

oh



1290000987



IE

TCC/UNICAMP C14t

*AS TRADING COMPANIES NA EXPORTAÇÃO DE  
PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS*

Octavio Rodrigues de Camargo Filho

Orientador: Rinaldo Barcia Fonseca

(dissertação de monografia apresentada em julho de  
1989) /

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO .....	1
PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS .....	2
A ORIGEM DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS.....	5
POLÍTICAS DE FOMENTO À EXPORTAÇÃO : DA MANIPULAÇÃO DAS TAXAS CAMBIAIS ÀS "TRADING COMPANIES".....	7
AS "TRADING COMPANIES".....	10
AS "TRADING COMPANIES" NAS EXPORTA- ÇÕES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS.....	16
QUADROS ILUSTRATIVOS.....	22
BIBLIOGRAFIA.....	30

## INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é o de discutir em que sentido as "Trading Companies" foram dinamizadoras da comercialização externa de produtos agrícolas e agroindustriais não tradicionais à pauta de exportações brasileiras.

Antes que se centre a análise do papel das "Trading Companies" brasileiras nas exportações, será discutido o que se pode entender por produtos agrícolas não tradicionais. Após isso será feita uma exposição sobre as políticas de fomento às exportações implementadas até a criação das "Trading Companies". Num tópico posterior apresentaremos definições mais específicas sobre esse tipo de empresa ( as "Trading" ) e seus possíveis modos de atuação e então concluiremos o trabalho analisando o papel das "Trading" nos principais seguimentos da exportação de produtos agrícolas não tradicionais.

## PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS

Do início dos anos setenta até o fim desta década, a exportação agrícola brasileira quase quintuplicou. Esse grande crescimento foi devido não só ao aumento do volume exportado, mas também e principalmente à diversificação substancial ocorrida na produção agrícola e conseqüentemente na pauta de exportações durante esse período.

Esta diversificação pode ser relacionada em grande parte à incrementação da produção de agroprocessados, à intensificação de culturas como a da soja e a da laranja e também um aumento na criação animal para corte.

Poderíamos então nos referir aos produtos do complexo soja e aos produtos agroprocessados (aí incluímos desde carnes congeladas até papel) como produtos agrícolas não tradicionais, já que estes passam a refletir não só o desenvolvimento da implantação dos complexos agroindustriais, mas também a ter uma importância mais destacada na pauta de exportações, particularmente a pauta agrícola.

Como recurso metodológico, escolhemos oito produtos dentre os agrícolas e agroprocessados não tradicionais, que podem ser uma amostra adequada, já que além de serem típicos das transformações ocorridas na agricultura e na agroindústria, representam parcela significativa tanto das exportações agrícolas como das exportações totais. Estes produtos são : carne bovina fresca, refrigerada, congelada e

industrializada ; carne avícola congelada ; soja em grãos ; óleo de soja bruto e refinado ; farelo de soja e suco de laranja concentrado.

Estes produtos, de 1971 a 1988 ,ano em que maiores foram suas exportações (mais de 5 bilhões de dólares) tiveram aumentado o valor de suas exportações em mais de 17 vezes.

Desde 1975 a participação destes produtos na pauta de exportações agrícolas oscila entre 32,58% , e sua participação no total das exportações atingiu seu ápice em 1977 com 20,71% , para depois oscilar em torno de 16,67% até 1985 ,declinando em anos mais recentes(14,51% em 1987 e 14,90% em 1988) juntamente com a participação da agricultura na exportação total que é hoje por volta de 40% (essa queda da participação agrícola nas exportações pode ser explicada pelo aumento das exportações de produtos básicos - minérios - e manufaturados não agrícolas).

Deste modo podemos ver que os oito produtos escolhidos representam desde seu surgimento até anos recentes, um grande volume das exportações brasileiras. E se deste oito produtos retirarmos a soja em grãos, ficaremos com sete produtos que já em 1985 constituíam mais de 50% da diversificada pauta de produtos agroprocessados. Não podemos afirmar precisamente, mas pode-se inferir que essa cifra de 50% já deve ter sido ultrapassada mais recentemente, pois em 1988 a exportação de suco de laranja concentrado foi de mais

de um bilhão de dólares, também sendo recorde a de farelo de soja com mais de dois bilhões de dólares.

Assim, passamos a partir de agora a nominar como sendo produtos agrícolas não tradicionais os oito produtos já referidos. Sendo que os desempenhos das exportações deste produtos, bem como das exportações agrícolas e totais, podem ser verificados no quadro 1.

## A ORIGEM DO PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS

A emergência destes "novos produtos" pode ser identificada em alguns dos princípios do II PND, ou seja, nas necessidades de se desenvolver a substituição de importações e de se aumentar a geração de divisas.

