UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Geografia

RAFAEL MUNIZ PACCHIEGA

FLUXOS INTERNACIONAIS DE MERCADORIAS NA DINÂMICA DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: A ATUAÇÃO DAS *TRADING COMPANIES* SEDIADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO

SÃO PAULO

2012

RAFAEL MUNIZ PACCHIEGA

FLUXOS INTERNACIONAIS DE MERCADORIAS NA DINÂMICA DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: A ATUAÇÃO DAS *TRADING COMPANIES* SEDIADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO

Dissertação apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de mestre em Geografia.

Área de Concentração: Geografia Humana

Orientadora: Profª.Drª Mária Mónica Arroyo

SÃO PAULO

2012

RAFAEL MUNIZ PACCHIEGA

FLUXOS INTERNACIONAIS DE MERCADORIAS NA DINÂMICA DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: A ATUAÇÃO DAS *TRADING COMPANIES* SEDIADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO

Dissertação apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de mestre em Geografia.

Aprovado em:

BANCA EXAMINADORA

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

É impossível aqui citar todas as pessoas que me ajudaram e foram importantes nessa trajetória acadêmica e pessoal de experiências e aprendizagem. Vou, no entanto, resgatar alguns momentos e pessoas que marcaram o período de pesquisa.

Agradeço aos professores Fábio Betioli Contel, Leda Maria Paulani e Mária Mónica Arroyo pela oportunidade de cursar suas disciplinas cursadas durante a Pós-Graduação. As aulas desses três cursos foram muito estimulantes e me auxiliaram, em inúmeros sentidos, na escrita desta dissertação.

As observações e comentários dos professores Fábio Betioli Contel e Ricardo Abid Castillo durante o Exame de Qualificação também foram fundamentais para a continuidade da pesquisa. Agradeço muito a ambos por essa importante contribuição.

Agradeço de maneira especial a minha orientadora, Professora Mária Mónica Arroyo, por me acompanhar com tanta dedicação, rigor e atenção durante toda pesquisa. Admiro muito a sua postura, suas pesquisas, palavra e vontade de ser séria e delicada na construção dessa outra Geografia, voltada para a análise crítica e transformação social.

Agradeço ao Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana pela oportunidade de cursar o mestrado. Agradeço também a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo pela bolsa concedida para a realização dessa pesquisa.

Breno Viotto Pedrosa sempre foi um ótimo interlocutor e me ajudou (só ele mesmo para fazer isso) com a correria de sempre na reta final. A Ana Elisa Rodrigues Pereira (a Aninha do Laboplan, que trabalha e resiste todos os dias em uma USP cada vez mais difícil de laborar) me passou tranquilidade com suas boas conversas e risadas. Daniel Huertas e Aline Oliveira foram ótimos companheiros de pesquisa e reuniões de trabalho. Rodolfo Finatti foi, além de amigo e ótimo companheiro de pesquisa e bons papos, essencial para a elaboração dos mapas que estão presentes nessa dissertação.

Meus amigos (não ouso citar nomes pelos lapsos imperdoáveis que isso gera), de São Paulo e vários outros lugares do país, sempre estiveram do meu lado nos momentos mais difíceis – e, com toda certeza, ajudam a tornar o mundo difícil mais feliz e "respirável". Nossa luta coletiva, de todos os dias, por um mundo melhor começa com aqueles que estão do nosso lado. Meus amigos são, nesse sentido, uma "outra Faculdade" – já que alimentam essa chama de coragem e vontade para persistir nessas inúmeras batalhar que travamos por aí. Agradeço muito, e com toda emoção, a todos vocês – que sabem das lágrimas e sorrisos que permearam a redação desta dissertação.

Agradeço também ao Professor Paulo Eduardo Arantes, e todo pessoal do "Seminário das Quartas", pela interlocução estimulante nesses mais de seis anos em que acompanho essas nossas proveitosas e sempre ricas reuniões.

Por fim, mas de fato sempre muito importantes em todos os momentos, meus pais (Paulo e Maria de Lourdes) e meus irmãos (Paulo Henrique e Teresa Cristina) merecem um agradecimento muito especial. O filho que "estuda demais" e fica "acordado nas madrugadas" tem, muitas vezes, dificuldade de expressar o quanto ama e admira a dedicação da família. É emocionante ser feliz com vocês, ao lado de vocês – que sempre me apoiaram nos momentos de choro, despertando sorrisos e demonstrando fé, muita fé. E, também, sempre me chamaram a atenção para importância de ser carinhoso e ajudar o próximo – construindo, assim, um mundo melhor, menos desigual e mais criativo.

LISTA DE MAPAS

MAPA 1. Distribuição das *trading companies* no Brasil em 2012 ____ 99

MAPA 2. Distribuição das *trading companies* no município de São Paulo em 2012 ____ 155

MAPA 3. Trama organizacional das *trading companies* no Brasil e no Mundo ____ 157

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1. *Trading Companies* sediadas na cidade de São Paulo – 2012 ____ 112

QUADRO 2. Classificação das *Tradings* de São Paulo segundo os produtos agenciados ____ 138

LISTA DE TABELAS

TABELA 1. Balança Comercial Brasileira – 2010/2011 – US$ Milhões ____ 41

TABELA 2. Principais Produtos Exportados – Participação % 2011 – US$ Milhões ____ 43

TABELA 3. Principais Países Compradores – 2011 – US$ Milhões Participação % ____ 45

TABELA 4. Principais Produtos Importados – Participação % 2011 US$ Milhões ____ 49

TABELA 5. Principais Países Fornecedores – 2011 – US$ Milhões
Participação %_____50

TABELA 6. Balança Comercial Brasileira das *Trading Companies*
2005/2011 – US$ Milhões_____88

TABELA 7. Distribuição das sedes das *Trading Companies*
por estado da federação, 2012_____98

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Evolução do Saldo Comercial – 2002 / 2011
U$ Bilhões_____41

GRÁFICO 2. Evolução das Exportações Brasileiras – 2002 / 2011
U$ Milhões_____42

GRÁFICO 3. Evolução das Importações Brasileiras – 2002 / 2011
U$ Milhões_____42

GRÁFICO 4. Exportação por Fator Agregado – 2011 – Participação %_____44

GRÁFICO 5. Principais Mercados de Destino das Exportações – 2011
Participação %_____45

GRÁFICO 6. Exportação por Porte de Empresa – Particip % sobre
o número de empresas – 2010_____46

GRÁFICO 7. Exportação por Porte de Empresa – Participação %
sobre o valor – 2010_____47

GRÁFICO 8. Importação por Categorias de Uso – 2011 – Participação %_____48

GRÁFICO 9. Principais Mercados de Origem das Importações – 2011
Participação %_____50

GRÁFICO 10. Evolução das Exportações das *Trading Companies*
2005 / 2010 – U$ Milhões_____89

GRÁFICO 11. Evolução das Importações das *Trading Companies*
2005 / 2011 – U$ Milhões_____90

GRÁFICO 12. Evolução do Saldo Comercial das *Trading Companies*
2005 / 2011 – U$ Milhões_____91

GRÁFICO 13. Evolução da Corrente de Comércio das *Trading Companies*
2005 / 2011 – U$ Milhões_____91

GRÁFICO 14. Exportação Brasileira via *Trading Companies*
por Fator Agregado – 2011_____92

GRÁFICO 15. Exportação Brasileira via *Trading Companies*
por Fator Agregado 2010 / 2011 – U$ Milhões_____92

GRÁFICO 16. Importação Brasileira via *Trading Companies*
por Fator Agregado – 2011_____95

GRÁFICO 17. Importação Brasileira via *Trading Companies*
por Fator Agregado 2010 / 2011 – U$ Milhões_____95

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO_____01

CAPÍTULO 1

MUTAÇÕES E DINÂMICAS DO MUNDO CONTEMPORÂNEO: GLOBALIZAÇÃO, FINANÇAS E COMÉRCIO INTERNACIONAL_____07

1.1. Globalização como processo e período atual_____08

1.2. O sistema financeiro e o regime de acumulação capitalista_____16

1.3. As grandes corporações e suas estratégias globais de operação_____19

1.4. Comércio internacional: um comércio entre nações?_____26

CAPÍTULO 2

TERRITÓRIO NACIONAL E EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM COMÉRCIO EXTERIOR_____36

2.1. O impacto das modernizações territoriais a partir da abertura comercial (1990)_____38

2.2. Porosidade territorial aprofundada pela ação do Estado e das empresas: uma divisão do trabalho na regulação_____52

2.3. Do projeto à concretização: o surgimento dos sistemas de comercialização internacional e o significado atual das *trading companies* no Brasil_____62

2.4. A centralidade das *trading companies* na política nacional de comércio exterior: um impulso recente_____77

CAPÍTULO 3

INSERÇÃO ATUAL DAS *TRADINGS COMPANIES* NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO_____87

3.1. Panorama atual das *tradings companies* no Brasil_____ 88

3.2. A distribuição das sedes das *tradings companies* no Brasil_____98

3.3. A presença das *tradings companies* em diversos circuitos espaciais produtivos reforçando a divisão territorial do trabalho_____104

CAPÍTULO 4

SÃO PAULO: CENTRO DE DECISÕES, METRÓPOLE INFORMACIONAL E *TRADING COMPANIES*_____110

4.1 Circuitos espaciais de produção internacionalizados e fluxos agenciados pelas *tradings* sediadas na cidade de São Paulo_____112

4.1.1. *Trading companies* não diretamente vinculadas a atividades produtivas_____114

4.1.2. As *tradings Sogo Shosha* no Brasil_____124

4.1.3. *Tradings companies* dos grandes conglomerados econômicos_____133

4.2. Uma proposta de classificação das *trading companies*_____137

4.3. Centro de gestão, produtividade espacial e a atuação das *tradings companies* na metrópole contemporânea_____145

CONSIDERAÇÕES FINAIS_____163

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS_____169

ANEXOS_____187

ANEXO I _____187

ANEXO II_____192

ANEXO III_____199

RESUMO

O comércio internacional exerce uma forte influência na configuração e uso do território brasileiro, expressa no significativo crescimento e aceleração dos fluxos de mercadorias pertencentes a inúmeros circuitos espaciais produtivos. Nesse contexto, assistimos a ampliação da base material responsável por garantir a fluidez territorial necessária para o escoamento de produtos; paralelamente, um conjunto de instituições públicas e privadas promove a reformulação e atualização da base normativa incumbida da regulação desse movimento. As *trading companies* – empresas especializadas em comércio exterior – destacam-se dentre os agentes que visam aumentar essa fluidez e porosidade do território nacional. O presente trabalho investiga a gênese, a localização atual e as conexões regionais, nacionais e mundiais que as *tradings* estabelecem na realização dos fluxos internacionais de mercadorias. A pesquisa objetiva também estudar as *trading companies* com escritórios-sedes na cidade de São Paulo, buscando identificar os circuitos espaciais produtivos que se utilizam dos serviços oferecidos por essas empresas e compreender o papel atualmente desempenhado pela metrópole paulistana na internacionalização do território brasileiro.

Palavras-chave**:** Comércio Internacional – Porosidade Territorial – *Trading Companies* – São Paulo – Metrópole Informacional

ABSTRACT

The international trade have a great influence in brazilian's territorial configuration and use, represented by the relevant growth and acceleration of merchandise's fluxes belonged by many spatial productive circuits. In this context, we observe an increasing material base responsible for territory fluidity needed to goods distribution; at same time, an assemblage of governmental and private institutions promotes a reformulation and an update in normative basis of this fluxes. The trading companies – specialized enterprises in foreign trade – stand out among the agents who wish to increase national territorial fluidity and porosity. This work research genesis, localization and regional, national and global connections of tradings in the realization of international flows of goods. The research aims too the tranding companies with headquarters offices at São Paulo, identifying spatial productive circuits which uses services offerers by those companies and to comprehend currently the role of São Paulo metropolis in the internationalization of brazilian territory.

Key-words: International Trade – Territorial Porosity – Trading Companies – São Paulo – Informational Metropolis

INTRODUÇÃO

O comércio internacional exerce uma influência decisiva na configuração e usos dos territórios nacionais. As mudanças introduzidas no Brasil durante o período atual de globalização apontam justamente para essa estreita relação verificada entre o processo de modernização territorial e a ampliação das capacidades de circulação de mercadorias e capitais vinculados ao mercado mundial.

A constituição do meio técnico-científico-informacional no Brasil e a renovação de suas infraestruturas nesses últimos anos permitem um significativo crescimento e aceleração dos fluxos internacionais de inúmeros circuitos espaciais produtivos.

Verificamos, de um lado, a ampliação da base material – modernização das vias de transporte, portos e aeroportos – responsável por garantir a fluidez territorial necessária para o escoamento de produtos. Paralelamente, um conjunto de instituições públicas e privadas promove – por meio de decretos, leis, acordos e programas de fomento – a reformulação e atualização da base normativa incumbida da regulação desse movimento de exportação e importação. Essa ação institucional fortalece o atual processo de internacionalização da economia brasileira.

Destacam-se, dentre os agentes que visam aumentar a fluidez e a porosidade do território nacional, as empresas especializadas em comércio exterior – as *trading companies*.

Mas, afinal, o que são as *trading companies*? Quando surgem e onde se localizam atualmente essas empresas especializadas em comércio exterior? As *trading companies* agenciam as exportações e importações de quais circuitos espaciais de produção no Brasil? Qual o papel, de fato, das *tradings* na

realização dos fluxos internacionais de mercadorias – e quais as conexões que essas empresas permitem estabelecer em nível regional, nacional e mundial? São estas as preocupações gerais que orientam a nossa pesquisa.

Paralelamente o número expressivo de escritórios-sedes *trading companies* presentes na capital paulista nos conduz a uma investigação particular, mais detida a respeito das causas que motivam o processo de concentração dessas entidades empresariais. Procuramos entender de que forma o papel atualmente exercido pela metrópole paulistana em relação às atividades de comércio exterior pode explicar a presença dos escritórios-sedes das *tradings* nessa localidade.

Somado a esse ponto, nossa pesquisa buscou, por meio da análise do complexo universo de empresas especializadas em comércio exterior que atuam na cidade de São Paulo, entender o papel e significado das operações das *tradings companies* no atual contexto de internacionalização da metrópole paulistana.

Procuramos, também, determinar quais são e onde se localizam as *trading companies* atualmente em operação na cidade de São Paulo. Identificamos, ainda, os circuitos espaciais produtivos que se utilizam dos serviços oferecidos pelas *trading companies* para a circulação de mercadorias advindas ou destinadas ao comércio exterior.

Os procedimentos metodológicos adotados por nossa pesquisa foram: revisão bibliográfica, levantamento e análise de dados e estatísticas e trabalho de campo.

Realizamos uma revisão bibliográfica, em livros e artigos, dos estudos que abordam, dentre outras temáticas, questões territoriais correspondentes ao

processo de globalização. Foram consultados também, em revistas especializadas e jornais, trabalhos que destacam a importância das operações desenvolvidas pelas *trading companies.*

As principais fontes utilizadas encontram-se em sítios da Internet de órgãos de administração e planejamento de diferentes esferas do poder público. Cabe destacar as consultas aos conjuntos de dados disponíveis no Banco Central do Brasil, Secretaria da Receita Federal, Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), Portal do Exportador, Braziltradenet, Fundação SEADE, Secretaria de Planejamento do Estado de São Paulo.

Em decorrência do grande volume de informações encontradas nos referidos órgãos, selecionamos – de acordo com o escopo e objetivos da pesquisa – para apreciação e um tratamento mais detalhado alguns desses dados obtidos. Com a posse dessas informações foi possível a elaboração de gráficos e tabelas importantes para o desenvolvimento da temática em questão

A recente publicação (janeiro de 2012) dos dados relativos à Balança Comercial das *Trading Companies* do Brasil, por parte da SECEX, foi de extrema importância para o desenvolvimento das análises aqui apresentadas. O acompanhamento contínuo de publicações – nacionais e internacionais – empresariais especializadas e cadernos temáticos de economia dos jornais brasileiros de grande circulação também foram de grande valia para a nossa pesquisa.

A descrição que apresentamos das empresas comerciais atualmente habilitadas a operar sob regime de *trading company* foi obtida, em grande

medida, através das informações públicas que as próprias empresas disponibilizam em seus sites. A dificuldade na obtenção de tais informações é decorrente, segundo justificaram os próprios gestores destas empresas contatados por nossa pesquisa, da importância competitiva da confidencialidade dos estratégicos dados ou informações referentes ao mercado exportador e importador brasileiro e mundial.

Realizamos uma visita técnica na sede administrativa de São Paulo da Cotia Comercial Exportadora e Importadora S/A, atualmente considerada a maior *trading company* em operação no Brasil, onde tivemos a oportunidade de entrevistar, em janeiro de 2012, o gestor de um dos departamentos de produtos da empresa.

Optamos por estruturar a Dissertação em quatro capítulos. No primeiro capítulo, intitulado **MUTAÇÕES E DINÂMICAS DO MUNDO CONTEMPORÂNEO: GLOBALIZAÇÃO, FINANÇAS E COMÉRCIO INTERNACIONAL**, apresentamos a discussão sobre o contexto em que o atual processo de globalização se manifesta na realidade contemporânea. Identificamos, ainda, os principais agentes (grandes corporações financeiras e industriais, bem como os Estados nacionais) e variáveis (tecnologias da informação e sistema financeiro mundialmente conectado) que conformam os usos do território correspondentes ao período histórico contemporâneo.

No segundo capítulo, intitulado **TERRITÓRIO NACIONAL E EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM COMÉRCIO EXTERIOR**, buscamos refletir as expressões desse momento atual de internacionalização do capitalismo a partir território brasileiro. Realizamos um breve resgate histórico do contexto de debates e políticas governamentais que culminaram no

surgimento das empresas especializadas em comércio exterior. Apresentamos, também, o impulso recente, por parte do governo federal, de retomar a proposta original de criação das *trading companies* como alternativas importantes para a política nacional de comércio exterior.

No terceiro capítulo, intitulado **INSERÇÃO ATUAL DAS *TRADINGS COMPANIES* NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO**, nosso esforço se volta para a análise de balança comercial das *trading companies* e para a distribuição geográfica dos escritórios-sedes dessas empresas no território nacional. Com esse propósito, identificamos os circuitos espaciais produtivos com os quais esse complexo universo das *tradings* hoje entra em contato para a realização de suas operações internacionais de intermediação mercantil.

No quarto capítulo, intitulado **SÃO PAULO: CENTRO DE DECISÕES, METRÓPOLE INFORMACIONAL E TRADING COMPANIES**, apresentamos uma caracterização das *trading companies* que desenvolvem suas operações a partir de escritórios-sedes na cidade de São Paulo. Empreendemos, ainda, uma tentativa de classificação destas empresas a partir da variedade de produtos por elas exportados e importados. Desenvolvemos, por fim, algumas considerações a respeito das relações existentes entre a concentração significativa desses escritórios-sedes das *tradings* no município e o novo papel de metrópole informacional e centro de gestão da divisão territorial do trabalho no Brasil que São Paulo assume no atual período histórico.

As **CONSIDERAÇÕES FINAIS** reforçam a importância da pesquisa sobre as relações entre o uso, regulação e organização do território e a globalização, ressaltando o papel das *tradings companies* nas trocas internacionais.

CAPÍTULO 1

MUTAÇÕES E DINÂMICAS DO MUNDO CONTEMPORÂNEO:

GLOBALIZAÇÃO, FINANÇAS E COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1. Globalização como processo e período atual

O quadro atual de desenvolvimento do capitalismo tem merecido análises atentas de diversos autores sobre as principais características e implicações que o assim chamado novo regime de acumulação acarreta nas diferentes instâncias da vida social.

Conviver com essas constantes transformações societárias tem exigido daqueles que pretendem interpretá-las um constante rigor e criatividade para intentar novas leituras sobre as configurações contemporâneas do sistema capitalista. Nesse contexto, antigas interpretações da economia mundial e da divisão internacional do trabalho dão lugar a renovadas tentativas de análises mais aproximativas do processo em curso.

Algumas noções e conceitos, desenvolvidos no âmbito das Ciências Sociais e Humanas, visam expressar esse conjunto de mudanças globais recentes que, segundo as investigações de Peter Dicken (2010)[1], é responsável pela atual reconfiguração das fronteiras e contornos do mapa da economia mundial. A compreensão de que vivemos um novo período na história do capitalismo ganha destaque, na constelação de estudos que buscam refletir sobre as transformações do mundo contemporâneo, por meio da ideia de que esse fenômeno pode ser explicitado através da noção de globalização[2].

Peter Dicken afirma que a globalização é

[1] Este livro foi originalmente publicado em 1986 sob o título *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, e atualizado pelo mesmo em 2007.

[2] Peter Dicken realizou um levantamento minucioso de livros e artigos acadêmicos que continham as palavras "global" e "globalização" em seus títulos, chegando aos seguintes resultados: "*apenas 13 entre 1980 e 1984 e mais 78 entre 1985 e 1989. Então, veio a decolagem – 600 entre 1992 e 1996 – e o ritmo não parou mais de crescer*" (DICKEN, 2010; p.9).

> uma das palavras mais utilizadas (...) dos dias atuais. Ela está praticamente em todo lugar. Dificilmente um dia transcorre sem que ela seja invocada pelos políticos, por jornalistas, acadêmicos, por líderes empresariais ou sindicatos do trabalho, por jornalistas. A atual explosão do interesse por "globalização" reflete o sentimento difundido de que algo importante está acontecendo no mundo (DICKEN, 2010; p.23).

A globalização torna-se, desse modo, um instrumento analítico importante para as pesquisas e abordagens que visam entender as principais questões e aspectos que concernem a crescente complexidade características do momento atual de desenvolvimento capitalista (ARROYO, 1999; TRINCA, 2007). Nessa mesma direção, Milton Santos defende que "*podemos pois admitir que a globalização constitui um paradigma para a compreensão dos diferentes aspectos da realidade contemporânea*" (SANTOS, 1994a; p.48).

É importante ressaltar que a intenção de mundializar as relações mercantis remonta às origens do processo de expansão das fronteiras do comércio no capitalismo, que se intensifica principalmente a partir do século XVI (ARROYO, 1996; DOLLFUS, 1996; ARRIGHI, 1997; WALLERSTEIN, 1999).

David Harvey encara o fenômeno da globalização como um novo momento correspondente ao processo de desenvolvimento histórico-geográfico desigual do capitalismo (HARVEY, 2004). Álvaro Garcia Linera, por sua vez, advoga que a globalização deve ser entendida como "*uma nova etapa de universalização do capitalismo*" (LINERA, 2010; p.32). Linera ainda destaca que o *Manifesto Comunista*, obra de Karl Marx e Friedrich Engels publicada em 1948, ilustra em inúmeras passagens as diferentes etapas de mundialização do capital:

> Pela exploração do mercado mundial, a burguesia imprime um caráter cosmopolita à produção e ao consumo em todos os

> países. Para desespero dos reacionários, ela roubou da indústria sua base nacional. As velhas indústrias nacionais foram destruídas e continuam a ser destruídas diariamente. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma questão vital para todas as nações civilizadas – indústrias que já não emprega matérias-primas nacionais, mas sim matérias-primas vindas das regiões mais distantes, e cujos produtos se consomem não somente no próprio país mas em todas as partes do mundo. Ao invés das antigas necessidades, satisfeitas pelos produtos nacionais, surgem novas demandas, que reclamam para sua satisfação os produtos das mais longínquas e de climas os mais diversos. No lugar do antigo isolamento de regiões e nações auto-suficientes, desenvolvem-se um intercâmbio universal e uma universal interdependência das nações. E isto se refere tanto à a produção material como à produção intelectual (MARX & ENGELS, 2010; p.43).

Esse movimento de ampliação das trocas que ultrapassam os limites nacionais se desenvolve no decorrer dos séculos XVIII e XIX – resultado, principalmente, das possibilidades concretas oferecidas pelas inovações dos sistemas técnicos e organizacionais. Nesse particular, destaca-se a crescente interdependência comercial assumida entre os diferentes países no decorrer do período assinalado. Dessa forma, as análises sobre o atual período em curso não devem ignorar as origens e raízes históricas desse processo cumulativo de internacionalização ocidental (SPÓSITO, 1999). Nessa mesma direção, Milton Santos advoga que

> O projeto de mundializar as relações econômicas, sociais e políticas começa com a extensão das fronteiras do comércio no princípio do século XVI, avança por saltos através dos séculos de expansão capitalista para finalmente ganhar corpo no momento em que uma revolução científica e técnica se impõe (SANTOS, 1997; p.12).

Pode-se afirmar, no entanto, que a globalização contém um conjunto de especificidades em relação aos momentos anteriores de expansão mundial das forças produtivas e relações sociais de produção capitalistas. Ao refletir sobre esse processo, Milton Santos desenvolve a ideia de que a globalização pode ser entendida como o estágio supremo do processo de internacionalização – ou seja, como o aprofundamento da vocação do capitalismo por mundializar suas relações econômicas, culturais e políticas (SANTOS, 2002). Trata-se, para este autor, da constituição de um novo período histórico – caracterizado, como veremos no decorrer de nossa argumentação, pelo predomínio da ciência, técnica e informação em todas as instâncias da vida social. Marcelo Lopes de Souza também considera a globalização "*um novo momento nos marcos da internacionalização do capital*" (SOUZA, 2009; p.459). Este autor defende que, "*muito embora a globalização possua características principalmente de aprofundamento de tendências preexistentes (em parte muito antigas), e não de ruptura*", também é possível visualizar "*elementos de relativa novidade, em especial nos âmbitos tecnológico e dos processos produtivos*" (SOUZA, 2009; p.459-460).

Com efeito, quais foram as condições técnicas e políticas que permitiram a emergência e consolidação desse novo período? Quais são as suas principais características e dinâmicas de funcionamento que permitem diferenciá-lo dos outros momentos de internacionalização do capital? É com base em tais questionamentos que poderemos compreender e retomar o contexto em que a globalização manifesta-se, de modo notável, na realidade contemporânea.

Para Santos (2002), após o término da Segunda Guerra Mundial, a ciência emerge como uma variável fundamental para a realização do processo produtivo – concretiza-se nesse momento a, assim chamada, revolução tecnocientífica (LÉVY, 1992; LOJKINE, 1995). Correspondente a esse processo, presencia-se o importante desenvolvimento de novas tecnologias de comunicações (radares, satélites, informática), permitindo que a informação amplie as possibilidades de intercâmbios materiais e imateriais – mercadorias, pessoas, ordens, ideias – entre as atividades produtivas e os países. Essas transformações foram de crucial importância para o desenvolvimento atual de um sistema de comercialização mundial, organizado em rede – do qual as *tradings companies* e as grandes corporações participam. Voltaremos a esse assunto mais adiante.

Esse conjunto de transformações mundiais aprofunda-se a partir dos anos 1970, culminando na constituição de um novo período, denominado por Milton Santos de período técnico-científico-informacional (SANTOS, 2002) – marcado, conforme já assinalamos anteriormente, pela afirmação da ciência, técnica e informação em todas as esferas da vida social. Marcelo Lopes de Souza, apresentando uma leitura convergente com as questões aqui destacadas, afirma que

> [os processos e eventos que] marcariam a globalização como um novo momento seriam, principalmente, a nova divisão internacional do trabalho nos anos 70, a “Terceira Revolução Industrial”, a crise da ordem econômica de Bretton Woods e a desregulamentação do sistema financeiro internacional e dos fluxos de capitais (SOUZA, 2007; p.126).

Outros autores – dentre os quais podemos destacar – Edward Soja (1993), George Benko (1996), João Bernardo (2004) – também consideram o início dos anos 1970 como um momento chave para a compreensão das mudanças relacionadas às dinâmicas e reestruturação do processo de acumulação do capital. David Harvey (1996) destaca, em seus estudos sobre a crise e o esgotamento do paradigma fordista de organização da produção industrial, o surgimento de novos arranjos produtivos baseados, fundamentalmente, na difusão das inovações científicas relativas às tecnologias de informação e na emergência de um padrão "flexível" de organização empresarial. Este mesmo autor afirma ainda que esse novo modelo da produção flexível aprofunda o processo da divisão internacional do trabalho e provoca a expansão dos fluxos mundiais de mercadorias.

François Chesnais (1996) também apresenta um conjunto de considerações e estudos sobre esse mesmo período. Para Chesnais, o movimento de aquisições e fusões, intensificado a partir da crise capitalista dos anos 1970 e esgotamento da hegemonia do regime de acumulação fordista, foi acompanhado pela transnacionalização das grandes corporações – o que implica no estabelecimento de diversas parcerias e acordos de cooperação entre diferentes estruturas empresariais no plano mundial (CHESNAIS. 1996).

Milton Santos (2002) defende, em concordância as considerações de François Chesnais, que o poder de transformação tecnológica e de mudança institucional dos grandes grupos empresariais se acentua marcadamente nas últimas décadas a partir do processo de fusão, aquisição e associação entre as empresas. Nesse contexto, podemos observar recentemente o vertiginoso aumento das modalidades de associação e cooperação de empresas

localizadas em diferentes países. Os acordos de subcontratação, bem como os investimentos cruzados, e também a participação acionária minoritária e acordos de licenciamento representam alguns desses mecanismos que permitem a conformação de redes globais de empresas – desenhando novas tramas de negócios. Essas modalidades associativas e tramas de negócios globais trazem consequências importantes, que serão analisadas conforme o desenvolvimento de nossa argumentação, para a dinâmica territorial resultante desses processos, bem como para a organização das operações internacionais das grandes corporações em geral, e das *tradings companies* em particular.

Seguindo suas análises sobre a globalização, Milton Santos argumenta que o atual processo de internacionalização tem como base a produção de três unicidades de caráter eminentemente geográfico (SANTOS, 1994a; 2002). Em primeiro lugar, em decorrência do avanço e padronização tecnológica, presenciamos a interdependência e o funcionamento coerente e sistêmico das técnicas contemporâneas – cujas operações se estendem por todo o globo. Somado a essa unicidade técnica, visualizamos também a unicidade do tempo – por meio da implementação das novas tecnologias de informação, comunicação e transmissão de dados – e a convergência de momentos, permitindo o conhecimento instantâneo e simultâneo dos aconteceres dispersos em diferentes localidades do mundo. Peter Dicken (2010) também ressalta a importância das mudanças tecnológicas para os processos atuais de crescimento e desenvolvimento de atividades produtivas internacionais.

Essa base material altamente sofisticada – constituída basicamente pelas novas tecnologias de comunicações, informática e microeletrônica – é construída e promovida fundamentalmente para a busca incessante da

produção e realização de uma mais-valia assentada em parâmetros de rentabilidade globais. A unicidade do motor, caracterizada por essa mais-valia tornada mundial, é conquistada por intermédio dos sistemas produtivos e financeiros atuais interconectados globalmente (SANTOS, 2002).

Desse modo, essas três unicidades, destacadas por Milton Santos (2002), constituem o período técnico-científico-informacional. De forma concomitante, conseguimos também visualizar a origem de um meio geográfico dotado das mesmas variáveis que servem de fundamento para a globalização – o meio técnico-científico-informacional (SANTOS, 2002). Milton Santos também coloca em evidência essa nova situação histórica a partir da noção de universalidade empírica. Segundo sua perspectiva, pela primeira vez na história, temos a oportunidade de perceber, de forma mais acurada, as relações mundiais nos diferentes lugares do globo – ou seja, conseguimos enxergar a significação interdependente entre diferentes eventos pelo planeta; é isto só é possível graças aos objetos técnicos e sistemas de ação técnico-científico-informacional do momento atual. Com efeito, Leda Paulani nos adverte, em convergência com as considerações apontadas por Milton Santos e outros autores, que "*as novas tecnologias de informação e comunicação, ao contrário do que supõem teorias ingênuas, são o veículo que objetiva essa lógica e a torna mais imperativa, não sua causa*" (PAULANI, s/d, p.15).

1.2. O sistema financeiro e o regime de acumulação capitalista

A globalização atual também se expressa nas crescentes operações desenvolvidas no âmbito da esfera financeira. Dessa forma, ao lado da importância proeminente atribuída em relação aos avanços da tecnociência, inúmeros autores ressaltam o papel fundamental desempenhado pelo processo de financeirização crescente da economia mundial (LÉVY, 1992; CHESNAIS, 1996).

A configuração do mundo contemporâneo, segundo as análises de François Chesnais (2005), caracteriza-se pela centralidade conferida ao capital portador de juros na dinâmica atual do sistema capitalista. Estaríamos assim diante da crescente financeirização da economia internacional – destacando-se, nesse contexto, a presença de uma miríade de instituições financeiras (bancos, fundos de pensão e investimento) poderosas em relação à capacidade de obter dividendos lucrativos consideráveis por meio de empréstimos, posse de ações competitivas e taxas de juros elevadas, coroando suas atividades especulativas (ARROYO, 2006).

Alguns analistas chegam até a se arriscar e renomear a atual etapa do capitalismo de "*regime de acumulação com dominância de valorização financeira*" (CHESNAIS, 1998, 2005). Conforme Leda Paulani, a

> dominância da valorização financeira não significa apenas que a valorização financeira seja hoje mais importante que a valorização produtiva. Significa principalmente que a sua lógica se impõe ao processo total de acumulação e reprodução capitalistas. E quais são as características da acumulação financeira? Ela é rentista (quer dizer, se apropria da renda gerada no setor produtivo); ela é curto-prazista (quer dizer, arisca a projetos de longo prazo, porque preza antes de tudo a liquidez); ela é avessa ao risco, mas ao mesmo tempo é instável e arriscada, porque enseja e reproduz a especulação (PAULANI, s/d, p.15-16).

A autora também nos adverte que a invasão da lógica descrita acima por todos os âmbitos da reprodução do capital é responsável por grande parte das transformações atualmente verificadas nos processos produtivos herdados do período fordista. Assim, as

> necessidades de costumeirizar a produção, de flexibilizar o trabalho, de encolher os estoques, de reduzir o número dos níveis gerenciais, de terceirizar serviços e etapas do processo produtivo, obedecem todas elas aos imperativos da lógica financeira: dividir os riscos da produção capitalista com os trabalhadores e com os consumidores, evitar que o capital fique empatado em ativos fixos e estoques de matérias-primas e produtos, preservar e buscar a liquidez onde quer que ela esteja (PAULANI, s/d, p.16).

Nesse mesmo contexto, Serfati (1998) defende que essa presença ativa, a partir anos 1980 e 1990, dos grupos predominantemente industriais no seio do sistema financeiro modificou profundamente suas decisões estratégicas – no que se refere às diferentes modalidades possíveis de valorização de seu capital nas diversas porções do globo. O autor indica que eles estão se transformando cada vez mais claramente em grupos financeiros. Dessa forma, o autor entende que esse comportamento deixa à vista que os grandes grupos, junto com as instituições bancárias e financeiras (fundos de pensão e investimento), contribuíram decisivamente para a financeirização da economia mundial (SERFATI, 1998).

Um dos resultados da globalização financeira consiste no fato de que as fronteiras entre as atividades financeiras e industriais se tornaram cada vez menos precisas ou estanques. Serfati (1998) indica que os grandes grupos corporativos desenvolvem, nos dias atuais, uma estratégia de valorização de seu capital-dinheiro na qual as formas produtivas e financeiras estão

estreitamente vinculadas entre si. As participações, os acordos de cooperação com parceiros menores e os contratos de terceirização tem como objetivo justamente fornecer meios para a captação de uma parte do valor criado. Além disso, o autor ressalta que a globalização financeira aumentou significativamente a oportunidades de ganhos puramente financeiros – acentuando a financeirização dos grandes grupos industriais e da economia mundial (SERFATI, 1998).

Cabe esclarecer que essa expansão dos fluxos financeiros internacionais, bem como o crescimento da circulação dos investimentos de capital que atravessam aceleradamente as fronteiras dos mais diversos países, só foi concretizada devido à intervenção ativa e decisão política determinada dos governos nacionais. Os programas de liberalização econômica e de abertura comercial, inspirados nas propostas do neoliberalismo e implementados de forma pioneira durante as gestões de Margaret Thatcher (Reino Unido) e Ronald Reagan (Estados Unidos), iniciaram um conjunto de medidas normativas – posteriormente adotadas por outros países e governantes – que contribuiu decisivamente para a eliminação das restrições ao movimento deste capital financeiro internacional. Refletindo sobre esse aspecto, Mónica Arroyo afirma que "*a redefinição do aparelho normativo*", promovida pelos governos nacionais diante das pressões exercidas pela política neoliberal defendida pelas grandes corporações e agentes financeiros, *"é uma demonstração da opção dos Estados para oferecer as melhores condições aos setores mais concentrados da economia"* (ARROYO, 2006; p.183). Esse novo modelo de regulação das economias nacionais – denominado, erroneamente, de "desregulação" pelas publicações

especializadas e economistas do *star system* neoliberal – é reflexo justamente dos impactos que o processo de globalização provoca na reorganização das relações entre os Estados e as grandes empresas. Conforme nos alerta Arroyo, não estamos diante "*de um Estado ausente, mas sim de um Estado que opta por acentuar a porosidade de suas fronteiras nacionais* " (ARROYO, 2006, p.183).

1.3. As grandes corporações e suas estratégias globais de operação

A divisão internacional do trabalho resultante dessas transformações econômicas modifica-se substancialmente. As novas condições técnicas e organizacionais do processo produtivo, bem como os avanços das tecnologias de informação, permitem que as diferentes etapas dos circuitos espaciais de produção[3] das grandes empresas se localizem em países distintos (SANTOS, 1985, 1997, 2002; ARROYO, 2001).

Nesse contexto, os estudos de Hebert José de Souza (1985) e Peter Dicken (2010) chamam a atenção para a emergência e atuação multiescalar das empresas multinacionais no capitalismo contemporâneo. Um dos atores hegemônicos do processo de globalização atual, estas corporações são consideradas, por Roberto Lobato Correa, "*o mais importante agente da reorganização espacial capitalista*" (CORREA, 1997; p.213).

[3] Os circuitos espaciais de produção constituem-se como uma série de fases que correspondem aos processos de transformação por que passa o produto principal da atividade até chegar ao consumo final. Assim, os circuitos espaciais demonstram a situação relativa dos lugares, ou seja, a definição, num dado período, da respectiva fração do espaço com a divisão do trabalho sobre o espaço total do país (ELIAS 2003). A abordagem dos circuitos espaciais de produção foi apresentada por Milton Santos nos livros *Espaço e Método* (1985) e *Metamorfoses do Espaço Habitado* (1988). Antonio Carlos Robert Moraes recupera a história deste conceito (1989).

As corporações multinacionais organizadas em rede se apropriam das vantagens técnicas e organizacionais características do período, transferindo as operações filiais de suas unidades produtivas aos países que apresentarem condições mais atrativas – como baixos salários e uma legislação trabalhista flexível, isenção de impostos e terrenos com preços reduzidos, dentre outros aspectos – para a realização de suas atividades. Uma das consequências notáveis do processo atual de transnacionalização do capital por parte dos grandes grupos econômicos corporativos é, segundo assevera Márcio Pochmann, o fato de essas empresas estenderem suas operações como se "*o mundo todo*" se tornasse "*um espaço relevante para suas decisões de produção e investimento*" (POCHMANN, 2001; p.251). Nesse sentido, Milton Santos afirma que

> as firmas hegemônicas estão dotadas não só de capacidade extremamente grande de adaptação à conjuntura como de força de transformação da estrutura, porque têm o poder de mudança tecnológica e de transformação institucional. Fortes de sua influência junto do Estado, terminam por mudar as regras do jogo da economia e da sociedade à sua imagem. Dotadas de uma capacidade de inovação que outra não têm, fazem com que o território passe a ser submetido a tensões muito mais numerosas e profundas, pulsações que, vindas de grandes firmas, se impõem sobre o território, levando a mudanças rápidas e brutais dos sistemas territoriais em que se inserem (SANTOS, 2008, p.55).

A análise desenvolvida por María Laura Silveira, na perspectiva do território argentino, também se mostra profícua para a compreensão do papel dinâmico e decisivo das operações transfronteiras desenvolvidas pelas grandes corporações globais neste novo período de internacionalização do capitalismo:

> As grandes firmas transnacionais completavam, no território argentino, somente uma parcela dos seus próprios processos produtivos, que, aliás, eram extremamente dependentes de insumos e saberes importados. Os circuitos espaciais de produção (Santos, 1988; Santos e Silveira, 2001) eram incompletos no país, mostrando apenas um conjunto de

> localizações produtivas pertencentes a processos que já eram amplamente globalizados. Daí a falta de comando da nação sobre as próprias atividades produtivas e, de novo, uma alienação dos lugares em relação ao seu trabalho (SILVEIRA, 2005; pg.185).

Fruto desse processo, os fluxos internacionais de mercadorias se multiplicam e a profusão de grandes corporações industriais e financeiras em todos os continentes tem, como uma de suas consequências, a imposição de diretrizes globais para a competitividade e a rentabilidade da produção. Assistimos ao aumento da escala de operações dessas empresas, concomitante ao alargamento de contextos dos lugares onde se instalam (ARROYO, 2004). Refletindo sobre esse processo, João Bernardo defende que a consolidação e a difusão da transnacionalização atual das atividades econômicas está ligada, de forma intrínseca, ao novo regime de acumulação de capital e organização do trabalho. Para este autor:

> O toyotismo não se limitou a dissolver as grandes concentrações fordistas de mão-de-obra e a dispersar os trabalhadores. Este processo ocorreu num âmbito mundial e as companhias transnacionais localizam nos mais variados países os estabelecimentos responsáveis por cada fase de uma cadeia de produção, ou cadeia logística, seja de bens materiais ou de serviços, assim como angariam subcontratantes em qualquer lugar do mundo (BERNARDO, 2010; s/n).

Álvaro Garcia Linera assinala, por sua vez, a constituição de "*um processo de trabalho direto mundializado*" – característica que distingue o período histórico atual dos momentos anteriores do processo de internacionalização do capital. Nesse contexto, "*o mundo começa a aparecer como espaço geográfico unificado, no qual se desdobra a atividade completa de elaboração de qualquer mercadoria*" (LINERA, 2010; p.35).

