995	VAR. REL.	1996	1995	VAR. REL.
JANEIRO	3.473	2.980	16,54	3.437	3.284	4,66	36	-304	111,84	6.910	6.264	10,31
FEVEREIRO	3.421	2.952	15,89	3.427	4.047	-15,32	-6	-1.095	99,45	6.848	6.999	-2,16
JAN/ FEV	6.894	5.932	16,22	6.864	7.331	-6,37	30	-1.399	102,14	13.758	13.263	3,73
MARÇO	3.408	3.799	-10,29	3.873	4.734	-18,19	-465	-935	50,45	7.281	8.533	-14,67
JAN/ MAR	10.302	9.731	5,87	10.737	12.065	-11,01	-465	-2.334	81,36	21.039	21.796	-3,73
ABRIL	4.506	3.394	25,84	4.073	3.861	5,49	198	-467	142,40	8.344	7.255	15,01
JAN/ ABR	19.079	13.125	11,03	14.810	15.926	-7,01	-237	-2.801	91,54	29.383	29.051	1,14
MAIO		4.205	7,16	4.238	4.895	-13,42	268	-690	138,84	8.744	9.100	-3,91
JAN/ MAI		21.449	10,09	19.048	20.821	-8,52	31	-3.491	100,89	38.127	38.151	-0,06
JUNHO		4.119			4.895			-776			9.014	
JAN/ JUN		21.449			25.716			-4.267			47.165	
JULHO		4.004			4.001			3			8.005	
JAN/ JUL		25.453			29.717			-4.264			55.170	
AGOSTO		4.558			4.230			328			8.788	
JAN/ AGO		30.011			33.947			-3.936			63.958	
SETEMBRO		4.167			3.686			481			7.853	
JAN/ SET		34.178			37.633			-3.455			71.811	
OUTUBRO		4.405			4.071			334			8.476	
JAN/ OUT		38.583			41.704			-3.121			80.287	
NOVEMBRO		4.048			4.033			15			8.081	
JAN/ NOV		42.631			45.737			-3.106			88.368	
DEZEMBRO		3.875			3.926			-51			7.801	
JAN/ DEZ		46.506			49.663			-3.157			96.169	