Quanto ao processo de substituição de importações, este esteve ligado à produção agrícola, na modernização da agricultura, intensificada nos anos setenta, quando parte das importações se direcionavam para compra de insumos e implementos agrícolas, equipamentos industriais para implantação dos Complexos Agroindustriais e finalmente para aquisição de bens de capital para que realizasse a desejada verticalização do Df agrícola nacional.

Os "novos produtos" agrícolas se beneficiaram então das disponibilidades trazidas pelas importações, pela crescente indústria nacional de fertilizantes, defensivos agrícolas e demais insumos. Mas o grande benefício trazido ao desenvolvimento da produção destes produtos agrícolas, foi a formação do parque agroindustrial que lhes garantia uma demanda constante. Não menos importantes foram os incentivos governamentais, tanto no que se refere a financiamentos, quanto no que se refere a garantia de preços mínimos.

A agricultura se modernizava, ligando de um modo cada vez mais forte a base agrícola com a indústria agro-processadora.

Como essa modernização, iniciada timidamente no pós-guerra, tomava proporções cada vez maiores nos anos setenta,

diante das disponibilidades financeiras trazidas pelo II PND através do fácil crédito externo, a indústria agro-processadora, que se voltava para o mercado externo (seguindo as diretrizes de aumento das divisas do II PND), podia exigir cada vez mais da base agrícola. Sendo que esta também podia responder à indústria. Assim, por exemplo, a indústria de suco de laranja concentrado, que precisava de laranjas de alta qualidade o ano todo, teria um "feed back" dos pomares, pois estes com as dotações proporcionadas por uma estrutura agrícola modernizada, podiam colher diversas variedades de laranjas de alta qualidade em vários períodos do ano.

Para se ter uma idéia do esforço de modernização da agricultura nos anos setenta, entre 1967 e 1973, de cada dólar exportado de produtos agrícolas, de 27,7 a 34% eram gastos na importação de insumos e equipamentos agrícolas. Já nos últimos anos do II PND, metade das exportações agrícolas eram gastas em importações voltadas à agricultura. Isso pode explicar boa parte do fato da agricultura e da agroindústria ter se desenvolvido e se modernizado tão intensamente neste período.

A modernização e o crescimento das produções agrícola e agroindustrial, traduzidos em dados de exportações, podem ser vistos como reflexos do modelo de "drive exportador" vigente até hoje na economia brasileira. Sendo que desde o fim dos anos setenta e início dos oitenta, período em que não só as taxas de juros internacionais subiram como as

disponibilidades de créditos externos se reduziram drasticamente, os produtos agrícolas e agroindustriais exportáveis (em grande parte os não tradicionais), são vistos como um modo de geração de divisas para o pagamento dos juros do serviço da dívida externa (bem como os produtos siderúrgicos e metais alcalinos não ferrosos, que também tiveram suas produções incrementadas durante o II PND).

#### POLÍTICAS DE FOMENTO À EXPORTAÇÃO : DA MANIPULAÇÃO DAS TAXAS CAMBIAIS ÀS "TRADING COMPANIES".

Desde o domínio cafeeiro da pauta brasileira de exportações, iniciado no século XIX, até 1964, pode-se dizer que política de exportação foi praticamente sinônimo de política cambial.

Foi após 1964, que medidas não cambiais, de fomento às exportações, começaram a ser tomadas. Essa diversificação da política de exportação, na tinha sido esboçada dez anos antes com a criação da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX), que visava aumentar as exportações pois a relação entre estas e a dívida externa já era crescente.

Durante o plano de metas, que se iniciou em 1955, as preocupações relativas às questões externas se voltavam mais para o desenvolvimento dos setores industriais que seria em sua maior parte conseguido, através da importação de equipamentos, da captação de financiamentos externos e da

vinda de investimentos internacionais. Desse modo, diante da facilidade de crédito externo existente na época, e da dinâmica tomada pelo desenvolvimento dos setores de infraestrutura e de bens de duráveis (bem como os reflexos nos demais setores), as preocupações com o desempenho das exportações não eram muito relevantes (se resumiam às múltiplas taxas cambiais).

Ainda dentro do período do plano de metas, o Brasil começou a sofrer pressões de credores externos e do Fundo Monetário Internacional, para que se elevasse o saldo da balança comercial. Do confronto entre a necessidade de se manter o crescimento econômico e as pressões para se saldar os juros de empréstimos contraídos, surgiram medidas de fomento às exportações (calcadas em modelos ingleses, alemães e japoneses) não postas em prática.

Em 1962, durante a elaboração do plano trienal, consta que a questão das exportações não era tratada com grande preocupação, pois a ela foi dedicado apenas um parágrafo.

Só em 1963 é que foi feito um documento sintetizando medidas de fomento às exportações, concluídas por um grupo de estudos (FOEXP) formado por empresários industriais, ainda em 1957.

Dai em diante no curto período que antecedeu 1964, os banqueiros internacionais já limitavam drasticamente as linhas de crédito ao Brasil, que também era evitado por investidores externos em virtude da instabilidade política.