Cabe esclarecer, no entanto, que essa crescente dissociação geográfica

das diferentes fases do processo de produção não se dá de forma desarticulada ou sem interligações (ARROYO, 2006). Um dos caminhos para visualizar essa dinâmica é a partir da topologia das grandes corporações. Suas extensas e diversificadas operações denunciam uma rede de relações entre uma multiplicidade de lugares. Conforme nos indica Milton Santos,

> a regulação da economia e a regulação do território vão agora impor-se com ainda mais força, uma vez que um processo produtivo tecnicamente fragmentado e geograficamente espalhado exige uma permanente reunificação, para ser eficaz. O aprofundamento resultante da divisão do trabalho impõe formas novas e mais elaboradas de cooperação e de controle (SANTOS, 2002; p.185).

Outro fenômeno que se relaciona diretamente com as modalidades globais de operação das grandes corporações é o seu crescimento do intercâmbio intragrupo mantido entre as unidades produtivas. (CHESNAIS, 1996). João Bernardo assinala que

> a integração das cadeias produtivas e sua dispersão pelo mundo tiveram como resultado a absorção de uma parte considerável do comércio internacional pelos movimentos de transferências internas dessas cadeias produtivas (BERNARDO, 2011a; s/n).

Convergente com as estratégias globais das grandes corporações, o período histórico atual caracteriza-se por uma intensa circulação de mercadorias, ordens, mensagens e informação. A circulação passa a deter um papel de comando em relação às demais instâncias do processo produtivo, bem como sobre as distintas valorizações do espaço (SANTOS, 2002; ARROYO, 2001; XAVIER, 2007)[4]. Não é suficiente, nos dias de hoje, produzir mercadorias a custos mais baixos. Torna-se fundamental, também, garantir a

[4] Em períodos históricos anteriores, alguns geógrafos já destacavam a importância desse fenômeno na análise espacial. Camille Vallaux (1914), por exemplo, defendia uma perspectiva que ressaltava o caráter político da circulação e o papel do Estado na construção e controle de vias e traçados no território.

circulação mais rápida e eficiente do processo produtivo, num mundo marcado pela velocidade e competitividade[5]. Milton Santos afirma que uma

> das características do mundo atual é a exigência de fluidez para a circulação de ideias, mensagens, produtos ou dinheiro, interessando aos atores hegemônicos. A fluidez contemporânea é baseada nas redes técnicas, que são um dos suportes da competitividade. Daí a busca voraz de ainda mais fluidez, levando à procura de novas técnicas ainda mais eficazes. A fluidez é, ao mesmo tempo, uma causa, uma condição e um resultado (SANTOS, 2002; p.218).

Como resultado desse conjunto de transformações, visualizamos o papel decisivo exercido tanto pela modernização dos sistemas técnicos e organizacionais, como pela multiplicação dos fluxos materiais e imateriais do comércio internacional na consolidação dessa tendência atual de aprofundamento da internacionalização econômica mundial – organizando, nesse movimento, uma complexa trama de relações produtivas e financeiras que atravessam as diferentes formações socioespaciais. Nessa direção, as forças hegemônicas do processo de globalização depositam suas esperanças e expectativas na ampliação das relações de mercado transfronteiras, permitindo assim auferir lucros condizentes com os parâmetros globais de competitividade da mais-valia produzida mundialmente. Diante dessa caracterização, Milton Santos entende que o

> mundo encontra-se organizado em subespaços articulados dentro de uma lógica global. Não podemos mais falar de circuitos regionais de produção. Com a crescente especialização regional, com os inúmeros fluxos de todos os tipos, intensidades e direções, temos que falar de circuitos

[5] Referindo-se ainda ao papel fundamental atualmente exercido pela circulação para a realização dos circuitos espaciais de produção, Milton Santos apresenta uma importante observação que será retomada no decorrer da análise sobre as *trading companies*: "*Entre os agentes econômicos*" é necessário "*distinguir a partir dos volumes que produzem ou movimentam, entre aqueles que criam fluxos e aqueles que criam massa, isto é, geram volumes, mas não têm a força de transformá-los em fluxos*" (SANTOS, 2002; p.275). Essas ideias serão úteis para o entendimento das motivações que explicam, dentre outras dinâmicas, porque as exportações de alguns grandes produtores de soja do Centro-Oeste brasileiro são realizadas por *trading companies* sediadas na cidade de São Paulo.

> espaciais de produção. Estes seriam as diversas etapas pelas quais passariam um produto, desde o começo do processo de produção até chegar ao consumo final (SANTOS, 1997; p.49).

Para que esse processo vertiginoso se concretize é necessário, conforme explica Leila Dias (2005), também a presença das redes sóciotécnicas de fibra ótica e satélites artificiais – assegurando, pela transmissão de informações e decisões em suas vias, a já assinalada expansão dos fluxos materiais e imateriais em escala global.

Ao lado deste sofisticado sistema técnico contemporâneo em rede, um conjunto diversificado de normas das grandes corporações também é responsável pelo desenvolvimento seletivo desses imperativos da globalização, já que possui a capacidade de impor em determinados lugares um sistema de objetos – com a modernização de seus sistemas de engenharia[6] (estradas, portos e aeroportos), implantação das redes de telecomunicações – e um sistema de ações – a reformulação dos arcabouços normativos – essenciais tanto para a fluidez[7] e porosidade[8] territorial, como para o controle dessas atividades de comércio exterior (SANTOS e SILVEIRA, 2001)[9].

---

[6] Para Milton Santos, os sistemas de engenharia seriam "*um conjunto de instrumentos de trabalho agregados à natureza e de outros instrumentos de trabalho que se localizam sobre estes, uma ordem criada para e pelo trabalho*" (SANTOS, 1997; p.79).

[7] ARROYO (2001) explica que a fluidez territorial pode ser entendida como a qualidade que os territórios nacionais possuem, permitindo uma aceleração cada vez maior dos fluxos que os estruturam, a partir da existência de uma base material formada por um conjunto de objetos concebidos, construídos e acondicionados para garantir a realização desse movimento.

[8] Porosidade territorial, segundo ARROYO (2001), pode ser definida como a qualidade que os territórios nacionais têm de ampliar ou aprofundar sua vinculação com o exterior, a partir do desenho de uma base normativa, formada por um conjunto de ações cuja intencionalidade é a inserção externa dos territórios.

[9] Destacando a complexidade do sistema normativo contemporâneo e sua importância para a análise do espaço geográfico, Milton Santos assinala – a partir das considerações desenvolvidas por Bertrand Badie e Marie-Claude Smouts – que os crescentes fluxos de mercadorias e capital, em seus intercâmbios globais, "*fazem nascer* '*uma lex mercatoria fundada sobre as leis de mercado e seu acompanhamento jurídico'* (B. Badie & M.C. Smouts, 1992, p.36)" (SANTOS, 2002; p.229), na qual as grandes empresas organizam e impõem seu

A ideia de uma ação *just in place*, aliada à perspectiva conhecida como *just in time,* decorrente das formulações características do modelo de acumulação flexível, contribui para o entendimento dessa atuação seletiva dos agentes hegemônicos do período atual.

> O mundo de hoje é o cenário do chamado "tempo real", em que a informação se pode transmitir instantaneamente, permitindo que, não apenas no lugar escolhido, mas também na hora adequada, as ações indicadas se deem, atribuindo maior eficácia, maior produtividade, maior rentabilidade, aos propósitos daqueles que as controlam. A ideia, bastante difundida, de ação *just in time*, deve ser completada com uma outra noção, a de ação *just in place* para dar conta dessa precisão das ações da qual depende a sua eficácia no mundo de hoje. A produtividade das ações atuais, isto é, à possibilidade de empreender uma ação imediata, o que consagra na prática o princípio do tempo real. E, aliás, a possibilidade de ação imediata que gera a possibilidade de ação (SANTOS, 2002; p.224).

Além das diferenças existentes entre os lugares que serão mais propícios e produtivos para a atuação dos agentes hegemônicos globais, cabe reconhecer, também, que o processo de internacionalização não se desenvolve de forma similar nos diferentes países do sistema-mundo capitalista (DOLLFUS, 1996).

Uma das formas possíveis de visualizar esse processo é a partir das relações estabelecidas entre as forças externas e internas na constituição e usos dos territórios nacionais (SANTOS, 1978). Tais relações evidenciam a importância da compreensão das dinâmicas próprias e especificidades presentes nas formações socioespaciais distribuídas pelo mundo. Somente nesses termos é que se torna plausível apreender como as diversas possibilidades do modo de produção atual se concretizam nos diferentes

próprio conjunto de normas – que entrará em relação e conflito com as regras estabelecidas pelo direito nacional e internacional público.

Estados nacionais[10].

Dessa forma, nos afastamos das perspectivas que pretendem apresentar uma análise do espaço geográfico atual apenas como um "conjunto de redes", um "espaço reticulado", sem considerar a complexidade da dialética estabelecida entre fixos e fluxos. Os impactos das operações desenvolvidas pelas grandes corporações internacionais na redefinição atual do papel dos Estados-nação podem ser uma pista interessante para o tratamento dessa questão.

1.4. Comércio internacional: um comércio entre nações?

O momento histórico atual é caracterizado, conforme discutido anteriormente, por uma notável aceleração e intensificação do comércio exterior. Neste período, as redes técnicas e informacionais são as bases materiais que autorizam a crescente circulação e a internacionalização das diferentes etapas do circuito global de mercadorias (SANTOS, 2002; DIAS, 2005). Em decorrência dessas transformações, as empresas multinacionais aumentam e diversificam consideravelmente o poder organizacional de suas operações produtivas e investimentos de capital – conformando, assim, uma base global de fluxos que atravessam, aparentemente sem restrições, as fronteiras nacionais.

Esse fenômeno descrito acima provocou a emergência de uma agenda de discussões e polêmicas sobre a independência (ou não) das grandes corporações, atuando em escala mundial, em relação às políticas e normas dos

[10] Neil Smith (1988) e David Harvey (2005), dentre outros estudiosos, tentam refletir sobre esse fenômeno através de investigações que buscam, teórica e empiricamente, destacar o desenvolvimento geográfico desigual do capitalismo atual.

Estados nacionais. Os debates em torno dessa temática avançaram no decorrer dos anos 1990. Peter Dicken (2010) e Marcelo Lopes de Souza (2009) assinalam que, durante a referida década, algumas interpretações chegaram ao ponto de afirmar que, com o desenvolvimento da globalização e de suas tecnologias modernas de comunicação e transporte, viveríamos agora em um "mundo sem fronteiras", no qual os Estados nacionais não são mais importantes ou relevantes para a economia – e tendem a se enfraquecer ou se dissolver totalmente. Kenichi Ohmae (1996), Jordi Borja e Manuel Castells (1996) são os autores, dentre outros, mais representativos dessa linha de análise que considera a perda de relevância dos Estados-nação como o principal aspecto que caracteriza o capitalismo contemporâneo.

Peter Dicken (2010), por sua vez, apresenta uma visão distinta em torno dessa questão. Ao mesmo tempo em que as fronteiras nacionais estão atualmente mais porosas em relação aos fluxos internacionais de mercadorias, o Estado "*desempenhou e continua desempenhando um papel fundamental no desenvolvimento econômico de todos os países. Todo governo, seja qual for seu feitio político, intervém em vários níveis de operação do mercado*" (DICKEN, 2010; p.196). Ainda que seja possível verificar atualmente uma redução da intervenção econômica e política por parte das instituições governamentais, o Estado nacional "*continua contribuindo muito para a formação e reformação do mapa da economia global*" (DICKEN. 2010; p.228).

Em convergência com essa interpretação, Marcelo Lopes de Souza (2007; 2009) defende que existe hoje em voga um conjunto de dinâmicas econômicas globais, secundadas e amparadas por medidas geopolíticas, responsáveis pelas transformações visualizadas na margem de manobra dos

Estados. Com efeito, essa situação contemporânea do desenvolvimento do capitalismo não nos autoriza a concluir que os governos nacionais estejam se tornando irrelevantes (SOUZA, 2007). Para sustentar tal argumentação, Souza (2009) chama a atenção para a recente atuação das instituições estatais durante a crise econômica de 2008 – decisiva, por meio da injeção de capital, para impedir a falência total do sistema financeiro e de vários setores industriais, o que fica manifesto a partir do exemplo da recuperação montadoras de automóveis nos Estados Unidos (SOUZA, 2009).

Cabe reconhecer, no entanto, que as relações estabelecidas entre as grandes corporações globais e os Estados nacionais são extremamente complexas, permeadas por situações ambíguas e eivadas de tensão (DICKEN, 2010). Por um lado, os objetivos precípuos dos Estados nacionais – assegurar o bem-estar social e os direitos de todos os cidadãos – são, teoricamente, divergentes das principais metas buscadas pelas empresas multinacionais – que visam maximizar os lucros e expandir o alcance suas operações. Por outro lado, conforme Dicken (2010; p.258), "*embora suas relações sejam conflitantes em determinadas circunstâncias, os Estados e as empresas precisam um dos outros*".

Para confirmar suas observações a respeito das convergências de interesse entre esses agentes, Dicken (2010) assinala que as grandes corporações representam uma importante fonte de geração de riqueza e emprego para os territórios nacionais em que se instalam e atuam. Os Estados receptores são, por sua vez, fundamentais para as operações das empresas multinacionais, já que oferecem uma série de condições infraestruturais físicas (ambiente construído) e sociais (ambiente regulatório de proteção jurídico-legal

da propriedade privada) e um conjunto políticas públicas e medidas de apoio governamental que podem contribuir para fortalecer os investimentos dessas corporações.

Dentre os conflitos que podem existir entre a atuação das empresas multinacionais e os Estados atingidos por seus investimentos, podemos citar o receio da perda de autonomia das decisões relativas à política econômica dos governos nacionais. As operações transfronteiras das corporações globais permitiriam a evasão das divisas e receitas geradas nos Estados territoriais em que estão instaladas suas atividades. Somado a esse ponto, os governos nacionais ficariam vulneráveis às exigências apresentadas por essas empresas, já que estariam sob a constante ameaça da retirada dos empreendimentos das multinacionais no país – caso as suas instituições políticas não atendam as reivindicações corporativas (DICKEN, 2010). Os Estados podem, também, entrar em desacordo com os anseios e metas projetadas pelas grandes corporações. Podemos citar como exemplo de uma situação de conflito, em relação às empresas, provocada pelos governos nacionais, a adoção de um regime regulatório composto com uma série de restrições para a instalação e atuação das multinacionais em seu mercado interno. O objetivo principal dessas barreiras regulatórias seria, nesse caso, defender a implementação de regras mais favoráveis à economia nacional, no que se refere às negociações com as empresas multinacionais que operam em seus territórios.

Podemos concluir, a partir das considerações apresentadas anteriormente e seguindo as análises de João Bernardo, que a globalização atual "*não suscitou uma convergência econômica entre os países nem uma*

harmonização dos ciclos econômicos dos vários países", tendo em vista o fato de que o processo de "*transnacionalização se conjugou com a manutenção das nações e com a formação de conglomerados nacionais, como a União Europeia*" (BERNARDO, 2011a; s/n).

Outras dinâmicas específicas, verificadas a partir do aprofundamento do intercâmbio entre o território nacional e o mercado mundial, também nos indicam a relevância do Estado-nação enquanto um importante mediador desse processo de regulação dos fluxos econômicos. As ações e decisões estratégicas das instituições estatais relativas ao comércio exterior podem contribuir tanto para o estabelecimento de restrições à integração ao mercado mundial – por meio de medidas protecionistas –, quanto para a adoção de políticas que intensifiquem o comércio internacional – através, por exemplo, de intervenções para a promoção das exportações ou pela criação de zonas francas e de livre-comércio (DOLLFUS, 1996; ARROYO, 1999; SANTOS e SILVEIRA, 2001).

Dessa forma, o Estado-nacional institui normas responsáveis pelo controle da movimentação de mercadorias em seu território, ao mesmo tempo em que estabelece políticas com o intuído de regular o comércio exterior. Senão, como ignorar que no Brasil são as instituições estatais as principais responsáveis pelo estabelecimento de regras no sistema financeiro – através de portarias, controles de saídas e entradas de capitais, instruções normativas, dentre outras medidas? Outros exemplos podem ser dados – como os mecanismos de promoção às empresas exportadoras e o forte apoio do Governo Federal aos dispositivos referentes à comercialização de mercadorias destinadas ao comércio exterior. Essa temática, sobre a importância do Estado

nacional brasileiro na regulação das operações de comércio exterior, será apresentada com maior detalhamento no próximo capítulo.

Diante dessas afirmações, devemos avaliar com cuidado os discursos que pregam “o fim dos Estados-nação” e a “desterritorialização do capitalismo”. Se, por um lado, não há dúvidas de que estamos testemunhando hoje um forte processo de internacionalização da economia mundial devemos, por outro lado, ter cautela em adotar ideias e expressões que, buscando retratar esse processo, acabam substituindo as perspectivas substantivas de análises constitucional e relacional dos territórios nacionais por metáforas evasivas.

A partir do conjunto de considerações aqui apresentados, estamos autorizados a afirmar que as mudanças globais e processos atuais em curso – iniciados no final da década de 1970 e aprofundados durantes os anos 1980 e 1990 – apontam mais precisamente para novas formas e conteúdos das políticas e relações, desde a suas constituições conflituosas, entretecidas pelo sistema interestatal moderno. O “*mapa mundial contemporâneo é*” fruto da “*justaposição entre a dinâmica das empresas globais e a dinâmica dos territórios nacionais, com novas hierarquias instaladas sobre as antigas já consolidadas*” (ARROYO, 2009; p.485).

Nessa conjuntura podemos observar, através das sucessivas modernizações dos usos dos territórios nacionais – animadas, fundamentalmente, pelos agentes hegemônicos das atividades de comércio exterior –, que a inserção atual das diferentes formações socioespaciais na divisão internacional do trabalho se redefine. Em convergência com essa interpretação, Mónica Arroyo afirma:

> Trata-se de uma economia internacional que, embora possa ser mais aberta e interdependente, ainda está formada por

> unidades de escala nacional: o território dos Estados. Isto é, essa economia continua dependendo do tipo de inserção externa que cada uma de essas unidades nacionais possa atingir, fato que se relaciona diretamente com o esquema de divisão internacional do trabalho (ARROYO, 2001; p.37).

Esse processo mais amplo e geral de redefinição das relações interestatais a partir da globalização atual apresenta, contudo, feições distintas, conforme direcionemos nosso olhar para o resultado dessas modernizações nos diferentes Estados-nação. Trata-se da consideração da formação socioespacial, como uma premissa e um instrumento analítico importante para a compreensão da constituição atual dos territórios e de seus respectivos usos[11]. Peter Dicken (2010) também nos chama a atenção para as especificidades e dinâmicas próprias dos Estados-nação diante desse mapa atual da economia global do desenvolvimento capitalista. Cabe reconhecer, conforme assinala Dicken, que "*o novo não aniquila simplesmente o velho*". Segundo este autor, "*há processos complexos de dependência de trajetórias no trabalho. O que já existe constitui as pré-condições a partir das quais o novo se desenvolve*" (DICKEN, 2010, p.52). Nossa pesquisa irá se concentrar na análise dos principais impactos desse movimento de globalização econômica para a América Latina em geral, e o Brasil em particular.

O final da década de 1980 e o início dos anos 1990 representaram o avanço e a consolidação da globalização e, principalmente, das políticas neoliberais na América Latina. No bojo das sucessivas crises da dívida externa

[11] A partir da consideração da ideia de formação econômica e social enquanto fundamental para a compreensão da evolução diferencial das sociedades, no seu quadro próprio e em relação com as forças externas de onde mais frequentemente lhes provêm o impulso, SANTOS e SILVEIRA (2001) assinalam que tal evolução não pode existir e ser compreendida sem levarmos em conta o espaço geográfico. A formação socioespacial seria a reprodução de um modo de produção, de forma particular e singular, no contexto de um território nacional. Esse conceito (SANTOS, 1977) nos permite compreender como as possibilidades deste modo de produção se combinam e concretizam na história de cada país.

e de alta inflação dos países latino-americanos naquelas décadas, uma nova agenda de política econômica e de integração regional ao mercado mundial começou a ser colocada em prática.

Nesse contexto, o neoliberalismo foi apresentado pelos gestores das instituições políticas e financeiras internacionais como a única alternativa viável aos governantes da América Latina para o fim da profunda crise que, durante toda a década de 1980, afetou suas economias – fruto do esgotamento, propalado pela imprensa hegemônica especializada naquele período, do modelo de industrialização por substituição de importações e da ideologia desenvolvimentista. A partir de então, os países latino-americanos, por meio da política adotada pelas suas classes dominantes, ficaram sujeitos aos ditames e programas estruturados a partir daquilo que ficou conhecido – conforme a denominação popularizada pelo economista estadunidense John Williamson, do *International Institute for Economy* – como o *Consenso de Washington* (PAULANI, 2008).

Ao conjunto de medidas defendido pelas proposições neoliberais – reestruturação produtiva, redução do Estado ao mínimo de regulação em relação aos fluxos de capital, flexibilização e precarização das leis de proteção ao trabalho, abertura da economia ao comércio exterior, liberdade para o funcionamento do mercado –, acrescentou-se um modo particular de conduzir o câmbio, os juros e as finanças públicas. Isto coloca a política econômica, como ressalta Leda Paulani, "*hoje no papel de business administration de Estado*" (PAULANI, 2008). Como a autora afirma:

> Em outras palavras, brandindo os princípios neoliberais de eficiência, da rigidez de gastos e da austeridade, administra-se hoje o Estado "como se fosse um negócio". E é de fato disso que se trata, pois, contrariamente ao que ocorria na fase anterior, a atuação do Estado se dá agora visando preservar

> não os interesses da sociedade como um todo (emprego, renda, proteção social, etc.), mas os interesses de uma parcela específica de agentes cujos negócios dependem fundamentalmente dessa atuação. É o fato de o neoliberalismo ter se tornado prática de governo justamente nessa fase de exacerbação da valorização financeira que explica por que esse elemento foi adicionado ao pacote neoliberal (PAULANI, 2008; p.120).

O receituário neoliberal – elaborado partir das recomendações elaboradas pelos gestores do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial (BM) – aplicado pelos governos latino-americanos na década de 1990 teve consequências importantes para a organização e uso de seus territórios.

Dentre as medidas implementadas pelos governos nacionais Argentina, Brasil, Colômbia, México, Venezuela, dentre outros países da América Latina, podemos citar a elevação e manutenção de uma alta das taxas de juros, o equilíbrio fiscal das contas públicas, a privatização das empresas públicas, a redução dos gastos sociais, a liberalização financeira e comercial e a garantia dos direitos de propriedade (PECK, THEODORE & BRENNER, 2012). Nesse período, podemos observar processos de desnacionalização, o aumento das desigualdades regionais e o desmonte de alguns parques produtivos dos países aqui citados. O neoliberalismo constituiu-se, desse modo, na principal via de introdução da América Latina à atual divisão internacional do trabalho e seus circuitos espaciais produtivos globalizados (CASTELO, 2010).

Desse modo, pretendemos identificar quais as manifestações dessa história contemporânea da globalização e do neoliberalismo no Brasil, por meio da consideração dos usos do território pelos diversos agentes – dentre os quais se destacam as *trading companies*, objeto central de nossa pesquisa – que aprofundam o processo de internacionalização da sua economia. A importância que o comércio exterior assume nesse processo pode apresentar-se como um

dos caminhos possíveis na compreensão dos modos como a globalização se concretiza no território brasileiro.

CAPÍTULO 2

TERRITÓRIO NACIONAL E EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM COMÉRCIO EXTERIOR

As mudanças, decorrentes do avanço e consolidação do período técnico-científico-informacional, também atingem, marcadamente, o território brasileiro. Cabe reconhecer, com efeito, que o Brasil estabeleceu, desde sua origem, uma internacionalização crescente das mercadorias que ultrapassam suas fronteiras – evidenciando a inseparabilidade das dimensões interna e externa na escala de suas operações. Celso Furtado chama a atenção para essas diferentes fases de internacionalização que o país conhece – na qual os fluxos econômicos se tornam mais numerosos e complexos no decorrer do processo histórico de formação nacional:

> Os que chegam trazem consigo meios necessários para pôr em marcha uma empresa que já nasce próspera (...). Um povo de comerciantes criava a primeira organização produtiva agrícola do Hemisfério Ocidental, vinculada ao mercado europeu (...). Estava lançada uma operação transcontinental de grande envergadura, com o objetivo de criar um fluxo de exportação para um mercado situado a milhares de quilômetros. Dessa forma, os critérios econômicos se sobrepõem a tudo. Poucas vezes na história humana uma formação social terá sido condicionada em sua gênese de forma tão cabal por fatores econômicos (FURTADO, 1989; p.15).

Mesmo durante o período em que foi adotada uma política mais matizada em relação à abertura do mercado mundial, principalmente durante os governos de Juscelino Kubitschek (1956-1961) e João Goulart (1961-1964), as estratégias de desenvolvimento econômico por meio da substituição de importações não representaram um fechamento total da economia brasileira. Inúmeras filiais das companhias multinacionais estrangeiras – especializadas, sobretudo, na fabricação de meios de produção intermediários e bens de consumo duráveis – se difundiram pelo país a partir daquele momento. Nesse mesmo contexto do projeto desenvolvimentista, o governo federal, se incumbia da indústria pesada de bens de produção e das grandes obras de infraestrutura

energética e produtiva. Os empresários nacionais, por sua vez, eram responsáveis pela produção de diversos bens de consumo básicos, de escala menor de mercado na época. Constituía-se, dessa forma, o tripé do desenvolvimento econômico – que se consolidou, ainda mais, a partir do processo de financeirização e crescimento do mercado interno durante o período (décadas de 1960 e 1970) do regime civil-militar no Brasil. Concordamos, assim, com as considerações de João Bernardo, ao afirmar que o "*eixo que tem regido a evolução do capitalismo brasileiro desde os meados do século passado é o progresso gradual da internacionalização*" (BERNARDO, 2011b; s/n).

Neste capítulo, nossa análise irá se concentrar nas principais transformações socioespaciais das duas últimas décadas (1990 e 2000), momento em que o Brasil passa por uma profunda mudança na sua inserção econômica e política internacional.

2.1. O impacto das modernizações territoriais a partir da abertura comercial (1990)

A partir de 1990 o Brasil passa por um novo momento de liberalização comercial, que aprofunda suas relações com o mercado externo e prioriza o processo de integração competitiva (ARAUJO, 2000). Como marco inicial desse processo, podemos indicar a eliminação parcial dos regimes restritivos de importação, em 1988, seguida da reforma da Lei das Tarifas, em 1990 – duas alterações que permitiram uma forte inserção da economia brasileira nos fluxos internacionais de mercadorias. A diminuição das barreiras protecionistas,

durante a gestão de Fernando Collor de Mello, foi complementada com a instituição, por esse mesmo governo, do *Programa Nacional de Desestatização* – que o programa de privatizações prosseguiu no decorrer da presidência de Fernando Henrique Cardoso. Somado a esse ponto, a política de estabilização do sistema monetário, conformada a partir da implementação do Plano Real, representou um novo impulso para a internacionalização do capitalismo brasileiro – permitindo, assim, uma relação mais estreita entre o sistema mundial de mercadorias e os setores produtivo e financeiro da economia nacional.

Ricardo Castillo descreve essa nova dinâmica territorial que emerge a partir desse período do seguinte modo:

> a globalização atinge os países periféricos com exigências como elevada competitividade (produção com qualidade a baixos custos), fluidez territorial (boas condições de transporte e comunicações), flexibilidade normativa (abertura de mercados, adesão ao sistema financeiro internacional, ajustes fiscais, poucas restrições à política das empresas transnacionais) e necessidade imperativa de exportar cada vez mais (CASTILLO, 2005; p.285).

O crescimento e a diversificação das exportações e das importações apresentados na década de 1990 nos indicam a intensificação dos fluxos internacionais de mercadorias nessa porção do planeta. Desta forma, uma apreciação mais detida dos dados relativos ao comércio exterior brasileiro confirma essa tendência de movimentação significativa dos produtos vinculados à exportação e importação. Mónica Arroyo destaca a importância da consideração de tais informações, ao ressaltar que

> Os fluxos internacionais de mercadorias expressos nas exportações e importações mostram as relações que distintas frações do território nacional têm com o mundo através da atividade mercantil. Por ser esta última uma das fases do processo geral de produção, é também uma manifestação da

> divisão territorial do trabalho, tanto internacional como interna, assim como das especializações produtivas regionais (ARROYO, 2008; p.2).

Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) – do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) –, após Brasil ter alcançado em 2008 a cifra recorde de US$ 370,9 bilhões nas transações comerciais correntes de suas importações (172,9 bilhões) e exportações (197,9 bilhões), a corrente de comércio de 2009 sofreu uma retração de 24.3% em relação aos dados do ano anterior. Essa retração é consequência, segundo a análise da SECEX, da crise financeira – que atingiu os fluxos mundiais de mercadorias e levou a uma depreciação dos preços internacionais de commodities agrícolas e minerais, bem como a uma queda de demanda por bens em geral.

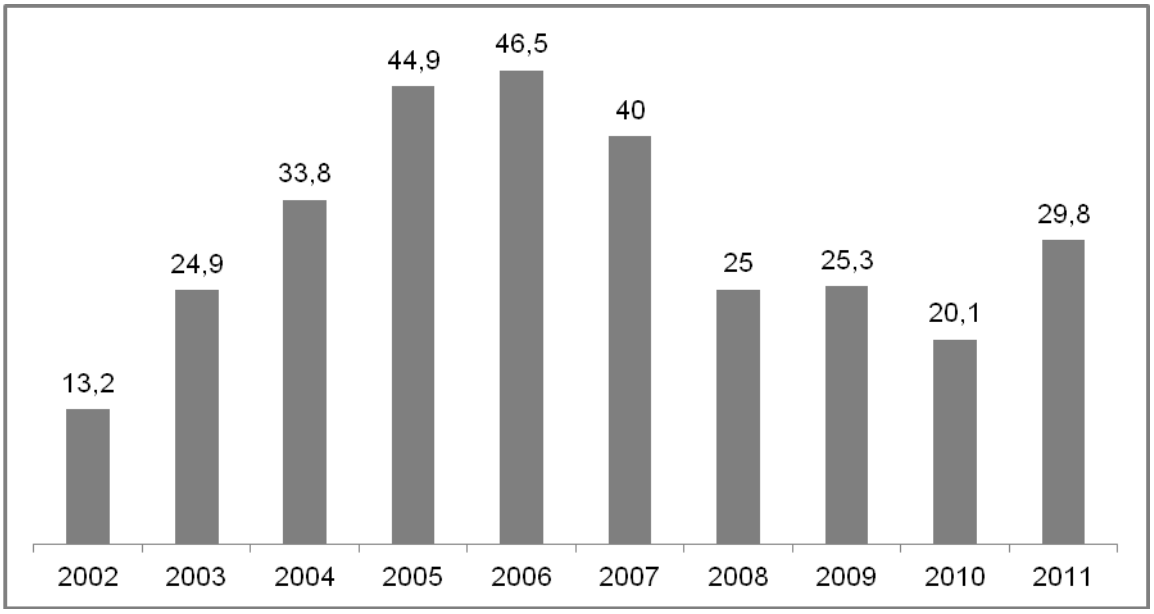
Já o ano de 2010, com a melhoria da economia nos períodos posteriores ao momento mais agudo de crise, registrou uma nova ampliação no comércio exterior brasileiro – confirmando as expectativas de recuperação dos fluxos internacionais de mercadorias do Brasil. As transações comerciais correntes de janeiro-dezembro de 2011 alcançaram a cifra recorde de US$ 482,283 bilhões – com as importações somando US$ 226,243 bilhões e as exportações registrando o valor de US$ 256,040 bilhões. A corrente de comércio de 2011 sinalizou um aumento de 25,7% em relação às informações contabilizadas sobre o mesmo período no ano anterior (tabela 1).

Tabela 1. Balança Comercial Brasileira – 2010/2011 – US$ Milhões

	2010	2011	%
Exportação	201.915	256.040	26,8
Importação	181.768	226.243	24,5
Saldo	20.147	29.797	47,9
Corrente de Comércio	383.684	482.283	25,7

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Gráfico 1. Evolução do Saldo Comercial – 2002 / 2011 – U$ Bilhões

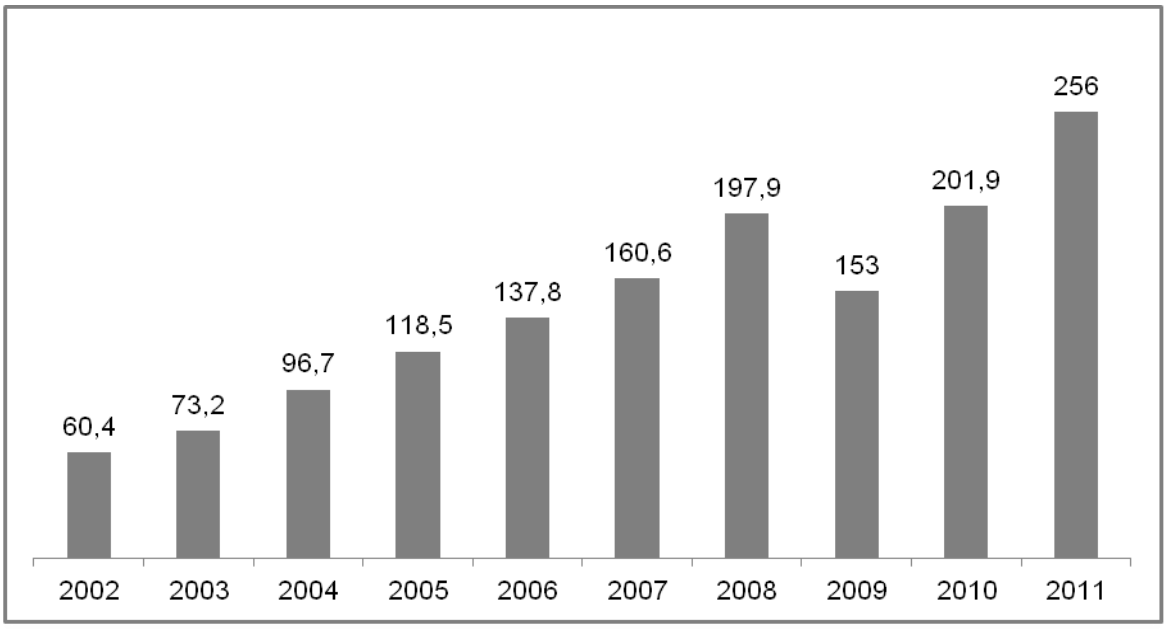


Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Nesse conjunto de resultados, cabe destacar que, nos últimos dez anos, as exportações brasileiras aumentaram significativamente, resultado da intensificação das políticas macroeconômicas de fomento destinado à atividade exportadora. O cenário era distinto na década de 1990 – quando, sobretudo a partir de 1995, a liberalização comercial, em convergência com a política de valorização do câmbio a partir da implementação do Plano Real, favoreceu as operações de importação. Assim, a conta corrente brasileira registrava

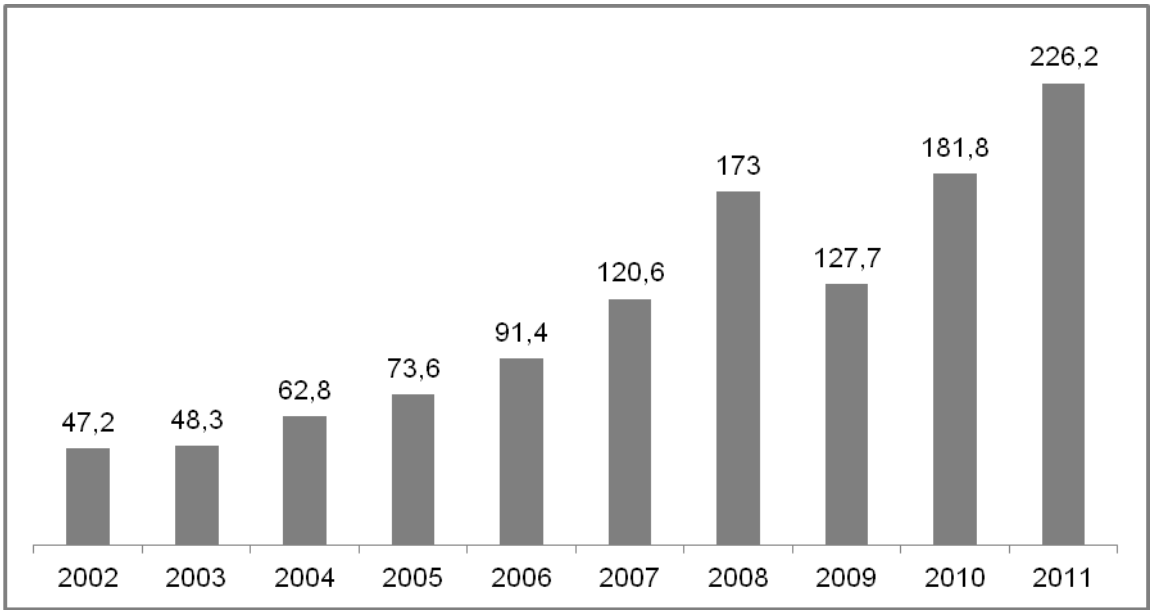
sucessivos déficits naquele período – resultado, portando, do crescimento das importações e também pelas contas negativas na balança de serviços (gráficos 1, 2 e 3).

Gráfico 2. Evolução das Exportações Brasileiras – 2002 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Gráfico 3. Evolução das Importações Brasileiras – 2002 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Com efeito, vale atentar, sobretudo, para a mudança desse quadro, com a reversão dos déficits da balança comercial brasileira, que, a partir de 2001, alcança cifras crescentemente positivas, motivada tanto pela desvalorização cambial, quanto pela inserção atual da economia do Brasil na divisão internacional do trabalho – que concentra seus fluxos de comércio nas *commodities* manufaturadas (bens intermediários) que são intensivas em energia e recursos naturais, como siderurgia, alumínio, celulose e papel (tabela 2).

Tabela 2. Principais Produtos Exportados – Participação % 2011 – US$ Milhões

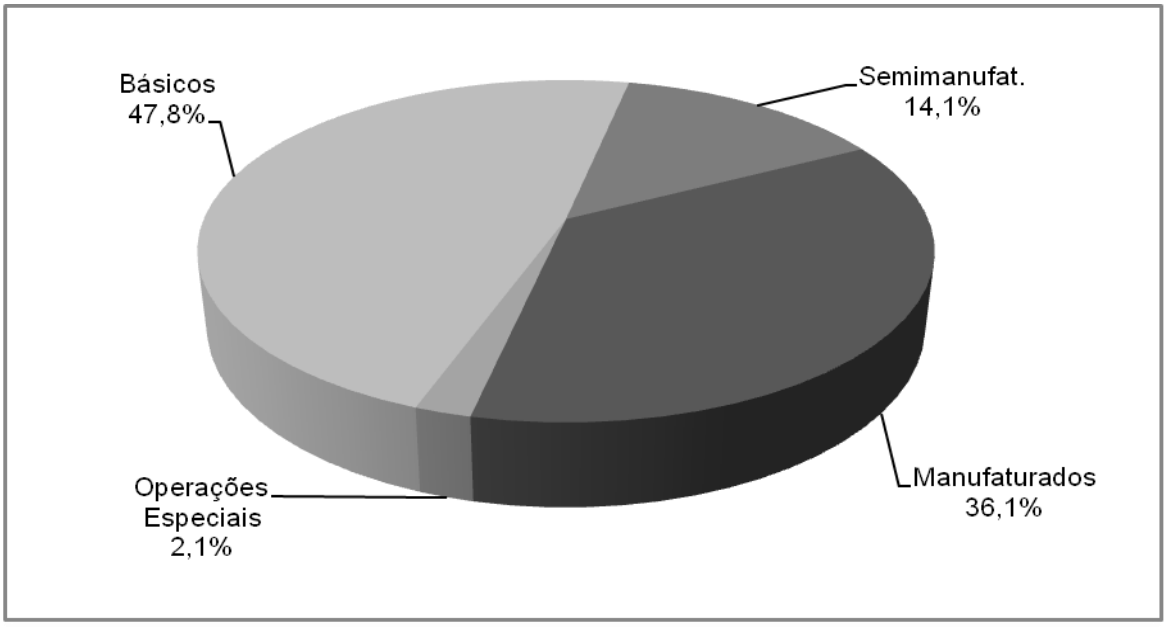
	Valor	Particip. %
Minérios	44.217	17,3
Petróleo e combustíveis	31.008	12,1
Material de transporte	25.120	9,8
Complexo soja	24.154	9,4
Produtos metalúrgicos	17.387	6,8
Açúcar e etanol	16.432	6,4
Químicos	16.234	6,3
Carnes	15.357	6,0
Máqs. e equipamentos	10.457	4,1
Café	8.700	3,4
Papel e celulose	7.189	2,8
Equipamentos elétricos	4.811	1,9
Calçados e couro	3.659	1,4
Têxteis	3.012	1,2
Metais e pedras preciosas	2.961	1,2

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Nas exportações por fator agregado (gráfico 4), as manufaturas respondem por 36,1% das vendas nacionais. Já o peso dos produtos

semimanufaturados alcança a marca de 14,1%. Os produtos básicos, por sua vez, representam 47,8% das exportações registradas em 2011.