Fonte: SISCOMEX

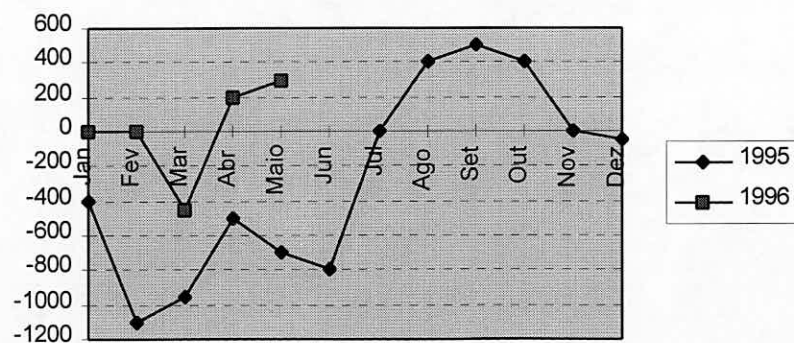
Exportação Brasileira - 95/96



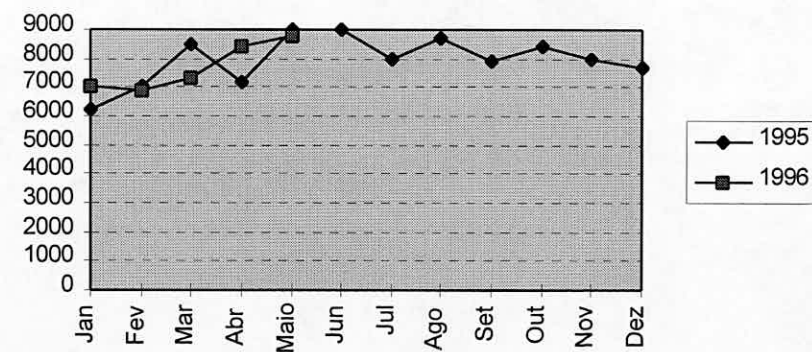
Importação Brasileira - 95/96



Saldo Comercial - 95/96



Corrente de Comércio - 95/96



Período	1996					1995					Variação Relativa 1996/1995				
	Básicos	Semi.	Manuf.	Op.Esp.	Total	Básico	Semi.	Manuf.	Op.Esp.	Total	Básico	Semi.	Manuf.	Op.Esp.	Total
Janeiro	717	715	1.932	109	3.473	632	584	1.724	40	2.980	13,45	22,43	12,06	172,50	16,54
Fevereiro	673	630	2.069	49	3.421	634	503	1.755	60	2.952	6,15	25,25	17,89	-18,33	15,89
Jan/Fev	1.390	1.345	4.001	158	6.894	1.266	1.087	3.479	100	5.932	9,79	23,74	15,00	58,00	16,22
Março	695	542	2.069	102	3.408	867	633	2.241	58	3.799	-19,84	-14,84	-7,68	75,86	-10,29
Jan/Mar	2.085	1.887	6.070	260	10.302	2.133	1.720	5.720	158	9.731	-2,25	9,71	6,12	64,56	5,87
Abril	1.216	701	2.288	66	4.271	904	569	1.829	92	3.394	34,51	23,20	25,10	-28,26	25,84
Jan/Abr	3.301	2.588	8.358	326	14.573	3.037	2.289	7.549	250	13.125	8,69	13,06	10,72	30,40	11,03
Maio	1.273	721	2.423	89	4.506	1.121	775	2.238	71	4.205	13,56	-6,97	8,27	25,35	7,16
Jan/Mai	4.574	3.309	10.781	415	19.079	4.158	3.064	9.787	321	17.330	10,00	8,00	10,16	29,28	10,09
Junho						1.100	739	2.152	128	4.119					
Jan/Jun						5.258	3.803	11.939	449	21.449					
Julho						1.026	892	1.992	94	4.004					
Jan/Jul						6.284	4.695	13.931	543	25.453					
Agosto						1.084	1.005	2.410	59	4.558					
Jan/Ago						7.368	5.700	16.341	602	30.011					
Setembro						958	803	2.354	52	4.167					
Jan/Set						8.325	6.503	18.695	654	34.178					
Outubro						957	986	2.399	63	4.405					
Jan/Out						9.283	7.489	21.094	717	38.583					
Novembro						845	882	2.260	61	4.048					
Jan/Nov						10.128	8.371	23.354	778	42.631					
Dezembro						841	775	2.209	50	3.875					
Jan/Dez						10.969	9.146	25.563	828	48.506					

Período	1996			1995			Variação Relativa 1996/1995		
	Petróleo	Outros Produtos	Total	Petróleo	Outros Produtos	Total	Petróleo	Outros Produtos	Total
Janeiro	185	3.252	3.437	246	3.038	3.284	-24,80	7,04	4,66
Fevereiro	204	3.223	3.427	199	3.848	4.047	2,51	-16,24	-15,32
Jan/Fev	389	6.475	6.864	445	6.886	7.331	-12,58	-5,97	-6,37
Março	174	3.699	3.873	266	4.468	4.734	-34,59	-17,21	-18,19
Jan/Mar	563	10.174	10.737	711	11.354	12.085	-20,82	-10,39	-11,01
Abril	360	3.713	4.073	218	3.643	3.861	65,14	1,92	5,49
Jan/Abr	923	13.887	14.810	929	14.997	15.926	-0,65	-7,40	-7,01
Maio	219	4.049	4.238	260	4.635	4.895	-15,77	-13,29	-13,42
Jan/Mai	1.142	17.906	19.048	1.189	19.632	20.821	-3,95	-8,79	-8,52
Junho				235	4.660	4.895			
Jan/Jun				1.424	24.292	25.716			
Julho				168	3.833	4.001			
Jan/Jul				1.592	28.125	29.717			
Agosto				176	4.054	4.230			
Jan/Ago				1.768	32.179	33.947			
Setembro				158	3.528	3.686			
Jan/Set				1.926	35.707	37.633			
Outubro				240	3.770	4.071			
Jan/Out				2.166	43.308	41.704			
Novembro				263	3.779	4.033			
Jan/Nov				2.429	47.087	45.737			
Dezembro				147	3.779	3.926			
Jan/Dez				2.576	47.087	49.663			

Conclusões

Amadurecimento do setor:

Ao analisarmos o setor de empresas trading no Brasil podemos em primeira mão acenar que desde o surgimento destas até a sua atual situação houve uma sensível evolução e maturação deste, e que frente as primeira hipóteses formuladas inicialmente pôde se comprovar a veracidade da maioria delas.