Em 1964, após o golpe militar, começaram a voltar ao país, investimentos e capitais. Nessa mesma época surgiram medidas de fomento às exportações, basicamente desdobramentos de incentivos fiscais, creditícios e cambiais, que se dividiam em medidas imediatas e de consolidação do sistema.

Essas medidas estavam no plano de 1963 e, postas em prática passaram a se constituir numa garantia aos credores internacionais.

Nos anos setenta, as discussões sobre programas especiais de estímulo às exportações se centraram no Projeto Jari, nas "Trading Companies" e na BEFIEX. Esta última refletia preocupações quanto ao déficit comercial de empresas estatais e estrangeiras, pois de acordo com esta medida, as importações destas empresas que tivessem vínculo com a fabricação de bens com fim de exportação, seriam facilitadas.

Deixamos de lado qualquer discussão sobre o Projeto Jari, por este não ter influência direta sobre o objetivo deste trabalho, e entramos no próximo item que será dedicado a uma análise mais pormenorizada das "Trading Companies".

## AS "TRADING COMPANIES"

Em novembro de 1972 o Decreto Lei 1248 permite a criação de "Trading Companies", empresas comerciais exportadoras mais flexíveis, aos moldes das "shoogooshooas" japonesas (apontadas como umas das grandes responsáveis pela divulgação e veiculação dos produtos japoneses no mercado mundial).

A "Trading" brasileira não é exatamente um tipo específico de empresa, mas sim uma habilitação ou uma carta patente que permite a qualquer empresa obter incentivos fiscais e creditícios caso consiga cumprir algumas cláusulas relativas ao capital mínimo para seu registro e a um volume mínimo de exportações.

A "Trading" deve exportar anualmente pelo menos dez milhões de dólares, sendo que isso será quantificado a partir de uma média trienal.

A "Trading" poderá recuperar o IPI das mercadorias adquiridas no mercado interno e posteriormente exportadas, ser isenta do imposto de renda e ter linhas especiais de crédito.

As empresas que vendem às "Trading", produtos com fim de exportação, têm suas transações consideradas como exportação, podendo com isso gozar de incentivos destinados às operações de exportação, ou seja isenções no IPI, FINSOCIAL, ICM, imposto de renda e também concessões de operações "Draw back" (financiamento e incentivos à

importação de insumos destinados à produção de mercadorias exportáveis).

Todos estes incentivos e vantagens concedidos à exportação, e particularmente às "Trading", visavam, e acabaram servindo para a flexibilização e diversificação das exportações brasileiras, pois permitiram que empresas de grande, médio e pequeno portes tivessem acesso a canais de exportação através das "Trading Companies", que dadas suas disponibilidades financeiras podiam não só intermediar exportações mas também comprar domesticamente produtos com o fim de exportação, fato que agiliza mais ainda a diversificação da pauta.

Especificamente em relação às empresas de pequeno e médio portes, as "Tradings" não só compram seus produtos ou intermediavam suas exportações, mas também financiam a produção, a armazenagem, os fretes internos e externos, implantam redes de distribuição no exterior, acessoram estas empresas para que o produto final tenha qualidade e embalagens segundo padrões internacionais, e ainda dão assistência técnica pós venda aos adquirentes externos.

Em dados obtidos pela ABECE, tem-se que para o ano de 1985 (quadro 3), numa amostragem de 55 "Trading" informantes, cerca de 67% de seus fornecedores são formados por pequenas e médias empresas. Neste mesmo ano 53 destas "Tradings" exportaram U\$638,1 milhões em produtos provenientes de pequenas e médias empresas.

Pode-se pensar então, que as "Trading" servem a empresas ou setores que ainda não têm maturidade ou grau de verticalização suficiente para se lançarem sozinhos no mercado externo, funcionando como um "departamento de exportação" para estas empresas e setores.

O quadro 3 mostra também, que 33% dos fornecedores dos fornecedores das 55 "Tradings" informantes, em 1985, era formado por empresas de grande porte, isso quer dizer que existem basicamente 4 possibilidades para que a exportação destas empresas ocorra via "Trading" : ou a empresa atua quase exclusivamente no mercado interno sendo que suas eventuais exportações são feitas por "Tradings", ou essa empresa tem uma parcela significativa de sua produção consistida de bens exportáveis, mas por algum motivo não possui uma estrutura exportadora e por isso precisa da "Tradings", ou a empresa tem uma estrutura de comercialização internacional, e as "Tradings" na verdade exportam seu excedente, ou ainda a "Trading" pertence a essa grande empresa, pois como vimos, "Trading Companie" não é necessariamente uma empresa mas sim uma habilitação.