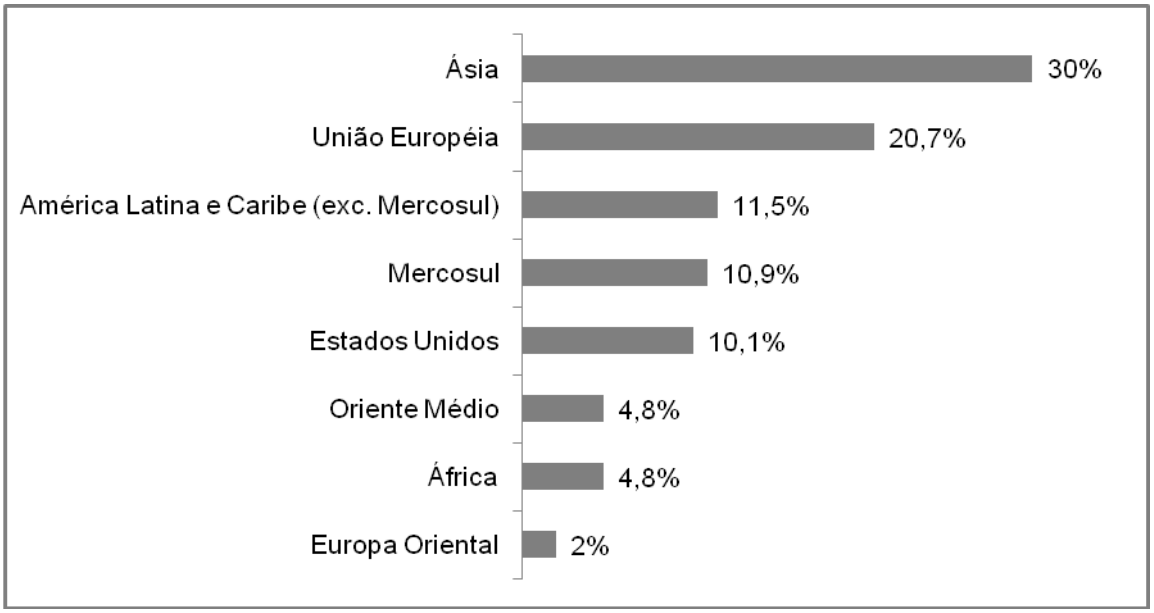
Gráfico 4. Exportação por Fator Agregado – 2011 – Participação %



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Quanto à destinação de nossas exportações (gráfico 5 e tabela 3), pode-se destacar a diversificação dos mercados compradores como uma das principais características dos fluxos de mercadorias que saem do Brasil. Em termos de blocos econômicos, a Ásia – com a influência decisiva das compras chinesas – e a União Europeia ocupam um posição destaque, com 30% e 20,7% respectivamente das exportações registradas. Em termos de países, a China (com 17,3% das exportações) e os Estados Unidos (com índices que alcançam 10,1,%) são importantes compradores dos produtos brasileiras.

Gráfico 5. Principais Mercados de Destino das Exportações – 2011 – Participação %



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

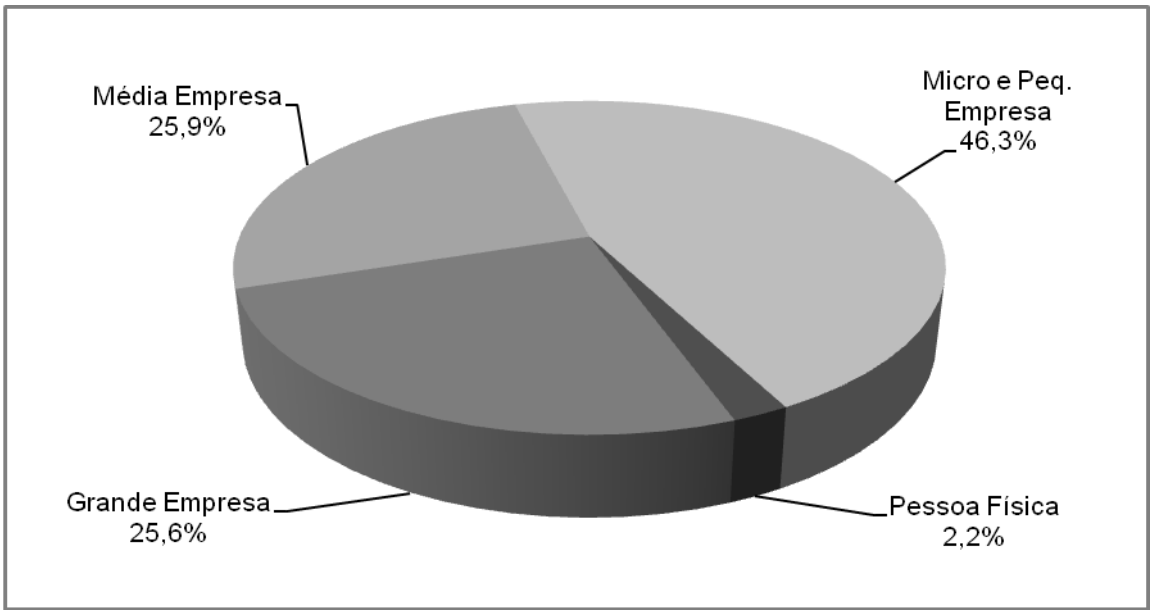
Tabela 3. Principais Países Compradores – 2011 – US$ Milhões – Participação %

	Valor	Particip. %
China	44.191	17,3
Estados Unidos	25.805	10,1
Argentina	22.709	8,9
Países Baixos	13.640	5,3
Japão	9.473	3,7
Alemanha	9.039	3,5
Itália	5.441	2,1
Chile	5.418	2,1
Reino Unido	5.230	2,0
Espanha	4.706	1,8
Coréia do Sul	4.694	1,8
Venezuela	4.592	1,8
França	4.319	1,7
Rússia	4.216	1,7
Bélgica	3.960	1,6

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

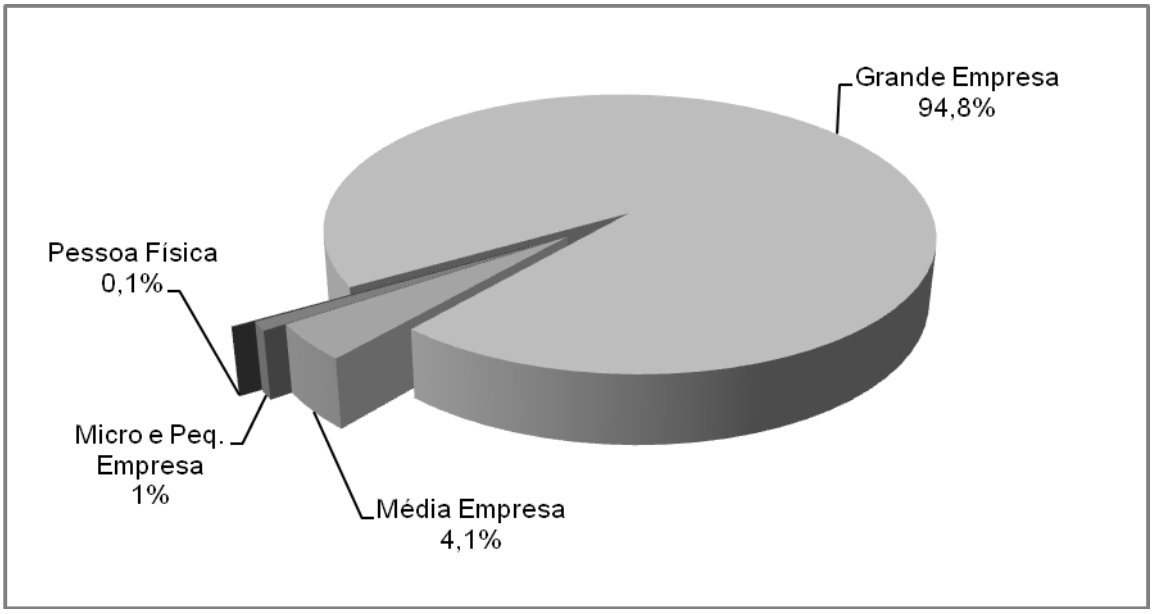
No que se refere ao universo de empresas exportadoras brasileiras, podemos observar padrões notavelmente distintos. De um lado, as empresas de grande porte – com índices de exportação acima de US$ 10 milhões anualmente –, representam cerca de 25,6% das firmas exportadoras e são responsáveis por mais de 90% das vendas externas do país. De outro, as empresas exportadoras de micro, pequeno e médio porte – com exportações que não ultrapassam a marca de US$ 1 milhão ao ano –, perfazem grupo de 72,2% das firmas de exportação e contribuem apenas com 5,1% dos valores da pauta exportadora (gráficos 6 e 7).

Gráfico 6. Exportação por Porte de Empresa – Particip % sobre o número de empresas – 2010



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

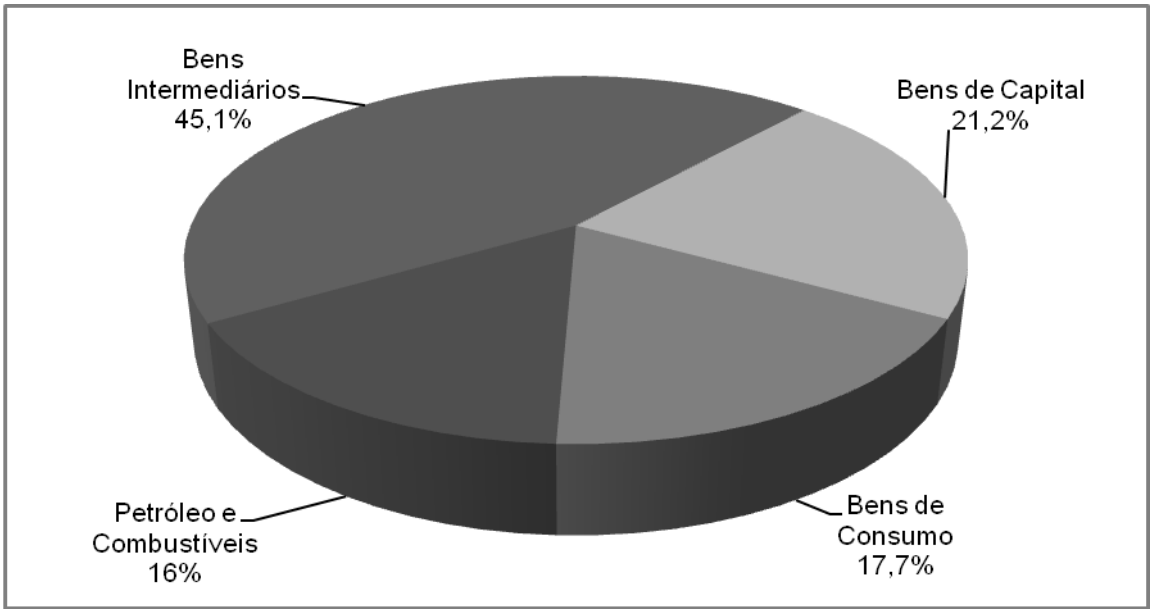
Gráfico 7. Exportação por Porte de Empresa – Participação % sobre o valor – 2010



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

No que se diz respeito às importações por categorias de uso (gráfico 8), o quadro fica do seguinte modo em 2011: as compras de matérias-primas e intermediárias são preponderantes, respondendo por 45,1% do total, e as de bens de capital chegam a marca de 21,2%. Esses números demonstram que a pauta importadora está vinculada, em grande medida, a compra de bens e insumos necessários e direcionados à atividade produtiva de empresas que operam no território brasileiro. Os bens de consumo representam 17,7% das importações realizadas, e a categoria de petróleo e combustíveis alcança a cifra de 16% das aquisições externas.

Gráfico 8. Importação por Categorias de Uso – 2011 – Participação %



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Os principais produtos importados em 2011 (tabela 4), bem como suas respectivas participações no total importado, foram: combustíveis e lubrificantes (US$ 41,9 bilhões, participação de 18,5% do total importado); equipamentos mecânicos (US$ 33,7 bilhões, 14,9%); equipamentos elétricos e eletrônicos (US$ 26,3 bilhões, 11,7%); automóveis e partes (US$ 22,6 bilhões, 10%); químicos (US$ 11,7 bilhões, 5,2%) e fertilizantes (US$ 9,1 bilhões, 4%).

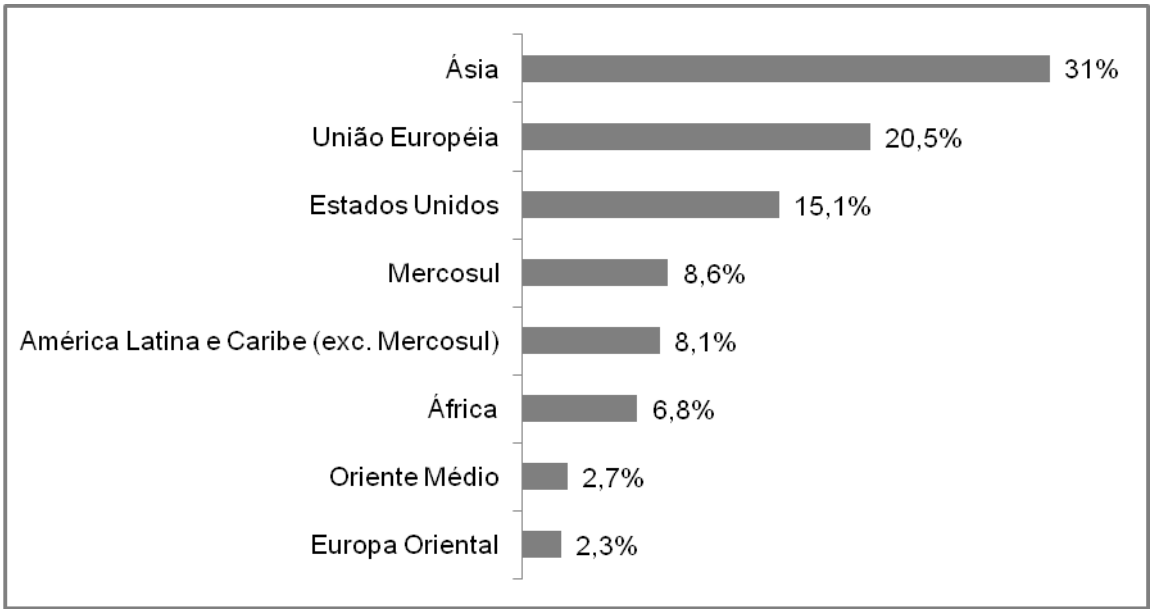
Tabela 4. Principais Produtos Importados – Participação % 2011 – US$ Milhões

	Valor	Particip. %
Combustíveis e lubrif.	41.968	18,5
Equip. mecânicos	33.703	14,9
Equip. elétricos/eletron.	26.395	11,7
Automóveis e partes	22.621	10
Químicos	11.765	5,2
Fertilizantes	9.138	4
Plásticos	8.104	3,6
Ferro e aço	7.583	3,4
Farmacêuticos	6.499	2,9
Instr. ótica e precisão	6.302	2,8
Borracha	5.103	2,3
Cereais e prod. moagem	3.245	1,4
Cobre	2.775	1,2
Aeronaves e peças	2.516	1,1
Filamentos e fibras sint.	2.342	1,0

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

A diversificação dos mercados fornecedores é uma dos traços marcantes das importações realizadas pelo Brasil. Em termos de blocos econômicos (gráfico 9), a Ásia e a União Europeia se destacam, com 31% e 20,5% respectivamente das importações contabilizadas. Em termos de países (tabela 5), os Estados Unidos (com índices que alcançam 15%) e a China (com 14,5% dos produtos importados) são importantes fornecedores de mercadorias para o território brasileiro.

Gráfico 9. Principais Mercados de Origem das Importações – 2011 – Participação %



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Tabela 5. Principais Países Fornecedores – 2011 – US$ Milhões – Participação %

	Valor	Particip. %
Estados Unidos	33.962	15,0
China	32.788	14,5
Argentina	16.906	7,5
Alemanha	15.213	6,7
Coréia do Sul	10.097	4,5
Nigéria	8.386	3,7
Japão	7.872	3,5
Itália	6.222	2,8
Índia	6.081	2,7
França	5.462	2,4
México	5.130	2,3
Chile	4.569	2,0
Canadá	3.553	1,6
Taiwan	3.509	1,6
Reino Unido	3.376	1,5

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Desse modo, buscando-se adaptar aos imperativos do período atual – com esse crescimento vertiginoso dos fluxos de comércio internacional atravessando o país –, o território brasileiro passa, nas últimas décadas, por intensas modificações na sua configuração e, consequentemente, nos seus usos (ARROYO, 2001; SANTOS e SILVEIRA, 2001; CASTILLO, 2005). Nesse movimento, novas relações são estabelecidas entre a dinâmica da formação socioespacial, o poder público e os agentes sociais que participam desse processo (HUERTAS, 2009).

Assistimos a ampliação da base material responsável pelo escoamento de produtos vinculados ao comércio exterior. Nesse processo, a logística assume um papel decisivo na determinação da competitividade dos agentes do comércio internacional – fornecendo meios para a racionalização de circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação[12] no território, garantindo maior eficácia em suas operações e ampliando a escala de ação das empresas. No que diz respeito às infraestruturas voltadas à circulação de mercadorias, tanto para o mercado interno quanto para a exportação, pode-se verificar que os avanços significativos da base material brasileira nesses últimos anos foram efetuados no sentido de viabilizar a atuação de inúmeros e diversificados circuitos espaciais produtivos.

> A base material que cria as condições para que as mercadorias circulem e, portanto, se formem os fluxos internacionais de comércio é formada por diversos sistemas de objetos de ordem técnica, cumprindo cada um deles uma função determinada, entre eles, portos, aeroportos, rodovias, ferrovias, hidrovias,

[12] Os círculos de cooperação referem-se ao conjunto de atividades necessárias para a realização do processo produtivo. Destacam-se, nesse conjunto, os fluxos não materiais de informação e capital, assim como as atividades de consultoria, marketing e estudos de mercado. Com o avanço das tecnologias informacionais, tais atividades se expandem e se internacionalizam, alargando a dimensão dos contextos em que se inserem (SANTOS, 2002). Isso significa que, cada vez mais, as informações, normas e processos necessários para a realização de uma atividade produtiva têm origem e comando a partir de lógicas externas às localidades nas quais se localizam.

> armazenagens, etc. Os fluxos de mercadorias se organizam através de redes que, para multiplicar-se e intensificar-se, dependem da eficácia desses fixos. Estes últimos são verdadeiros sistemas de engenharia que atuam de forma interdependente e que, por sua vez, acarretam uma divisão territorial do trabalho bem definida (ARROYO, 2001; p.105).

Paralelamente, um conjunto de instituições públicas e privadas brasileiras e estrangeiras é responsável por promover a renovação da base normativo e institucional para a realização desse movimento de mercadorias – por meio de decretos, leis, acordos e programas de fomento, com destaque a reforma de Estado implementada na década de 1990 e seu *Plano de Desestatização das Empresas Públicas*.

Esse processo de reorganização do uso do território brasileiro – em que busca por fluidez e porosidade emergem como imperativos – permite a atuação incisiva de circuitos espaciais produtivos e círculos de cooperação que despontam para diferentes dimensões do globo. Nesse contexto, o controle da base material e do sistema normativo oferece meios para uma ação mais eficaz e precisa dos agentes hegemônicos sobre o território nacional. As grandes empresas, assim, conseguem obter vantagens logísticas, por exemplo, a partir da redução de custos e tempos de entrega – conseguindo, ainda, que sua produção alcance vários pontos do espaço geográfico e garantindo, portanto, maiores níveis de rentabilidade e competitividade.

2.2. Porosidade territorial aprofundada pela ação do Estado e das empresas: uma divisão do trabalho na regulação

Essa miríade de medidas e propostas visa estimular a abertura dos territórios para o comércio exterior (ARROYO, 2001). Dentre estas, podemos

destacar as zonas de livre-comércio, tarifas diferenciadas e regimes especiais de exportação e importação – que contribuem, cada uma a sua maneira, para aumentar a porosidade territorial e, consequentemente, a circulação do capital.

Mónica Arroyo destaca, nesse conjunto, a existência de uma ação institucional pública que – por meio de leis, regras, programas, acordos e estratégias – fortalece a relação existente entre o território nacional e o economia internacional. A autora nos alerta, todavia, que uma das características do período atual é a forte atuação institucional privada – por meio de associações setoriais e câmaras empresariais – que interage com o poder público por meio de diversas práticas. Desse modo, podemos concluir que os governos e as empresas participam e colaboram nas iniciativas que criam e promovem as bases normativas responsáveis pela regulação e porosidade territorial.

Desse modo, "*ao contrário do imaginário que a acompanha, a desregulação não suprime as normas. Na verdade, desregular significa multiplicar o número de normas*" (SANTOS, 2002; p.275). Essa proliferação da base normativa, com a participação de instituições públicas e privadas, é responsável pela imposição dos ritmos e intensidades da porosidade territorial que as diferentes formações sócio-espaciais apresentam.

A década de 1990 apresenta modificações significativas para o sistema de comercialização internacional de mercadorias. De um lado, é notável o avanço do processo de liberalização comercial – por meio da assinatura de acordos bilaterais, que diminuem, de certa forma, as margens de manobra dos governos nacionais para o gerenciamento do comércio internacional devido ao conjunto de compromissos assumidos no quadro dessas negociações.

Outras iniciativas e normas, por outro lado, veem sendo colocadas em prática com o objetivo claro de regular e, em alguns casos, restringir a movimentação de mercadorias do comércio exterior. Mónica Arroyo (2001) ressalta que essas “barreiras não tarifárias” – como o estabelecimento de cotas, medidas antidumping, medidas compensatórias, procedimentos alfandegários, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal – compõem um conjunto diversificado de ações, constituindo-se como um emaranhado normativo que serve de instrumento político no desenvolvimento das relações internacionais.

Diferentes medidas – estabelecimento de impostos e tarifas, sistema de preferências e barreiras não tarifárias – evidenciam a importância que os governos nacionais ainda exercem na concretização de ações que visam regular a movimentação das mercadorias internacionais.

Como exemplo desse processo de regulação por parte do comércio exterior brasileiro, podemos destacar as medidas adotadas em julho de 2011 pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) com relação às importações do circuito espacial produtivo de automóveis. O regime de licenciamento não automático em relação ao chamado “grupo veículos”, suspendendo assim o caráter imediato na importação desses produtos, foi considerado “*legítimo*”, nas palavras do ministro do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior, Fernando Pimentel, já que está previsto em diversos procedimentos regulamentados pela Organização Mundial do Comércio (OMC). O principal objetivo do governo federal, com a adoção dessa medida, é estabelecer um monitoramento mais acurado das operações de importação desse circuito espacial produtivo, permitindo assim uma avaliação

precisa sobre qual o impacto da dinâmica desse segmento na economia nacional.

A extensão do circuito automotivo acusou, segundo os dados apresentados por Fernando Pimentel, um crescimento no déficit de sua balança comercial. Em um artigo (“*Comércio Exterior: um desafio permanente*”) publicado no dia 15 de maio de 2011 pelo jornal O Estado de São Paulo, Fernando Pimentel indica que o saldo negativo na balança de veículos automotivos entre os meses de janeiro e abril de 2010 e os dados referentes ao mesmo período em 2011 passou de US$ 789 milhões para US$1,9 bilhão. O ministro ainda ressaltou que a adoção do regime de licenciamento não automático não representa qualquer restrição ao ingresso dos produtos importados no território brasileiro.

Cabe dizer, no entanto, que essa medida adotada pelo governo brasileiro foi considerada, por alguns especialistas e analistas econômicos, uma forma de retaliação do Brasil à Argentina. No contexto da publicação desse procedimento comercial, uma série de circuitos espaciais produtivos brasileiros – como, por exemplo, calçados, alimentos, produtos da linha branca, máquinas agrícolas e colheitadeiras, entre outros – vinham enfrentando dificuldades normativas e restrições governamentais para exportar ao território argentino. Desse modo, as licenças não automáticas foram consideradas uma resposta do governo brasileiro em relação a esses obstáculos, tendo em vista o fato de que os veículos, as peças e autopeças são os principais produtos que o segmento manufatureiro da Argentina exporta ao Brasil.

O gerenciamento do comércio exterior, por parte do governo brasileiro, também foi tema da reportagem “*Sentinela nos portos*”, publicada edição n°750

da revista Isto É Dinheiro, de 16 de fevereiro de 2012. Nessa mesma reportagem, a secretária do Comércio Exterior do MDIC, Tatiana Prazeres, afirma que o governo federal deve intensificar os mecanismos de defesa do mercado interno e proteção comercial, tentando assim conter o crescimento acentuado das importações para o Brasil, ocasionado pela forte valorização do Real nos últimos anos. Conforme os dados apresentados por essa revista estão atualmente em voga 88 ações de defesa comercial por parte das autoridades brasileiras – o que reforça a ideia de que os Estados Nacionais ainda cumprem um papel fundamental nas políticas de regulação do comércio internacional.

O governo federal também está engajado em relação às políticas que visam estimular as exportações brasileiras. Em agosto de 2011 foi lançado o *Plano Brasil Maior* – coordenado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, com a participação dos Ministérios de Ciência e Tecnologia, Planejamento, Orçamento e Gestão, Fazenda e Casa Civil – que estabelece, dentre outras medidas (como o estímulo ao investimento em infraestruturas e à inovação produtiva, e a defesa da indústria nacional e do mercado interno), uma série de normas e regulamentações que visam apoiar o comércio exterior brasileiro e aumentar a participação das pequenas e médias empresas na base exportadora.

Além de atuação decisiva do governo federal na promoção das exportações e do comércio internacional brasileiro, várias instituições colocam em prática uma série de estratégias que visam aprofundar a relação entre o território nacional e o mercado externo. Nesse sentido, apresentamos a seguir algumas instituições publicas e entidades privadas que desenvolvem atividades

direcionadas à promoção comercial (ARROYO, 2005; DIAS & RODRIGUES, 2008).

No âmbito do governo federal, a responsabilidade pela regulação das movimentações relativas ao comércio exterior está distribuída entre os ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, da Fazenda, da Agricultura, do Desenvolvimento, das Relações Exteriores.

Nos ministérios supracitados existem departamentos encarregados sobre alguma fase do processo de comercialização – o que, em geral, acarreta um certo conflito entre as incumbências de suas atividades no interior do aparato estatal. Por esse motivo, os autores consultados afirmam que essa possível desarticulação institucional foi uma das causas para a origem da Câmara do Comércio Exterior (CAMEX) em 1995. A CAMEX pode fixar alíquotas dos impostos de importação e exportação, impor medidas de defesa comercial nas investigações de práticas desleais de comércio, estabelecer diretrizes para a negociação de acordos e convênios comerciais e participar ativamente da negociação de acordos de natureza bilateral, regional e multilateral. Essas atribuições da CAMEX são decididas por meio de um conselho composto pelos ministros do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, das Relações Exteriores, da Fazenda, do Planejamento e da Agricultura.

O surgimento da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), que inicia suas operações em 1998, também se insere nesse quadro de modificações institucionais propostas para fomentar os fluxos internacionais de mercadorias. A Apex-Brasil tem como objetivo principal incentivar e dar apoio institucional à exportação das pequenas e médias

empresas. Podemos elencar, dentre suas iniciativas, a realização de pesquisas de mercado, da capacitação e treinamento de pessoal especializado em comércio exterior, o desenvolvimento e adequação do produto ao mercado internacional, a consultorias em marketing, a atuação rodadas de negócio e participação em feiras e missões internacionais – conforme informações obtidas na entrevista "*O caminho da competitividade*" com Maurício Borges (presidente da Apex-Brasil), publicada edição n°88 da revista Comércio Exterior Informe BB, do segundo trimestre de 2012. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) também participa dessas intervenções, com o intuito de ampliar a base exportadora brasileira e favorecer a permanência dessas empresas no comércio exterior.

Somado a isso, observamos o crescimento desde a década de 1990 do número de entidades empresariais interessadas em promover ações que estimulam o comércio exterior. Em conjunto com as iniciativas governamentais citadas anteriormente, ou atuando de forma independente, inúmeros programas específicos, de treinamento e capacitação, consultoria, serviços técnicos, banco de informações, organização de missões ao exterior e rodadas de negócios, são mobilizados para incentivar a participação de empresários na exportação de seus produtos para diversos mercados pelo mundo.

Dentre as entidades que se destacam na representação dos interesses empresariais, podemos citar a Confederação Nacional das Indústrias (CNI) e as federações de âmbito regional circunscritas aos estados – como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP); a Federação da Indústria do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS); e a Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG). O Centro Internacional de

Negócios (CIN), ligado às federações industriais regionais, atua em convergência com a Apex-Brasil e também se insere nesse conjunto de iniciativas de organização empresarial. O CIN reúne especialistas que realizam estudos e fornecem informações que auxiliam os empresários nas exportações e negociação de parcerias no mercado internacional.

Dentre as associações setoriais dedicadas especialmente ao comércio exterior, destacam-se: a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos (ABEF); a Associação Brasileira da Indústria Produtora de Carne Suína (ABIPECS); a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes Industrializadas (ABIEC); a Associação Brasileira de Exportadores de Cítricos (ABECITRUS); a Associação Brasileira dos Agentes de Exportação de Calçados e Afins (ABAEX); e a Associação Brasileira dos Importadores de Matérias-Primas Têxteis (ABITEX). A atuação dessas entidades se desenvolve em torno de questões referentes a atritos vinculados a tarifas, quotas e processos *antidumping*.

Outras entidades têm relação direta com as atividades vinculadas ao comércio exterior. Dentre as organizações de âmbito nacional, a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)[13] merece destaque, por reunir os grandes exportadores brasileiros e participar incisivamente nas negociações que envolvem a discussão de políticas de comércio exterior. Além disso, também

[13] Segundo informações obtidas em seu próprio site, a AEB é uma entidade privada que visa, dentre outros aspectos, estudar as temáticas relativas ao comércio exterior brasileiro, com o intuito de apresentar propostas e medidas para a resolução de problemas – vinculados a esse setor – identificados pela entidade. Além disso, a AEB também empreende levantamentos estatísticos detalhados das exportações e importações do Brasil, tendo como objetivo que essas informações possam servir de subsídio para as atividades e políticas de inserção internacional de seus associados. Participam atualmente da AEB grandes empresa, como a Embraer, a Odebrecht, a Andrade Gutierrez, a Weg, a Fibria, a Cia. Hering, a Embraer, a Gerdau, a GM, a OAS, a Fiat, a Camargo Correa e a Queiroz Galvão, dentre outras. Algumas entidades empresariais representativas, como a FIESP e a CNI, também se fazem presentes no conselho de administração dessa associação.

participam desse forte tecido empresarial ligado ao comércio internacional do Brasil: a Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE); a Associação Brasileira de Executivos de Comércio Exterior (ABECEX), a Associação Brasileira de Empresas Operadoras de Regimes Aduaneiros (ABEPRA) e a Associação das Empresas Brasileiras para Integração no MERCOSUL (ABEDIM).

Mónica Arroyo (2005) chama a atenção para a ação política dessas entidades empresariais. Em muitas ocasiões, a atuação das associações supracitadas se desenvolve por meio de *lobby* na arena parlamentar. A autora cita como exemplo o período de discussão e tramitação da Lei de Modernização dos Portos no início da década de 1990, no qual os grupos de pressão interviram de forma incisiva.

Essa ação institucional das entidades empresariais relacionadas ao comércio exterior desenvolve suas estratégias e políticas no sentido de ampliar a porosidade territorial do Brasil, acelerando assim o processo de circulação do capital. Para tanto, participam dos debates econômicos por meio de um discurso que apresenta reivindicações sob o argumento de diminuir o viés antiexportador resultante da estrutura tributária e dos custos de infraestrutura e aumentar a quantidade e qualidade dos instrumentos de subsídio e promoção das exportações.

Tendo em vista os pontos anteriormente destacados, defendemos aqui, seguindo as formulações de Milton Santos (2002), a ideia de que a regulação dos territórios nacionais não depende hoje apenas das instituições governamentais. Uma verdadeira divisão do trabalho na regulação (ARROYO, 2001) se estabelece – ou uma regulação híbrida do território, conforme

proposto por Ricardo Mendes Antas Júnior (2005) –, na qual participam os Estados Nacionais, as grandes corporações e outros agentes da sociedade civil, como os movimentos populares. Cabe ressaltar, assim, que a ação das empresas não é somente econômica, mas também marcadamente política – com uma atuação que, muitas vezes, se impõe sobre as diretrizes propostas pelo poder público.

Nessa mesma perspectiva, Claude Raffestin afirma, em seu livro *Por uma geografia do poder*, que

> as relações mantidas por duas organizações econômicas, duas empresas, dois sistemas industriais só são econômicas por seu conteúdo; na realidade, são profundamente políticas na condição de choque ou de conflito entre dois poderes que engajam direta ou indiretamente toda a sociedade ou parte dela (RAFFESTIN, 1993; p.40).

Um dos caminhos que podem ser trilhados para entendermos a ação política das empresas se apóia na consideração da capacidade que os grupos empresariais possuem na produção de normas. Nessa perspectiva, Milton Santos (2002) chama a atenção para a necessidade de reconhecermos uma parcela técnica e uma parcela política nas atividades econômicas que intervêm nos territórios.

Por um lado, a parcela técnica diz respeito ao estabelecimento de regras internas de combinação dos fatores de produção das firmas.

> A empresa, pela sua maneira de produzir, de estocar, de se relacionar com os seus fornecedores, induz uma série de comportamentos que têm um papel sobre o funcionamento do território. É uma ação sobre o território realizada pela empresa mediante a intermediação técnica (ARROYO, 2009; p.488).

A parcela política da produção, por outro lado, está vinculada aos aspectos estratégicos dos grupos econômicos – como aqueles referentes às

relações estabelecidas com o poder público, as possibilidades de alianças com outras empresas, o relacionamento dos investimentos produtivos e financeiros, dentre outras questões. Mónica Arroyo (2009) assinala, ainda, que os projetos políticos dos grandes grupos empresariais redefinem-se constantemente – já que estas empresas estão imersas, conforme dissemos anteriormente, em um contexto de forte competitividade e de conflito com outras empresas, Estados e atores da sociedade civil.

Nessa multiplicidade de iniciativas empresariais e institucionais que visam aumentar a fluidez e a porosidade dos territórios, as *trading companies* ganham destaque na presente dinâmica sócio-espacial brasileira. Com efeito, quais as motivações para o seu surgimento e profusão pelo país? Nossa pretensão é a seguir, apresentar as origens e experiência prática das *trading* brasileiras – oferecendo uma análise de conjunto de sua estrutura organizativa e operacional de suas atividades.

2.3. Do projeto à concretização: o surgimento dos sistemas de comercialização internacional e o significado atual das trading companies no Brasil

Como ressaltamos anteriormente, o sistema econômico mundial apresenta uma interdependência cada vez maior entre as diferentes formações sócio-espaciais espalhadas pelo globo. Não é mais possível negar a influência do contexto internacional na elaboração de políticas comerciais domésticas. Assim, as estratégias econômicas nacionais devem estar preparadas para enfrentar a crescente interpenetração dos sistemas produtivos internacionais.

A função comercializadora responde, então, a uma tarefa fundamental para a obtenção de divisas e racionalização do comércio exterior. Com o aprofundamento da abertura comercial do Brasil nessas últimas décadas, o surgimento de novos mercados e a diversificação das importações e exportações, pode-se visualizar um forte crescimento do número de iniciativas que visam fomentar as atividades dos agentes protagonistas do sistema de comercialização com inserção internacional.

Corresponde lembrar que o desenvolvimento de sistemas específicos de comercialização internacional no Brasil não é recente. Suas origens remontam às primeiras estratégias de promoção das exportações não-tradicionais, iniciadas na década de 1960. Durante um longo período esse esforço se concentrou apenas no fortalecimento do produtor-exportador – isto é, suas políticas estiveram orientadas no sentido de fortalecer fundamentalmente o desenvolvimento de departamentos de exportação das empresas. Nessa perspectiva, cabe reconhecer que, no geral, são os grandes grupos econômicos que contam, em sua estrutura organizacional, com departamentos de comercialização para suas exportações.

Nesse quadro, o governo federal começa a esboçar um conjunto de iniciativas para pequenas e médias empresas – que carecem de recursos humanos, técnicos e financeiros para desenvolver atividades exportadoras ou para se inserir no comércio internacional. Essas empresas, na maior parte dos casos, não possuem nem estrutura nem um volume de operações em quantidade suficiente para implantação de um departamento de exportação independente.

Assim, nos anos 1960 uma miríade de esforços cooperativos são

mobilizados com o intuito de promover tal comercialização internacional – e assim são criados consórcios e, em alguns casos, cooperativas de exportação. Esses mecanismos de associação entre as pequenas e médias empresas, apesar de constituir um atrativo *pool* de recursos, foram considerados experiências muito incipientes para o crescimento da base exportadora brasileira.

Além dos fatores elencados anteriormente, Colaiacovo e Cendoya (1985) destacam também que os mecanismos para fomentar a atividade exportadora no Brasil – como incentivos fiscais, financeiros e administrativos, insumos e bens de capital do exterior, entre outros instrumentos – não possibilitaram o desenvolvimento de um sistema de comercialização mais consolidado nesse período inicial. Os autores ainda chamam a atenção para a fato de que grande parte das operações do setor externo ficava restrita aos departamentos de exportação das firmas industriais – fazendo com que as iniciativas de comércio exterior dependessem de atitudes individuais e pouco coordenadas entre tais empresas.

Devido a dificuldades, visíveis nos anos 1960, de organização de viagens coletivas de negociação de empresários, Colaiacovo e Cendoya (1985) relembram que foi se articulando nesse período um programa de feiras e missões comerciais – facilitando, de certo modo, a presença das mercadorias brasileiras no cenário mundial. Veremos, mais a frente, como essa prática de feiras e missões comerciais com a participação de empresários será fundamental para a atuação das *trading companies* – já que esses eventos permitem o estabelecimento de negociações e contratos com agentes interessados na comercialização de mercadorias em diferentes países do

mundo.

Naquele contexto de grande movimentação e debate, as autoridades governamentais brasileiras começaram a se interessar pelo desenvolvimento de sistemas de comercialização internacional que vinham obtendo resultados significativos e grande êxito em outros países, como a Coréia do Sul e o Japão. Somado a isso, um conjunto de estudos empresariais apontava para a importância da concretização de políticas e esquemas organizativos que favorecessem as exportações e a competitividade dos produtos brasileiros nos mercados mundiais. Destacava-se, nesse processo, a atuação concertada de diferentes organismos administrativos do poder público e da iniciativa privada, responsáveis pela formulação e implantação de uma política relacionada às atividades de promoção das exportações e do comércio exterior brasileiro.

Entre os operadores do sistema comercialização internacional existentes, podemos destacar o papel que as *trading companies* têm desempenhado no fortalecimento dos fluxos mercantis que atravessam as fronteiras dos territórios nacionais.

Essa instituição comercial específica é uma figura recorrente na história econômica das vendas e compras internacionais. Sua forma organizacional, suas práticas operativas e a sua própria dimensão se modificaram, acomodando-se às circuntâncias econômicas e políticas de cada época. No Brasil suas origens remontam às antigas Casas de Comércio Exportadoras – localizadas, principalmente, próximas ao Porto de Santos (São Paulo) e mobilizadas para as vendas, no começo do Século de XX, de café e outros produtos da pauta exportadora nacional.

No período posterior à Segunda Grande Guerra Mundial, essas

empresas comercializadoras se converteram no instrumento fundamental de inserção internacional do Japão. Segundo as análises apresentadas por Ubyrajara Brasil Dal Bello, em seu livro *As poderosas trading companies japonesas: Sogo Shosha* (2001), a importância das *Sogo Shosha* – nome dado às *tradings companies* que atuam em seu território – é de tal monta que, muitas vezes, o comércio exterior japônes é associado diretamente à essas empresas comercializadoras. Colaiacovo e Cendoya (1985) afirmam que os grandes grupos econômicos do Japão se beneficiam fortemente dos serviços que lhes são oferecidos pelas *Sogo Shosha*. Os grupos japoneses utilizam essa modalidade de intermediação para o suprimento das matéria-primas necessárias para a realização de suas atividades nas indústrias de base, bem como para a comercialização internacional de seus produtos.

Celso Cláudio de Hildebrant e Grisi, Nildo Masini e Ricardo Pitelli de Brito (2003) chamam a atenção – a partir das ideias presentes no livro *Trading: a presença brasileira no cenário econômico mundial* – para o fato de que as *Sogo Shosha* são um dos eixos principais da estratégia de investimento governamental japonês desde o período conhecido como a Era Meiji. O Japão, naquele contexto histórico, envidou grandes esforços para a formação de quadros empresariais e qualificação da mão de obra local, o que contribui para o posterior fortalecimento das operações realizadas pelas *trading companies* nipônicas.

Nathallye Steffen (2005) também assegura que as *trading* japonesas foram fundamentais para o desenvolvimento econômico e êxito obtido por esse país no decorrer do século XX, conclusão que é compartilhada por outros autores (BELLO, 2001; PEREIRA & BOAVISTA, 2010). Por esse motivo, essa

modalidade de intermediação comercial chamou a atenção das empresas e autoridades brasileiras responsáveis pela regulação do comércio exterior brasileiro.

Entre 1970 e 1972, as autoridades governamentais brasileiras e as principais entidades empresariais representativas ampliam o debate sobre os investimentos relativos aos projetos de exportação de mercadorias e fortalecimento das atividades produtivas voltadas aos comércio exterior. O Instituto de Organização Racional do Trabalho (IDORT) e a FIESP-CIESP organizam, em colaboração com o International Management Cooperation Committee (IMCC) de Tóquio, o "*Simpósio Nacional sobre Trading Companies*" – realizado entre os dias 27, 28 e 29 de setembro de 1972, na cidade de São Paulo. Neste mesmo ano, estudo de viabilidade para implementação das *trading companies* no Brasil foi encomendado pelo governo federal – que contratou, para realizar essa pesquisa, os serviços da empresa de consultoria inglesa Peter Wards Associates (PEREIRA & BOAVISTA, 2010).