Sabe-se que o surgimento das tradings no Brasil foi fruto de grande incentivo através de políticas fiscais cedidas então para este tipo de empresa. Não é necessário dizer que houve uma explosão de empresas assim denominadas e registradas. Entretanto os interesses daqueles que as constituíram foi claramente beneficiar os grupos envolvidos (grandes grupos industriais e financeiros) com as benesses fiscais, que inicialmente permitia o uso de algumas “brechas” não previstas na legislação. E mesmo com todas as restrições colocadas não foi difícil tirar proveito. Tal situação existiu por um longo tempo e fez com que o Brasil contasse com mais de 200 empresas assim registradas. Entretanto o resultado não foi exatamente o esperado mesmo por que a situação econômica do país somada a baixa competitividade da indústria brasileira na época não era tão propícia às exportações. Assim sendo a exportação de commodities que sempre foi a responsável pela maior parte do volume de exportações do Brasil manteve a sua tradição.

Entretanto com o decorrer dos anos a política de incentivo às trading companies foi sendo restringida aos poucos com o aumento das cotas mínimas de exportação e aumento do capital mínimo necessário para poder se manter como trading. Além do aumento da fiscalização por parte da receita contra o uso de tradings para fins ilícitos. Desta forma o número de trading companies foi diminuindo drasticamente até a década de 90. Hoje o número destas não chega a ser $\frac{1}{4}$ do que foi inicialmente.

Deve-se ressaltar, porém, que esta redução foi fruto da profissionalização das tradings e que as que atuam hoje no Brasil, em sua grande maioria, não mais operam em função de um único grupo e sim tendem a operar mais como uma empresa prestadora de serviços de comércio exterior para qualquer empresa que tiver importar ou exportar.

Terceirização:

Outra hipótese inicialmente colocada e confirmada através da pesquisa foi que realmente as trading companies de hoje são na sua grande maioria empresas que terceirizam serviços aduaneiros. E tal serviço, que vinha sendo inicialmente prestado a grandes empresas, hoje já é oferecidos para empresas pequenas e até micro-empresas, uma vez que as tradings visam aumentar seus portfólios e pulverizar os riscos envolvidos.

O nível de importância destas empresas obviamente foi ampliado nos últimos anos com a consolidação de grandes empresas deste ramo como no caso da Cotia Trading S.A. que movimenta em torno de R\$ 3,3 bilhões por ano (previsão para 1997) e é responsável pela importação e exportação de grandes montadoras como Ford, GM e Volkswagen assim como de pequenas e médias empresas também.

Hoje talvez já não se possa afirmar com tanta convicção que existam tantas vantagens fiscais em se operar uma trading como ocorreu no passado, no entanto, com o aumento do relacionamento internacional do Brasil e com o conseqüente aumento do comércio exterior após o plano Collor o comércio exterior tornou-se por si só um excelente negócio.

Importância nas Importações:

É inegável que as tradings tiveram e têm cada vez mais importância no grande volume de importações vivenciado no país nos últimos anos. Entretanto profissionais do ramo afirmam que grande parte do volume de importações no Brasil ainda é feita por comerciais importadoras simples empresas pequenas que operam na sua grande maioria importações de produtos de consumo final, isso sem se levar em consideração os altos índices de contrabando que se repetem todos os anos no Brasil, mas que são diretamente proporcionais às variações nas alíquotas de importação.

A outra parte é aquela operada diretamente por indústrias ou comércio varejista e atacadista que possuem os seus próprios departamentos responsáveis por comércio internacional. O que, no entanto, tende a diminuir já que até mesmo as grandes montadoras já não mais operam estas transações.

Bibliografia

- Colariacovo, Juan Luis - **“Trading Companies (II) : Experiência de Brasil”** Rio de Janeiro - PH.D Editora 1989.
- **“Análise do Comércio Exterior Brasileiro”** 1991/Secretaria Nacional de Economia - Brasília DF - A secretaria, 1992
- **“Manual do Exportador”** 1988/89” Banco do Brasil - Rio de Janeiro - CACEX
- **“Anuário da Balança Comercial Brasileira 1996”** - Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo (Secretaria de Comércio Exterior) Ed. Aduaneiras
- Castro, José Augusto de - **“Operações com Trading Companies e Incremento das Exportações”** - Fundação de Estudos do Comércio Exterior
- Resende, Leone de ; Garcia, Luiz Martins - **“Trading Company Brasileira - Empresa Comercial Exportadora.”** - Ed. Atlas