Se fizermos um tipo semelhante de análise não mais para o tipo de empresa de onde vem os produtos exportados pelas "Tradings", mas agora do setor de origem destes produtos, teremos que (quadro 4) na composição da pauta de exportação das "Tradings", o peso dos produtos manufaturados vai de 22,35% em 1976 para 48,93% em 1985. Sendo que também em 1985

estes produtos manufaturados compuseram 54,84% da pauta das exportações brasileiras.

No quadro 5 podemos notar que em 1976 as "Tradings" eram responsáveis por 5,52% das exportações de produtos manufaturados e em 1985 já respondiam por 28,03% .

Quanto aos produtos primários, podemos ver no quadro 4 que compõe uma parcela significativa das exportações das "Tradings" em 1985, mas que se comparada à 1976, quando a participação foi de 76,32%, está em queda. Podemos também notar que esta queda coincide com a diminuição da parcela que os produtos primários ocupam na pauta brasileira de exportações (quadro 4). Em contraposição a isto o quadro 5 mostra que as "Tradings" respondem por 41,19% das exportações de produtos primários em 1985.

Deste cenário podemos depreender o seguinte:

As "Tradings" que em 1985 já se somavam em mais de duzentas, e eram responsáveis por quase um terço das exportações brasileiras, estão exportando cada vez mais produtos manufaturados e embora sejam cada vez mais responsáveis pela exportação de produtos primários, estes têm sua participação cada vez menor na pauta destas empresas.

O aumento da participação das "Tradings" na exportação de produtos primários mesmo não havendo correspondente aumento da participação deste na pauta de exportações destas empresas, pode ser justificado por um fato de caráter interno e outro de caráter externo.

O caráter interno desta justificativa reside em que a produção doméstica de bens primários, particularmente os de origem vegetal, por mais que existam grandes unidades produtoras, é relativamente atomizada, e portanto constituída por diversas unidades sem uma verticalização que as propicie uma estrutura própria de exportação. As "Tradings" podem atuar então suprimindo essa falta de estrutura exportadora.

O caráter externo, ou seja, o porquê das "Tradings" exportarem proporcionalmente cada vez menos produtos primários, pode ser atribuído a um movimento da dinâmica do comércio internacional que tende a privilegiar produtos intensivos em capital, enquanto que as nações centrais ao mesmo tempo que erguem barreiras às importações de produtos primários, evoluem suas respectivas produções destes bens.

Os produtos manufaturados têm crescido sua participação na pauta de exportações brasileiras; por este crescimento ter-se intensificado em décadas recentes (70 e 80) estes produtos podem ser considerados como não tradicionais à ela, ou seja, são relativamente "novos" como produtos exportáveis. Seu aumento nas exportações pode ser devido tanto à diversificação da produção interna como à necessidade de se exportar produtos mais capital intensivos para se diminuir as desvantagens nas relações de troca.

O aumento da participação dos manufaturados nas exportações das "Tradings" está atrelado ao que foi dito acima. É compreensível que estas empresas queiram vender produtos mais rentáveis. Mas podemos analisar por outro ângulo; se

estes produtos não têm uma tradição exportadora, ou têm uma tradição recente, é de se imaginar que muitas das empresas que produzem bens manufaturados, assim como algumas unidades agrícolas produtoras de "comodities", não tenham como exportarem sozinhas e por isso precisem das "Tradings".

Obviamente, pela falta de disponibilidade de dados e pela dificuldade da elaboração dos mesmos, precisamos a partir de generalidades construir inferências sobre as especificidades da dinâmica de exportações das "Trading Companies".

As razões básicas da criação das "Trading Companies", foram as necessidades de diversificação da pauta de exportações e de diversificação geográfica dos mercados.

Como já foi avaliado anteriormente, não existem dúvidas quanto ao fato das "Tradings" terem contribuído na dinamização das exportações de produtos manufaturados, e portanto serem também responsáveis pela diversificação da pauta mas quanto à diversificação dos mercados, já não se pode dizer o mesmo, pois segundo os dados da ABECE, para o ano de 1985 (quadro 6), das "Tradings" com representações externas próprias, 80,0% concentravam seus escritórios em mercados importadores tradicionais, como Estados Unidos e Europa Ocidental, que para este mesmo ano representavam 62,5% das exportações totais das "Tradings" e aproximadamente 50,0% das exportações brasileiras.

O próximo item tenta unir o que foi discutido nos anos anteriores, ou seja, produtos agrícolas não tradicionais e

as "Trading Companies", avaliando na medida da disponibilidade dos dados levantados, a importância destas empresas na maturação do setor agroindustrial (enquanto um dos braços do "drive exportador") e na inserção do Brasil no mercado internacional de produtos agro-processados.