Todo esse processo de intensa mobilização governamental e empresarial culmina no Decreto-Lei 1.248 de 29 de novembro de 1972, assinado por Antonio Delfim Netto (então ministro do Planejamento) e instituído pelo governo federal brasileiro durante a gestão de Emílio Garrastazu Médici (1969-1974), que estabeleceu a criação de uma figura legal de empresa comercial exportadora, que atuaria a partir de regime fiscal sob condições especiais[14]. Surgem, assim, no Brasil as entidades empresariais denominadas *trading companies*.

[14] O historiador Wenceslau Gonçalves Neto conta, em seu livro *Estado e Agricultura no Brasil: política agrícola e modernização econômica brasileira 1960-1980*, que essa iniciativa de ampliação e qualificação da atividade exportadora era uma das principais metas e preocupações da estratégia econômica governamental, consubstanciado no *I Plano Nacional de Desenvolvimento* (I PND – 1972-1974) (NETO, 1997).

A partir desse momento as *tradings* devem, assim como qualquer empresa que efetuava operações de exportação e importação, credenciar seus representantes no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) – condição indispensável para a regulação da emissão de seus documentos de exportação e ou importação. O mesmo Decreto-Lei supracitado estabeleceu os parâmetros iniciais e requisitos para a escolha das empresas comerciais que poderiam se beneficiar de tal mecanismo regime fiscal diferenciado.

Até os dias de hoje, as empresas comerciais que pretendem operar sob o regime de *trading company* devem estar atentas aos seguintes requisitos – presentes no Decreto Lei n° 1.248/72, de 29/11/72[15] e Comunicado do Departamento de Comércio Exterior (DECEX) no 02/99 de 06/02/99:

- Obter o Certificado de Registro Especial, emitido em conjunto, pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), pelo Departamento de Comércio Exterior e pela Superintendência Regional da Receita Federal onde estiver localizada;

- Possuir capital mínimo realizado equivalente a 703.380 Unidades Fiscais de Referência (UFIR), fixado pelo Conselho Monetário Nacional, conforme Resolução do Banco Central do Brasil n° 1.928, de 26/05/92;

[15] O texto completo do Decreto Lei n° 1.248/72, de 29/11/72 pode ser encontrado no Anexo I da presente Dissertação.

- Constituir-se sob a forma de sociedade por ações, sendo denominadas de nominativas aquelas que se estabelecem com direito a voto;

- Não haja punições, em decisão administrativa final, por infrações aduaneiras, de natureza cambial, de comércio exterior ou de repressão ao abuso do poder econômico.

O Decreto Lei n° 1.248/72, em seu parágrafo único do artigo 1º, entende que as mercadorias consideradas para o fim específico de exportação são aquelas diretamente remetidas do estabelecimento do produtor-vendedor para:

- Embarque de exportação, por conta e ordem da empresa comercial exportadora;

- Depósito em entreposto, por conta e ordem da empresa comercial, sob regime aduaneiro extraordinário de exportação, nas condições estabelecidas em regulamento.

Cabe esclarecer, no entanto, que existem entidades empresariais que se utilizam do termo *trading* em seu nome social, mas que não estão enquadradas no regime diferencial de *trading company* – empregando essa terminologia de forma livre e por conta própria. Entretanto, algumas empresas que não apresentam o termo *trading* na sua denominação principal, mas que cumprem os requisitos e atribuições estabelecidas pelo referido Decreto-Lei, operam

aproveitando esse sistema normativo de comercialização diferencial (ARROYO, 2001).

O objetivo principal da instauração das *trading companies*, no período inicial, era fomentar a criação de empresas responsáveis pela intermediação comercial de produtos destinados ao comércio exterior – por meio de operações de aquisição, no mercado interno, de mercadorias a serem por elas posteriormente vendidas e exportadas. Desse modo, essas entidades tornavam-se canais importantes para a produção das pequenas e médias empresas brasileiras que buscavam alcançar o mercado internacional.

Em seu período de atuação inicial, a participação das *tradings* chegou a alcançar, entre os anos de 1974 e 1984, 31% das exportações comerciais brasileiras. Cabe esclarecer, no entanto, que nesse momento pioneiro de suas operações, as empresas especializadas não conseguiriam cumprir os objetivos estabelecidos pelo governo federal. Marcelo Boavista e Lia Valls Pereira (2010), estudando esses primeiros anos de implantação das *tradings*, afirmam que não existiam indícios claros de ampliação da participação das pequenas e médias empresas na base exportadora nacional. Dentre as explicações apresentadas para esse fracasso das pretensões governamentais, podemos citar a escassa divulgação e o desconhecimento dessa via de exportação (por meio das *tradings*) por parte das pequenas e médias empresas, bem como a falta de experiência e estrutura das *trading companies* nesse momento (COLAIACOVO & CENDOYA, 1985).

No decorrer dessa trajetória, a década de 1980 representou um momento de forte consolidação e especialização das *tradings* no Brasil. Mesmo assim, ainda se verifica uma fraca participação das pequenas e médias

empresas na base exportadora das *trading companies*, bem como uma forte concentração na exportação de produtos básicos por parte dessas empresas especializadas no comércio exterior brasileiro (COLAIACOVO & CENDOYA, 1985).

Marcelo Boavista e Lia Valls Pereira (2010) ainda chamam a atenção para o fato de que as *tradings*, com o início do período de abertura comercial na década de 1990 e a valorização cambial decorrente da implantação do Plano Real, passaram a concentrar suas operações nas atividades importadoras, diminuindo assim sua atuação nas exportações brasileiras[16].

Nos dias de hoje, a atividade comercial das *tradings* caracteriza-se pela operação de aquisição, no mercado interno, de mercadorias a serem vendidas e exportadas posteriormente. São operações chamadas de exportação indireta – já que, após a aquisição das mercadorias, a *trading* assume os riscos financeiros e comerciais da atividade, sem ter uma participação direta dos produtores. Além de atuar na compra de mercadorias para exportação e importação, as *tradings* também auxiliam empresas que pretendem exportar diretamente – oferecendo uma gama de serviços de exportação que ultrapassa a mera atividade de intermediação comercial, caracterizando-as como facilitadoras, ou mesmo consultoras de exportação. Voltaremos a esse ponto mais a frente, já que tal ampliação das atividades das *tradings companies* é central para o entendimento contemporâneo de suas operações.

Mónica Arroyo (2001) entende que a criação de tais normas diferenciais

[16] Uma das maiores dificuldades enfrentadas por nossa pesquisa foi a falta de informações governamentais e literatura especializada disponível sobre as operações das *trading* companies nas décadas de 1980 e 1990 – o que, na prática, nos impediu de apresentar uma proposta de periodização das atividades das *tradings* no Brasil. Esse escasso monitoramento das empresas especializadas em comércio exterior também foi apontado pelos estudos realizados por Kunzler (2000) e Pereira & Boavista (2010).

para a operação comercial representa um estímulo para o aprofundamento da porosidade territorial brasileira – a partir, nesse caso, de uma iniciativa impulsionada pelo próprio Estado. Assim, essas atribuições fiscais aqui mencionadas incentivaram a formação de empresas especializadas no comércio internacional. Dessa forma, podemos considerar que tais entidades têm uma origem marcadamente normativa – já que essas empresas são resultado de um conjunto de regras concebidas e outorgadas por decreto estatal.

As *tradings companies* estão hoje sob a alçada do Departamento de Normas e Competitividade (DENOC) da SECEX. O DENOC tem como principal atribuição, dentre outras atividades, estabelecer normas e procedimentos responsáveis pela operacionalização do comércio exterior brasileiro. Esse departamento também é responsável por coordenar ações referentes aos acordos de cooperação e facilitação comercial, além de se engajar nos debates sobre o licenciamento das importações de produtos junto à OMC.

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior estabelece que as empresas exportadoras disponham atualmente de dois canais de distribuição vinculados às modalidades de intermediação para realização de suas vendas no comércio exterior. Por um lado, existe a operação em que o exportador vende diretamente ao importador, sem a utilização de intermediário mercantil no Brasil. Por outro, as exportações indiretas realizam-se com a participação de uma empresa mercantil que atua no território nacional – que, assim, adquire as mercadorias de indústrias ou de produtores no mercado interno para vendê-las com o fim específico de exportação. Dentre as empresas habilitadas para a realização de tais

operações, podemos citar as *trading companies*, a empresa comercial exportadora, os consórcios de produtores ou exportadores, as cooperativas de exportação e as indústrias que desempenham atividades comerciais exportadoras.

Cabe esclarecer que apesar da importância de todas as modalidades aqui citadas, nosso estudo irá se concentrar unicamente nas operações realizadas pelas *trading companies* – em suas atividades de exportação indireta e importação de produtos.

O regime fiscal especial no qual as *tradings* operam equipara essa operação indireta de aquisição interna de mercadorias destinadas ao mercado externo a uma exportação direta. Essa regulação estatal permite que a carga fiscal incidente nas exportações das *tradings* seja igual aos impostos cobrados nas operações de exportação direta (MONTEIRO NETO, 1998).

Para entendermos as vantagens e desvantagens decorrentes da utilização das operações das *tradings* por parte das pequenas e médias empresas, citamos aqui os exemplos apontados por uma pesquisa realizada em 1998 com usinas exportadoras de açúcar (NEVES, 2000 *apud* ARROYO, 2001). Um fator de competitividade das *tradings*, dentre outros, é a segurança que o produtor possui de receber o pagamento pelos seus produtos, pois a *trading* assume o risco financeiro, negocia volumes grandes, fornece carta de crédito e adiamentos e fica com os custos de prospecção e desenvolvimento de mercados. Outros documentos públicos também confirmam essas vantagens oferecidas pelas operações das *tradings* – destacando a dimensão poder financeiro e escala, a variedade de produtos, flexibilidade e agilidade, domínio de informações e presença global que essas empresas apresentam no

desenrolar de suas atividades.

Essa mesma pesquisa aponta também para as desvantagens da utilização das *tradings* por parte das empresas produtoras. Alguns dos aspectos destacados são, dentre outros, a agregação de custos (redução de preços) e não conhecimento do cliente final (não existência de fidelidade nem garantia de continuidade – estabilidade da relação). No exemplo específico da pesquisa, a usina de açúcar entregava as mercadorias para a *trading*, que era responsável por sua venda e especulação de seus preços.

Cristiane Silva Lima e Patrícia Patrício (s/d) apontam, em seu estudo *Exportação Indireta via Trading Company e Comercial Exportadora*, que as principais vantagens que os produtores obtêm na utilização dessas intermediadoras são: gasto reduzido na comercialização do produto; eliminação da pesquisa de mercado com o objetivo de identificar potenciais empresas importadoras; racionalização dos procedimentos burocráticos e seus custos; redução de riscos comerciais e de movimentação de mercadoria no exterior; redução do custo financeiro decorrente das vendas a prazo, já que, geralmente, as comerciais exportadoras compram a vista; conhecimento do mercado-alvo externo pela empresa comercial, oferecendo perspectiva de antecipar o prazo para concretização de exportações de produtos pelo fabricante; e racionalização das atividades, uma vez que a empresa produtora dedica-se exclusivamente à produção, a empresa produtora poderá concentrar seus esforços em determinados mercados, terceirizando os demais.

Já as principais desvantagens elencadas pelas autoras na utilização dos serviços oferecidos pelas *tradings* são, a saber: relação distante com o seu cliente final; redução da margem de lucro por não atuar diretamente no

mercado externo; restrição da atuação da empresa em incrementar suas vendas ao mercado internacional, pois essas decisões cabem à interveniente; participação indireta no mercado externo, que impede a empresa produtora de avaliá-lo em detalhes, podendo impossibilitar a expansão de suas atividades internacionais, assim como a expansão de sua produção e dependência comercial da *trading companie*.

Em outra perspectiva, Nathallye Steffen (2005) assinala o papel que essas empresas comerciais especializadas desempenham na facilitação e promoção das exportações de micro e pequenas empresas. As firmas desse porte têm grandes dificuldades de organizar departamentos capacitados para os fins de exportação. Nesse contexto, as *trading companies* auxiliam, com sua *expertise*, os empresários que desejam ter uma participação internacional mais decisiva.

A pesquisa de Celso Cláudio de Hildebrant e Grisi, Nildo Masini e .Ricardo Pitelli de Brito (2003) também ressalta a importância das *tradings* para o fortalecimento da atividade exportadora das pequenas e médias empresas. Segundo esses autores, uma empresa especializada em comércio exterior pode ser vista, pelas firmas que pretendem realizar atividades de exportação, "*como parceira estratégica, prestadora de serviços ou simples compradora e revendedora de produtos no mercado internacional*" (GRISI, MASINI & BRITO, 2003, p. 109). Esses autores indicam, ainda, que a contratante dos serviços de uma *trading* para os procedimentos de exportação pode dispensar a estruturação de um departamento próprio de comércio internacional (o que acarretaria em novos custos), dedicando assim maior tempo e atenção exclusiva para sua atividade produtiva.

Outra vantagens elencadas por esses pesquisadores – como oferecer "*perspectivas claras de ganho de escala de produção ao abrir mercados inteiramente novos e antes inacessíveis por meio de canais tradicionais de distribuição*" e contribuir para a superação "*de uma série de etapas burocráticas de registros e outros procedimentos, já incorporados ao cotidiano das tradings e inteiramente desconhecidos do produtor e sua realidade*" (GRISI, MASINI & BRITO, 2003, p.109) – também representam fortes ganhos de escala e produtividade para as pequenas e médias empresas que se utilizam das operações realizadas pelas *trading companies*.

A própria SECEX apresenta em seu site o que considera serem as principais vantagens na utilização dos serviços das *trading companies*. Segundo a sua concepção, as *tradings* apresentam, por meio de suas operações e atividades, os seguintes benefícios para as pequenas e médias empresas brasileiras:

> exportação de produtos de diferentes fornecedores de forma consolidada; necessidade de menor capital de giro, devido às operações casadas; melhor atendimento aos clientes, por oferecer variada gama de produtos; redução dos custos operacionais; estoques que permitam regularidade de fornecimento; atuação em diversos mercados (SECEX, 2012).

Esses mesmos aspectos positivos da atuação das empresas especializadas em comércio exterior para os pequenos e médios produtores são elencados por Marcelo Boavista e Lia Valls Pereira, em seu artigo *Trading Companies do Brasil* (2010). Ademais, esses mesmos pesquisadores indicam que a comercialização por esse intermediário beneficiaria não apenas as empresas que utilizam de seus serviços, mas também a balança comercial brasileira como um todo – já que a expansão da produção para novos mercados e a ampliação das exportações auxiliaria na geração de divisas para

a economia nacional. Segundo os autores, a atuação das *tradings* nas operações de exportações é parte de um mecanismo que pode ser entendido como “alívio cambial”:

> o ganho de eficiência por elas proporcionado atua favoravelmente sobre a taxa de câmbio real. Ou seja, ao alavancar as exportações, o benefício das tradings equivale a uma desvalorização real da moeda. Posto isso, é importante relatar as discussões que precederam a implantação do sistema no Brasil (PEREIRA & BOAVISTA, 2010, p.73).

As *trading companies* pretendem ser, por um lado, intermediárias comerciais para facilitar e estimular as vendas externas das pequenas e médias empresas nacionais. Por outro lado, a atividade exportadora fomentada pelas *tradings* pode contribuir para a obtenção de saldos positivos na balança comercial brasileira.

2.4. A centralidade das trading companies na política nacional de comércio exterior: um impulso recente

Em março de 2008, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos apresentou o *Projeto Tradings*. Segundo a Apex-Brasil, o principal intuito dessa proposta é aumentar a participação de pequenas e médias empresas nas exportações brasileiras por meio de empresas comerciais exportadoras e *trading companies*. Uma das ações desse projeto foi a realização de uma pesquisa na qual se traçou um perfil inicial das empresas comerciais exportadoras. Com essa empreitada, a Apex-Brasil conta agora com inúmeras informações, além de divulgar também os principais anseios e obstáculos que os empresários dessa atividade alegam para a concretização de suas operações comerciais.

A Apex-Brasil entende que, no momento atual, as atividades de apoio não podem mais estar restritas apenas às unidades produtivas e entidades setoriais, mas também devem favorecer as empresas comerciais exportadoras – que realizam a importante tarefa de intermediação entre os produtores nacionais e os importadores externos, facilitando, assim, a colocação dos produtos brasileiros, principalmente de pequenas e médias empresas, no exterior.

Segundo a Apex-Brasil, as *tradings* apresentam habilidades fundamentais para a eficácia das operações comerciais internacionais. As unidades produtivas dispostas a relacionar-se com empresas comerciais exportadoras obtêm vantagens significativas no desenvolvimento de suas atividades – já que as *tradings* possuem um conhecimento específico e um domínio sobre um conjunto amplo de temas, como relacionamento comercial, contratos, logística, finanças e aduana. A Apex-Brasil ainda chama a atenção para a importância da consolidação de um relacionamento em que a empresa produtora esteja disposta e orientada a considerar o mercado externo como parte de suas estratégias – firmando, desse modo, uma parceria duradoura com as empresas comerciais exportadoras.

Como parte dessas iniciativas de apoio às empresas especializadas em comércio exterior, a Apex-Brasil encomendou, ao Centro de Estudos do Setor Externo do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (IBRE/FGV), uma pesquisa sobre as *trading companies* no Brasil. O principal objetivo desse estudo é, no âmbito da *Política de Desenvolvimento Produtivo* (PDP) desenvolvida pelo governo federal, subsidiar e fortalecer o esforço de promoção das exportações – principalmente com o intuito de aumentar a base

exportadora brasileira a partir da internacionalização das mercadorias produzidas pelas pequenas e médias empresas.

Para a identificação das demandas por produtos e mercados, as *trading*s contam com um número expressivo de escritórios comerciais e representações no exterior para o contato direto com importadores e fornecedores. Além disso, as *tradings* têm participado ativamente das missões comerciais oficiais – organizadas pela SECEX, Ministério das Relações Exteriores e Apex-Brasil – e feiras internacionais.

Durante os anos de 2008, 2009 e 2010, as *trading companies* participaram das seguintes missões comerciais:

- *Brasil Trade Oriente Médio* – realizado entre os dias 8 e 9 de dezembro de 2010 na cidade de São Paulo. Este evento contou com a presença de 18 compradores dos Emirados Árabes, Arábia Saudita, Kuait, Líbano, Síria e Omã;

- *Brasil Trade Ásia* – realizado entre os dias 11 e 13 de outubro de 2010 em Cingapura. Esta edição contou com 35 compradores de Cingapura, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã;

- *Brasil Trade Oriente Médio* – organizado entre os dias 9 e 11 de maio de 2010, na cidade de Dubai (Emirados Árabes). 55 compradores da Arábia Saudita, Kuwait, Bahrein, Catar, Oman, Líbano, Síria, Jordânia e Sudão estiveram presentes na ocasião. Além disso, outros 93 compradores dos Emirados Árabes Unidos também participaram do evento;

- *Projeto Comprador Brasil Trade África* – realizado entre os dias 7 e 9 de abril de 2010 na cidade de São Paulo. Participaram 19 compradores, provenientes da África do Sul, Uganda, Tanzânia, Ilhas Maurício, Quênia e Moçambique;

- *Missão Brasil Trade África* – organizado na cidade de Johanesburgo (África do Sul) entre os dias 1 e 4 de setembro de 2009 e;

- *Missão Brasil Trade Angola* – organizada entre os dias 7 e 9 de outubro de 2008 na cidade de Luanda (Angola).

Nesses encontros, as empresas comerciais especializadas e as firmas brasileiras atuam, de forma conjunta com o governo federal, na negociação e concretização de acordos bilaterais. Ocorreram também em 2011 as seguintes missões: *Brasil Trade Ásia*, em abril na cidade de São Paulo; *Brasil Trade América Latina*, realizada em junho na cidade de Lima (Peru); *Brasil Trade Leste Europeu*, atividade que aconteceu em agosto na cidade de São Paulo e *Brasil Trade Norte da África*, em outubro na Tunísia.

As missões empresariais brasileiras organizadas pelo MDIC, pelo Ministério das Relações Exteriores e pela Apex-Brasil foram responsáveis por um aumento de US$ 363 milhões na pauta de exportações de 2011. Essa informação está presente na reportagem publicada no dia 29 de dezembro de 2011 pela Agência Brasil. A notícia ainda ressalta que mais 230 empresas nacionais participaram de forma ativa nas rodadas de negócio neste último ano. Para o coordenador do departamento de Imagem e Acesso aos Mercados

da Apex-Brasil, Ricardo Santana, essa expansão da produção brasileira para novos mercados é estratégica para as pretensões de fortalecimento do Brasil no cenário econômico mundial. "*As missões comerciais brasileiras têm sido extremamente positivas*", assegura Ricardo Santana. Ele completa afirmando que a "*cada comitiva, o país consolida a dinâmica bilateral do comércio exterior existente ou inicia intercâmbio comercial*" (AGÊNCIA BRASIL, 2011).

A ação política das entidades empresariais relacionadas ao comércio exterior confirma a ideia de que existe atualmente uma regulação híbrida dos usos do território brasileiro, com uma participação ativa tanto das instituições governamentais quanto das empresas.

Um dos exemplos desse sistema de poder do qual as *tradings* atualmente participam atualmente é a Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE). O principal objetivo da ABECE – entidade empresarial que deu início as suas atividades em 1975 – é representar os interesses das empresas comerciais exportadoras do país, buscando assim promover ações que estimulam o comércio exterior brasileiro por meio das *trading companies*. A atuação conjunta a partir de uma entidade empresarial representativa fortalece as iniciativas, demandas e reivindicações que as *tradings* apresentam para as instituições estatais responsáveis pela regulação do comércio internacional do Brasil.

Para auxiliar as atividades e projetos de inserção internacional de seus associados, a ABECE conta em seus quadros com um corpo técnico destinado a fornecer um banco de informações estratégicas sobre as atividades de interesse *tradings companies* e do comércio exterior brasileiro. Somado a isso, a entidade periodicamente elabora estudos e levantamentos estatísticos

detalhados sobre as exportações e importações do Brasil. Cabe destacar, ainda, que a ABECE oferece aos seus associados cursos, palestras e discussões sobre temáticas de seu interesse com empresários e órgãos governamentais[17]. A ABECE apresenta um conjunto de propostas, ações, estratégias e políticas com o intuito de ampliar a porosidade territorial para seus associados nas exportações e nas operações de importação.

Essa divisão do trabalho na regulação pode ser visualizada a partir da atuação de *lobby* da ABECE e das associações empresariais junto aos órgãos responsáveis pelo comércio exterior nas negociações que envolvem a discussão de políticas relacionadas a esse setor. Um exemplo dessa iniciativa pode ser entrevisto a partir da notícia ("*MDIC trata de novas normas para trading companies*") publicada no dia 03 de fevereiro de 2012 no site do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Foi realizada, nas dependências do ministério supracitado, uma reunião entre os representantes de instituições governamentais – Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Receita Federal e Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) – e das entidades setoriais representativas das *tradings* – como a ABECE. O principal objetivo desse encontro foi iniciar os debates sobre as possíveis alterações na legislação (instituída na década de 1970) e regulamentação das operações dessas empresas especializadas em comércio exterior.

Dentre as reivindicações apresentadas pelas *tradings*, por meio da

[17] O escritório-sede da ABECE está situado na cidade do Rio de Janeiro. Os presidentes das *tradings* Cotia (Eduardo Mangabeira Albernaz), Cisa (Antônio José Louçã Pargana) e Comexport (Alan Goldlust) – empresas comerciais exportadoras que desenvolvem suas operações, como será demonstrado no próximo capítulo, a partir da cidade de São Paulo – participam atualmente dos cargos de maior importância nas decisões e políticas da entidade, através do Conselho de Administração da ABECE. Eduardo Mangabeira Albernaz também é membro do Conselho de Administração da Associação de Comércio Exterior do Brasil – entidade já mencionada neste capítulo.

ABECE, existe a solicitação de que se permita a manipulação de cargas a serem exportadas fora de recintos alfandegados outorgados pela Receita Federal. Essa demanda permitiria, na concepção dessas empresas, uma maior agilidade e competitividade na movimentação internacional das mercadorias exportadas e importadas pelo Brasil.

O governo federal, por sua vez, reconhece a importância das *trading companies* nas atividades relacionadas ao comércio exterior brasileiro. Na mesma reunião em que estiveram presentes as supracitadas entidades empresariais e instituições do poder público, Alessandro Teixeira, secretário-executivo do MDIC, afirmou que seu trabalho para aperfeiçoar o marco regulatório e racionalizar a burocracia que atingem essas empresas visa "*aumentar o volume das exportações por meio das trading companies. Esse setor tem um papel central para expandir a participação das pequenas e médias empresas na pauta do que exportamos*" (MDIC, 2012).

As qualificações dos gerentes (*traders*) que atuam nessas empresas, segundo Juan Colaiacovo e Oscar Cendoya (1989), são fundamentais para as operações e negociações empreendidas pelas *tradings*. Atualmente esses *traders* possuem representações em todo o Brasil, se organizando na Associação Nacional de Traders (ANATRADER). Essa entidade é responsável por divulgar as reivindicações e defender os interesses comerciais desse coletivo gerencial. Algumas propostas – como a eliminação de alguns trâmites burocráticos requeridos nas atividades de exportação, a redução das dificuldades no relacionamento com os produtores, dentre outros pontos – comparecem de forma constante nos documentos produzidos pela ANATRADER. Esses argumentos podem ser encontrados na apresentação de

Fátima Berardinelli (Assessora Especial da Câmara de Comércio Exterior) no 29° Encontro Nacional de Comércio Exterior (ENAEX), realizado nos dias 24 e 25 de novembro de 2009 na cidade do Rio de Janeiro (RJ).

Outro diagnóstico presente nos comunicados elaborados pelos *traders* diz respeito à fragilidade da base exportadora brasileira – já que as pequenas e médias empresas ainda encaram as operações comerciais internacionais como uma atividade subsidiária. Com o reaquecimento da economia doméstica, conforme verificado nos últimos anos no Brasil, muitas unidades produtivas desistem de exportar seus produtos, preferindo concentrar suas iniciativas no mercado interno. Assim como a Apex-Brasil, a ANATRADER também propõe como solução para esse quadro o fortalecimento das relações entre as unidades produtivas e empresas comerciais exportadoras.

Como assinalamos anteriormente – e eis aqui um ponto central para o entendimento da atuação contemporânea dessas empresas –, as *tradings* hoje operam com um alcance maior do que quando foram inicialmente estabelecidas, na década de 1970. Com efeito, atualmente essas empresas comerciais especializadas não podem ser mais associadas apenas às operações de exportação indireta já que crescentemente são também importadoras. Além disso, as *trading*s também oferecem um conjunto diversificado de serviços de exportação e importação que ultrapassam a simples atividade de intermediação comercial – caracterizando-as, nesse caso, como facilitadoras que prestam, dentre outros aspectos, consultorias personalizadas para empresas que visam importar e exportar.

Com a crescente complexidade contemporânea verificada na engenharia normativa que a comercialização internacional demanda para a

materialização de suas operações, a presença de um operador especializado (como as *tradings*) possibilita a inserção competitiva da economia nacional nos fluxos internacionais de mercadorias. De fato esse agente, através da mobilização simultânea de informações a respeito de procedimentos comerciais, dos mercados e suas características, dos riscos comerciais e fiscais envolvidos, dos procedimentos necessários à contratação de transporte e seguro, das formas de pagamentos e dos financiamentos disponíveis, dentre outros aspectos, detém um conhecimento especializado e uma estrutura adequada para essas atividades.

Além disso, para o desenvolvimento de suas atividades de controle e fiscalização de movimentos de mercadorias relacionadas ao comércio exterior, as *tradings* elaboram pesquisas de prospecção e seleção de mercados e produtos para as trocas internacionais. Isso facilita, de forma notável, o estabelecimento de negociações e acordos comerciais.

A importância que as *trading companies* conferem às atividades e atores participantes do comércio exterior do Brasil pode ser visualizada na formulação dos economistas Marcelo Boavista e Lia Valls Pereira, apresentada a seguir:

> não cabe mais a associação do termo *trading* apenas à exportação indireta, pois essas empresas atuam tanto na compra de mercadorias para exportação quanto no auxílio a outras empresas que pretendem exportar diretamente – oferecendo uma gama de serviços de exportação que ultrapassa em muito a simples atividade de intermediação comercial, caracterizando-as como *facilitadoras*, ou mesmo *consultoras*, de exportação (PEREIRA & BOAVISTA, 2010; p.79).

Celso Cláudio de Hildebrant e Grisi, Nildo Masini e Ricardo Pitelli de Brito também apontam para essa mudança no caráter das operações e atividades desenvolvidas pelas *tradings*:

> De mero instrumento burocrático de compra e venda de mercadorias, o quadro evoluiu na direção de um interesse contínuo pela execução de atividades de *marketing* de exportação, além de progressivas integrações verticais para trás (produção), para frente (distribuição no mercado consumidor final) e integrações horizontais (seguros, transportes, armazenamento, consultorias técnicas e outras) (GRISI, MASINI & BRITO, 2003, p.65).

Como podemos concluir, o tradicional contrato de compra e venda do mercado internacional está sendo paulatinamente substituído por outras formas contratuais mais complexas para a realização das operações de comércio exterior. As *tradings*, ao oferecerem uma alternativa para as mercadorias importadas e para os produtos destinados a exportação, participam decisivamente do processo de modernização do sistema de comercialização internacional que o território brasileiro alavanca.

CAPÍTULO 3

INSERÇÃO ATUAL DAS *TRADINGS COMPANIES*

NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

3.1. Panorama atual das tradings companies no Brasil

Em janeiro de 2012, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) iniciou, de forma pioneira, a divulgação dos dados referentes à balança comercial das *trading companies*. Segundo Tatiana Lacerda Prazeres, secretária de Comércio Exterior do MDIC, essas informações estão disponíveis mensalmente e de forma pública no site da SECEX. Tatiana Lacerda Prazeres, em declaração proferida quando do anúncio dessa iniciativa, defendeu que:

> com um diagnóstico preciso e atualizado, teremos mais elementos para formular políticas que possam incentivar, especialmente, as exportações de empresas de menor porte por parte de trading companies (SECEX, 2012).

Os dados apresentados até aqui pelo MDIC são alusivos à série história de 2005 a 2011 da balança comercial das *tradings* brasileiras. Nossa análise irá recair, então, para algumas dessas informações que conseguimos obter.

Tabela 6. Balança Comercial Brasileira das *Trading Companies* – 2005/2011 – US$ Milhões

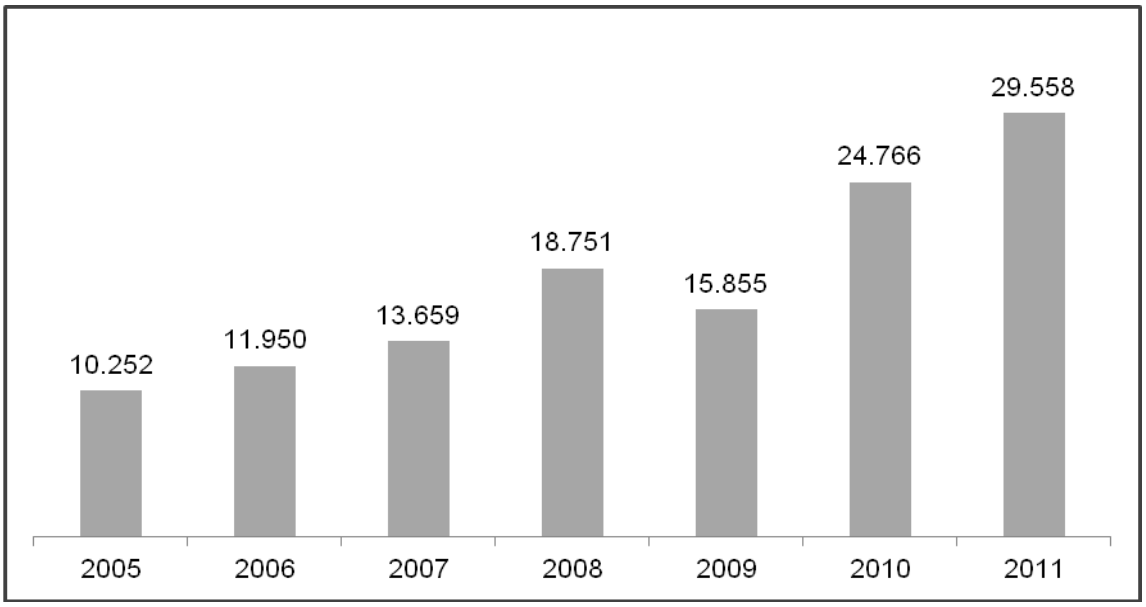
	2005	**2011**	**%**
Exportação	10.252	29.558	188,3
Importação	1.211	6.043	399,0
Corrente de Comércio	11.463	35.601	219,6

Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Segundo os dados apresentados pela SECEX, as exportações das *trading companies* brasileiras indicam um forte aumento de suas cifras, que passaram US$ 10,3 bilhões em 2005 para 29,6 bilhões em 2011 – uma

elevação 188,3% de suas vendas ao exterior (tabela 6 e gráfico 10). Como base para comparação, as exportações do Brasil consideradas globalmente no mesmo período aumentaram 116,0%. A participação das *tradings* nas exportações brasileiras, que era 8,6% em 1995, chegou ao patamar de 11,5%.

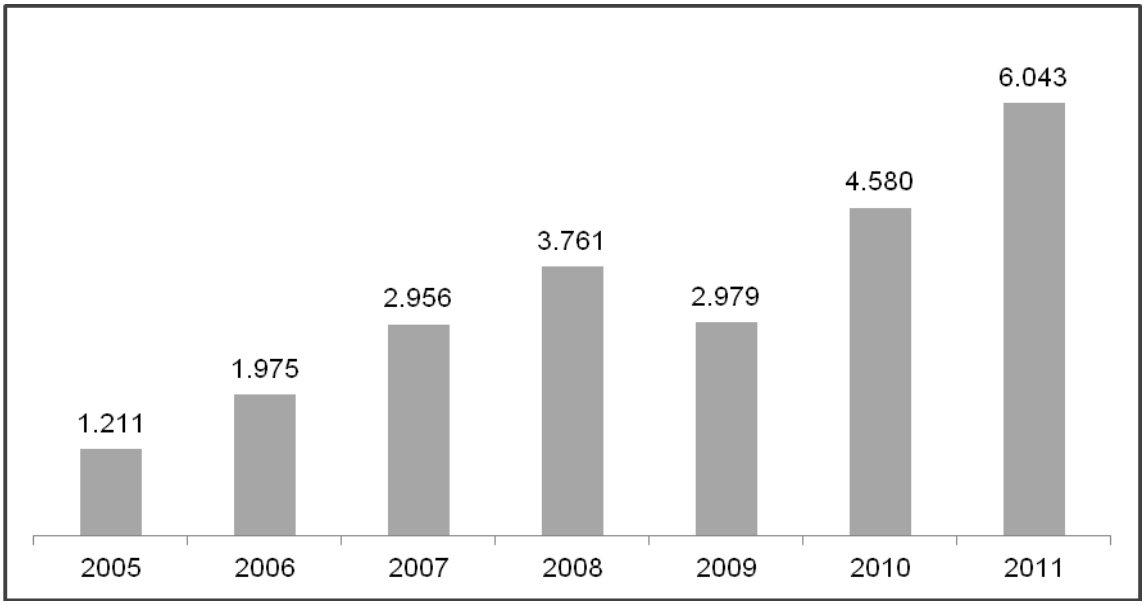
Gráfico 10. Evolução das Exportações das *Trading Companies* – 2005 / 2010 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

No que se diz respeito às importações (tabela 6 e gráfico 11), as compras externas das *trading companies* também denunciam um aumento considerável de suas cifras. Entre os anos 2005 e 2011, as importações das *tradings* passaram de US$ 1,2 bilhão para US$ 6,0 bilhões – um incremento da ordem 399%. Desse modo, a participação desse segmento nas importações brasileiras, que era 1,6% em 2005, alcançou o patamar 2,7% do total das compras externas efetuadas.

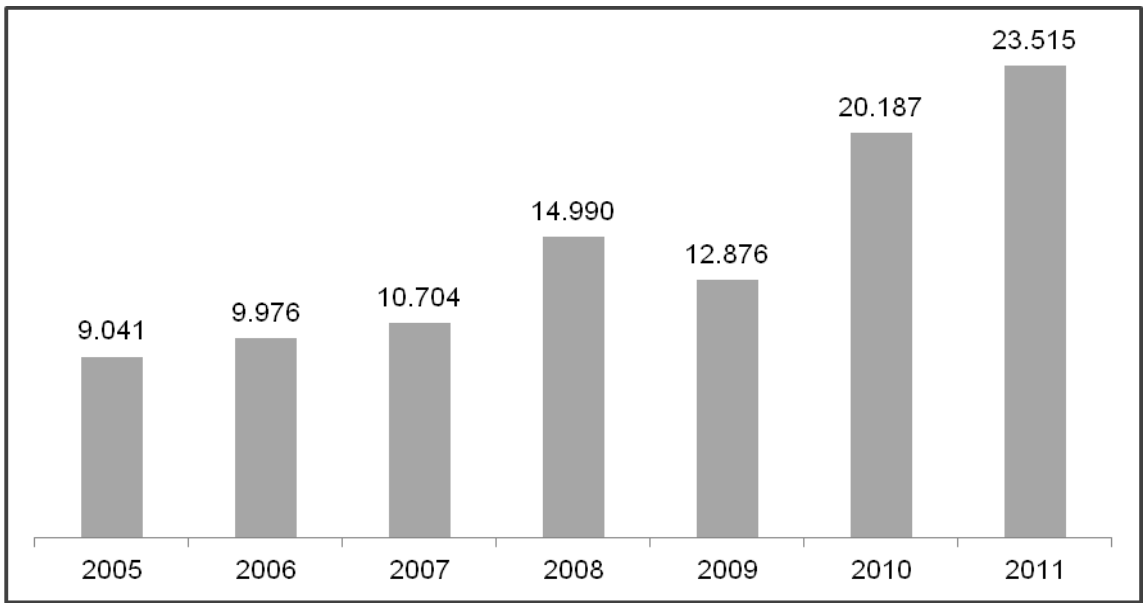
Gráfico 11. Evolução das Importações das *Trading Companies* – 2005 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

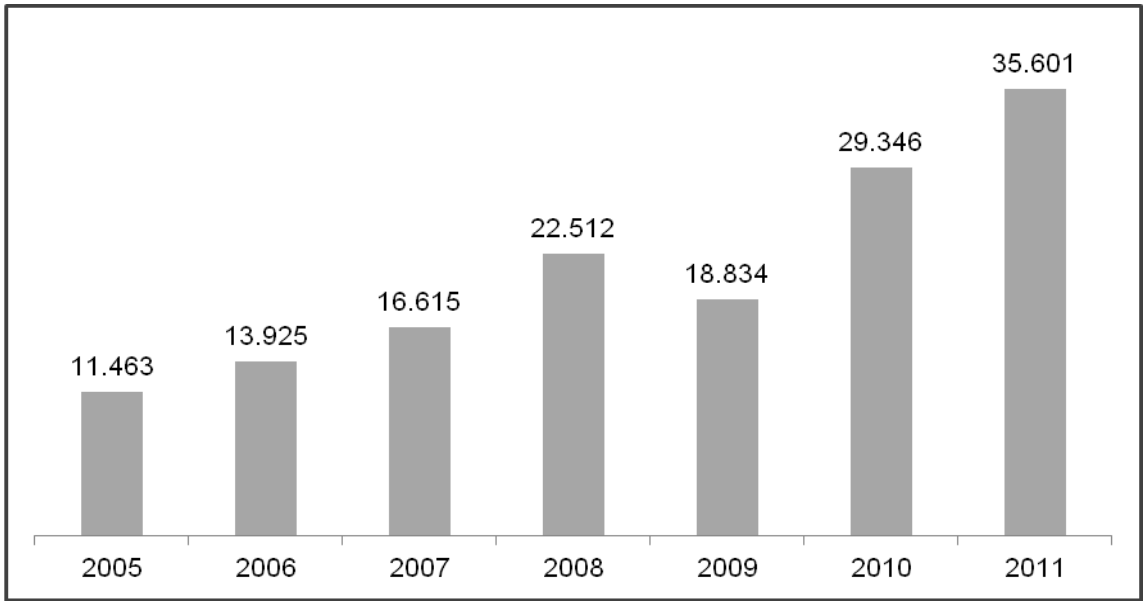
Os sucessivos superávits da balança comercial das *trading companies*, que podem ser verificados no gráfico 12, contribuíram para que essa cifra alcançasse o número recorde de US$ 23,5 bilhões no ano de 2011. A expansão da corrente de comércio – que passou de US$ 11,5 bilhões em 2005 para US$ 35,6 bilhões no ano de 2011, uma elevação de 210,6% – também merece destaque (gráfico 13).