#### AS "TRADING COMPANIES" NAS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS NÃO TRADICIONAIS.

No início deste trabalho denominamos como produtos agrícolas não tradicionais os produtos do complexo soja (grãos, farelo e óleos bruto e refinado), carne bovina fresca, refrigerada, congelada e industrializada, carne avícola congelada (particularmente a de frango) e suco de laranja concentrado, justamente pelo grande peso que estes produtos têm na pauta brasileira de exportações ser relativamente recente, e pela participação do Brasil nos mercados internacionais destes produtos ser relevante.

A discussão se centrará de agora em diante na atuação que as "Trading Companies" tiveram e têm neste seguimento das exportações brasileiras.

O quadro 7 mostra em uma pequena série temporal (a única que tivemos disponível) a participação das "Tradings em cada um dos produtos agrícolas não tradicionais. A análise que faremos, será em grande parte baseada no que foi discutido no item anterior sobre o tipo de dinâmica que as exportações das "Tradings" pode seguir.

Iniciando-se pelo farelo de soja, podemos constatar (quadro 7), que a participação das "Tradings" na exportação deste produto cai de 1983 para 1984, estabilizando-se depois disso em torno de 17,0%.

Nos dados da CACEX de exportação produto/empresa/país, nota-se que há uma grande quantidade de cooperativas que exportam farelo de soja. Se estas cooperativas processam a soja para fazer farelo, podemos pensar que existe um certo atomismo na produção do farelo, e a partir disso um atomismo ainda maior na produção do grão.

Como vimos no item anterior, grande parte da exportação das "Tradings" se concentra em produtos oriundos de pequenas empresas, ou seja, de setores atomizados. Desse modo, embora tenha havido em anos recentes uma concentração no complexo soja, parte deste setor manteve-se atomizado, em outras palavras, algumas unidades produtoras de farelo de soja continuaram pequenas e não se verticalizaram, tendo por isso que vender sua produção exportável a empresas pudessem e soubessem exportar, como as "Trading Companies".

A queda da participação das "Tradings" na exportação de farelo de soja de 1983 para 1984 pode significar um movimento de concentração no setor, enquanto que a participação quase constante de 1984 em diante pode ser atribuída à produção exportável das pequenas remanescentes.

No caso do suco de laranja concentrado vê-se que (quadro 7) houve uma queda brusca na participação das "Tradings" em sua exportação, de 1983 para 1984. Isso pode

ser explicado conjuntamente por dois fatores, primeiro o grande aumento nas cotações internacionais do suco, o que fez com que o setor evoluísse e segundo, que essa própria evolução do setor propiciou a verticalização do mesmo, sendo que o fato do suco se mostrar muito mais rentável após as geadas na Flórida cuidou para que grandes grupos se interessassem em ver o setor mais concentrado. Desse modo podemos compreender que, verticalização e concentração do setor, significa ter estrutura exportadora, ou seja, prescindir em grande parte do serviço de exportação das "Tradings".

Mas ainda no suco de laranja, podemos ver no quadro 7, que embora tenha havido uma queda repentina na participação das "Tradings" em sua participação de 1983 para 1984, e segundo nossa hipótese isso tenha ocorrido por conta do aumento da maturidade do setor, em 1987 os dados parecem nos contradizer já que as "Tradings" recuperam sua participação na exportação do suco, repentinamente. Mas longe de explicarmos esse aumento da exportação do suco via "Trading", por uma queda no setor e a conseqüente necessidade de se apelar para as "Trading" que teriam maior habilidade comercial, pode-se explicar esses 9,7% (quadro 7) com a atuação de uma única "Trading Company" chamada "Montecitrus Trading", que exportou 7,11% do total de suco de laranja concentrado em 1987. Essa empresa foi criada por citricultores de Monte Azul Paulista, que alugam capacidade

industrial de grandes processadoras de suco como a Cargill e a Frutesp.

Na verdade, se excluirmos a Montecitrus, as "Tradings" voltariam a exportar pouco suco de laranja concentrado, 2,8% e esta cifra baixa volta a mostrar o quanto o setor cítrico está maduro, sendo que as "Tradings" não diretamente ligadas à produção e comercialização verticalizadas (ao contrário da Montecitrus), devem exportar os excedentes das grandes processadoras e/ou a produção das poucas pequenas unidades que resistiram à concentração do setor (se é que existem estas pequenas unidades).

A série de participações das "Tradings" na exportação de carne bovina industrializada, mostra mais claramente o que queremos provar (que baixas participações das "Tradings" em determinados produtos podem refletir maturidade dos respectivos setores).

Em 1983 o setor de carne bovina industrializada já tinha um grande grau de verticalização, mas as "Tradings" respondiam por 7,7% de sua exportação. Em 1987 a participação das "Tradings" cai para 3,4%, e um dos motivos dessa queda é o aumento do grau de verticalização do setor. Sabe-se que hoje existem empresas como a Bourdon que controlam desde a criação de gado até a exportação.

A exportação de carne bovina fresca, congelada e refrigerada, também em boa parte concentrada em grandes frigoríficos (Sadia, Swift, etc, também verticalizados desde a produção até a exportação) teve a participação das

"Tradings" drasticamente de 1983 para 1984, e isso também pode refletir o aumento da maturidade do setor. Mas os dados de 1985 parecem desmentir esse método de se avaliar uma verticalização, pois a participação das "Tradings" nesse ano sobe para 20,5%. Mas há uma explicação para esse súbito aumento da exportação de carnes via "Trading": Em 1985, segundo a revista Conjuntura Econômica de fevereiro de 1986, a produção exportável de carne aumentou em 5,5%. Essa produção exportável extra se transformaria em exportação efetiva mediante uma grande flexibilidade comercial. Podemos atribuir numa inferência que flexibilidade comercial poderia ser conseguida com uma grande empresa comercial exportadora, como a Interbrás (pertencente à Petrobrás) que é uma das maiores exportadoras brasileiras, que não por acaso é uma "Trading" e também não por acaso responde por quase todos os 20,5% relativos à participação das "Tradings" na exportação de carne bovina em 1985.

A queda da participação das "Tradings" na exportação de óleos de soja bruto e refinado, de 1983 até 1987 (quadro 7) também pode ser atribuída à verticalização e à concentração no complexo soja, como no caso do farelo, pois é pítido em todos produtos desse complexo, o quão grande era a participação das "Trading" em suas exportações até 1983. Podemos concluir então que no caso dos oito "produtos agrícolas não tradicionais, a atuação das "Trading" foi a de acompanhar seus respectivos setores, sendo um de seus

principais canais de exportação, até que eles atingissem seus graus de concentração e verticalização.

Talvez a dinâmica das "Trading Companies" seja, de um modo geral, a mesma que atribuímos para nossa amostra de oito produtos, ou seja, atuar maciçamente na exportação de produtos pertencentes a setores ainda não maduros e exportar o excedente dos setores mais verticalizados, valendo-se de sua flexibilidade de comercialização.

QUADROS

EXPORTACOES DA AGRICULTURA EM US\$1000 FOB

	1971	1975	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1987	1988
Prod. agric. nao tradicionais	293598	1468844	2509672	2008835	2147840	3060560	4621634	3420865	3929545	4764304	4054872	3005601	5033314
Exportacao agricola total	1981991	5036737	7536480	7142520	8862570	10166272	12100007	10843300	11440462	13798985	12121086	10234000	13701000
Exportacao Total	2903856	8669944	12120175	12658944	15244377	20132401	23293035	20175071	21899314	27005336	25639011	26224000	33781000
Participacao dos prod. agric. nao trad. na exp. agric.	14.81%	29.16%	33.30%	28.13%	24.23%	30.11%	38.20%	31.55%	34.35%	34.53%	33.45%	37.18%	36.74%
Participacao dos prod. agric. nao trad. na exp. total	10.11%	16.94%	20.71%	15.87%	14.09%	15.20%	19.84%	16.96%	17.94%	17.64%	15.82%	14.51%	14.90%
Participacao da agricultura na exportacao total	68.25%	58.09%	62.18%	56.42%	58.14%	50.50%	51.95%	53.75%	52.24%	51.10%	47.28%	39.02%	40.56%

Fonte : CACEX

QUADRO 1

PARTICIPACAO (%) DO BRASIL NO MERCADO INTERNACIONAL  
DE PRODUTOS AGRICOLAS.

	1977	1980	1985	1986
SUCO DE LARANJA		48,60	67,50	71,20
FARELO E TORTA DE SOJA		33,30	40,60	34,90
SOJA EM GRAOS	13,10	5,60	16,60	7,30
CARNE AVICOLA FRESCA, REFRIGERADA OU CONGELADA	3,50	12,10	12,20	7,00
OLEO DE SOJA	23,10	21,20	8,00	5,70
CARNE BOVINA FRESCA E CONGELADA	0,60	0,20	3,40	2,00

FONTE: ONU.

FORNECEDORES NO PAÍS - 1980/1985

QUADRO II

ANO		PEQ.MÉD. EMPRESAS	GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1980 (1)	Nº DE EMPRESAS	2.427	957	3.384
	COMPOSI- ÇÃO (%)	71,7	28,3	100,0
1981 (2)	Nº DE EMPRESAS	3.022	654	3.676
	COMPOSI- ÇÃO (%)	82,2	17,8	100,0
1982 (2)	Nº DE EMPRESAS	3.224	1.044	4.268
	COMPOSI- ÇÃO (%)	75,1	24,5	100,0
1983 (4)	Nº DE EMPRESAS	2.981	990	3.971
	COMPOSI- ÇÃO (%)	75,1	24,9	100,0
1984 (1)	Nº DE EMPRESAS	1.348	523	1.871
	COMPOSI- ÇÃO (%)	72,1	27,9	100,0
1985 (4)	Nº DE EMPRESAS	2.244	1.106	3.350
	COMPOSI- ÇÃO (%)	67,0	33,0	100,0