Gráfico 12. Evolução do Saldo Comercial das *Trading Companies* – 2005 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Gráfico 13. Evolução da Corrente de Comércio das *Trading Companies* – 2005 / 2011 – U$ Milhões

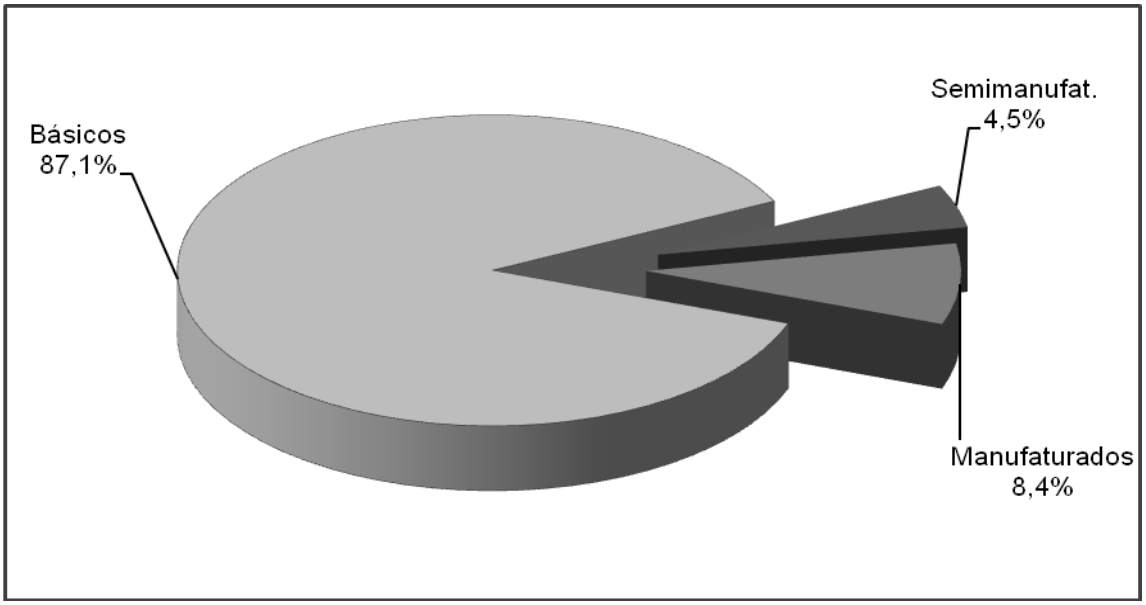


Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Nas exportações por fator agregado (gráficos 14 e 15), as manufaturas respondem por 8,4% das vendas nacionais. Já o peso dos produtos semimanufaturados alcança a marca de 4,5%. Os produtos básicos, por sua

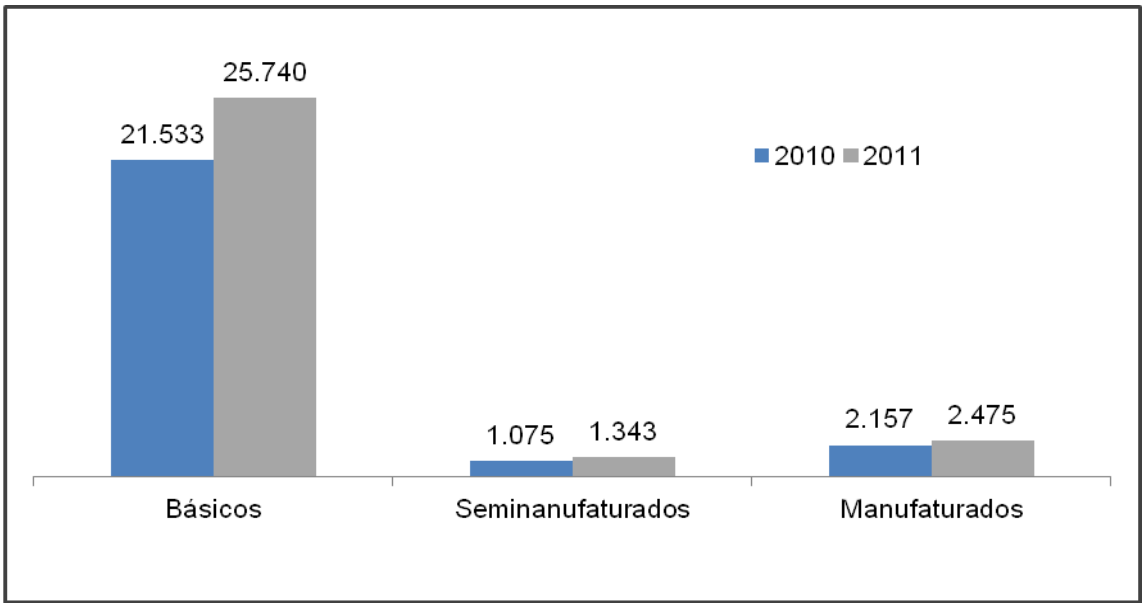
vez, evidenciam sua predominância com a marca de 87,1% das exportações registradas em 2011.

Gráfico 14. Exportação Brasileira via *Trading Companies* por Fator Agregado – 2011



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Gráfico 15. Exportação Brasileira via *Trading Companies* por Fator Agregado
2010 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Os principais básicos exportados por meio das *tradings* nesse mesmo ano foram: o minério de ferro (US$ 20,1 bilhões, com uma participação que representa 67,9% do total exportado em 2011); a soja em grão (US$ 2,2 bilhões, com uma participação de 7,4%); a carne de frango (US$ 1,5 bilhão, com 5,2% de participação); o farelo de soja (US$ 556,3 milhões, 1,9% de participação nas vendas externas); e o milho em grão (US$ 418,9 milhões, com participação de 1,4% no total exportado). Dentre os produtos industrializados que se destacam nas vendas externas, podemos destacar: o açúcar em bruto (US$ 1 bilhão, com uma participação que representa 3,4% do total exportado); o suco de laranja (US$ 600,7 milhões, com 2% de participação); preparações e conservas de carne de peru (US$ 178,4 milhões, 0,6% das exportações); o café solúvel (US$ 172,7 milhões, 0,6% de participação), tubos de ferro e aço fundido (US$ 140,9 milhões, 0,5% das vendas externas).

A China é o principal destino dos fluxos de mercadorias que saem do Brasil por meio das *tradings* em 2011, com vendas da ordem de US$ 10,6 bilhões, uma cifra que representa 35,9% do total exportado neste ano. Podemos destacar, ainda, os seguintes mercados de destino e suas respectivas participações no total das vendas externas realizadas pelas *trading companies* em 2011: Japão (US$ 2,8 bilhões, participação de 9,3%); Países Baixos (US$ 1,7 bilhão, 5,8%); Coreia do Sul (US$ 1,5 bilhão, 5,1%); Alemanha (US$ 1,3 bilhão, 4,5%); Itália (US$ 1,3 bilhão, 4,4%); Arábia Saudita (US$ 836,2 milhões, 2,8%); Argentina (US$ 700,2 milhões, 2,4%); Bélgica (US$ 670,5 milhões, 2,3%); França (US$ 627,5 milhões, 2,1%); Venezuela (US$ 622,2 milhões, 2,1%); Reino Unido (US$ 568,0 milhões, 1,9%); Rússia (US$ 538,3 milhões, 1,8%); e Espanha (US$ 531,9 milhões, 1,8%).

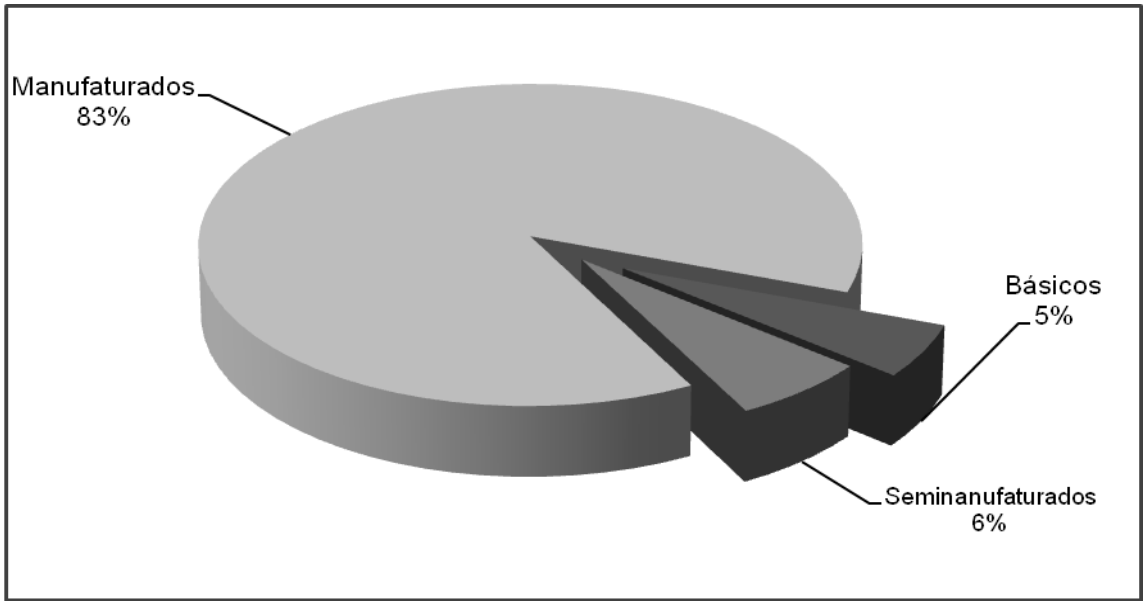
As principais unidades da federação que exportaram por intermédio das *tradings* em 2011 são: Pará (US$ 11,8 bilhões, o que representa 40,0% do total exportado neste ano); Minas Gerais (US$ 4,7 bilhões, com uma participação da ordem 15,9% das vendas externas); Espírito Santo (US$ 4,2 bilhões, 14,4% das exportações); Mato Grosso (US$ 2,4 bilhões, participação de 8,2%); São Paulo (US$ 1,6 bilhão, 5,4% das vendas externas); Paraná (US$ 1,5 bilhão, com uma participação de 5,1%); Alagoas (US$ 866,8 milhões, 2,9% de participação); Santa Catarina (US$ 766,1 milhões, 2,6% das exportações); Goiás (US$ 674,0 milhões, 2,3% das vendas externas); e Rio Grande do Sul (US$ 513,0 milhões, com uma participação de 1,7%). A SECEX justifica a predominância do Pará nesse quadro das exportações pelas *tradings* a partir da forte atividade extrativa realizada nesse estado.

Outro dado divulgado pela balança comercial das *tradings companies* refere-se aos portos de embarque responsáveis pelo escoamento de suas exportações. Nesse particular, os portos de São Luís (Maranhão) e Vitória (Espírito Santo) ganham destaque – já que elas são responsáveis, respectivamente, por 40,1% e 29,5% do valor exportado no ano de 2011. A cifra das vendas externas desses dois portos considerados conjuntamente alcança o valor de US$ 20,5 bilhões. A SECEX indica que o principal produto exportado por esses pontos de embarque é o minério de ferro. Os portos de Santos (US$ 3,8 bilhões, com uma participação de 12,9%), Paranaguá (US$ 1,6 bilhão, 5,5% de participação), Maceió (US$ 876,0 milhões, 3,0% das vendas) e Itajaí (US$ 848,5 milhões, 2,9%) também se apresentam como importantes pontos de embarque do território nacional.

Nas importações por fator agregado (gráficos 16 e 17), o quadro fica do

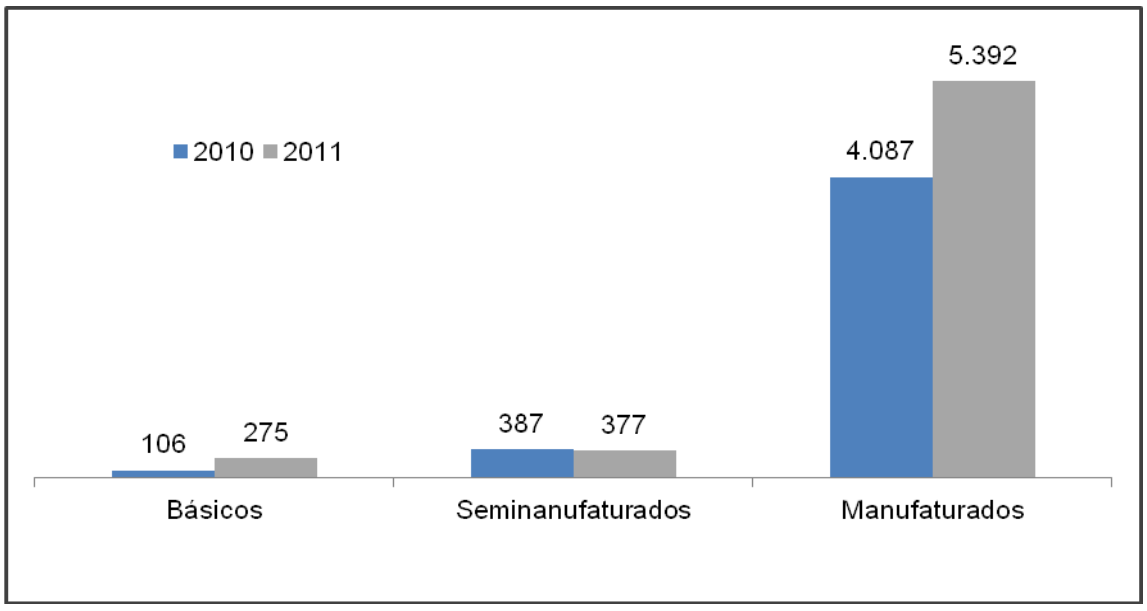
seguinte modo em 2011: as manufaturas são preponderantes, respondendo por 89,2% das compras realizadas; os produtos semimanufaturados, por sua vez, representam 6,2% de participação nas importações; por fim, os produtos básicos alcançam a marca de 4,6% das importações registradas nesse ano.

Gráfico 16. Importação Brasileira via *Trading Companies* por Fator Agregado – 2011



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Gráfico 17. Importação Brasileira via *Trading Companies* por Fator Agregado
2010 / 2011 – U$ Milhões



Fonte: SECEX / MDIC Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega

Os principais produtos que as *trading companies* importam em 2011, bem como suas respectivas participações no total importado pelo setor, foram: automóveis de passageiros (US$ 2,1 bilhões, participação de 35,5% do total importado); máquinas automáticas para processamento de dados (US$ 249,3 milhões, 4,1%); aparelhos transmissores e receptores de telefonia (US$ 244,6 milhões, 4,1%); máquinas e aparelhos de terraplanagem (US$ 179,8 milhões, 3,0%); e veículos e materiais para vias férreas (US$ 175,9 milhões, 2,9%).

Assim como nas exportações, a China também é o principal mercado fornecedor dos produtos importados pelas *trading companies* no Brasil. Em 2011 o mercado chinês foi responsável US$ 1,5 bilhão, o que representa 25,1% das importações realizadas neste ano. Destacam-se, ainda, as compras de mercadorias, por parte das *tradings* brasileiras, dos seguintes países e suas respectivas participações no total importado: Argentina (US$ 1,1 bilhão, participação de 18,7%); Estados Unidos (US$ 765,4 milhões, 12,7%); Reino Unido (US$ 337,7 milhões, 5,6%); México (US$ 299,5 milhões, 5,0%), Indonésia (US$ 222,8 milhões, 3,7%); Chile (US$ 171,9 milhões, 2,8%); Bélgica (US$ 158,2 milhões, 2,6%); Alemanha (US$ 146,2 milhões, 2,4%); Japão (US$ 141,6 milhões, 2,3%); e Itália (US$ 103,9 milhões, 1,7%).

Espírito Santo é o principal estado nas contas externas das importações de produtos por meio das *trading companies* em 2011. Suas aquisições de mercadorias advindas do exterior alcançaram a cifra de US$ 2,3 bilhões em 2011, o que representa 38,3% do total das compras realizadas pelas *tradings*. Realçamos também, no que diz respeito às aquisições efetuadas pelas *trading companies*, as seguintes unidades da federação e suas respectivas participações: Rio Grande do Sul (US$ 1,2 bilhão, participação de 19,6%) e

Santa Catarina (US$ 896,6 milhões, 14,8%). Dentre as demais unidades da Federação, cabe citar ainda: São Paulo (US$ 558,9 milhões, 9,3%); Pará (US$ 274,4 milhões, 4,5%); Paraná (US$ 268,8 milhões, 4,5%); Minas Gerais (US$ 204,0 milhões, 3,4%); Maranhão (US$ 147,1 milhões, 2,4%); e Pernambuco (US$ 126,8 milhões, 2,1%).

Os portos de Vitória e Rio Grande concentram boa parte do desembarque das importações por intermediadas pelas *tradings* em 2011 – já que elas são responsáveis, respectivamente, por 31,5% (US$ 1,9 bilhão) e 15,3% (US$ 926,8 milhões) dos valores importados no ano de 2011. O aeroporto de Campinas, com a participação de 8,1% nas compras externas (US$ 488,4 milhões), e os portos de Itajaí (US$ 451,3 milhões, o que representa 7,5% das importações) – Uruguaiana (US$ 272,5 milhões, 4,5% das compras efetuadas) e o porto de Paranaguá (US$ 253,1 milhões, com uma participação 4,2%), completam esse quadro dos mais importantes pontos de desembarque do território brasileiro.

A edição n°1010 da revista Exame, de 22 de fevereiro de 2012, apresenta uma reportagem ("*Passeio da nota 2.0*"[18]) que pode nos ajudar a entender os motivos da concentração das operações de desembarque no estado do Espírito Santo. O porto de Vitória, assim como o porto de Itajaí (Santa Catarina), oferta diversos benefícios fiscais – como isenções e menores taxas do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – para os importadores que utilizarem seus serviços. Com a concessão de tais vantagens fiscais esses dois portos se enquadram na denominada "guerra dos portos".

[18] A reportagem em questão tem como temática principal uma nova modalidade (eletrônica, via internet) de sonegação de impostos e guerra fiscal. Cabe esclarecer, no entanto, que foge da alçada de nossa pesquisa estabelecer qualquer comentário sobre o assunto.

3.2 *A distribuição das sedes das tradings companies no Brasil*

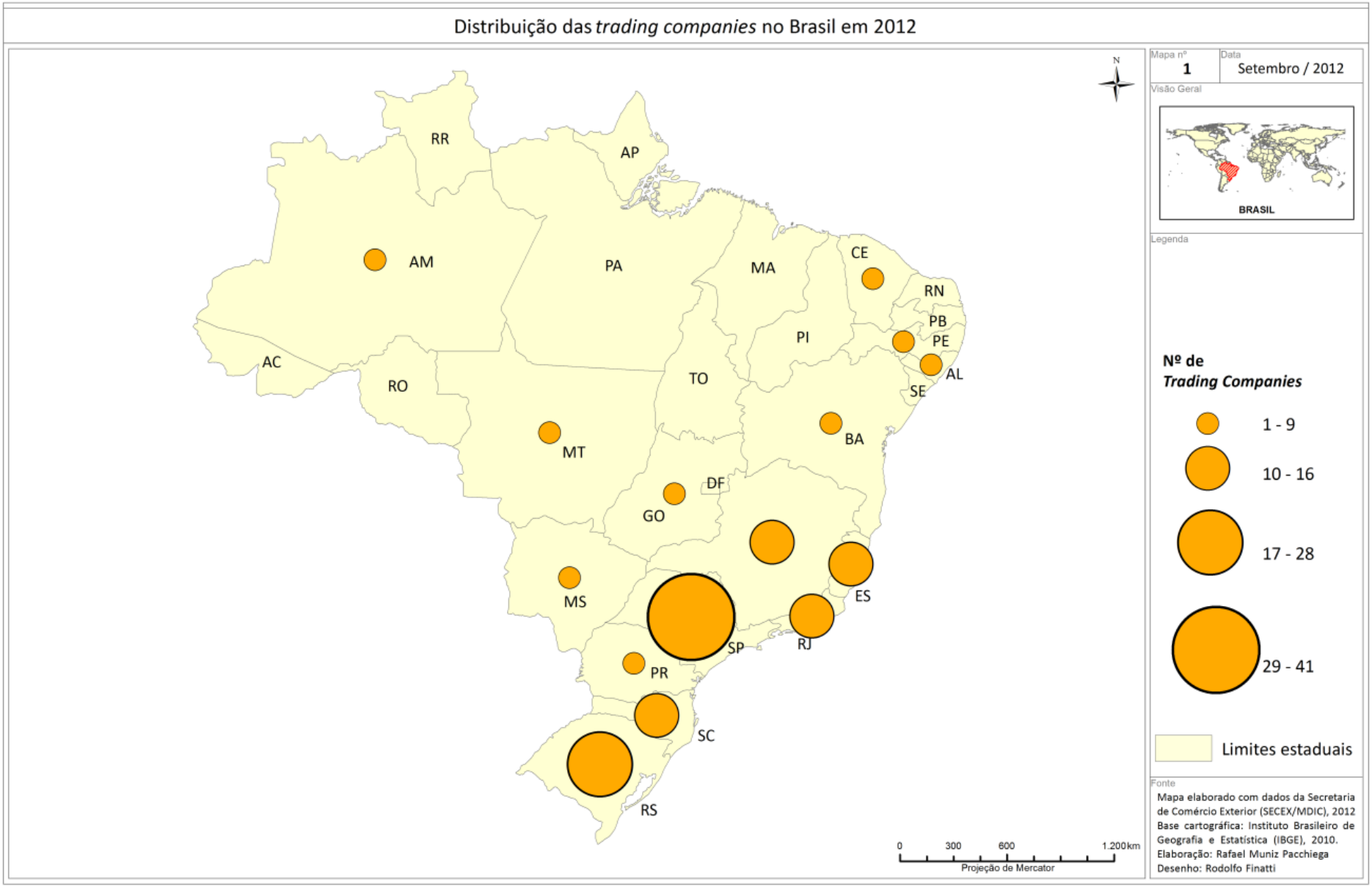
De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, em 2012 estão habilitadas – segundo os requisitos estabelecidos pelo Decreto-Lei n° 1.248/72, de 29/11/72 e no Comunicado DECEX no 02/99 de 06/02/99 – 160 empresas comerciais exportadoras, atuando sob o regime diferencial de *trading company*.

Tabela 7. Distribuição das sedes das *Trading Companies* por estado da federação, 2012

Unidades da Federação	**Quantidade**
São Paulo	41
Rio Grande do Sul	28
Espírito Santo	16
Rio de Janeiro	14
Minas Gerais	14
Santa Catarina	13
Paraná	9
Pernambuco	7
Alagoas	6
Goiás	3
Mato Grosso do Sul	3
Bahia	2
Ceará	2
Amazonas	1
Mato Grosso	1
Brasil	**160**

Fonte: Elaboração do autor com base em informações da SECEX / MDIC

Distribuição das *trading companies* no Brasil em 2012



Quando observamos mais detidamente os dados obtidos (tabela 7), notamos uma distribuição desigual das *tradings* pelo território brasileiro. O Estado de São Paulo destaca-se com 41 empresas habilitadas, seguido por Rio Grande do Sul com 28, Espírito Santo com 16, Rio de Janeiro com 14, Minas Gerais 14, Santa Catarina com 13 e Paraná com nove.

Ressaltamos a presença marcante das *trading companies* na Região Concentrada[19]. Compreendendo as regiões Sul e Sudeste, e estendendo-se atualmente até uma porção do Centro-Oeste, esta região pode ser caracterizada como uma área contínua, na qual os vetores da modernidade estão, de forma notável, presentes e inter-relacionados. Podemos visualizar nesses espaços hoje a constituição do meio técnico-científico-informacional no território brasileiro (SANTOS e SILVEIRA, 2001).

As densidades técnicas e políticas presentes nas diferentes localidades dessa região relacionam-se com as atividades hegemônicas empreendidas pelos grupos exportadores e importadores. As condições acumuladas historicamente por esta região como um todo, e pela porção Sudeste em particular, permitiram que essas empresas vinculadas ao comércio internacional – e pertencentes ao circuito superior da economia urbana[20] – pudessem dispor de vantagens competitivas e operacionais para a realização de suas atividades. O estado de São Paulo pode ser considerado o melhor exemplo dessa atratividade para a instalação, funcionamento e operação das empresas comercializadoras especializadas.

---

[19] Esta noção foi apresentada por Ana Clara Torres Ribeiro e Milton Santos no artigo *O Conceito de Região Concentrada*, de 1979.

[20] Este conceito foi proposto por Milton Santos no seu livro *O Espaço Dividido* (1979) para referir-se aos dois circuitos da economia urbana que se estabelecem, como resultado do processo de modernização, nos países subdesenvolvidos.

Conforme explicitado na tabela 7, das 160 empresas comerciais exportadoras habilitadas para desenvolver suas atividades sob o regime diferencial de *trading company*, 41 delas possuem seu escritórios-sede instalados no estado de São Paulo. Esses dados relativos à concentração de escritórios-sedes no estado de São Paulo parecem contrastar, num primeiro momento, com os números anteriormente apresentados de exportação e importação via *trading* por unidades de federação. Em 2011, Pará e Minas Gerais destacam-se nas vendas externas, em decorrência, sobretudo, das exportações de grandes volumes de *commodities* agrícolas e minerais realizadas nesses estados. Espírito Santo e o Rio Grande do Sul são os principais importadores via *trading*, devido, fundamentalmente, aos benefícios fiscais oferecidos por esses estados. A diversidade econômica e o denso tecido das atividades produtivas e de serviços desenvolvidas em São Paulo ajudam a explicar por que esse estado, apenas o quinto colocado no *ranking* de unidades de federação nas exportações via *trading* e terceiro nas importações via *trading*, concentra um grande número de escritórios-sedes das *tradings companies*.

31 escritórios-sede das *tradings* estão localizados na Região Metropolitana de São Paulo. Dentre estas últimas empresas especializadas, podemos destacar (excluindo as firmas que operam na cidade de São Paulo, com as quais trabalharemos mais adiante) a Companhia Industrial de Alimentação Trading Company, com seu escritório-sede situado na cidade de Guarulhos (São Paulo). Os principais produtos da pauta exportadora estão relacionados aos alimentos de sobremesas, chocolates e doces sortidos. A Companhia Industrial de Alimentação Trading Company também desenvolve

operações de importação, concentrando suas atividades no fornecimento de equipamentos para a produção industrial de comidas rápidas.

Uma das mais importantes *tradings* do Brasil, pelo volume de suas operações e produtos exportados (mais de 130 itens), é a Starexport. Seu escritório central está localizado na cidade de São Bernardo do Campo (São Paulo). Essa empresa comercializa, fundamentalmente, alumínio e seus derivados – mas também apresenta um conjunto diversificado de produtos industriais, como instrumentos musicais, artefatos elétricos, bebidas, molas, correias e acessórios para escritório, dentre outras mercadorias.

A Unipar Commerce – com seu escritório central situado na cidade de Mauá (São Paulo) e que é parte do grupo econômico Unipar, compreendendo ainda as firmas Unipar Comercial, Polietilenos União, União Terminais e Unipar Divisão Química – é responsável pela exportação de *commodities* agrícolas ligadas ao agronegócio, como açúcares de cana, de beterraba e sacarose, além de soja triturada, óleo de soja e milho, itens que se destacam na pauta exportadora do estado de São Paulo. Essas mercadorias são exportadas, principalmente, para a Europa, Estados Unidos e alguns países asiáticos. Com o objetivo de ampliar suas operações e mercados no exterior, a Unipar Commerce estabeleceu acordos e parcerias com algumas grandes *tradings* mundiais, como a francesa Groupe Dagris, atualmente a maior firma produtora e comercializadora mundial de algodão. No que diz respeito às suas atividades de importação, a Unipar Commerce, em parceria com a firma Croex Comercialização, trabalha com produtos de alto valor agregado do setor têxtil e de fibras especiais. A *trading* Unipar atua também nas compras externas de nafta – repassadas, posteriormente, para Petroquímica União (PQU) em Mauá

–, resinas plásticas, fertilizantes, defensivos agrícolas e outras matérias–primas para as indústrias química e petroquímica. Entre os principais clientes que se utilizam dos serviços de exportação e importação proporcionados pela Unipar Commerce podemos citar, dentre outras empresas, a Cargill S.A; a Bunge S.A; a A.C Toepfer S.A; a Louis Dreyffus S.A; a ICC Chemical Corporation; a Samsung Corporation; a Helm AG; e a Hanwha Chemical Corporation.

Outra *trading* que merece destaque é a TPRO – com seu escritório-sede na cidade de Cotia (São Paulo) –, responsável por fornecer serviços especializados de engenharia, desenho, fornecimento, instalação, qualificação de projetos integrais. Seus principais clientes estão vinculados aos circuitos espaciais produtivos da indústria farmacêutica, veterinária, biotecnologia.

Apresentamos, ainda, o caso da Columbia Trading – com uma sede dupla em Barueri (São Paulo) e Vitória (Espírito Santo), que é parte do Grupo Columbia, contando também com a presença de duas Estações Aduaneiras do Interior (EADI Salvador e EADI Sul), a área alfandegária Interporti e a firma Columbia Metais. Essa *trading company* é responsável pelas exportações de 99 itens de produtos têxteis (toalhas, colchões, vestidos e roupas em geral). A Columbia Trading oferece ainda um gama de serviços logísticos, suporte jurídico, fiscal, tributário e possibilidades de financiamento para as operações de importação e exportação. Grandes empresas de Santa Catarina, São Paulo, Paraná e Espírito Santo são seus principais clientes.

3.3. A presença das tradings companies em diversos circuitos espaciais produtivos reforçando a divisão territorial do trabalho

O universo das *trading companies* brasileiras é altamente diversificado. Estão aquelas fortemente concentradas na operação de poucos produtos enquanto outras, principalmente localizadas na cidade de São Paulo, esboçam estratégias de diversificação de suas linhas de exportação e importação[21].

Entre as empresas dedicadas apenas a poucos circuitos espaciais produtivos, podemos citar aquelas que comercializam soja, milho e girassol (Caramuru Óleo Vegetais), café, suco de laranja (Montecitrus – com escritório em Monte Azul/SP) e produtos têxteis (Pettenati – com escritório central em Caxias do Sul/RS)[22].

Algumas dessas intermediadoras atuam, principalmente, com produtores de açúcar e álcool (Laginha Agro Industrial – com escritório-sede em Maceió/AL; Lastro Exportadora e Importadora – com sua unidade localizada na cidade de Recife/PE; e Cotrasa Comercial – com escritório-sede na cidade de São Luis do Quitunde/AL), serviços de engenharia e construção, de material bélico e bens de capital (Masiero Industrial – com escritório em Jaú/SP; e Recrusul – com escritório presente na cidade de Sapucaia do Sul/RS) e consumo. A Govesa Trading (com escritório-sede em Goiânia/GO), por exemplo, é responsável pela exportação de automóveis da Toyota e Volkswagen. A Fiat Auto Trading, de Betim/MG, realiza as mesmas operações com os automóveis da filial da empresa localizada nessa cidade.

[21] Cabe esclarecer que voltaremos a esse tema em particular no capítulo 4 que aborda especialmente a atuação das trading companies com seus escritórios-sede na capital paulista.

[22] A listagem completa das empresas comerciais exportadoras habitalitadas a operar sob o regime de *trading companies* pode ser visualizada no Anexo II.

Outras *trading*s trabalham diretamente na exportação de papel (IRANI Trading S.A. – com escritório-sede na cidade de Porto Alegre; e Souza Cruz Trading – com escritório central no Rio de Janeiro), madeiras (Marckeric – escritório-sede em São Bento do Sul/SC; e Invert do Brasil – com escritório central na cidade de Florianópolis/SC), plásticos (Fischer Brasil – escritório-sede no Rio de Janeiro), couro e calçados (Porto Trading – com escritório central em Novo Hamburgo/RS e Overland Trading, com escritório sede na mesma cidade) e brinquedos (Frigoconsult – com escritório central na cidade de Porto Alegre/RS), carrocerias e ônibus (Marcopolo S.A. – na cidade de Caxias do Sul/RS) e no setor de telecomunicações. A More Trading, de Curitiba/PR, se especializa na exportação de chá e ervas em geral. Existem, ainda, *trading* pertencentes a instituições financeiras, como o Itaú BBA Trading.

Dentro desse universo, a maior parte das *tradings* apresenta um perfil comercial concentrado em poucos produtos – fazendo uso, inclusive, de acordos de ofertas cativas com alguns produtores e associações comerciais. Um exemplo desse perfil destacado é o da SAB TRADING, com seu escritório central localizado na cidade do Rio de Janeiro, que exporta fundamentalmente álcool, açúcar, soja e óleo de soja. A Copertrading – com seu escritório central na cidade de Maceió/AL – também exporta álcool e derivados, açúcar, soja triturada e óleo de soja. A Olvebra Industrial S.A. (escritório-sede em Porto Alegre) é responsável pelo fornecimento de produtos alimentícios e proteínas destinadas à exportação.

A pesquisa de Zuleika Alves de Arruda (2007) nos ajuda a entender a atuação decisiva dessas *trading companies* especializadas na comercialização de mercadorias referentes ao agronegócio. Com a retirada, a partir dos anos

1980, do Estado no custeio e comando das principais linhas de financiamento para o setor agrícola, as *trading companies* apresentam-se como as principais fornecedoras de créditos e empréstimos para a aquisição de insumos e equipamentos. Conforme explica a autora, o convênio estabelecido entre os produtores, as *tradings* e as instituições bancárias contribui para financeirização do território no *front* mato-grossense. Dentre os mecanismos de compra de grãos (soja e milho, particularmente nesse caso) colocados em prática pelas *tradings*, encontra-se a modalidade de aquisição "pré-fixada" das safras. Assim, as *tradings*, nesse modelo adotado, apresentam estimativas antecipadas de cotação e estipulam o prazo, o preço e a quantidade da produção que visam comprar das unidades responsáveis pela plantação de soja e milho.

A mesma autora chama a atenção também para as práticas dessas empresas intermediadoras das vendas de exportação e importação – já que, em sua interpretação, a *trading* mobilizam as mercadorias para além de seus fluxos meramente físicos. Assim, os fluxos monetários (financiamento, créditos, mercado eletrônico de cotações) que envolvem as atividades das *tradings* são tão importantes – e geram lucros notadamente elevados – quanto a intervenção dos fluxos de entrega e serviços para o processo produtivo do agronegócio. Nessa perspectiva, a relação entre as unidades produtivas e as empresas comercializadoras se estabelece por meio dessas transações financeiras que se utilizam das redes técnicas características do período histórico atual. Por meio desses mecanismos, a autora afirma que "*toda a produção vai direto da porteira para o mercado*" (ARRUDA, 2007; p. 25).

Se, por um lado, o Estado diminui de forma significativa sua intervenção

nas operações de financiamento das atividades agrícolas, por outro, se destaca o papel desempenhado pelas instituições estatais na provisão da base material necessária para a fluidez exigida pelos circuitos espaciais produtivos do agronegócio, conforme ressalta Marcio Roberto Toledo (2005). A atuação do Estado, segundo o autor, converge com as demandas e interesses das *tradings* de perfil concentrado na exportação de produtos agrícolas no uso corporativo agrícola do território. Toledo cita o caso da ligação Cuiabá (MT) Santarém (PA) da rodovia BR-163 – responsável por grande parte do escoamento e distribuição da soja produzida no Mato Grosso –, no qual as grandes corporações (Bunge, Cargill, ADM e Dreyfuss, dentre outras) estão pressionando o Estado para o asfaltamento desta estrada, para sustentar sua argumentação de que as *trading*s participam do processo de regulação do território nacional.

Algumas *trading*s pertencem a grandes conglomerados econômicos responsáveis por uma vasta gama de comercialização de alimentos ou produtos de origem animal. Juan Colaiacovo e Oscar Cendoya (1985) consideram que, nesse caso, essas intermediadoras desempenham de forma parcial uma função semelhante à atuação das *Sogo Soshas* japonesas. Dessa forma, essas *tradings* pertencentes a grandes conglomerados participam na definição de estratégias globais do grupo e assumem a responsabilidade total pela comercialização dos produtos (exportação, mercado interno). Além disso, essas intermediadoras administram ou concretizam parcerias estratégicas com empresas de insumos, tecnologia e bens de capital (nacionais ou importados) necessários para a realização das diferentes etapas do processo produtivo do qual participam. Por fim, tais *tradings* ainda podem comercializar mercadorias

de outros produtores – já que dispõem de serviços qualificados e de uma poderosa rede de escritórios em operação no exterior.

Atualmente, os exemplos mais conhecidos dessas *tradings* pertencentes às grandes corporações são, dentre outras: a empresa comercial da Companhia Vale do Rio Doce (com escritório-sede na cidade do Rio de Janeiro), responsável pelas exportações de minério de ferro; a *trading* da Construtora Norberto Odebrecht S.A. (com seu escritório central na cidade do Rio de Janeiro), incumbida da exportação das mercadorias do grupo, além dos produtos de outras empresas, e a Companhia Nipo-brasileira (com sua sede registrada em Vitória), responsável pela exportação de minério de ferro.

Essa modalidade de *tradings* surgiu, segundo nos relatam Juan Colaiacovo e Oscar Cendoya (1989), por meio da ampliação e fortalecimento dos departamentos de exportação de grandes empresas. Aproveitando os períodos de incentivos fiscais e financeiros, algumas empresas foram estimuladas a criar unidades comerciais autônomas, com o objetivo de canalizar sua produção (e a de terceiros) destinada ao comércio exterior.

Por último, estes autores chamam a atenção sobre o alcance que dos mercados acionados por essas *tradings*. Os países de onde advêm ou para o qual destinam as suas mercadorias são selecionados a partir da natureza dos produtos, vínculos históricos da empresa, acordos bilaterais, preferências. Geralmente as *tradings* com mais tempo de atuação e maior porte de capital apresentam uma distribuição ampla e consolidada geograficamente. Nesses países de atuação constante, algumas operações estão vinculadas a grandes projetos e acordos comerciais.

A distribuição dos escritórios-sedes das *trading companies* (mapa 1)

evidencia uma forte correspondência com o processo de espraiamento e desenvolvimento das atividades produtivas modernas (agronegócio e desconcentração industrial) pelo território brasileiro. A topologia dessas empresas especializadas em comércio exterior alcança várias localidades em diversas regiões do país, indicando esse novo momento da divisão territorial do trabalho no Brasil.

CAPÍTULO 4

SÃO PAULO: CENTRO DE DECISÕES,

METRÓPOLE INFORMACIONAL E *TRADING COMPANIES*

O atual processo de globalização permite, segundo as análises de Milton Santos em seu livro *Por uma economia política da cidade*, o florescimento de lugares complexos e a criação de lugares especializados. Os lugares especializados, por um lado, respondem a uma demanda mundializada – podendo ser compreendidas essas localidades a partir de uma tipologia limitada de atividades exigentes de infraestruturas precisas e especializadas. Já os lugares complexos, por outro lado, são as grandes cidades e metrópoles – que autoriza o desenvolvimento de uma multiplicidade de atividades complementares nos seus diversos subespaços (SANTOS, 1994b).

São Paulo, lugar complexo por excelência do território brasileiro, deve ser estudada a partir das múltiplas e diversas relações estabelecidas entre a cidade e a economia mundial. Conforme esclarece Milton Santos, no início do livro *Metrópole Corporativa e Fragmentada: O caso de São Paulo*, as metrópoles contemporâneas necessitam ser consideradas em compasso com o ritmo do mundo e, portanto, obedientes aos parâmetros globais. No entanto, o mesmo autor defende que o estudo dessas cidades exige a consideração de suas especificidades, suas histórias locais e a intermediação desses processos pela formação socioespacial da qual são partes constituintes (SANTOS, 1990).

As dinâmicas e processos contemporâneos da cidade de São Paulo evidenciam, em grande medida, as particularidades das atividades relacionadas ao comércio exterior realizadas em seu território. Nesse raciocínio, buscamos compreender quais são os principais elementos e variáveis que redefinem atualmente a metrópole paulistana. A reflexão sobre as operações desenvolvidas pelas *trading companies* podem, nesse sentido, nos auxiliar nessa tentativa de entendimento da realidade metropolitana de São

Paulo que emerge no contexto da globalização.

4.1 Circuitos espaciais de produção internacionalizados e fluxos agenciados pelas tradings sediadas na cidade de São Paulo

A capital paulista contém um número expressivo de multinacionais (sedes e filiais) de grupos exportadores e importadores, além de uma série de empreendimentos relacionados com o comércio internacional – evidenciando a sofisticação das atividades de seu circuito superior da economia urbana.

Destacam-se, nesse universo de modernas empresas de exportação e importação, as *tradings*. A metrópole paulistana abriga 25 escritórios-sedes das 41 *trading companies* que atuam no estado de São Paulo.

Quadro 1. *Trading Companies* sediadas na cidade de São Paulo – 2012

Battistella Trading Comércio Internacional S/A
Brasilata Trading S/A
Cedral Companhia de Comércio Exterior
Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S/A (atual Louis Dreyfus Commodities Brasil S/A)
Comexport Companhia de Comércio Exterior
Construções e Comércio Camargo Corrêa S/A
Copersucar S/A
Duratex Comercial Exportadora S/A
Galvão Engenharia S/A
Granol Indústria Comércio e Exportação S/A
Itaú-Bba Trading S/A

Itochu Brasil S/A
LDC Bioenergia S/A
Marsam Metais S/A Mineração, Comércio e Exportação
Maxitrade S/A
Mendes Junior Trading e Engenharia S/A
Mitsubishi Corporation do Brasil S/A
Mitsui Brasileira Importação e Exportação S/A (atual Mitsui & Co. (Brasil) S/A)
Paramount Comércio Exterior S/A
Pro-Quality S/A Trading Company
Servcom Comércio Exterior S/A
Sojitz do Brasil (antiga Nissho Iwai do Brasil S/A)
Solimex Trading Company S/A
Sumitomo Corporation do Brasil
Trablin Trading Brasileira de Ligas e Inoculantes S/A

Fonte: Elaboração do autor com base em informações da SECEX / MDIC

Apresentamos, a seguir, algumas informações sobre os principais produtos de exportação e importação comercializados pelas *trading companies* que desenvolvem suas operações a partir de escritórios-sedes na cidade de São Paulo[23].

[23] Cabe mencionar os contínuos esforços realizados para conseguir entrevistar os responsáveis administrativos das *trading companies* que atuam na cidade de São Paulo. Mensagens eletrônicas e contatos telefônicos foram efetuados e, na maioria dos casos, a confidencialidade dos dados estratégicos para a competitividade nessa atividade foi utilizada como justificativa central para que nossa intenção de entrevistas não se concretizasse. Além disso, as próprias empresas sugeriram que nossa atenção se concentrasse nas informações públicas que poderiam ser obtidas em seus sites.