FONTE: ABECE

(1) 50 informantes (3) 51 informantes

(2) 52 informantes (4) 55 informantes

## EXPORTAÇÕES DAS "TRADING COMPANIES" - COMPOSIÇÃO PERCENTUAL

DISCRIMINAÇÃO		1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
CONTA PRÓPRIA	INDUSTRIALIZADOS	MANUFATURADOS	13,75	19,33	25,44	28,85	22,25	20,47	21,41	25,42	25,23	24,72
		SEMIMANUFATURADOS	0,34	3,63	7,85	3,99	4,26	3,86	3,12	6,06	3,38	5,40
		SUB-TOTAL	14,09	22,96	33,29	32,84	26,51	24,33	24,53	31,48	28,61	30,12
	PRIMÁRIOS	CAFÉ (1)	16,23	38,07	38,02	30,74	30,75	12,37	11,73	11,38	13,05	13,40
		OUTROS	29,15	33,68	14,21	8,16	4,17	4,83	4,27	12,21	16,48	20,07
		SUB-TOTAL	45,38	71,75	52,23	38,90	34,92	17,20	16,00	23,59	29,53	33,47
TOTAL EM CONTA PRÓPRIA		59,47	94,71	85,52	71,74	61,43	41,53	40,53	55,07	58,14	63,59	
TOTAL	INDUSTRIALIZADOS	MANUFATURADOS	22,35	21,07	27,86	42,96	35,13	40,12	54,69	49,79	51,83	48,93
		SEMIMANUFATURADOS	3,33	4,14	9,13	6,67	7,71	7,96	6,33	11,58	5,94	7,44
		SUB-TOTAL	25,68	25,21	36,99	49,63	42,84	48,08	61,02	61,37	57,77	56,37
	PRIMÁRIOS	CAFÉ (1)	16,23	38,07	39,31	31,93	31,09	18,30	15,54	14,01	13,58	13,85
		OUTROS	58,09	36,72	23,70	18,44	26,07	33,62	23,44	24,62	28,65	29,78
		SUB-TOTAL	74,32	74,79	63,01	50,37	57,16	51,92	38,98	38,63	42,23	43,63
TOTAL GERAL		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

FONTE: ABECE, CACEX

(1) Não inclui Café Industrializado.

EXPORTAÇÕES DAS "TRADING COMPANIES" - PARTICIPAÇÃO NA PAVTA BRASILEIRA, POR CATEGORIA DE PRODUTO - (8)

DISCRIMINAÇÃO		1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
INDUSTRIALIZADOS	MANUFATURADOS	5,52	5,66	6,87	13,76	14,68	15,37	32,00	29,98	28,22	28,03
	SEM MANUFATURADOS	2,71	4,09	8,06	7,44	12,38	17,52	25,60	44,07	17,02	21,71
	SUB-TOTAL	4,87	5,33	7,13	12,25	14,20	15,69	31,18	31,90	26,43	27,00
PRIMÁRIOS	CAFÉ (1)	5,22	17,00	25,32	35,05	47,17	55,14	51,20	45,79	43,62	47,74
	OUTROS	10,07	8,13	7,37	8,38	16,38	20,77	22,45	26,00	38,44	38,73
	SUB-TOTAL	8,32	11,09	13,21	16,18	25,40	26,62	28,93	30,83	39,96	41,19
TOTAL GERAL		6,77	8,51	9,90	13,81	18,73	19,61	30,27	31,03	30,50	31,42

Fonte: ABCE, CACEI

(1) Não inclui Café Industrializado.

REPRESENTAÇÕES PRÓPRIAS, CLIENTES NO EXTERIOR E PERCENTUAL POR  
BLOCOS ECONÔMICOS SOBRE O VALOR DAS EXPORTAÇÕES DO SETOR- 1985

QUADRO IV

BLOCOS ECONÔMICOS	REPRESENTAÇÕES PRÓPRIAS		CLIENTES		PERCENTUAL SOBRE O VALOR DAS EXPORTAÇÕES (%)	PART. NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM 85 (%)
	QUANTIDADE	NÚMERO DE "TRADING"	QUANTIDADE	NÚMERO DE "TRADING"		
ALADI	41	16	642	41	5,27	9,91
Argentina	7	7	93	13	0,97	2,62
Bolívia	2	2	63	14	0,73	0,47
Chile	6	6	99	24	0,61	1,17
Equador	2	2	47	13	0,51	0,47
Paraguai	3	3	78	20	0,38	0,96
Uruguai	4	4	75	14	0,32	0,72
Venezuela	5	5	47	13	1,06	1,45
Demais	12	12	140	40	0,69	2,05
CANADÁ	2	2	57	22	0,62	2,09
ESTADOS UNIDOS (1)	31	19	520	50	34,24	24,27
DEMAIS DA AMÉRICA	40	14	251	36	2,28	0,95
EUROPA ORIENTAL	10	2	22	10	1,20	3,42
Alemanha Oriental	1	1	4	4	0,21	0,32
Bulgária	1	1	4	4	0,23	0,19
Polónia	1	1	3	3	0,67	0,77
Demais	7	7	11	11	0,09	2,14
CEE	59	17	604	51	19,72	20,67
Alemanha Ocidental	13	9	135	35	4,61	5,51
Bélgica-Luxemburgo	6	3	48	14	0,73	1,66
França	4	3	79	24	2,53	2,79
Itália	9	5	65	18	1,68	3,38
Países Baixos	9	4	92	29	7,13	4,42
Reino Unido	14	11	152	35	2,82	2,36
Demais	4	3	33	16	0,22	0,55
AELC	10	5	113	22	6,91	2,94
Suécia	1	1	22	10	0,97	0,70
Suíça	4	4	43	14	4,56	1,01
Demais	5	5	48	20	1,38	1,23
DEMAIS DA EUROPA OCIDENTAL	15	4	69	21	1,67	1,89
Espanha	8	4	39	14	1,02	1,49
Demais	7	3	30	13	0,65	0,40
ÁSIA EXCL. ORIENTE MÉDIO	40	8	255	36	8,32	11,10
China	4	4	40	6	3,62	3,19
Hong-Kong	3	3	41	11	0,50	0,48
Japão	3	2	49	16	2,00	5,01
Demais	30	13	125	30	2,20	2,42
ORIENTE MÉDIO	20	5	204	26	5,52	11,20
Arábia	1	1	38	10	0,29	2,87
Egito	1	1	39	12	1,56	0,62
Irã	3	3	23	3	1,33	0,80
Iraque	2	2	15	3	1,61	6,28
Jordânia	1	1	26	8	0,31	0,10
Demais	12	7	63	32	0,42	0,53
ÁFRICA EXCL. ORIENTE MÉDIO	69	8	202	22	13,88	8,79
Angola	3	3	25	12	1,33	0,71
Nigéria	11	2	60	12	12,27	5,64
Demais	55	5	117	20	0,28	2,44
OCEANIA	18	2	142	20	0,37	0,72
Austrália	2	2	31	15	0,33	0,63
Demais	16	2	111	7	0,04	0,09
OUTROS (2)	-	-	-	-	-	2,05
TOTAL	355	56	3.081	56	100	100

FONTE: ABCEB, CACEX

(1) Inclui Porto Rico; (2) Provisão de Navas, Aeronaves e Produtos não Declarados.

ARTICIFACAO DAS TRADING COMPANIES NAS EXPORTACOES  
E PRODUTOS AGRICOLAS RAO TRADICIONAIS(X).

PRODUTO	1983	1984	1985	1987
carne bovina	14,10	5,50	20,50	1,50
carne avicola	17,90	35,50	27,70	21,40
soja em graos	18,00	14,00	20,40	24,00
leo de soja bruto	52,30	16,02	25,70	16,00
leo de soja refinado	59,00	31,50	16,50	6,50
carne bov. industrializada	7,70	7,70	3,90	3,40
juco de laranja concentrado	11,90	2,00	5,20	9,70
Farelo de soja	25,90	16,60	17,90	16,00

FONTE: DACEX

## BIBLIOGRAFIA

IPEA- Acompanhamento da Ação do Governo no Setor Agrícola-1986 e perspectivas para 1987 (mimeo).

Núcleo de Economia Agrícola da UNICAMP- O Novo Padrão Agrícola Brasileiro: Do Complexo Rural aos Complexos Agro-industriais (mimeo).

Carneiro, Ricardo - Crescimento, Padrão de Financiamento e Inflação ( A economia brasileira nos anos 80)- mimeo.

Castro, Antonio Barros & Souza, Francisco Eduardo Pires de - "A Economia Brasileira em marcha forçada. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.

Rezende, Leone Soares de - " Trading " - Comerciais Exportadoras. Editora Aduaneiras.

Lessa, Carlos - 15 anos de Política Econômica. São Paulo, Brasiliense, 1981.

Oliveira Filho, Gésner José- Comissão para concessão de benefícios fiscais a programas especiais de exportação (BE-FIEX)-1973/1981. Campinas, UNICAMP. IFCH. DEPE. 1984. (mimeo).

Delgado, Guilherme Costa- Capital financeiro e agricultura no desenvolvimento recente da economia brasileira. Campinas, UNICAMP. IFCH. DEPE. 1984.

Associação das Empresas Comerciais Exportadoras- As Trading Companies no Comércio Exterior Brasileiro. 1986 (mimeo).

Doellinger, Carlos Von & Dupas, Gilberto - Exportação de Manufaturas. Rio de Janeiro IPEA, INPES, 1971.