4.1.1. Trading companies não diretamente vinculadas a atividades produtivas

Destacamos, em primeiro lugar, as *tradings companies* que concentram suas operações nas mais diversas tarefas (relação com fornecedores, fornecimento de crédito aos produtores, prospecção de mercados internacionais) relativas ao comércio exterior. Ao contrário das empresas comerciais vinculadas aos grandes conglomerados econômicos – que, como veremos mais adiante, surgiram a partir da ampliação e desenvolvendo do departamento de exportação e importação de uma empreendimento industrial ou agrícola – estas *tradings* não se envolvem, diretamente, com o processo de produção propriamente dito[24].

A *trading* **Comexport Companhia de Comércio Exterior** desenvolve atividades vinculadas ao comércio internacional de mercadorias desde 1973. A Comexport – com seu escritório-sede localizado na Avenida das Nações Unidas, zona sudoeste da cidade de São Paulo – conta com uma rede de 200 profissionais especializados nas tarefas de comercialização internacional. Além dos escritórios administrativos hoje em operação no território brasileiro – nas cidades de Americana (São Paulo), Itajaí (Santa Catarina), Recife (Pernambuco) e Vitória (Espírito Santo) –, a *trading* ainda mantém três unidades (China, Polônia e Rússia) e diversos representantes comerciais em atividade no exterior.

Essa *trading* trabalha, fundamentalmente, com as importações de um amplo e variado portfólio de produtos – desenvolvendo, desse modo, suas

[24] Uma das estratégias utilizadas pelas *tradings* para atrair novos clientes se realiza por meio da publicidade em revistas especializadas (ver Anexo III).

operações com fornecedores e compradores de diversos circuitos espaciais de produção. A Comexport importa inúmeros itens da linha de aço e aços longos da Turquia, China e Leste Europeu para a construção civil brasileira. A empresa também compra aeronaves e embarcações para seus clientes – cuidando, dentre outros serviços, dos trâmites burocráticos (pagamento de impostos e despesas, contratação de seguro e frete etc.) da nacionalização junto aos órgãos competentes do Brasil. A documentação específica para veículos importados, exigida pela legislação brasileira, também é encaminha pela *Comexport* – que recebe os automóveis comprados em entrepostos aduaneiros, com os quais mantém um contrato que lhe permite armazenar mais de 20 mil veículos importados. A *trading* conta, ainda, com um conjunto de fornecedores na Ásia, na Europa e na América Latina de materiais que serão utilizados pelo segmento de construção brasileiro.

A Comexport também importa para o mercado nacional um conjunto de máquinas e equipamentos (escavadeiras, pás-carregadeiras, empilhadeiras, bombas de concreto, rolos compactadores, motoniveladoras, dentre outros), além de pneus utilizados para veículos de passeio, de carga, agrícolas (para tratores). Bielorrússia, China, Coréia do Sul e Rússia são os principais fornecedores desses pneumáticos.

As empresas de fertilizantes que desenvolvem suas atividades produtivas no Brasil também são clientes da Comexport – já que a *trading* importa matérias-primas necessárias para a produção desses produtos, como o sulfato de amônio, ureia, nitrato de amônio, fosfatados em geral e enxofre. As importações de produtos químicos e petroquímicos (resinas e derivados) são fundamentais para o abastecimento do mercado brasileiro de embalagens.

Os materiais (trilhos em aço carbono e microligado, dentre outros) e o maquinário pesado e leve utilizado para a manutenção das ferrovias brasileiras em operação são importados pela Comexport da companhia australiana Plasser & Theurer.

A Comexport importa alimentos e mercadorias eletrônicas diversas, além de fornecer matérias-primas (fibras, fios e filamentos têxteis artificiais e sintéticos) para a indústria têxtil brasileira e do Uruguai. Tecidos, vestuário e produtos de cama, mesa e banho são importados, por operações via *trading* da *Comexport*, da China, Paquistão, Índia e Bangladesh.

Como uma das marcas que evidenciam a forte competitividade entre as *tradings*, a Comexport esclarece que, mesmo focando suas atividades nos segmentos acima descritos, "*mantém flexibilidade total para a customização das operações de acordo com as necessidades dos clientes*" (COMEXPORT, 2012).

A Comexport oferece uma gama de competências (quatro departamentos de estrutura operacional: comercial, jurídica, financeira e logística) relacionadas ao planejamento comercial e projeto de gestão para as empresas que utilizam seus serviços prestados – permitindo, segundo as palavras da própria empresa, "*ao cliente manter o foco em seu negócio principal*" (COMEXPORT, 2012). Esta *trading* ainda defende que suas operações possibilitam aumentar a competitividade das empresas que pretendem exportar ou importar – possibilitando assim que seus clientes tenham maior segurança em relação à qualidade dos produtos vendidos ou comprados (estrutura comercial), bem como uma maior garantia contra riscos fiscais (estrutura jurídica) e financeiros (estrutura financeira) e um cumprimento

preciso (estrutura logística) dos prazos de entrega de mercadorias.

A **Copersucar S/A** é uma das *tradings* mais importantes em atividade atualmente no Brasil. A empresa iniciou suas operações em 2008 e é hoje, segundo os dados do Ano Safra 2010/2011, a maior exportadora brasileira de açúcar e etanol – com vendas de 4,6 milhões de toneladas de açúcar (detendo, sozinha, 10% do mercado mundial desse segmento) e 640 milhões de litros de etanol.

O principal responsável por esse desempenho da Copersucar é o modelo de negócio implantado pela empresa no controle das diferentes fases do processo produtivo. A *trading* direciona suas atenções por todo o circuito espacial sucroalcooleiro, acompanhando desde a produção até a venda final – passando pelas etapas de armazenamento, de transporte e, fundamentalmente, de comercialização. A Copersucar estabelece um contrato de exclusividade na comercialização de açúcar e etanol fornecidos por 48 unidades produtoras sócias – localizadas nos estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Goiás. Somado a esse ponto, a *trading* ainda conta com parcerias de comercialização, em regime não exclusivo, de açúcar e etanos de 50 unidades produtoras.

Para que suas operações de comercialização sejam levadas a contento, a *trading* mantém contratos de longo prazo e investimentos conjuntos com concessionárias de transporte ferroviário, além de participar de iniciativas coletivas de investimentos em infraestrutura – tendo como exemplos, nesse caso, a implantação do projeto de um “etanolduto”, responsável por expandir a capacidade de transporte do açúcar e etanol, a construção de terminais de transbordo e a ampliação e modernização de um terminal portuário em Santos

(São Paulo). Esses empreendimentos buscam colocar em prática uma das premissas de atuação dessa *trading*: "*A eficiência logística é fator importante da competitividade da Copersucar*" (COPERSUCAR, 2012).

O escritório-sede da *Copersucar*, principal central responsável pela gestão de suas operações comerciais e pelas atividades sob a modalidade *trading*, está localizado na Avenida Paulista, na região central da cidade de São Paulo. Os contratos de exclusividade para venda de seu açúcar de alta qualidade para alguns países da Europa (Azerbaijão, Bósnia, Finlândia, Geórgia, Inglaterra, Polônia, Portugal, Romênia, Rússia e Suécia), África (África do Sul, Angola, Argélia, Egito, Gana e Marrocos), Ásia (Bangladesh, China, Coréia do Sul, Indonésia, Japão, Malásia, Paquistão e Tailândia), Oriente Médio (Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Iêmen e Israel), continente americano (Argentina, Canadá, Chile, Colômbia, Estados Unidos, México, Peru, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela) representam um importante mercado de destino para os seus produtos.

A Copersucar firmou, em 2008, um contrato de cinco anos com o governo japonês, com o intuito fornecer anualmente 200 milhões de litros de etanol. A abertura de um escritório administrativo na cidade de Roterdã (Holanda) e as parcerias de exclusividade com representantes comerciais nas cidades de Houston e Nova York (Estados Unidos) também podem ser considerados fatores que fortalecem a escala de suas operações da *trading Copersucar* no mercado mundial etanol. A empresa ainda exporta etanol para a Austrália, Bélgica, Coréia do Sul, Costa Rica, Finlândia, Holanda, Índia, Inglaterra, Irlanda, Itália, Jamaica, Japão, México, Nigéria, República Tcheca e Suécia.

A *trading company* **Duratex Comercial Exportadora S/A** integra o conjunto de empresas agrupadas pelo conglomerado Duratex S/A Indústria e Comércio – que surgiu em 1951, na cidade de Jundiaí (São Paulo) e era responsável pela fabricação de chapas de fibra de madeira (anteriormente importadas da Suécia) ao mercado interno brasileiro. No final dessa mesma década, após Olavo Egydio Setúbal assumir a direção da Duratex, a empresa inicia suas atividades de exportação de chapas de fibra de madeira aos Estados Unidos. As décadas de 1960 e 1970 representaram um momento de avanço e expansão das operações, por meio de fusões e aquisições, da Duratex para outros segmentos – investindo, naquele período, na fabricação de chaves, torneiras, misturadores, chuveiros e produtos sanitários.

Visando acentuar sua estratégia de internacionalização de seus produtos, é criada Duratex Comercial Exportadora S/A. Essa *trading* tem, atualmente, como foco a exportação de painéis de madeira industrializada, pisos laminados, louças e metais sanitários. A empresa é responsável pelas vendas de sua produção própria – principalmente as louças e metais sanitários vinculados às marcas Deca e Hydra – e também comercializa uma linha diversificada de produtos, destinados principalmente aos segmentos de acabamento para a construção civil e para fabricantes de móveis.

A Duratex conta hoje com a atuação de dez mil colaboradores – divididos entre funcionários, gestores e fornecedores – para a realização de suas atividades em suas unidades produtivas localizadas nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Pernambuco, Paraíba e Rio de Janeiro, além de uma fábrica situada no território argentino.

O escritório-sede que comanda as operações de comercialização

nacional e exportação via *trading* da Duratex está localizado na Avenida Paulista. As atividades de *trading* da Duratex são fortalecidas com a presença de dois escritórios comerciais nos Estados Unidos e uma representação administrativa na Argentina.

Já a **Granol Indústria Comércio e Exportação S/A** é uma *trading* do grupo empresarial de mesmo nome. Esse grupo deu início as suas atividades de comercialização e exportação de *commodities*, ainda como pequena empresa, em 1965 na cidade de São Paulo. Desde esse período inicial de operação, a Granol presta uma série de serviços de assessoria fiscal e financeira e também de contratação de fretes (internos e marítimos) para os empresários brasileiros que pretendem exportar sua produção agrícola.

No decorrer de sua trajetória, a Granol se tornou, a partir de um processo de sucessivas aquisições e aportes de capital, um grande conglomerado do agronegócio brasileiro – com atividades relacionadas à compra, armazenagem e fornecimento de grãos e óleos vegetais, em estado natural ou refinados (produzidos pela própria empresa), para o mercado interno. As indústrias farmacêutica, química, alimentícia e de cosméticos são as principais clientes que demandam sua produção óleo de soja a granel.

A empresa conta hoje ainda com uma ampla rede de unidades produtivas e escritórios comerciais de relacionamento com os seus fornecedores situados nos estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, São Paulo e Tocantins. Essa ampla estrutura territorial de operações é fundamental para o desenvolvimento de suas atividades de exportação, via *trading*, de grãos e farelo de soja moído ou peletizado para a produção bovina, suína e avícola. São exportados também

por essa *trading* o biodiesel, glicerina[25] e outros derivados produzidos em suas usinas de Anápolis (Goiás) e Cachoeira do Sul (Rio Grande do Sul). O escritório-sede da Granol, responsável pela coordenação de suas operações de venda ao comércio exterior, se localiza em Santo Amaro, na zona sul da cidade de São Paulo.

A *trading* **LDC Bioenergia S/A**, hoje renomeada *LDC-SEV*[26], é fruto da associação, empreendida em 2009, entre a unidade operacional de bioenergia da corporação francesa Louis Dreyfus Commodities e a Santelisa Vale – uma das maiores companhias brasileiras do circuito de produção de bioetanol e processamento de cana-de-açúcar, criada em 2007 por intermédio de um processo de fusão da Companhia Energética Santa Elisa e da Companhia Açucareira Vale do Rosário.

O objetivo principal da *trading* formada a partir desse acordo entre as duas empresas é se consolidar como uma das principais exportadoras e líderes no mercado mundial de processamento e comercialização de cana-de-açúcar, bem como fortalecer suas operações no circuito de produção de etanol e energia renovável. Para tanto, a LDC-SEV conta com uma ampla rede de 1.200 produtores/fornecedores associados no Centro-Oeste, Nordeste e Sudeste, responsáveis por fornecer os insumos para as 13 unidades produtivas (usinas processadoras de cana-de-açúcar) localizadas nestas três regiões do país.

[25] A glicerina, subproduto do processo de produção de biodiesel, é utilizada pelas indústrias farmacêutica, de cosméticos, têxtil e de alimentos. Dentre as diversas aplicações possíveis da glicerina, podemos destacar sua importância para a fabricação de cápsulas, anestésicos, pomadas, antibióticos, xaropes, balas e bolos etc. A glicerina também é empregada na elaboração de produtos que auxiliam na conversação de bebidas e ampliam a flexibilidade e resistências de fibras têxteis. A Granol, por ser uma grande produtora de biodiesel, afirma que conta com uma ampla carteira de clientes, no mercado externo e interno, que demandam a glicerina como matéria-prima para suas atividades produtivas.

[26] Denominação ainda não atualizada pela SECEX em seu registro das *tradings* habilitadas (ver Anexo II).

Uma parte significativa dos cinco milhões de toneladas de sacarose produzidas por ano é exportada por meio do terminal portuário privativo desta *trading*, localizado no Guarujá (São Paulo). Além dos produtos já citados, a LDC-SEV também produz e exporta via *trading* outros derivados dos circuitos espaciais produtivos do agronegócio – como ração animal, leveduras, melaço em pó, dentre outros.

O escritório-sede da LDC-SEV, responsável por centralizar suas operações de compra no mercado interno e venda ao exterior via *trading*, está localizado na Avenida Brigadeiro Faria Lima, zona sudoeste da capital paulista. A Louis Dreyfus Commodities conta ainda com outra *trading company* – **Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra** –, especializada na exportação de óleo de soja e suco de laranja, também localizada no mesmo escritório-sede da LDC-SEV em São Paulo.

A *trading company* **Marsam Metais S/A Mineração, Comércio e Exportação** – com seu escritório-sede localizado na Rua Mathias Aires, próxima à Avenida Paulista – é uma empresa pertencente ao Grupo Marsam, que surgiu em 1952 e é considerada a mais tradicional fornecedora de ouro e prata do Brasil. A Marsam disponibiliza metais preciosos para os circuitos industriais que se utilizam desses materiais em seus processos produtivos e de acabamento. Sua *trading* é especializada nas operações de exportação e importação de metais preciosos e no fornecimento de ouro mercadoria e prata ao mercado brasileiro e internacional.

A **Trablin Trading Brasileira de Ligas e Inoculantes S/A** iniciou suas operações em 1996. O escritório-sede da Trablin está localizado no bairro de Santo Amaro, zona sul da capital paulista. A partir desse endereço, a empresa

coordena suas operações sob a modalidade de *trading* – destacando-se, principalmente, nas importações do segmento de ferro ligas: ferro silício magnésio; inoculantes; silício metálico; cálcio silício; e ferro silício zircônio. Treibacher Industrie Ag (Áustria), KBM Affilips BV (Holanda), Cniec Shaanxi Corporation (China), China Xuzhou International Corporation (China), Leslion International (China), Metallurg Group (China), Nanjing Welbow Metals Corporation (China) e Xi'An Tiwanwei Metalwork Corporation (China) são as principais empresas fornecedoras dos produtos de ferro ligas importados pela Trablin.

Cabe esclarecer, todavia, que a Trablin não é especializada apenas na comercialização internacional nesse segmento. Suas atividades de importação e, também, de exportação e importação via *trading* abrangem fornecedores de: autopeças, equipamentos, frutas, cachaça, máquinas em geral e compensado de madeira, dentre outros.

As operações da Trablin alcançam um conjunto diversificado de mercados na compra e venda dos produtos agenciados por intermédio de sua *trading*. Para tanto, a empresa conta com uma vasta rede de representantes comerciais, distribuídos nos seguintes países: Argentina, África do Sul, Austrália, Canadá, Cingapura, Colômbia, Coréia do Sul, Espanha, Estados Unidos, França, Índia, Inglaterra, Itália, Irã, Japão, Malásia, México, Paquistão, Peru, Tailândia, Taiwan e Turquia.

4.1.2. As tradings Sogo Shosha no Brasil

Grandes empresas comercializadoras japonesas, as *tradings Sogo Shosha* – que, conforme dissemos anteriormente no segundo capítulo da Dissertação, se constituiram como o instrumento fundamental de inserção internacional e desenvolvimento econômico do Japão no posterior à Segunda Guerra Mundial e que foram a fonte inicial de inspiração para o governo federal implantar o regime de *trading companies* no Brasil na década de 1970 –, também desenvolvem suas operações a partir de suas unidades administrativas situadas na capital paulista.

A **Itochu Brasil S/A** é uma subsidiária do conglomerado Itochu Corporation. Esse grupo empresarial iniciou suas atividades de comercialização internacional há mais de 150 anos no território japonês. Sua constituição como *Sogo Shosha*, em 1941, foi bruscamente interrompida em decorrência da conjuntura de exceção representada pela participação do Japão na Segunda Guerra Mundial. A empresa retoma suas atividades somente após o fim do litígio e um processo reorganização interna, em 1955. Suas operações de *trading* apresentam, no decorrer de sua trajetória, um processo consolidado de diversificação geográfica – contando hoje com uma rede de 130 escritórios-filiais distribuídos em 66 países.

O escritório-sede da Itochu Brasil S/A, localizado na Avenida Paulista, é responsavel por coordenar suas operações sob a modalidade de *trading* para a exportação e importação. Essa subsidiária brasileira agencia compras e vendas de um conjunto diversificado de produtos químicos, florestais, minerais, metalúrgicos, alimentos, máquinas, têxteis, tecnologia da informação e

aeroespacial.

A Itochu Brasil S/A adquiriu em 2008 – a partir de um consórcio entre grandes empresas siderúrgicas japonesas e coreanas (Nippon Steel Corporation, Sumitomo Metal Industries, Kobe Steel, Nisshin Steel, Posco) e a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) – uma participação acionária expressiva da Nacional Minérios S/A (Namisa), importante produtora e distribuidora de minério de ferro de Minas Gerais. Tal consórcio foi constituído com o objetivo de fornecer minério de ferro para empresas associadas no Japão e Coréia do Sul. Para tanto, a atuação de uma *trading company*, como a Itochu Brasil S/A, é fundamental para a intermediação das exportações e importações decorrentes dessa parceria firmada entre as empresas siderúrgicas asiáticas e a CSN.

Outra *Sogo Shosha* que mantém suas operações centrais a partir da capital paulista é a **Mitsubishi Corporation do Brasil S/A**, subsidiária do grande congomerado japonês Mitsubishi Corporation. Ubyrajara Brasil Dal Bello (2001) relata que esse grupo empresarial iniciou suas atividades de comercialização externa no Japão em 1907, tendo que interromper suas operações durante a Segunda Guerra Mundial[27]. A *Sogo Shosha* é reorganizada em 1954, dando início a um intenso processo de diversificação geográfica de sua atuação internacional. Segundo as informações obtidas no site da empresa, a Mitsubishi Corporation hoje conta com mais 200 bases de operação distribuídas por mais de 90 países.

[27] O Grupo Mitsubishi deu início as suas operações, como empresa naval no Japão, em meados da década de 1870. A partir de então, o conglomerado se expandiu e passou a incorporar outros segmentos econômicos (papel, aço, vidro, equipamentos elétricos, aeronaves, óleo, setor imobiliário, dentre outros) sob a sua alçada. Essa *holding* foi dividida, no período posterior à Segunda Guerra Mundial, em uma série de empresas independentes – que hoje têm em comum a utilização do nome Mitsubishi. A empresa comercial autônoma do grupo, a Mitsubishi Corporation – e sua subsidiária Mitsubishi Corporation do Brasil S/A – é autônoma em relação, por exemplo, à empresa automotiva Mitsubishi Motors.

A Mitsubishi Corporation do Brasil S/A iniciou suas atividades no território brasileiro a partir de um escritório instalado na cidade de São Paulo no final de 1955. A empresa estabeleceu, posteriormente, um projeto de expansão de suas operações pelo Brasil – abrindo filiais, empenhadas nas tarefas de comercialização, nas seguintes cidades: Rio de Janeiro, em 1956, Apucarana (Paraná) e Santos (São Paulo), ambas em 1969. A empresa era denominada, nesse primeiro período de atividades, Mitsubishi Shoji do Brasil Importadora e Exportadora. Em 1972, o empreendimento comercial passa por um extenso de processo reorganização acionário e de suas operações internas – transformando-se, nessa mesma década, em uma *trading company* e adotando, a partir de então, o nome Mitsubishi Corporation do Brasil S/A.

Atualmente, a subsidiária mantém dois escritórios-filiais no território brasileiro, localizados no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte (Minas Gerais). Na unidade carioca estão presentes os departamentos de mercadorias gerais (bens de consumo), matérias-primas e aço. Já o departamento de produtos siderúrgicos está sob a incumbência da filial de Belo Horizonte – mesma localidade onde essa *trading* agencia as vendas externas das sacas de café de produtores agrícolas de Minas Gerais. O escritório-sede de São Paulo, situado na Avenida Paulista, é responsável por centralizar e coordenar as suas atividades de exportação e importação de mercadorias.

Diversos segmentos industriais e circuitos espaciais comercializam seus produtos por meio dos serviços oferecidos pela Mitsubishi em suas operações internacionais. Dentre estes, podemos citar uma lista ampla de itens – que envidenciam o extenso raio de ação dessa *trading* – vinculados aos segmentos que empregam: química fina e produtos especiais, agroquímicos, produtos

farmacêuticos, alimentos e aditivos, catalisadores, cloro-álcalis, aditivos plásticos, produtos plásticos, intermediários de fibras sintéticas, olefinas, aromáticos, metanol, etanol, fertilizantes, química inorgânica, alimentos, vestuário, papel, equipamentos elétricos, pneus, produtos de borracha e materiais correlatos, processamento de grãos de café, exportação de chips de madeira e material para revestimento de papel, matérias-primas para aço, minério de ferro, ferro-ligas e carvão, produtos semi-manufaturados, materiais siderúrgicos, aços especiais, estruturas pré-fabricadas, metais não-ferrosos, produtos de metais não-ferrosos, metais de precisão, minérios especiais e outras matérias-primas.

A **Mitsui & Co. (Brasil) S/A** é uma subsidiária da Mitsui & Corporation. Essa *Sogo Shosha* iniciou suas operações no território japonês em 1876, contando naquela ocasião com fortes incentivos governamentais (formação de quadros gestores e mão de obra local e facilidades fiscais, dentre outras medidas) para o fortalecimento de suas atividades. Após um período em que cessou suas operações, no contexto da Segunda Guerra Mundial, a Mitsui & Corporation retoma suas atividades em 1947, sendo uma das principais responsáveis pelo suprimento (via importação) das matéria-primas necessárias para a criação das indústrias de base japonesas (BELLO, 2001). A partir da década de 1960, a empresa começa a diversificar e expandir seu raio de ação, chegando hoje a marca de 155 escritórios-filiais em 66 países.

Os primórdios da operação Mitsui & Corporation no Brasil remontam à instalação, em 1938, de sua subsidiária (a Companhia Nipo Brasileira) no Rio de Janeiro. Esse primeiro empreendimento foi encerrado em 1941 – devido às, já citadas, consequências para as atividades empresariais da Mitsui &

Corporation da participação japonesa na Segunda Guerra Mundial. Atendendo pelo nome de Bussan Brasileira Importação e Exportação, a subsidiária Mitsui & Corporation no território nacional é reorganizada no ano de 1960. Em 1967 a empresa altera a denominação social para Mitsui Brasileira Importação e Exportação. Durante a década de 1970, suas operações de *trading* se expandem. Nesse período, a empresa passa a exportar para o Japão volumes significativos do minério de ferro produzido pela Companhia Vale do Rio Doce . Em 2008 a *trading* altera, uma vez mais, sua denominação social – passando agora a se chamar Mitsui & Co. (Brasil) S/A.

Atualmente, a subsidiária mantém três escritórios-filiais no território brasileiro, localizados no Rio de Janeiro, Belo Horizonte (Minas Gerais) e Manaus (Amazonas). O escritório-sede da Mitsui & Co. (Brasil) S/A está situado na cidade de São Paulo, mais precisamente na Avenida Paulista.

A partir do escritório-central da capital paulista a empresa organiza e centraliza suas exportações sob a modalidade de *trading* – concentrando suas vendas em autopeças, produtos alimentícios (sucos e extratos de carnes, peixes e crustáceos, dentre outros) e em segmentos importantes do agronegócio, como soja, café, milho e açúcar. Mitsui & Co. (Brasil) S/A realiza também vendas externas do aço brasileiro (placas de aço para os produtores siderúrgicos e os relaminadores de aço e aço laminado para os fabricantes de tambores) para os Estados Unidos e Ásia.

Esse escritório-sede também é responsável pelas suas operações de importação via *trading* – compras realizadas para os setores ligados à indústria química (matérias-primas associadas a petroquímicos, plásticos e seus aditivos, químicos inorgânicos, químicos agrícolas, dentre outras

especialidades), de energia, de alimentos, de serviços logísticos (material rodante, sistemas ferroviários e de sinalização, peças para vagões), de varejo (bens de consumo), de tecnologia da informação, de veículos e autopeças. O aço importado, a partir do Japão, pela *trading* abastece as empresas brasileiras de mineração e ferroviárias (trilho de aço), de eletrodomésticos (alço galvanizado elétrico), automotivos (aço galvanizado com costura) e fabricantes de transformadores (aço siliconado). Cabe destacar, ainda, as parceiras estabelecidas pela Mitsui & Co. (Brasil) S/A para a compra de matérias-primas e insumos utilizados nos processos produtivos da Braskem, da Petrobras e da indústria farmacêutica. A *trading* é responsável pela importação de equipamentos de mineração e construção demandados pela companhia Vale.

Com relação às suas atividades de exportação e importação de autopeças, cabe notar que o jornal Folha de São Paulo publicou uma notícia ("*Mitsui compra brasileira Veloce por US$ 58,5 mi*") no dia 24 de fevereiro de 2012 informando que a *trading* adquiriu as operações da Veloce Logística no mercado nacional. O principal objetivo da empresa, com a realização desse investimento, é utilizar os diversos centros de distribuição e entregas de propriedade da Veloce para as unidades industriais General Motors da Argentina e do Brasil.

A Mitsui & Co. (Brasil) S/A está buscando, nos últimos anos, fortalecer sua posição no mercado brasileiro. Uma reportagem publicada no dia 09 de maio de 2011 pela Agência Reuters ("*Mitsui adquire 100% da Multigrain, trading brasileira de grãos*") informava que a subsidiária assumia, a partir daquele momento, o controle integral das operações de exportação e importação da *trading* Multigrain S/A, grande produtora e exportadora de grãos

no Brasil – antes propriedade do grupo, com sede na Suíça, Multigrain AG. A Mitsui & Co. (Brasil) S/A esclarece ainda que irá manter as atividades, realizadas anteriormente pela *trading* adquirida, de processamento e exportação de soja, milho e algodão, e também na importação de trigo. Segundo um comunicado emitido pela própria empresa e reproduzida na referida reportagem: "*A Mitsui vai trabalhar para fortalecer seu negócio de produção e distribuição de produtos agrícolas no Brasil*" visando, assim, *"assegurar uma oferta estável de grãos do Brasil para a Ásia e outros mercados*" (REUTERS, 2011).

A **Sojitz do Brasil**, subsidiária do grupo Sojitz Corporation. Esse conglomerado econômico mais amplo é fruto da associação, ocorrida em 2004, entre as *tradings* japonesas Nissho Iwai e Nichimen – duas empresas de comercialização internacional que atuavam há mais de 50 anos no mercado brasileiro. A Sojitz Corporation apresenta hoje uma rede diversificada de 91 escritórios-filiais nos continentes europeu, asiático e americano.

O escritório-sede da Sojitz do Brasil, responsável pela gestão de suas atividades de exportação e importação, está situado na Avenida Paulista[28]. Dentre os segmentos e produtos que se destacam na pauta exportadora dessa *trading*, podemos destacar: o agronegócio (grãos, suco de laranja concentrado congelado, açúcar orgânico, carne em geral, entre outros) e as indústrias siderúrgica (minério de ferro, carvões minerais, ferroligas e silício metálico, coques metalúrgico e de petróleo, piche eletrolítico, grafite para baterias e eletrodos de grafite), têxtil (algodão em plumas e fios de algodão) e química (dicloroetano, policloreto de vinila e etanol).

[28] A Sojitz do Brasil também conta com um escritório administrativo na cidade do Rio de Janeiro.

No que diz respeito à importação realizada pela Sojitz via *trading*, podemos assinalar os seguintes itens: produtos de alta tecnologia e equipamentos (pneu fora-de-estrada para mineração, trilho tratado japonês para ferrovias de cargas pesadas, guindaste japonês/alemão para serviços gerais, defensas japonesas para atracação de navios de grande porte e disco de cerâmica para indústria siderúrgica) e insumos do setor químico (nafta, produtos de química fina, orgânica e inorgânica, catalisadores, álcool polivinílico) para indústria automativa e de plástico. Cabe assinalar, ainda, que a Sojitz do Brasil mantém um acordo de exclusividade para a importação dos materiais esportivos da marca Nike para o mercado nacional.

A **Sumitomo Corporation do Brasil** é uma subsidiária da Sumitomo Corporate. Essa *Sogo Shosha* que iniciou suas atividades de comercialização internacional no território japonês em 1945. O ano de 1950 marca o início do seu processo de internacionalização, com a instalação de seu primeiro escritório no exterior em Bombai (Índia), e expansão de suas operações por diversos países. A empresa compreende hoje um conjunto de 116 escritórios-filiais distribuídos por 65 países.

A subsidiária Sumitomo Corporation do Brasil deu início as suas operações no território brasileiro com a instalação de seu primeiro escritório comercial na capital paulista no ano de 1955. Posteriormente, a empresa expandiu suas atividades de comercialização internacional para outras unidades da federação – inaugurando escritórios-filiais nas cidades de Recife (Pernambuco) e Rio de Janeiro em 1969. Entra em funcionamento, a partir de 1973, outro escritório-filial em Porto Alegre (Rio Grande do Sul)[29].

[29] As 4 unidades administrativas (escritório-matriz na cidade de São Paulo e escritórios-filiais em Recife, no Rio de Janeiro e em Porto Alegre) são responsáveis agora pelas operações de

É a partir de sua matriz e escritório-sede, localizada na Avenida Paulista, que a Sumitomo Corporation do Brasil realiza hoje a gestão de suas operações de exportação e importação sob a modalidade *trading*. A empresa ainda mantém uma verdadeira rede internacional de clientes e representantes comerciais em vários países, com destaque para suas operações desenvolvidas na Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Equador e Venezuela.

Um conjunto diversificado de circuitos espaciais produtivos e segmentos industriais se valem dos serviços de comercialização internacional de mercadorias proporcionados pela Sumitomo Corporation do Brasil. Essa *trading* concentra atualmente seu amplo portfólio de produtos nas exportações e importações de gêneros alimentícios (açucar, frutos do mar, soja, café, milho, frango, dentre outros) e fertilizantes, máquinas e equipamentos (para indústria siderúrgica, naval e estabelecimentos hospitalares), telecomunicações e produtos eletrônicos, produtos químicos em geral (para a indústria farmaceútica, de pneumáticos, plásticos e especialidades químicas) e autopeças.

Em relação a esse último segmento em particular, suas operações de importação de autopeças compreendem os seguintes produtos e empresas do circuito automobilístico: substratos cerâmicos NGK para catalizador automotivo (Fiat, Ford, General Motors, Honda, Peugeot, Renault e Toyota) e turbocompressor veicular (Mitsubishi, Ford e General Motors). No que diz respeito às exportações de autopeças, a *trading* comercializa peças fundidas e de ar condicionado para as unidades industriais da Fiat e Toyota.

Com efeito, a Sumitomo Corporation do Brasil esclarece que sua equipe

---

trading desenvolvidas pela Sumitomo Corporation do Brasil.

de especialistas e departamentos técnicos "*não está limitada a esses segmentos*" (SUMITOMO, 2012). Desse modo, essa *trading* defende que é apenas diversificando suas iniciativas que se conseguirá enfrentar o forte ambiente competitivo das empresas comerciais especializadas em comércio exterior.

4.1.3. Tradings companies dos grandes conglomerados econômicos

A cidade de São Paulo também conta com outro conjunto de *tradings* pertencentes às grandes corporações e conglomerados econômicos. As informações fornecidas por algumas dessas empresas não precisavam, no entanto, como as suas intermediadoras administram ou concretizam parcerias estratégicas com as firmas de insumos, tecnologia e bens de capital (nacionais ou importados) necessários para a realização das diferentes etapas do processo produtivo do qual participam. Ainda assim, os dados que conseguimos obter relatam que a empresas comerciais da **Mendes Junior Trading e Engenharia S/A** – com escritório-sede situado no bairro do Itaim Bibi, na zona oeste da cidade –, da **Galvão Engenharia S/A** e da **Construções e Comércio Camargo Corrêa S/A** – com o escritório de ambas localizadas Vila Olímpia, também na zona oeste – exportam e importam produtos e desenvolvem soluções logísticas para o setor de construção pesada e civil[30].

[30] Não conseguimos obter informações que permitissem a identificação dos produtos de exportação e importação agenciados pelas *trading companies* **Cedral Companhia de Comércio Exterior**, **Itaú-Bba S/A**, **Trading Maxitrade S/A**, **Paramount Comércio Exterior S/A**, **Pro-Quality S/A Trading Company**, **Servcom Comércio Exterior S/A** e **Solimex Trading Company S/A**. Os escritórios-sede dessas empresas também estão localizados na cidade de São Paulo. Cabe esclarecer, no entanto, que as tradings supracitadas não possuem

Grande parte dessas *tradings* surgiu por meio da ampliação e fortalecimento dos departamentos de exportação e de importação de algumas empresas. Com o intuito de expandir estrategicamente suas operações e fortalecer seu processo de internacionalização, algumas *tradings* decidem criar unidades comerciais autônomas, canalizando assim a sua produção própria (e a de terceiros) destinada ao comércio exterior ou advinda de fornecedores distribuídos pelo mundo.

Outras *tradings*, pertencentes a grupos econômicos menores, também se originaram a partir do desenvolvimento de seus departamentos de exportação.

A *trading company* **Battistella Trading S/A Comércio Internacional** – com seu escritório-sede situado no tradicional Edifício Itália, na área central da cidade – é uma empresa comercial que é parte constituinte do Conglomerado Battistella. Esse conglomerado inicia suas atividades como serraria em 1949 na cidade de Lages (Santa Catarina) e a partir da década 1950 torna-se uma das principais exportadoras de madeiras do país – além de ser responsável, por meio de licitação pública, pelo fornecimento das madeiras utilizadas na construção de Brasília.

Entre as décadas de 1990 e 2000, o Conglomerado Battistella expandiu

---

sites na internet e não apresentam de forma pública suas informações no Catálogo de Exportadores da Confederação Nacional da Indústria (CNI) ou no Catálogo de Importadores Brasileiros, organizado pelo Ministério das Relações Exteriores. Sendo assim, não foi possível estabelecer com quais circuitos espaciais produtivos os fluxos internacionais dessas *tradings* estão relacionados, tendo em vista o fato de que tais empresas não responderam as nossas solicitações de entrevistas. A única informação disponível, por intermédio do Catálogo de *trading companies* habilitadas da SECEX, é o endereço dos escritórios-sede das empresas. O escritório da Cedral Companhia de Comércio Exterior se localiza na Avenida Paulista, onde também está situada a sede da trading Itaú-Bba S/A. Já as sedes da Maxitrade S/A e da Paramount Comércio Exterior S/A se localizam em Santo Amaro, também na zona sul da capital paulista. O escritório da Pro-Quality S/A Trading Company está situado, por sua vez, no bairro de Moema, na porção centro-sul da cidade de São Paulo. O escritório da Servcom Comércio Exterior S/A está situado no bairro do Brooklin, na zona sul da cidade, mesma localidade em que se encontra o escritório central da Solimex Trading Company S/A.

suas operações para outros setores de atividade – desenvolvendo hoje iniciativas e estratégias de negócios que envolvem a comercialização, para o mercado interno, de caminhões e peças automotivas da Scania-Vabis do Brasil S/A para a Região Sul, bem como a oferta dos serviços de distribuição e logística moderna.

Os escritórios vinculados à comercialização interna de produtos florestais da Battistella estão situados no estado de Santa Catarina, nas cidades de Rio Negrinho e Lages – onde se iniciou as atividades da empresa. Já sua rede de escritórios relacionados ao departamento de comercialização de veículos pesados e peças é extensa – com unidades situadas no Estado do Paraná (nas cidades de Cascavel, Guarapuava, Pato Branco, Ponta Grossa, São José dos Pinhais, Telêmaco Borba e União da Vitória) e em Santa Catarina (nos municípios de Biguaçu, Concórdia, Cordilheira Alta, Criciúma, Lages, Tubarão e Videira). Seu departamento de logística e distribuição está localizado no terminal portuário privativo de uso misto (carga própria e de terceiros), construído pela Battistella em parceria com a transportadora marítima alemã Hamburg Sud – da cidade de Itapoá (Santa Catarina).

A Battistella possui hoje dois escritórios administrativos – a sede responsável por suas operações de *trading* localizada na cidade de São Paulo e outra unidade incumbida pela gestão mais ampla de seus processos produtivos e operacionais no mercado interno, situada em Curitiba (Paraná). No que diz respeito às suas atividades de exportação via *trading*, a Battistella se especializa na comercialização de ativos florestais e madeiras refinadas, de produção própria, para os segmentos da indústria moveleira, de papel e da construção civil. As operações de comercialização internacional por intermédio

da *trading* são consideradas, por parte dessa empresa, fundamentais para a "*conquista de resultados ainda melhores para os próximos anos, tendo em vista o mercado cada vez mais global e competitivo*" (BATTISTELLA, 2012)[31].

A **Brasilata Trading S/A** é parte de uma empresa brasileira que iniciou suas operações em 1955 na cidade de São Paulo a partir da criação da Indústria Comércio e Estamparia Brasung Ltda, cuja principal atividade estava voltada à produção de embalagens para cosméticos. Entre as décadas de 1970 e 1980, esse grupo econômico expande suas operações por meio do processo de aquisição de outras empresas, dentre as quais podemos citar a Metalúrgica Brasilina – tradicional fabricante de latas para tintas e produtos químicos.

A Brasilata decide, a partir de 1981, diversificar geograficamente as suas operações por meio da aquisição da empresa Killing Reichert S/A Metalgráfica, com sua unidade fabril localizada na cidade de Estrela (Rio Grande do Sul). Com o intuito de fortalecer sua rede de clientes, fornecedores e ampliar suas operações para áreas produtoras do agronegócio, a Brasilata implantou uma unidade operacional na cidade de Rio Verde (Goiás) – especializada na produção de latas utilizadas pelas empresas do circuito espacial produtivo alimentício. Uma nova unidade de operações, localizada em Recife (Pernambuco), também iniciou suas atividades em 2011.

Cabe assinalar que a Brasilata ainda mantém sua principal unidade produtiva de embalagens de aço na capital paulista. O escritório-sede responsável por coordenar os fluxos de suas operações com o mercado

[31] A Battistella não apresenta, em seu *Formulário de Referência de 2012*, divulgado no site da empresa, dados precisos sobre os países para os quais a sua *trading* exporta os ativos florestais. Esse mesmo documento ainda afirma que a empresa comercial sob a sua alcançada também pode realizar operações de produtos de importação e de exportação de terceiros. Cabe esclarecer, todavia, que o referido formulário não especifica quais são os clientes que se utilizam dos serviços oferecidos pela Battistella.

externo, a partir de sua *trading*, também está situado na cidade de São Paulo, mais precisamente no bairro Barra Funda (zona oeste do município). A *trading* da Brasilata é especializada na exportação, de sua própria produção, de latas para tintas, baldes, baldes cônicos e cilíndricos, recipientes para produtos químicos e aerossóis. Essas mercadorias são exportadas, principalmente, para as empresas ligadas aos segmentos de cosméticos e higiene pessoal da Argentina, Uruguai e México.

A Brasilata se destaca por introduzir algumas modalidades das técnicas japonesas de gestão da produção e força do trabalho. Segundo essa empresa, o sistema de organização *kanban* foi implantado no fornecimento e distribuição de latas litografadas a partir de 1992 – convergente com a estratégia, delineada para aquele período e adotada até os dias de hoje, de logística em sincronia com as necessidades e especificidades de seus clientes do mercado interno e externo (via *trading*) que contratam os seus serviços.

4.2 *Uma proposta de classificação das trading companies*

Apresentamos agora uma tentativa de classificação das *trading companies* sediadas na cidade de São Paulo. O critério escolhido para a elaboração de tal proposta fundamenta-se na variedade de produtos exportados ou importados por essas empresas especializadas em comércio exterior[32].

[32] Excluímos dessa proposta de classificação, além das *trading companies* referenciadas na nota anterior, a Mendes Junior Trading e Engenharia S/A, a Galvão Engenharia S/A e a Construções e Comércio Camargo Corrêa S/A. Essas empresas comerciais, conforme foi dito anteriormente, exportam e importam produtos (insumos, tecnologia e bens de capital) e desenvolvem soluções logísticas para o setor de construção pesada e civil. Todavia, os dados e as informações que obtivemos não permitem conjecturar a respeito da diversificação de suas

Quadro 2 . Classificação das *Tradings* de São Paulo segundo os produtos agenciados

Especializadas	Diversificadas
Battistella, Brasilata, Coinbra, Copersucar, Duratex, Granol, Louis Dreyfus Commodities, Marsam	Comexport, Mitsubishi, Mitsui, Sojitz, Sumitomo, Trablin

Fonte: Elaboração do autor com base em informações da SECEX / MDIC

Constata-se, de um lado, a forte presença de *tradings* que concentram suas atividades, prioritariamente, na comercialização de uma pauta especializada em poucos produtos. Para ficarmos em um exemplo que reforça essa característica, as *tradings* Coinbra, Copersucar, Granol e Louis Dreyfus Commodities – engajadas na exportação de *commodities* do agronegócio brasileiro – são empresas com um portfólio reduzido de mercadorias sujeitas ao estabelecimento de preços internacionais. Para fazer frente a essa possível situação de desvantagem, as *tradings companies* especializadas trabalham com uma rede considerável de produtores-fornecedores e com grandes quantidades de vendas externas, além de oferecem aos seus clientes um conjunto de serviços (crédito, prospecção de mercados, cuidados com trâmites burocráticos, dentre outros) que facilitam as operações de exportação – caracterizando-se, assim, também como consultoras das atividades de intermediação comercial.

Percebemos, por outro lado, a existência de um conjunto de *tradings* que apresenta uma pauta diversificada de mercadorias exportadas e importadas. Cabe destacar, nesse sentido, que o amplo portfólio de produtos importados e exportados pelas *tradings* Comexport, Mitsubishi, Mitsui, Sojitz, Sumitomo e

atividades de comércio exterior via *trading*.

Trablin está estreitamente vinculado aos insumos e mercadorias finais utilizados pelos circuitos espaciais de produção dos setores automotivos, químicos, siderúrgicos, bens de alta tecnologia – segmentos com grande destaque nas estatísticas de exportação e, principalmente, de importação do Brasil em geral, e do estado de São Paulo em particular. As empresas desses segmentos econômicos contam, em grande parte dos casos, com suas sedes ou unidades administrativas situadas também na cidade de São Paulo – participando, juntamente com as *tradings*, do circuito superior da economia urbana. As *tradings* da capital paulista, por meio de seus serviços especializados, suas atividades de gestão e coordenação dos fluxos internacionais de mercadorias, atendem as demandas dessas empresas industriais que estendem os seus circuitos espaciais de produtivos para diversas frações do território nacional e para o exterior[33].

Destacamos, ainda, três casos interessantes que merecem ser objeto de análise e consideração por parte de nossa pesquisa. As *tradings* que descreveremos a seguir mantém atualmente seu escritório-sede registrado, segundo os dados fornecidos pela SECEX, na cidade de Vitória (Espírito Santo). Cabe destacar, todavia, que o seu escritório subsidiário, localizado na capital paulista, é o principal responsável pela coordenação de suas operações de comercialização internacional e no relacionamento com clientes e fornecedores. Os sites dessas empresas, inclusive, dão mais destaque ao escritório situado em São Paulo.

[33] Estamos cientes de que o critério escolhido para a proposta de classificação apresentada não abarca a complexidade das operações que essas empresas especializadas em comércio exterior empreendem. Outro critério que poderia, por exemplo, ser utilizado para a classificação das *tradings companies* é a participação relativa dos países para os quais as *tradings* exportam e importam suas mercadorias. Com efeito, a ausência de informações precisas a respeito desse aspecto nos impediu de realizar tal tarefa.

A *trading* **Companhia Importadora e Exportadora Coimex** é parte de um grupo econômico de mesmo nome, constituído em 1949, que conta atualmente com participação acionária decisiva em nove empresas. Cabe destacar que esse conglomerado também é um dos proprietários de outra empresa especializada em comércio exterior, a **Cisa Trading S/A**, com seu escritório-sede localizado no município de Vitória.

Com um volume de negócios que alcança a marca de R$ 4 Bilhões ao ano, a Cisa é considerada uma *trading* líder na importação de uma pauta diversificada de produtos vinculados aos circuitos espaciais produtivos de eletroeletrônicos, automotivos, químicos, farmacêuticos, cosméticos e equipamentos de bens de capital. Sua especialidade nas operações de importação lhe possibilitou o desenvolvimento sofisticado de um conjunto de soluções operacionais, logísticas, tributárias e financeiras que a Cisa oferece aos seus clientes.

Além de sua sede em Vitória, a Cisa também conta com uma importante filial – responsável pelo relacionamento com seus clientes e empresas produtoras/fornecedoras – localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, zona sudoeste da capital paulista. Essa *trading* também possui uma rede de escritórios-filiais nas seguintes cidades: Rio de Janeiro, (Rio Grande) Rio Grande do Sul, Itajaí (Santa Catarina), Petrolina (Pernambuco), Buenos Aires (Argentina) e Miami (Estados Unidos).

A Companhia Importadora e Exportadora Coimex, por sua vez, conta com um escritório-sede também na cidade de Vitória e uma unidade administrativa e de gestão central na Avenida Paulista, na cidade de São Paulo. Essa *trading* tem uma participação mais ativa no mercado internacional

de *commodities* agrícolas, com sua atividade focada na exportação de açúcar e etanol. A empresa conta com uma rede internacional de clientes e uma logística altamente avançada em suas operações. Seus representantes e escritórios comercializam produtos na União Europeia, Estados Unidos, Canadá, África e Caribe.

A *trading* **Cotia Comercial Exportadora e Importadora S/A** é considerada a maior empresa especializada de comércio exterior hoje em atividade no país. Com seu escritório-sede atualmente registrado, segundo a SECEX, no município de Vitória, a Cotia concentra a administração central e gestão de seus negócios na Avenida Brigadeiro Faria Lima, zona sudoeste da cidade de São Paulo.

Essa empresa iniciou suas operações de comercialização internacional em 1976[34]. Nesse período, a *trading* focava suas atividades de carnes bovinas para a Nigéria, através de acordo comercial com o governo daquele país africano. A partir da década de 1980, a Cotia decidiu – devido à conjuntura de crise econômica internacional – diversificar seus mercados, clientes e linhas de produtos.

Com uma movimentação de caixa de mais R$ 2 Bilhões por ano, essa empresa é hoje responsável pela exportação de produtos siderúrgicos e diversos tipos de aço para os Estados Unidos, Ásia e América Latina. Somado a esse ponto, a empresa realiza também operações de exportação de bens de consumo em geral, máquinas e equipamentos, alimentos e produtos de moda especificamente para o mercado estadunidense. As vendas para o exterior se

[34] A origem de suas operações de comercialização internacional remonta à década de 1960, quando o empresário agropecuário Ovidio Miranda Brito adquiriu o Frigorífico Cotia. Na década seguinte, a empresa começou a exportar carne para a Europa e, em 1976, transformou seu departamento de exportação em uma *trading company* (COLAIACOVO & CENDOYA, 1985).

distribuem da seguinte forma: 30% das mercadorias são exportadas para os Estados Unidos, mesmo percentual dos produtos vendidos para América Latina; por fim, 20% das exportações se destinam para o continente africano, concentrando essas vendas principalmente nos alimentos[35].

No entanto, 80% das operações realizadas pela Cotia atualmente estão concentradas na importação de mercadorias. Dentre estas, podemos destacar as compras de equipamentos industriais e bens intermediários de alta tecnologia, importação de aeronaves, produtos alimentícios, metais não ferrosos (alumínio e cobre), autopeças e veículos, bem como importações gerais por encomenda. As importações realizadas pela *Cotia* estão distribuídas do seguinte modo: um terço das compras advém da Europa, mesma proporção das importações advindas da Ásia (principalmente da China); por fim, 20% dos produtos são comprados dos Estados Unidos.

Hoje a Cotia conta com uma rede de representantes distribuídos entre a Europa, América Latina e Ásia. A *trading* também conta com escritórios-filiais nas cidades de Buenos Aires (Argentina) e Nova York (Estados Unidos) e também é controladora de uma Estação Aduaneira do Interior (EADI) na cidade de Cariacica (Espírito Santo) e de um armazém alfandegado na Zona Franca de La Plata (Argentina). Esses dois recintos aduaneiros estão voltados, prioritariamente, para a importação de carros e autopeças de grandes montadoras, como General Motors, Honda, Renault, Toyota, Hyundai, entre outras.

[35] Na entrevista que realizamos em janeiro de 2012 no escritório que essa *trading* mantém na cidade de São Paulo, localizado em um moderno prédio empresarial, o gestor Nelson Daher – responsável pelas operações de importação de metais não ferrosos – nos forneceu algumas informações importantes sobre os principais produtos de exportação e importação, intermediados pela Cotia, bem como a respeito das atividades de gestão e organização da *trading*. Os dados atuais que apresentamos a seguir foram obtidos, em grande medida, através da referida entrevista.

Como o mercado disputado entre as *tradings* é fortemente competitivo, para conquistar novos clientes e oferecer serviços diferenciados, a Cotia estabelece relações de longo prazo e contratos com vantagens específicas para seus clientes e fornecedores.

Uma das práticas desenvolvidas pela Cotia é o auxílio para empresas brasileiras que pretendem vender seus produtos no exterior ou investir na abertura de uma unidade produtiva no exterior. Por exemplo, quando algumas confecções de moda e vestuário não possuem uma escala para exportar seus produtos para Nova York (Estados Unidos), a Cotia oferece seus serviços para que essas empresas possam vender suas mercadorias para a cidade estadunidense.

Destaca-se, dentre as modalidades mais utilizadas no processo de importação de alumínio, o mecanismo de *hedge* da cotação desse insumo[36]. Esse mecanismo de *hedge* efetuado pela Cotia também é utilizado pelas grandes redes de supermercados Makro e Carrefour – clientes dessa *trading* – nas suas operações de compra de produtos importados. Essa capacidade financeira da *Cotia* para realizar operações de *hedge* é considerada um dos principais fatores de competitividade dessa *trading*. A Cotia se comporta, em relação aos produtores e empresas que solicitam seus serviços, como uma verdadeira instituição financeira – "*como se fosse um banco mesmo*", nas palavras do gestor Nelson Daher.

[36] Explicando melhor o funcionamento dessa operação, Nelson Daher exemplifica relatando que a AmBev – grande empresa multinacional de bebidas – realiza suas importações de alumínio para suas latas por meio desse mecanismo de *hedge* (que pode ser traduzido para o português como "cercar"). Desse modo, a AmBev solicita que a Cotia efetue a importação do alumínio que utilizará posteriormente em seu processo produtivo. A AmBev não utilizará imediatamente esses insumos importados. Mesmo assim, a empresa decide realizar essa compra devido ao preço e cotação favorável do alumínio naquele momento. A *Cotia*, responsável por intermediar essa compra, utiliza o *hedge* para que o insumo importado pela *AmBev* não sofra alterações em seu preço no momento em que a multinacional solicitar tal mercadoria para a realização de seu processo produtivo.

A Cotia estabelece contratos de gerenciamento logístico com operadores especializados. Os preços de transporte são fundamentais para se estabelecer qualquer modalidade de parceria com um operador logístico. Hoje também é central se atentar para as condições de segurança no transporte e possibilidade de rastreamento das cargas[37].

Diante dessa simultaneidade das ações que abrangem o cotidiano de uma *trading*, Nelson Daher entende que o ponto central a ser considerado em qualquer análise é a capacidade de gestão administrativa dos fluxos de informação e capital que atravessam a empresa. Na sua concepção, "*o comércio exterior funciona aos moldes de uma orquestra, no qual cada instrumento é fundamental para a sintonia de suas operações*".

A conjuntura econômica internacional influencia de forma decisiva as operações de *trading* exercidas pela Cotia. As exportações para Europa e para os Estados Unidos diminuíram sensivelmente nessa última década, devido às dificuldades financeiras e conjunturais por que passam essas economias. O fraco crescimento econômico das últimas duas décadas do Japão foi o principal motivo alegado para que a Cotia fechasse, recentemente, a sua filial naquele país. A Cotia vem recentemente fortalecendo, por sua vez, as relações com fornecedores e clientes na China[38].

---

[37] Nelson Daher citou o caso do roubo de uma carga que estava sendo importada pela Cotia. O prejuízo naquela ocasião, segundo seus cálculos, atingiria a marca de R$ 700 mil – caso a empresa não tivesse estabelecido uma apólice de seguro da mercadoria sob a sua responsabilidade.

[38] A relação existente entre o mercado interno e externo e as operações da Cotia foi descrita por Nelson Daher através de um exemplo retirado do próprio departamento de produtos sob a sua responsabilidade. O crescimento da chamada "classe C" ampliou o consumo de produtos que utilizam insumos de alumínio em suas embalagens, como os recipientes que contêm iogurte e as latas de bebidas. O alumínio brasileiro, principalmente aquele fornecido pela empresa nacional Alcoa, não consegue competir com os preços internacionais do mesmo produto importado a partir da China para o Brasil. Isso se dá devido, segundo a opinião de Nelson Daher, ao preço da energia e aos altos impostos no país. Nesse contexto, o gestor indica ser possível visualizar um aumento, nos últimos três anos, da importação, por parte da

Perguntamos, durante a entrevista realizada com o gestor da *Cotia*, quais eram as motivações para que a empresa – que conta, conforme relatamos anteriormente, com sede oficial localizada no município de Vitória – instalasse o seu escritório administrativo central na cidade de São Paulo. Nelson Daher respondeu que a metrópole paulistana é um importante entrecruzamento comercial, uma capital internacional, onde os principais clientes da Cotia que contratam os serviços da *trading* estão situados.

Em que medida, no entanto, o papel atualmente desempenhado pela cidade de São Paulo em relação às atividades de comércio exterior desenvolvidas no território brasileiro explica a presença marcante dos escritórios-sedes das *tradings companies* na capital paulista? E de que forma os fluxos de diversas ordens agenciados pelas *tradings companies* contribuem e reforçam o processo de internacionalização da metrópole?

4.3. Centro de gestão, produtividade espacial e a atuação das tradings companies na metrópole contemporânea

Segundo as análises de Milton Santos (1994b), a metrópole paulistana pode ser compreendida a partir dos elementos significativos e variáveis-chave que determinaram as suas três grandes etapas de mundialização – o comércio cafeeiro, o processo industrialização e a informação. Adriana Bernardes da Silva (2001) apresenta uma proposta de periodização correspondente a esses três etapas destacadas por Milton Santos.

Cotia, de metais não ferrosos. Ressaltando a importância dos dados relativos ao mercado interno para as atividades desenvovidas pelo seu departamento na Cotia, Nelson Daher nos mostrou um documento que estava lendo em sua mesa de trabalho, antes da realização de nossa entrevista. O documento em questão era um relatório interno da Associação Brasiliera do Alumínio (ABAL), com projeções de consumo e mercado para o ano de 2020.

Em um primeiro momento, de 1850 a 1945, a exportação das plantações de café do estado de São Paulo, tendo sua produção escoada a partir das estradas de ferro, era a principal fonte de divisas internacionais da economia brasileira. As atividades bancárias desenvolvidas naquele período na cidade de São Paulo serviram de apoio para o contínuo processo de expansão dessa produção agrícola. Já podemos vislumbrar, nesse instante inicial, uma incipiente relação e comunicação estabelecida entre a capital paulista, o comércio internacional e a produção de mercadorias em outras localidades do território. São Paulo era, fundamentalmente, uma cidade comercial (SANTOS, 1994b; SILVA BERNARDES, 2001).

O período que se estende de 1945 até 1985 é marcado pelo intenso processo de industrialização brasileiro. Para María Laura Silveira (2004) a integração econômica e territorial da Região Concentrada, iniciada nesse momento, será fundamental para a estruturação de um sistema urbano hierarquizado e para a consolidação do papel de metrópole econômica nacional, atribuído à cidade de São Paulo.

Desse modo, o sistema rodoviário e ferroviário, os aeroportos internacionais (Campinas e Guarulhos), o Porto de Santos e as próprias unidades fabris garantem para São Paulo, e seu entorno metropolitano, o desenvolvimento de uma configuração territorial densa e complexa – permitindo que essa porção da formação socioespacial brasileira se constituísse historicamente como o principal centro de comando da produção industrial nacional[39].

[39] A concentração da indústria no estado paulista nesse período de consolidação do processo de integração territorial pode ser constatada a partir dos dados referentes à sua participação nominal no valor da produção industrial em relação ao Brasil como um todo. O Estado de São Paulo, que em 1929 já respondia por 37,5% da produção industrial brasileira, alcança a marca

Somado a esse aspecto, a construção seletiva, no decorrer de século XX, das redes institucionais estatais e privadas responsáveis pela pesquisa e desenvolvimento (universidades, institutos técnicos, laboratórios e centros científicos) e a presença de um extenso mercado consumidor de uma mão de obra disponível também foram importantes fatores para a consolidação dessa hegemonia paulista nas hierarquias regionais do território nacional (SANTOS, 1994b; SILVEIRA, 2004).

Essa base econômica regional permitiu que as condições técnicas criadas historicamente pela dinâmica industrial e comercial paulista fossem responsáveis pela instalação de um número crescente das sedes de grandes empresas, muitas das quais que se utilizam atualmente dos serviços ofertados pelas *trading companies* na dinamização das atividades relacionadas aos fluxos internacionais de mercadorias. Devemos chamar a atenção, no entanto, para as crescentes disparidades regionais resultantes desse processo concentrador de industrialização e intensa polarização da economia nacional em torno da cidade de São Paulo (SILVEIRA, 2004).

Com a aprovação, em 1975, do *II Plano Nacional de Desenvolvimento* (II PND), o governo federal encaminhou naquela ocasião uma série de medidas de incentivos, subsídios e investimentos em infraestrutura de transporte e energia destinados a descentralizar o crescimento econômico e promover a criação de pólos industriais em outras unidades federativas do território. Essa nova política de desenvolvimento promovida pelo estado brasileiro foi responsável por uma sensível queda proporcional, persistente até os dias de hoje, na participação da cidade de São Paulo, sobretudo de sua região

---

de 58,1% do total da indústria nacional em 1970, com destaque para a participação da Região Metropolitana de São Paulo (NEGRI, 1996).

metropolitana, nas estatísticas oficiais da produção industrial nacional (AZZONI, 1996; NEGRI, 1996). São Paulo estaria perdendo, desde então, a sua relevância econômica em relação às demais porções do Brasil? Para responder a esse questionamento sobre a redução do poder centralizador da capital paulista, nossa análise não pode se concentrar apenas em dados quantitativos mais gerais, mas também deve levar em conta os novos processos econômicos que permeiam a economia urbana da metóprole.

Sandra Lencioni (2003) chama a atenção para as mudanças industriais na metrópole de São Paulo ocorridas nas últimas décadas[40]. A dispersão dessas atividades produtivas para outros municípios da região metropolina e do interior do estado de São Paulo, bem como para algumas cidades das regiões Sul, Nordeste e Centro-Oeste, se dá ao mesmo tempo em que podermos visualizar um significativo processo de centralização das atividades de gestão administrativa na capital paulista. Estaríamos, assim, presenciando um relativo processo de desconcentração territorial da indústria, e não de descentralização. Nesse contexto, aprofunda-se a estratégia de *cisão territorial* das grandes empresas (LENCIONI, 2003) – ou seja, a prática de separar, em municípios distintos, a planta industrial de sua gestão empresarial[41].

[40] Uma extensa e importante literatura sobre a temática das mudanças da dinâmica industrial paulista vem sendo produzida. Vale citar aqui, dentre outros trabalhos, as pesquisas de Carlos Roberto Azzoni (*Industrialização e reversão da polarização no Brasil* – 1996); Clélio Campolina Diniz (Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização – 1993); Wilson Cano (*Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil: 1930-1995* – 1998); Carlos Américo Pacheco (*Fragmentação da Nação* – 1998); Alexandre Abdal (*São Paulo, desenvolvimento e espaço: a formação da macrometrópole paulista* – 2009); Silvia Selingardi-Sampaio (*Indústria e Território em São Paulo. A estruturação do Multicomplexo Territorial Industrial Paulista – 1950-2005* – 2009); e Amanda Mergulhão Santos Barros (*Formação e desenvolvimento do parque industrial paulista segundo as informações censitárias e as pesquisas industriais anuais* – 2012).

[41] Em contraposição às análises que defendem a atual desindustrialização da Região Metropolitana de São Paulo, Sandra Lencioni (2003) afirma que esta ainda mantém alta participação relativa na produção industrial estadual. Nesse sentido, essa região metropolitana continua apresentando-se como um importante centro da atividade fabril – com fluxos

A metrópole de São Paulo assume, desde o início desse processo de desconcentração, a primazia territorial graças a concentração dos centros de poder e direção do capital industrial e financeiro e de uma série de atividades, relacionadas ao terciário superior (*marketing*, tecnologias de informação computacional, auditoria contábil, gestão produtiva e empresarial, dentre outros), fundamentais para a direção do processo de reprodução do capital em várias localidades do país.

Alcançamos – após essa sucinta retrospectiva histórica das etapas de mundialização que caracterizam a trajetória histórica da cidade de São Paulo – o terceiro e último período, de maior interesse para a pesquisa, correspondente ao processo de globalização contemporâneo. Nesse momento, o tradicional centro industrial de meados do século XX cede passagem para a consolidação da metrópole informacional do século XXI (SANTOS, 1994b; SILVA BERNARDES, 2001).

Roberto Lobato Corrêa (1995) defende que a metrópole de São Paulo apresenta-se como o principal centro de gestão do território no Brasil principalmente devido à forte concentração de sedes de grandes grupos econômicos. Para o mesmo autor, esse processo nos permite visualizar qual o papel que a cidade cumpre na divisão territorial do trabalho brasileira. A metrópole paulista – enquanto o mais importante centro de decisões corporativas e financeiras do país – responsabiliza-se pela coordenação e gestão da atividade bancária e industrial no território nacional, bem como serve de intermediário importante da gestão internacional do capital financeiro (CORRÊA, 1995).

---

expressivos de suas exportações e importações de produtos, evidenciando a escala internacional de suas operações (ARROYO, 2004).

Helena Kohn Cordeiro (1986) apresenta algumas informações e dados que confirmam essa primazia gestora da metrópole paulistana. Dentre os principais indicadores que, segundo a autora, conferem à cidade de São Paulo a posição atual de mais importante ponto de controle da economia transnacional do espaço brasileiro, pode-se destacar a maior concentração relativa de sedes das maiores empresas nacionais e internacionais em praticamente todos os setores da economia, bem como a presença significativa das sedes das corporações financeiras nacionais com redes de escala nacional e com agências instaladas também internacionalmente. A capital paulista configura-se, também, como o nódulo central do sistema de telecomunicações do país, além de constituir-se como o maior centro difusor da publicidade de numerosas firmas e marcas nacionais e internacionais (CORDEIRO, 1986).

Convergente com essa leitura, Adriana Bernardes da Silva (2001) nos oferta, em seu estudo sobre a produção da informação na cidade de São Paulo, significativos elementos para compreendermos a contemporaneidade e proeminência da metrópole paulistana face ao processo de globalização do território nacional. Nesse trabalho, a autora focaliza as atividades das empresas do setor quaternário vinculadas à produção publicitária, à comunicação de dados ao mercado de capitais e, em particular, à consultoria – explicitando, assim, os processos responsáveis por fortalecer a informação como uma variável fundamental para os novos usos do território (SILVA BERNARDES, 2001). A partir da presença marcante dessas firmas quaternárias especializadas na produção e manipulações de informações, São Paulo passa a exercer o comando político e econômico da produção desenvolvida em outras localidades – fazendo com que a capital paulista se

apresente como "*(...) um centro que participa na rede global de cidades e renova e mantém, de um lado, sua primazia entre as cidades brasileiras e, de outro, sua onipresença no território nacional*". (SILVA BERNARDES, 2001; p.103).

Refletindo sobre esse contexto, Milton Santos e Maria Laura Silveira (2001, p.99) afirmam que, de um lado, "*as atividades modernas tendem a se dispersar em função das virtualidades oferecidas nos subespaços, distantes dos centros estabelecidos mais cobiçados pelas grandes empresas*". Desse modo, a divisão territorial do trabalho no país se amplia, graças às novas condições materiais e imateriais que propiciam o desenvolvimento e irradiação do meio técnico-científico-informacional para algumas porções do território nacional. A ocupação de novas áreas, consideradas anteriormente periféricas, para a conformação de uma produção agrícola moderna e a desconcentração da atividade industrial expressam esse novo momento de especialização produtiva dos lugares e da divisão territorial do trabalho no Brasil.

Esses mesmos autores, no entanto, nos chamam a atenção para as necessidades cooperação que essa produção estendida impõe:

> Por outro lado, há uma concentração de comando. Como já vimos, o comando técnico das operações produtivas pode ser relativamente disperso, relacionado de forma direta com a atividade que deve ser regulada. Mas o comando propriamente político, que inclui a regulação normativa, financeira, informacional, tende a se encontrar em um número menor de lugares, sendo que no Brasil esse papel é realizado sobretudo por São Paulo (SANTOS e SILVEIRA, 2001; p.99).

Essa "*ampliação do arco de influência*" da cidade de São Paulo, "*especialmente em direção às novas fronteiras de expansão de economia nacional, nas regiões Centro-Oeste e Norte do país, há milhares de quilômetros de distância*" pode ser entrevista, segundo a análise proposta por Álvaro

Comin, através do estudo *Regiões de influência das cidades – 2007*, realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (COMIN, 2011; p.170). A capital paulista é, de acordo com a metodologia adotada pela referida pesquisa, o principal ponto de conexão administrativo, jurídico e econômico de uma rede formada por 1.028 municípios[42].

Diante desses processos, a capital paulista mantém – devido à concentração das sedes de grande parte dos grupos empresariais e de atividades ligadas à informação estratégica, serviços avançados e tomada de decisões – sua posição hierárquica dominante sobre a vida econômica, social e política nacional. Ana Fani Alessandri Carlos descreve esse momento atual da configuração do capitalismo paulista da seguinte forma:

> Desse modo, o processo de metropolização diz respeito à hierarquização do espaço a partir da dominação de centros que exercem sua função administrativa, jurídica, fiscal, financeira, policial e de gestão. A metrópole guarda uma centralidade em relação ao restante do território, dominando e articulando áreas imensas. Assim ele se constitui como espaço mundial (CARLOS, 2001; p.31).

Os fluxos imateriais – informação e finanças – e o trabalho intelectual especializado permitem que a metrópole exerça um papel de comando e controle da economia brasileira, ao mesmo tempo em que conferem a São Paulo uma produtividade espacial acentuada, em conformidade com os imperativos de competitividade do período atual (CORDEIRO, 1986; SANTOS, 1999; LENCIONI, 2003).

Explicando a idéia de produtividade espacial, Milton Santos advoga que

> É como se o chão, por meio das técnicas e das decisões políticas que incorpora, constituísse um verdadeiro depósito de fluxos de mais-valia, transferindo valor às firmas nele sediadas.

[42] Os critérios utilizados para a identificação dos municípios da rede de cidades coordenada a partir de São Paulo podem ser conferidos diretamente no item *Metodologia* do estudo supracitado.

> A produtividade e a competitividade deixam de ser definidas devido apenas à estrutura interna de cada corporação e passam, também, a ser um atributo dos lugares. E cada lugar entra na contabilidade das empresas com diferente valor (SANTOS, 1999; s/n).

Essa trama de elementos informacionais e financeiros que conformam a produtividade espacial da metrópole paulistana é uma das bases para entendermos o número expressivo de *trading companies* que desenvolvem suas operações a partir dessa localidade. A grande quantidade de agentes relacionados ao comércio exterior – escritórios que prestam consultoria jurídica e comercializam informações sobre o controle cambial dos países, barreiras alfandegárias, carga tributária, legislação de patentes, fusões e aquisições e mercados suprarregionais, entre outros – contribuem para acentuar as relações com os círculos de cooperação que as *tradings* necessitam para a realização de suas atividades internacionais de intermediação comercial (ARROYO, 2004).

Para Milton Santos:

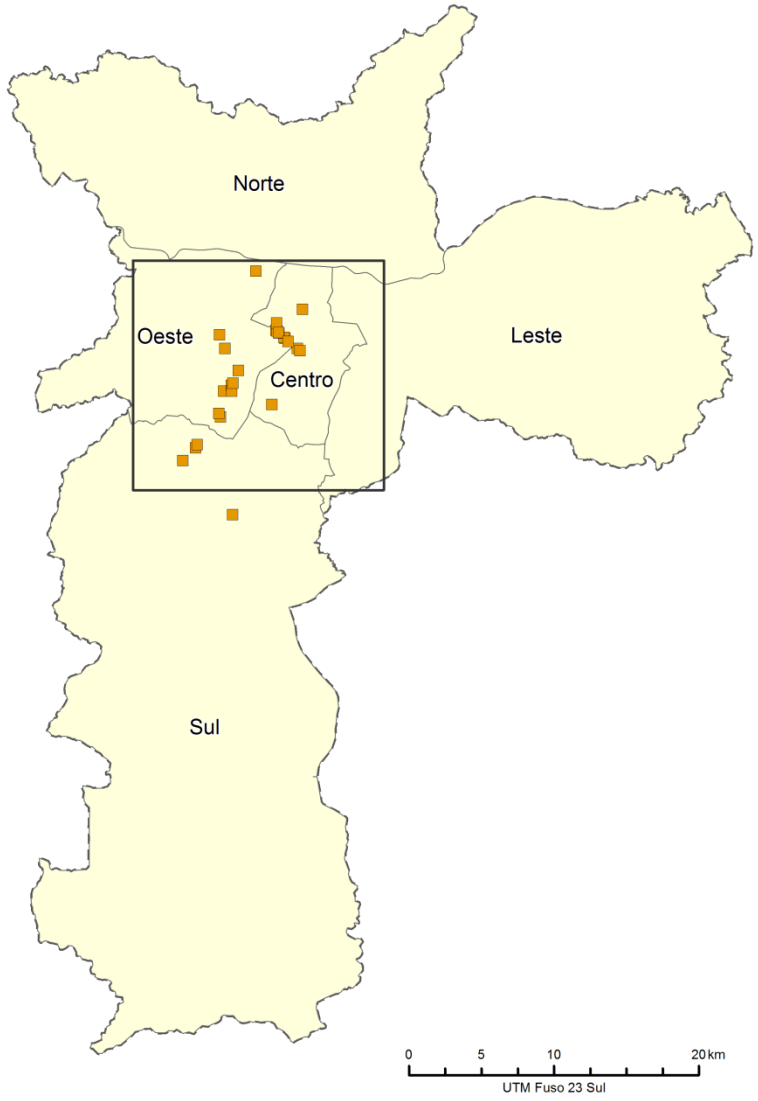
> a tendência é a concentração de uma subárea, privilegiada pela presença numerosa de atividades modernas, ou que tendem a se modernizar. O fato, já mencionado, de que a rentabilidade dessas atividades pressupõe a proximidade geográfica dos respectivos atores, acaba por dar preeminência, nesse particular, a uma só metrópole, no caso São Paulo (SANTOS, 1994b; p.43).

Cabe esclarecer, no entanto, que as *trading companies* não estão presentes em qualquer porção da cidade de São Paulo. Segundo as formulações de Jacqueline Beaujeu-Garnier acerca das decisões locacionais das atividades econômicas urbanas, as grandes empresas da cidade instalam suas principais bases operacionais nos *"lugares de convergência e os eixos de grande circulação*" (BEAUJEU-GARNIER, 1997; p.215). As firmas e grupos

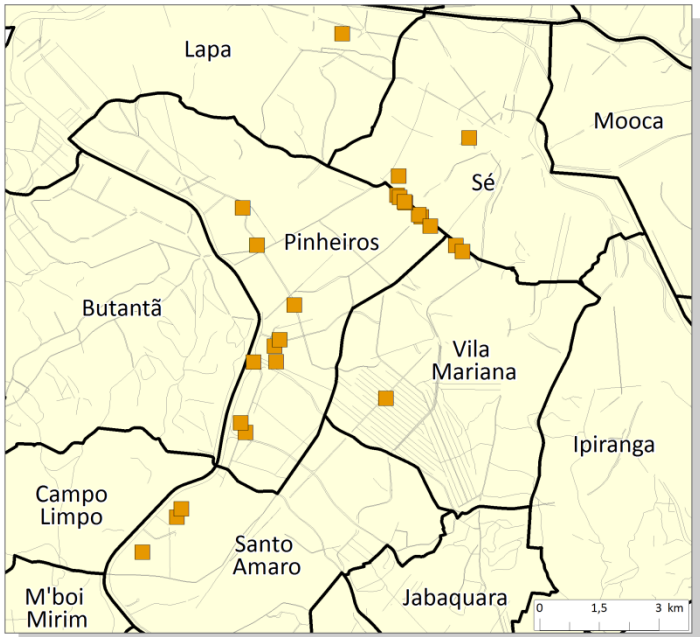
pertencentes ao circuito superior da economia em São Paulo expressam de forma evidente esse processo, ao buscarem situar suas sedes e unidades produtivas nas porções mais privilegiadas e valorizadas da metrópole.

Milton Santos nos chama a atenção para o fato de que as "*necessidades de concentração geográfica desses 'novos serviços', elemento dinâmico do processo de cooperação neste novo período*" tendem ser mais significativas "*que as exigências de concentração industrial no período anterior*" (SANTOS, 1994b; p.44). Nesse contexto, os escritórios de gestão das *tradings companies* estão presentes (mapa 2) nas mesmas localidades – na Avenida Paulista e no *vetor sudoeste* da cidade de São Paulo, (Avenidas Luiz Carlos Berrini, Brigadeiro Faria Lima e Marginal Pinheiros) considerado a nova centralidade econômica da metrópole – nas quais as principais corporações nacionais e multinacionais instalam suas sedes administrativas (FRÚGOLI JR, 2000; FIX, 2007). Esses grandes conglomerados podem ser considerados, graças à escala geográfica internacional de ação dos seus circuitos espaciais produtivos, clientes preferenciais dos serviços de intermediação comercial oferecido pelas empresas especializadas em comércio exterior.

Distribuição das *trading companies* no município de São Paulo em 2012



O arco das *Trading Companies*



Mapa nº **2**

Data Setembro / 2012

Visão Geral

Legenda

- *Trading company*
- Logradouros
- Limite de subprefeitura
- Limite de zona
- Limite municipal

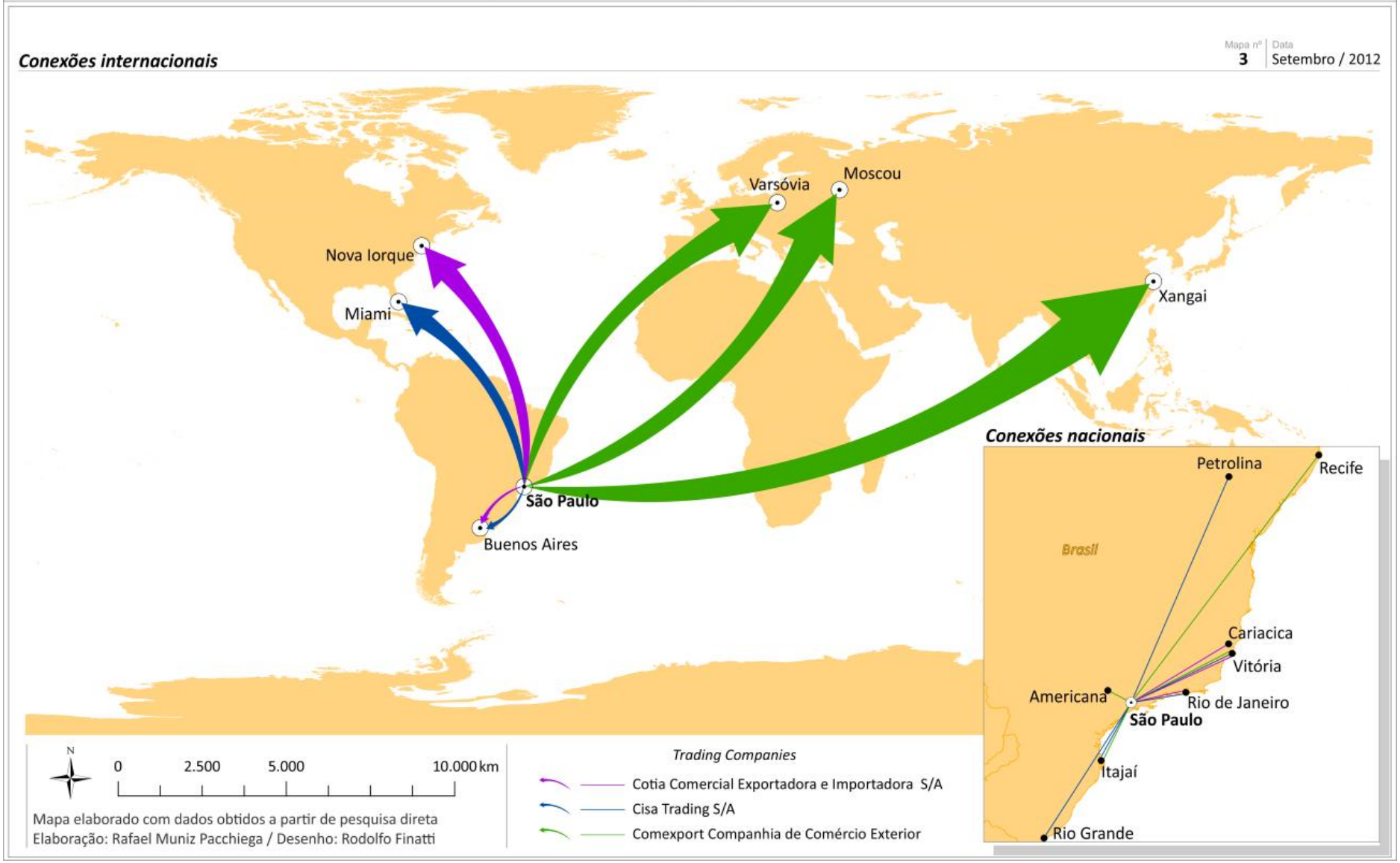
Fonte

Mapa elaborado com dados obtidos a partir de levantamento de campo
Base cartográfica: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2010.
Elaboração: Rafael Muniz Pacchiega
Desenho: Rodolfo Finatti

Um aspecto comum de todas as *tradings* aqui analisadas é que seus escritórios-sedes estão instalados nos chamados “edifícios inteligentes” da metrópole (SILVA BERNARDES, 2001). Esses objetos técnicos exemplares do período do processo de globalização atual, com suas infraestruturas de fibra óptica e tecnologias de última geração para a transmissão instantânea de dados, permitem a conexão (mapa 3) das empresas especializadas em comércio exterior com os seus clientes e demais escritórios subsidiários sediados em vários lugares do Brasil e do mundo (SILVA BERNARDES & CASTILLO, 2007)[43].

[43] Na visita técnica que realizamos no escritório da Cotia, podemos presenciar um exemplo concreto da importância das tecnologias de informação na unicidade do tempo e da mais-valia mundial na comercialização internacional de mercadorias. Durante a entrevista, o gerente estava mostrando, a partir de sua mesa de trabalho, uma tela de computador com várias informações de cotação nacional e internacional do cobre e alumínio. Nesse mesmo instante, o gestor interrompe a entrevista e, direcionando-se a um de seus colaboradores, solicita que uma operação de compra de alumínio seja realizada imediatamente. Ele justificou esse procedimento afirmando que não havia se atentado antes para a cotação favorável em vigência exatamente quando estava se realizando a entrevista. Desse modo, a partir daquela tela – que contém um programa com algoritmos e índices especialmente confeccionados para a análise mais ampla das cotações de alumínio e cobre –, qualquer *trader* pode efetuar suas operações internacionais de compra e venda de mercadorias, evidenciando assim a sofisticação do meio técnico-científico-informacional necessário para as atividades das *trading companies*.

Trama organizacional das *trading companies* no Brasil e no mundo



Os escritórios-sedes das *tradings companies* na capital paulista são os principais responsáveis pela coordenação de suas operações de exportação e de importação de produtos agrícolas e industriais. Em convergência com essa interpretação, Samuel Frederico afirma que "*a presença dos escritórios torna a cidade de São Paulo onipresente (...), produzindo e comandando os fluxos financeiros, informacionais e de mercadorias inerentes à produção*" (FREDERICO, 2010; p.78).

Nossa análise a respeito das atividades desempenhadas pelas *tradings* sediadas na cidade de São Paulo também indicou que a capacidade de obter e trabalhar com um conjunto diversificado de informações especializadas e estratégicas sobre as operações relacionadas ao comércio exterior é um dos fatores que garantem a competitividade dessas empresas. Nessa perspectiva, Adriana Bernardes da Silva (2001) assinala o papel das informações produtivas[44] como um verdadeiro saber organizado – fundamental para a realização dos diferentes circuitos espaciais produtivos.

Os escritórios-sedes das *tradings* sediadas na capital paulista contam com uma base de dados sofisticados sobre as principais tendências econômicas do mercado externo e interno em relação às compras e vendas de uma diversificada de mercadorias. A Cisa desenvolve suas operações internacionais de intermediação comercial a partir de um sistema integrado – de uso exclusivo por parte dos clientes e fornecedores dessa *trading company* – de tecnologias de gestão informacional. Formas organizacionais semelhantes

[44] O circuito informacional pode ser classificado, segundo as análises de Adriana Bernardes da Silva, em dois grandes conjuntos: informações banais e informações produtivas. As primeiras são de difusão ampla e atingem a população como um todo – sendo transmitidas pelas mídias convencionais e produzidas pelas empresas jornalísticas e de publicidade/*marketing*. Já as informações produtivas são estratégicas para a competitividade das grandes empresas e dos Estados nacionais. O acesso a essas informações é restrito e seletivo – e sua elaboração se dá principalmente através dos centros de pesquisa, instituições financeiras, consultorias e os próprios governos (SILVA BERNARDES, 2001).

são empregadas pelas *tradings* Comexport, Cotia, Mitsubishi e Mitsui para a coordenação dos fluxos internacionais de uma pauta diversificada de insumos e produtos finais utilizados pelos circuitos espaciais de produção automotivos, químicos, siderúrgicos, de bens de alta tecnologia. Serviços informacionais interligados oferecidos pela Sumitomo Corporation do Brasil nas operações de importação via *trading* proporcionam uma oferta instântanea (*just in time*) de autopeças para as grandes empresas automotivas – como a Fiat, Ford, General Motors, Honda, Mitsubishi, Peugeot, Renault, Toyota.

Expressando, ainda, essa importância da informação para a realização de suas atividades operacionais, podemos resgatar também o exemplo da Copersucar, *trading company* especializada na exportação de açúcar e etanol. Mesmo não se envolvendo, de modo mais direto, com a produção propriamente dita de açúcar – direcionando, assim, suas atenções para as tarefas específicas correspondentes ao comércio exterior – a empresa mantém hoje contratos de fornecimento exclusivo de açúcar de alta qualidade com 48 unidades produtoras sucroalcooleiras, localizadas nos estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Goiás, e parcerias de comercialização com mais 50 agricultores. Essa produção é exportada para alguns países da Europa, África, Ásia, Oriente Médio, América do Sul e para os Estados Unidos.

Para a concretização de sua ampla estratégia territorial, a Copersucar estabelece, a partir das informações emitidas e recebidas pelo escritório-sede na cidade de São Paulo, a gestão administrativa e o relacionamento com seus clientes e fornecedores – evidenciando, assim, a importância e poder da metrópole paulistana, mesmo sem produzir diretamente o açúcar, no desenvolvimento dos fluxos de diferentes ordens (capital, informação, leis,

decisões, entre outros).

Ao estudar o avanço da produção agrícola e a expansão dos *fronts* do agronegócio na região do Centro-Oeste, Samuel Frederico (2010) chama a atenção para a presença de escritórios comerciais exportadores pertencentes às grandes empresas *trading companies* que atuam nos circuitos espaciais produtivos correspondentes à agricultura moderna de exportação. Sua pesquisa explicita o poder cada vez maior que as *tradings* possuem, atualmente, para produzir, controlar e, principalmente, direcionar os fluxos materiais e imateriais de produção – já que é por meio dos escritórios das *tradings* são realizadas as operações de comercialização dos grãos e derivados, além de também contribuem com o fornecimento de empréstimos aos produtores e importação de insumos necessários ao processo produtivo.

Como ressalta Samuel Frederico,

> As *tradings* também possuem um papel fundamental na ocupação dessas novas áreas. Essas grandes empresas chegam aos *fronts* em expansão logo após os produtores e são as responsáveis por assegurar toda a logística de escoamento dos grãos, assim como fornecer o crédito necessário à produção. Os sistemas técnicos implantados são os silos, imprescindíveis ao armazenamento e tratamento dos grãos, ao lado dos escritórios, que, além de fornecer crédito, exportam a produção e importam os insumos agrícolas (FREDERICO, 2010; p. 52).

Assim, a localização dos escritórios das empresas especializadas em comércio exterior coincide, na maior parte dos casos, com as chamadas "cidades do agronegócio" (ELIAS, 2007) do Centro-Oeste, responsáveis pelo maior valor de exportação de grãos e derivados. Os dados em questão permitem concluir que quanto mais o alto valor auferido das exportações, maior será a centralidade exercida por um determinado núcleo urbano na rede de cidades em que se insere. Essas exportações também colocam em evidência

os municípios que, além de fazerem circular suas produções diretas, também possuem a capacidade e os meios para movimentarem as produções realizadas por outras localidades – e, em alguns casos, de várias regiões do território nacional (FREDERICO, 2010).

O dado mais interessante – a partir das informações obtidas pelo autor por meio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – refere-se à proeminência da cidade de São Paulo como a maior exportadora de grãos e derivados do país. Segundo os números de 2007, as exportações de grãos equivalem a 32% do valor total das exportações feitas pela capital paulista, sendo que a soja é principal produto exportado, representando 27% do total das exportações feitas pela cidade. (FREDERICO, 2010). Esses indicadores confirmam a centralidade que São Paulo exerce em relação às atividades produtivas desenvolvidas no território nacional.

A partir dos exemplos acima descritos, podemos considerar que a cidade de São Paulo torna-se, no período atual, mais espessa e complexa – devido ao número e a variedade de fluxos que lhe atravessam e à diversidade de circuitos espaciais de produção que nela convergem. Reafirma-se a capacidade da metrópole paulistana de influir na regulação do território nacional e a sua posição de lugar intermediário de gestão internacional do capitalismo (ARROYO, 2004).

Nesse contexto, as operações desenvolvidas e os fluxos que perpassam as atividades realizadas pelas *tradings* participam desse novo momento da divisão territorial do trabalho nacional e reforçam o papel de comando que a cidade de São Paulo exerce em relação aos mais importantes circuitos espaciais produtivos brasileiros. As empresas especializadas em comércio

exterior colaboram para acentuar o atual processo de *dissolução da metrópole*, momento no qual "*(...) São Paulo se impõe a todo território brasileiro, de forma irrecusável. E, não é mais pela sua industrialização que ela se impõe, mas pela sua condição de metrópole informacional*" (SANTOS, 1994b; p.26).

As *tradings companies* concentram-se, assim, na cidade de São Paulo devido às suas condições econômicas e territoriais específicas. Em convergência com as análises desenvolvidas por Mónica Arroyo, torna-se fundamental considerarmos que o "*denso tecido de atividades quaternárias da metrópole representa, sem dúvida, uma vantagem para o funcionamento das empresas especializadas em comércio exterior*". As *tradings*, por sua vez, contribuem para reforçar "*a tendência à internacionalização desse grande centro urbano brasileiro*" (ARROYO, 2004; p.100).

Desse modo, as *tradings companies* sediadas na capital paulista, pelos amplos e diversificados fluxos que desenvolvem em suas atividades internacionais de intermediação comercial e pela prestação de serviços especializados para indústrias e setores agrícolas, são importantes nós de uma rede mundial e nacional de lugares que interliga desde as cidades do agronegócio – espalhadas pela região dos *fronts* agrícolas –, passando pelas principais indústrias distribuídas pelo território brasileiro, centros financeiros do país e portos de embarque e desembarque de mercadorias, até alcançar a Bolsa de Valores de Mercados e Futuros de São Paulo (BM&F BOVESPA) e a Bolsa de Chicago (*Chicago Mercantile Exchange*), bem como aos países importadores e exportadores de *commodities*, insumos produtivos e produtos acabados.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir das discussões relativas ao processo de globalização e dados referentes aos crescentes fluxos de mercadorias e capitais que atravessam os territórios, percebemos que as empresas multinacionais participam intensamente hoje, por meio de pressões diversas, do estabelecimento das regras, políticas e privilégios em relação ao comércio internacional. No entanto, os Estados nacionais ainda cumprem um importante papel na aprovação, implantação e fiscalização das normas de comércio exterior – além de sua atuação manifesta como promotor das redes materiais e condições gerais de produção consideradas fundamentais para a concretização dos fluxos internacionais de mercadorias.

Com o intuito de promover o crescimento e a diversificação da base exportadora brasileira, o governo federal institui o Decreto-Lei 1.248 de 29 de novembro de 1972, que estabeleceu a criação da figura legal de empresa comercial exportadora *trading company*, buscando fortalecer as vendas externas das pequenas e médias empresas.

Cabe esclarecer que desde o momento inicial de sua implantação até os dias de hoje, essas empresas especializadas em comércio exterior não conseguiram cumprir os objetivos estabelecidos pelo governo federal. Constata-se atualmente uma fraca participação das pequenas e médias empresas na base exportadora brasileira enquanto as *tradings* operam fundamentalmente junto às grandes empresas, voltadas em sua grande maioria para a exportação de *commodities* e a importação de insumos produtivos e produtos acabados.

Para reverter esse quadro, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos lançou, em 2008, o *Projeto Tradings*. O principal

objetivo dessa iniciativa é resgatar a proposta original do referido decreto e aumentar a participação de pequenas e médias empresas nas exportações brasileiras por meio das *trading companies*. Esse projeto de retomada ainda está em fase inicial de implementação. É muito cedo, portanto, para uma avaliação mais precisa dos resultados alcançados e da efetividade deste projeto, constituindo-se em pauta de futura pesquisa.

O governo federal brasileiro – através das instituições responsáveis pela administração do comércio exterior – e os agentes privados nacionais e internacionais – por meio de suas entidades empresariais representativas – se engajam na produção e manutenção das normas que regulam e estimulam as trocas internacionais de mercadorias, adaptando-se às demandas de fluidez e porosidade territorial do período histórico atual. As *trading companies* também participam desse processo de modernização do sistema de comercialização internacional que o território brasileiro promove.

Atualmente essas empresas comerciais especializadas em comércio exterior não atuam apenas na movimentação de mercadorias para exportação e importação; elas também oferecem um conjunto diversificado de serviços que ultrapassa a simples atividade de intermediação comercial – caracterizando-se como agentes que desenvolvem, dentre outras tarefas, consultorias personalizadas para empresas que visam se inserir no mercado mundial.

Através da mobilização de informações a respeito de procedimentos comerciais, dos mercados e suas características, dos riscos comerciais e fiscais envolvidos, dos procedimentos necessários à contratação de transporte e seguro, das formas de pagamentos e dos financiamentos disponíveis, dentre outros aspectos, as *trading companies* detêm um conhecimento sofisticado do

comércio exterior contemporâneo e uma estrutura organizacional adequada para tal fim. As *trading*s contam, além de seu escritório-sede, com um número de escritórios comerciais subsidiários e representações no exterior para o contato direto com importadores e fornecedores bem como para a identificação das demandas por produtos e mercados.

Os escritórios-sedes das empresas comerciais atualmente habilitadas a desenvolver operações sob o regime diferencial de *trading company* estão distribuídos por várias localidades do território nacional – demonstrando uma forte convergência com o momento atual de dispersão e desenvolvimento das atividades produtivas modernas (ocupação de novas áreas para a produção agrícola e desconcentração da atividade industrial) em diferentes regiões do Brasil. Os dados da balança comercial das *trading companies* apontam que Pará e Minas Gerais, com a exportação de *commodities* em grande escala, são os principais estados que se destacam nas vendas externas. Por sua vez, Espírito Santo e Rio Grande do Sul são as unidades de federação que lideram o ranking de importação via *trading*, em decorrência, sobretudo, dos benefícios fiscais oferecidos por esses estados.

É possível visualizar, todavia, uma significativa concentração dos escritórios-sedes das *tradings companies* nos estados da região Sul e Sudeste, principalmente no estado e na cidade de São Paulo. Com efeito, cabe resgatar que essa concentração de escritórios-sede é decorrência da diversidade econômica e grande número de empresas presentes no território paulista, mesmo sendo São Paulo, em 2011, apenas o quinto colocado no *ranking* de unidades de federação nas exportações via *trading* e terceiro nas importações via *trading.*

A produtividade espacial da metrópole paulistana – com sua mão de obra qualificada e especializada para atividades quaternárias, infraestruturas modernas e uma densidade econômica notável – apresenta-se como um atrativo para a instalação da sede de grandes empresas e proporciona uma situação geográfica privilegiada de controle e gestão dos fluxos de mercadorias internacionais que passam pelo Brasil. O grande número e a diversidade de agentes relacionados ao comércio exterior na capital paulista justifica, em grande medida, o número expressivo de *trading companies* que desenvolvem suas operações a partir dessa localidade. Nesse contexto, a atuação das *tradings* na cidade de São Paulo imprime uma particularidade e complexidade no circuito superior da economia urbana da metrópole.

Foi possível estabelecer uma classificação das empresas especializadas sediadas na cidade de São Paulo a partir da variedade de produtos por elas exportados ou importados. Encontram-se, de um lado, as *tradings companies* especializadas – que concentram suas atividades na comercialização de um portfólio reduzido de mercadorias, principalmente do agronegócio brasileiro – e, do outro, as *tradings* que trabalham com uma pauta diversificada de mercadorias. A complexidade das operações que essas empresas empreendem estimula a realização de novas propostas de classificação com a utilização de outros critérios como, por exemplo, a participação relativa dos países para os quais as *tradings* exportam e importam suas mercadorias (diversidade de mercados).

Visualizamos, também, a participação das *trading companies* na atual dinâmica de desconcentração da produção industrial no estado e centralização da gestão e controle das atividades na metrópole, bem como na redefinição do

papel da capital paulista na divisão territorial do trabalho brasileira. A concentração dos escritórios-sedes das *tradings* na metrópole, bem como a presença marcante das atividades ligadas à informação estratégica, serviços avançados e tomada de decisões, permitem que a cidade de São Paulo exerça o comando político e econômico da produção desenvolvida em outras localidades do país.

As *tradings companies* sediadas na capital paulista estabelecem diversas conexões com uma ampla rede mundial e nacional de lugares, por meio dos fluxos que agenciam em suas atividades internacionais de intermediação comercial e pela prestação de serviços especializados demandados por uma variedade de circuitos espaciais produtivos. A compreensão mais ampla da dinâmica representada pelas operações desenvolvidas por meio das *tradings companies* é um dos caminhos para entender a complexidade da metrópole paulistana e, desse modo, observar de que forma se reforça sua capacidade para influenciar e regular a vida econômica e política do território nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABDAL, Alexandre. **São Paulo, desenvolvimento e espaço*:*** A formação da macrometrópole paulista. São Paulo: Editora Papagaio, 2009.

ANTAS JR, Ricardo Mendes. **Território e Regulação** – espaço geográfico como fonte material e não-formal do direito. São Paulo: Humanitas/FAPESP, 2005.

ARAUJO, Tânia Bacelar. Dinâmica regional brasileira nos anos noventa**:** Rumo à desintegração competitiva In: CASTRO, I.E. *et al* (org.). **Redescobrindo o Brasil**: 500 anos depois. Rio de Janeiro. Bertrand Brasil. 2000 [ver página]

ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento**. Petrópolis: Vozes, 1997

ARROYO, Mónica. Território, transição e futuro. In: **Revista Experimental**, São Paulo, n. 1, p. 77-85, 1996.

_____. Globalização e espaço geográfico. In: **Revista Experimental**. nº 6, São Paulo, pp. 15-31 1999.

_____. **Território nacional e mercado externo. Uma leitura do Brasil na virada do século XX**. Tese de Doutorado. Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2001.

_____. São Paulo e os Fluxos Internacionais de Mercadorias*:* A Espessura de uma Região Metropolitana. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri e OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino (orgs.). **Geografias de São Paulo**: A Metrópole de Século XXI. São Paulo: Contexto, 2004.

_____. Fluidez e porosidade do território brasileiro no contexto da integração continental. In: Silveira, María Laura. **Continente em chamas**: globalização e território na América Latina. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

_____. A vulnerabilidade dos territórios nacionais latinoamericanos: o papel das finanças. In: Amália Ines Geraiges de Lemos, Maria Laura Silveira, Mónica Arroyo. (org.). **Questões territoriais na América Latina**. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso), 2006.

_____. Uso del territorio, comercio internacional y dinámica industrial en El Estado de San Pablo, Brasil. In: **X Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores en Globalización y Territorio**, 2008, Santiago de Queretaro: RII, 2008, pp. 1-18.

_____. A globalização pensada a partir do espaço geográfico. In: Francisco Mendocá; Cicilian Luiza Lowen-Sahr; Márcia da SIlva. (orgs.). **Espaço e tempo**: Complexidade e desafios do pensar e do fazer geográfico. Curitiba: Ademadan, 2009.

ARRUDA, Zuleika Alves de. **Onde esta o agro desse negocio?**: Transformações sócio-espaciais em Mato Grosso decorrentes do agronegócio. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas, 2007.

AZZONI, Carlos Roberto. **Industrialização e reversão da polarização no Brasil**. Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo (IPE-USP), São Paulo, 1996.

BARROS, Amanda Mergulhão Santos. **Formação e desenvolvimento do parque industrial paulista segundo as informações censitárias e as pesquisas industriais anuais**. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – FFLCH da Universidade de São Paulo – USP, 2012.

BEAUJEU-GARNIER, Jacqueline. **Geografia urbana**. 2. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1997.

BELLO, Ubyrajara Brasil Dal. **As poderosas trading companies japonesas***:* Sogo Shosha*.* São Paulo. Edições Aduaneiras, 2001.

BENKO, George. **Economia espaço e globalização**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BERNARDO, João. **Democracia Totalitária**: teoria e prática da empresa

soberana; São Paulo: Cortez Editora, 2004.

_____. **Ainda acerca da crise económica. 5) transnacionalização e espaços nacionais**. Disponível em: www.passapalavra.info, 2010. Acesso em: 22/04/2012.

_____. **A geopolítica das companhias transnacionais**. Disponível em: www.passapalavra.info, 2011 a. Acesso em: 29/04/2012.

_____. **A viagem do Brasil da periferia para o centro**. Disponível em: www.passapalavra.info, 2011 b. Acesso em: 25/04/2012.

BORJA, Jordi & CASTELLS, Manuel. As cidades como atores políticos. In: **Novos Estudos CEBRAP,** n.45, julho/1996, p. 152-166.

CANO, Wilson. **Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil***:* 1930-1995. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1998.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **Espaço – Tempo na metrópole**: a fragmentação da vida cotidiana. São Paulo: Editora Contexto, 2001.

CASTELO, Rodrigo. O novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano. In: Castelo Rodrigo (org.). **Encruzilhadas da América Latina no Século XXI**. Rio de Janeiro: Editora Pão e Rosas, 2010.

CASTILLO, Ricardo Abid. Exportar alimentos é a saída para o Brasil? O caso do complexo soja. In: Albuquerque, Edu Silvestre (org.). **Que país é esse?**. São Paulo: Globo. 2005.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo, Xamã, 1996.

_____. As crises no regime de acumulação sob dominância financeira. In: **Novos Estudos CEBRAP**, n.52, nov.2008, pp.21-54.

_____. O capital portador de juros: Acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, François (org.). **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências**. São Paulo, Boitempo, 2005.

COLAIACOVO, Juan e CENDOYA, Oscar. **Trading Companies. Experiência de Brasil.** PhD. Editora, Rio de Janeiro, 1989.

COMIN, Álvaro Augusto. Cidades-Região ou hiperconcentração do desenvolvimento? O debate visto do Sul. In: Kowarick, Lúcio; Marques, Eduardo. (orgs.). **São Paulo: novos percursos e atores**. Sociedade, cultura e política. São Paulo: Editora 34, 2011, p. 157-178.

CORDEIRO, Helena Kohn. **Os Principais Pontos de Controle da Economia Transnacional no Espaço Brasileiro**. Boletim de Geografia Teorética, 16 – 17, 1986, pp. 153-196.

CORRÊA, Roberto Lobato. Identificação dos Centros de Gestão do Território no Brasil. In: **Revista Brasileira de Geografia**, 57: pp. 83-102, jan./mar. 1995.

_____. **Trajetórias Geográficas**. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 1997.

DE SOUZA, Herbert José de. **O capital transnacional e o Estado**. Petrópolis: Vozes, 1985.

DIAS, Leila Christina. Os sentidos da rede. In: Leila Christina Dias; Rogério L. L. da Silveira. (org.). **Redes, sociedades e territórios**. Santa Cruz do Sul, EDUNISC, 2005.

DIAS, Reinaldo e RODRIGUES, Waldemar. **Comércio Exterior**: Teoria e Gestão. São Paulo. Editora Atlas, 2008.

DICKEN, Peter. **Mudança Global**: Mapeando as novas fronteiras da economia mundial. São Paulo. Editora Artmed, 2010.

DINIZ, Clélio Campolina. **Desenvolvimento poligonal no Brasil**: nem desconcentração nem contínua polarização. Belo Horizonte. Nova Economia, n° 3 (1): pp. 35-64, 1993.

DOLLFUS, Oliver. Geopolítica do Sistema-Mundo. In: Santos, Milton; Scarlato, Francisco Capuano e Arroyo, Mónica (orgs.). **O Novo Mapa do Mundo. Fim de Século e Globalização. São Paulo**: Hucitec, 1996.

ELIAS, Denise. Agricultura e produção de espaços urbanos não metropolitanos: notas teórico-metodológicas. In: SPOSITO, Maria Encarnação B. (org.). **Cidades médias: espaços em transição. Cidades médias: espaços em transição**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

FIX, Mariana. **São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem**. São Paulo: Boitempo-ANPUR, 2007.

FREDERICO, Samuel. **O Novo Tempo do Cerrado**: Expansão dos Fronts Agrícolas e Controle do Sistema de Armazenamento de Grãos. São Paulo: AnnaBlume, 2010.

FRÚGOLI JÚNIOR, Heitor. **Centralidade em São Paulo**: trajetórias, conflitos e negociações na metrópole. São Paulo: Cortez/Edusp/Fapesp, 2000.

FURTADO, Celso. **A fantasia desfeita**. 3ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

GRISI, Celso Cláudio de Hildebrant e, MASINI, Nildo & BRITO, Ricardo Pitelli de. ***Trading***: a presença brasileira no cenário econômico mundial. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.

HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 6 ed. São Paulo. Loyola, 1996.

_____. **Espaços de Esperança**. São Paulo. Edições Loyola, 2004.

_____. **O Novo Imperialismo**. 2. ed. São Paulo: Loyola, 2005.

HUERTAS, Daniel Monteiro. **Da Fachada Atlântica a Imensidão Amazônica Fronteira Agrícola e Integração Territorial**. São Paulo: Anablume, 2009.

KUNZLER, Jacob Paulo. ***Trading companies***: análise do perfil, estratégias e tendências das empresas brasileiras. Dissertação de Mestrado. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2000.

LENCIONI, Sandra. Cisão Territorial da indústria e integração regional no Estado de São Paulo. In: Antonio Carlos Galvão; Maria Flora Gonçalves; Antonio Carlos Brandão (org.). **Regiões e Cidades, Cidades nas Regiões**. O desafio urbano regional. São Paulo: UNESP, ANPUR, 2003, pp. 465-475.

LÉVY, Pierre. “Quelle critique de la techinique?” In: PRADES, Jacques, **La Technoscience. Les fractures des discours**. Paris: L´Harmattan, 1992.

LIMA, Cristiane Silva e PATRICIO, Patrícia. **Exportação Indireta via *Trading Company* e Comercial Exportadora**. Mimeo. Fortaleza, s/d.

LINERA, Álvaro Garcia. **A potência plebeia**: ação coletiva e identidades indígenas, operárias e populares na Bolívia. São Paulo. Boitempo, 2010.

LOJKINE, Jean. **A revolução Informacional**. São Paulo. Cortez, 1995.

MARX, Karl & ENGELS, Friedrich. **Manifesto Comunista**. São Paulo, Boitempo, 2010.

MONTEIRO NETO, Francisco. **As *Tradings* Brasileiras.** Mimeo, Associação Brasileira de Empresas Trading (ABECE), Rio de Janeiro, 1998.

MORAES, Antonio Carlos Robert. Los Circuitos Espaciales de la Produción y los Circulos de Acumulación en el Espacio. In: Luis Yanes; Anamaria Liberalli. (org.). **Aportes para el Estudio del Espacio Socio-económico**. Buenos Aires: Ed. El Coloquio, 1989.

NEGRI, Barjas. **Concentração e desconcentração industrial em São Paulo** *(1880-1990)*. Campinas, Editora da Unicamp, 1996.

NETO, Wenceslau Gonçalves. **Estado e Agricultura no Brasil: política agrícola e a modernização econômica brasileira 1960-1980.** São Paulo: Hucitec, 1997.

NEVES, Marcos Fava. *Marketing* e canais de distribuição de *commodities*. In: Lirio, Viviane Silva e Gomes, Marília. **Investimento privado, público e mercado de *commodities*.** Viçosa, 2000.

OHMAE, Kenichi. **O fim do Estado-nação**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

PACHECO, Carlos Américo. **Fragmentação da nação**. Campinas: Instituto de

Economia da Unicamp, 1998.

PAULANI, Leda Maria. **Capitalismo financeiro e estado de emergência econômico no Brasil**. Mimeo, s/d.

_____. **Brasil Delivery: Servidão financeira e estado de emergência econômico**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2008.

PECK, Jamie, THEODORE, Nik & BRENNER, Neil. Mal-Estar no Pós-Neoliberalismo In: **Novos Estudos CEBRAP**, n.92, mar.2012, pp.59-78.

PEREIRA, Lia Valls e BOAVISTA, Marcelo. Trading Companies no Brasil. In: **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 103, 2010, pp. 71-87.

POCHMANN, Márcio. **O Emprego na Globalização**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.

RAFFESTIN, Claude. **Por uma geografia do poder.** São Paulo: Ática, 1993.

RIBEIRO, Ana Clara Torres e SANTOS, Milton. **O Conceito de Região Concentrada.** Universidade Federal do Rio de Janeiro, IPPUR e Departamento de Geografia, 1979.

SANTOS, Milton. **Sociedade e espaço: a formação social como categoria e como método.** Boletim Paulista de Geografia, n° 54, 1977, pp. 81-100.

_____. **Por uma Geografia nova**. São Paulo: Hucitec, 1978.

_____. **O Espaço Dividido**: Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos. São Paulo: EDUSP, 1979.

_____. **Espaço e Método**. São Paulo: Nobel, 1985.

_____. **Metrópole corporativa fragmentada**: O caso de São Paulo. São Paulo, Editora Nobel, 1990.

_____. **Técnica, Espaço e Tempo**: Globalização e Meio Técnico-Científico-Informacional. São Paulo, Editora Hucitec, 1994 a.

_____. **Por uma economia política da cidade**. São Paulo, Editora Hucitec, 1994 b.

_____. **Metamorfoses do Espaço Habitado**. 4ed. São Paulo. Editora Hucitec, 1997.

_____. Guerra dos Lugares. In: **Folha de São Paulo**, caderno Mais!, , 08/08/99, São Paulo. 1999, pp. 3-5.

_____. **A natureza do espaço**: Técnica e tempo, razão e emoção. 4 ed. São Paulo. Editora Edusp, 2002.

_____. **A Urbanização Brasileira**. 5ed. São Paulo. Editora Edusp, 2008.

SANTOS, Milton e SILVEIRA, María Laura. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro: Record. 2001.

SELINGARDI-SAMPAIO, Silvia. **Indústria e Território em São Paulo**. A estruturação do Multicomplexo Territorial Industrial Paulista – 1950-2005. Campinas: Alínea, 2009.

SERFATI, Claude. O Papel dos grupos predominantemente industriais na financeirização da economia. In: Chesnais, François (org.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

SILVA BERNARDES, Adriana Maria & CASTILLO, Ricardo Abid. Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo. In: **Revista EURE**, v. 33, Santiago (Chile), 2007.

SILVA BERNARDES, Adriana Maria. **A Contemporaneidade de São Paulo. Produção de Informações e Uso do Território Brasileiro**. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – FFLCH da Universidade de São Paulo – USP, 2001.

SILVEIRA, María Laura. São Paulo: os dinamismos da pobreza. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri e OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino (org.). **Geografias de São Paulo**: A Metrópole de Século XXI. São Paulo: Contexto, 2004.

_____. Argentina: do desencantamento da modernidade à forca dos lugares. In: Silveira, María Laura. (org.). **Continente em chamas: globalização e território na América Latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

SOJA, Edward. **Geografias Pós-Modernas**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editores, 1993.

SOUZA, Marcelo Lopes de. Cidades, globalização e determinismo econômico. **Revista Cidades**. Presidente Prudente, v. 3, pp. 123-142, 2007.

_____. Práticas espaciais insurgentes em um mundo globalizado In: Francisco Mendocá; Cicilian Luiza Lowen-Sahr; Márcia da SIlva. (orgs.). **Espaço e tempo**: Complexidade e desafios do pensar e do fazer geográfico. Curitiba: Ademadan, 2009.

SMITH, Neil. **Desenvolvimento desigual**: natureza, capital e a produção de espaço. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.

SPOSITO, Eliseu Savério. Território, logística e mundialização do capital. In: Eliseu Savério Spósito (org.). **Dinâmica econômica, poder e novas territorialidades**. Presidente Prudente; GAsPERR, p. 99-114. 1999.

STEFFEN, Nathallye. Um Estudo sobre Trading Company e Comercial Exportadora como Alternativas para Inserção de Produtos de Empresas de Pequeno Porte no Comércio Internacional. In: **Revista de Negócios Internacionais da UNIMEP**, n° 7. São Paulo, 2005.

TOLEDO, Márcio Roberto. **Circuitos espaciais da soja, da laranja e do cacau no Brasil: uma nota sobre o papel da Cargill no uso corporativo do território brasileiro.** Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas, 2005.

TRINCA, Delfina. **Globalización y uso del territorio**. Trabalho apresentado no X Encontro de Geógrafos da América Latina (EGAL), 2007.

VALLAUX, Camile. **El suelo y el Estado**. Madrid: Daniel Jorro Editor, 1914.

WALLERSTEIN, Immanuel. Análises dos sistemas mundiais. In Giddens, A.; Turner, J. (org). **Teoria social hoje**. São Paulo: Editora Unesp, 1999, p.447-470.

XAVIER, Marcelo Elias. **A Modernização dos Portos**. Disponível em http://www.univap.br/biblioteca/hp_dez_2002/Revisada%20dez%202002/022.pdf (acessado em 25 de janeiro de 2010).

Reportagens citadas:

AGÊNCIA REUTERS. *Mitsui adquire 100% da Multigrain, trading brasileira de grãos*, 09 de maio de 2011.

COMÉRCIO EXTERIOR INFORME BB. *O caminho da competitividade*. edição n°88, segundo trimestre de 2012.

EXAME. *Passeio da nota 2.0*, edição n°1010, de 22 de fevereiro de 2012.

FOLHA DE SÃO PAULO. *Mitsui compra brasileira Veloce por US$ 58,5 mi*, 24 de fevereiro de 2012.

ISTO É DINHEIRO. *Sentinela nos portos*, edição n°750, 16 de fevereiro de 2012

O ESTADO DE SÃO PAULO. *Comércio Exterior: um desafio permanente*, publicado no dia 15 de maio de 2011.

Sites consultados:

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX) – http://www.apexbrasil.com.br (acesso em 23 de fevereiro de 2012).

Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE) – http://www.abece.org.br (acesso em 11 de fevereiro de 2012).

Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) – http://www.aeb.org.br (acesso em 15 de janeiro de 2012).

Battistella Trading Comércio Internacional S/A http://www.battistella.com.br (acesso em 22 de fevereiro de 2012).

Brasilata Trading S/A http://brasilata.com.br (acesso em 27 de fevereiro de 2012).

Comexport Companhia de Comércio Exterior – http://www.comexport.com.br (acesso em 12 de fevereiro de 2012).

Comexport Companhia de Comércio Exterior http://www.comexport.com.br/ (acesso em 27 de fevereiro de 2012).

Copersucar S.A. – http://www.copersucar.com.br (acesso em 12 de fevereiro de 2012).

Duratex Comercial Exportadora S/A http://www.duratex.com.br/ (acesso em 18 de fevereiro de 2012).

Granol Indústria Comércio e Exportação S/A http://www.granol.com.br/ (acesso em 19 de fevereiro de 2012).

Itochu Brasil S/A http://www.itochu.com/ (acesso em 18 de fevereiro de 2012).

LDC Bioenergia S/A http://www.ldcsev.com/ (acesso em 12 de fevereiro de 2012).

Marsam Metais S/A Mineração, Comércio e Exportação http://www.marsam.com.br/ (acesso em 21 de fevereiro de 2012).

Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior (MDIC) – http://www.mdic.gov.br (acesso em 18 de janeiro de 2012).

Mitsubishi Corporation do Brasil S/A http://www.mitsubishicorp.com/br (acesso em 22 de fevereiro de 2012).

Mitsui Brasileira Importação e Exportação S/A http://www.mitsui.com/br/ (acesso em 18 de fevereiro de 2012).

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) – http://www.mdic.gov.br/comercio-

exterior (acesso em 15 de fevereiro de 2012).

Sojitz do Brasil http://www.sojitz-br.com/ (acesso em 18 de fevereiro de 2012).

Sumitomo Corporation do Brasil – http://www.sumitomo.com.br (acesso em 15 de fevereiro de 2012).

Trablin Trading Brasileira de Ligas e Inoculantes S/A http://www.trablin.com.br/ (acesso em 18 de fevereiro de 2012).

ANEXOS

ANEXO I

Presidência da República
Casa Civil
Subchefia para Assuntos Jurídicos

DECRETO-LEI Nº 1.248, DE 29 DE NOVEMBRO DE 1972.

Vide Decreto nº 71.866, de 1973
Vide Decreto nº 78.450, de 1976

Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico da exportação, e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 55, item II, da Constituição,

DECRETA:

Art.1º - As operações decorrentes de compra de mercadorias no mercado interno, quando realizadas por empresa comercial exportadora, para o fim específico de exportação, terão o tratamento tributário previsto neste Decreto-Lei.

Parágrafo único. Consideram-se destinadas ao fim específico de exportação as mercadorias que forem diretamente remetidas do estabelecimento do produtor-vendedor para:

a) embarque de exportação por conta e ordem da empresa comercial exportadora;

b) depósito em entreposto, por conta e ordem da empresa comercial exportadora, sob regime aduaneiro extraordinário de exportação, nas condições estabelecidas em regulamento.

Art.2º - O disposto no artigo anterior aplica-se às empresas comerciais exportadoras que satisfizerem os seguintes requisitos mínimos:

I - Registro especial na Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil S/A. (CACEX) e na Secretaria da Receita Federal, de acordo com as normas aprovadas pelo Ministro da Fazenda;

II - Constituição sob forma de sociedade por ações, devendo ser nominativas as ações com direito a voto;

III - Capital mínimo fixado pelo Conselho Monetário Nacional.

§ 1º - O registro a que se refere o item I deste artigo poderá ser cancelado, a qualquer tempo, nos casos:

a) de inobservância das disposições deste Decreto-Lei ou de quaisquer outras normas que o complementem;

b) de práticas fraudulentas ou inidoneidade manifesta.

§ 2º - Do ato que determinar o cancelamento a que se refere o parágrafo anterior caberá recurso ao Conselho Monetário Nacional, sem efeito suspensivo, dentro do prazo de 30 (trinta) dias, contados da data de sua publicação.

§ 3º - O Conselho Monetário Nacional poderá estabelecer normas relativas à estrutura do capital das empresas de que trata este artigo, tendo em vista o interesse nacional e, especialmente, prevenir práticas monopolísticas no comércio exterior.

~~Art. 3º São assegurados ao produtor-vendedor, nas operações de que trata o artigo 1º deste Decreto-lei, os benefícios fiscais concedidos por lei para incentivo à exportação.~~

Art. 3º - São assegurados ao produtor-vendedor, nas operações de que trata o artigo 1º deste Decreto-lei, os benefícios fiscais concedidos por lei para incentivo à exportação, à exceção do previsto no artigo 1º do Decreto-lei nº 491, de 05 de março de 1969, ao qual fará jus apenas a empresa comercial exportadora. (Redação dada pelo Decreto-Lei nº 1.894, de 1981) (Vide Decreto-Lei nº 2.134, de 1984) (Vide Decreto-Lei nº 2.397, de 1987) (Vide Decreto-Lei nº 2.413, de 1988)

~~Art. 4º Até o exercício financeiro de 1977, inclusive, a empresa comercial exportadora a que se refere este Decreto-lei poderá abater do lucro sujeito ao imposto de renda uma quantia igual à diferença entre o valor dos produtos manufaturados comprados de produtores-vendedores na forma do artigo 1º e o valor FOB em moeda nacional das vendas dos mesmos produtos para o Exterior.~~

~~§ 1º O valor dos produtos manufaturados comprados, para efeito deste artigo, será igual ao que servir de base de cálculo para os benefícios fiscais concedidos ao produtor-vendedor, nas operações de que trata o artigo 1º.~~

~~§ 2º Quando os produtos manufaturados exportados tiverem seu seguro coberto por seguradoras nacionais ou seu transporte feito em veículo ou embarcação de bandeira brasileira, no valor das vendas para o Exterior a que se refere este artigo, deverá ser acrescido o montante do seguro ou do frete ou de ambos, se for o caso.~~

~~§ 3º O benefício fiscal a que se refere este artigo só poderá ser utilizado~~

~~pela empresa comercial exportadora se atendidas as normas que forem fixadas pelo Ministro da Fazenda.~~

~~§ 4º Não se aplicam às empresas comerciais exportadoras as disposições do artigo 1º, do Decreto-lei nº 1.158, de 16 de março de 1971.~~

~~Art. 4º Até o exercício financeiro de 1980, inclusive, a empresa comercial exportadora a que se refere este Decreto-lei poderá abater do lucro sujeito ao imposto de renda uma quantia igual à diferença entre o valor dos produtos manufaturados comprados de produtores-vendedores na forma do artigo 1º e o valor FOB, em moeda nacional, das vendas dos mesmos produtos para o exterior. (Redação dada pelo Decreto-lei nº 1.499, de 1976)~~

Art. 4º - Até o exercício financeiro de 1985, inclusive, a empresa comercial exportadora a que se refere este Decreto-lei poderá excluir do lucro líquido do exercício, na determinação do lucro real, uma quantia igual à diferença entre o valor dos produtos manufaturados comprados de produtores-vendedores, na forma do artigo 1º, e o valor FOB, em moeda nacional, das vendas, efetivadas no período-base, dos mesmos produtos para o exterior. (Redação dada pelo Decreto-lei nº 1.721, de 1979) (Vide Decreto-Lei nº 2.134, de 1984) (Vide Decreto-Lei nº 2.397, de 1987) (Vide Decreto-Lei nº 2.413, de 1988)

Art.5º - Os impostos que forem devidos bem como os benefícios fiscais, de qualquer natureza, auferidos pelo produtor-vendedor, acrescidos de juros de mora e correção monetária, passarão a ser de responsabilidade da empresa comercial exportadora nos casos de:

a) não se efetivar a exportação após decorrido o prazo de um ano a contar da data do depósito;

b) revenda das mercadorias no mercado interno;

c) destruição das mercadorias.

§ 1º - Para os fins deste artigo, calcular-se-á o Imposto sobre a Renda, aplicando-se a maior alíquota para tributação das pessoas jurídicas sobre o valor equivalente a 10% (dez por cento) do preço da compra a que se refere o art.1º deste Decreto-Lei.

§ 2º - O recolhimento dos créditos tributários devidos, em razão do disposto neste artigo, deverá ser efetuado no prazo de 15 (quinze) dias, a contar da ocorrência do fato que lhes houver dado causa.

§ 3º - Nos casos de retorno ao mercado interno, a liberação das mercadorias depositadas sob regime aduaneiro extraordinário de exportação está condicionada ao prévio recolhimento dos créditos tributários de que trata este artigo.

§ 4º - Ocorrida a hipótese prevista no item "a", independentemente do estipulado neste artigo, considera-se abandonada a mercadoria na forma da legislação vigente.

Art.6º - É admitida a revenda entre empresas comerciais exportadoras, desde que as mercadorias permaneçam em depósito, até a efetiva exportação, passando aos compradores as responsabilidades previstas no artigo anterior, inclusive a de exportar a mercadoria até a data originalmente fixada no item "a".

Art.7º - Em casos excepcionais, o Ministro da Fazenda poderá determinar ou autorizar o retorno ao mercado interno, fixando condições diferentes das estabelecidas neste Decreto-Lei.

Art.8º - Em caso de destruição das mercadorias adquiridas na forma deste Decreto-Lei, o custo de aquisição só será admitido como parcela dedutível na apuração do lucro sujeito ao Imposto sobre a Renda, quando satisfeita a obrigação tributária prevista no art.5º.

Art.9º - A vedação prevista nos itens IV e V do art.34, da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, não se aplica às operações das instituições financeiras com empresa comercial exportadora que preencher os requisitos deste Decreto-Lei, desde que previamente autorizados pelo Banco Central do Brasil, nas condições estabelecidas, em caráter geral, pelo Conselho Monetário Nacional.

Art.10 - Quando as operações de compra e venda forem realizadas entre empresas comerciais exportadoras e produtores-vendedores que mantenham relações de interdependência, a base de cálculo dos créditos e benefícios fiscais se sujeitará às disposições do art.15, da Lei nº 4.502, de 30 de novembro de 1964, bem como às demais normas complementares, inclusive as que forem baixadas pelo Ministro da Fazenda.

Art.11 - O art.83, do Decreto-Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 83. O regime de entreposto aduaneiro, na exportação é o que permite o depósito de mercadorias, sob controle fiscal, em local determinado, podendo ser efetuado sob regime aduaneiro de exportação e regime aduaneiro extraordinário, nas condições definidas em decreto do Poder Executivo.

§ 1º O regime aduaneiro de exportação é o que confere o direito de depósito da mercadoria com suspensão dos impostos, se devidos.

§ 2º Considera-se regime aduaneiro extraordinário de exportação aquele que permite o depósito da mercadoria com direito a utilização dos benefícios fiscais instituídos por lei, para incentivo à exportação, antes do seu efetivo embarque para o exterior."

Art.12 - O art. 60, da Lei nº 5.025, de 10 de junho de 1966, fica acrescido da seguinte alínea "f":

"f) outras modalidades de financiamento a critério do Conselho Monetário Nacional."

Art.13 - O Poder Executivo regulamentará o presente Decreto-Lei, podendo inclusive:

I - fixar bases e condições para o cálculo dos benefícios fiscais;

II - definir o conceito de produto manufaturado para efeito de aplicação dos benefícios fiscais previstos neste Decreto-Lei.

Art.14 - Este Decreto-Lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Brasília, 29 de novembro de 1972; 151º da Independência e 84º da República.

EMÍLIO G. MEDICI
Antônio Delfim Netto

ANEXO II:

Empresas Comerciais Exportadoras Habilitadas - Decreto-Lei nº 1.248, de 29.11.1972 (Atualizada em 02.01.2012)

Nome	Cidade	UF
A1 Negócios Internacionais S/A	Belo Horizonte	MG
A.M.C Exportação e Importação S/A	Jaraguá do Sul	SC
A. Perim S.A Indústria e Comércio.	São Luiz Gonzaga	RS
Albarus S.A Comercial e Exportadora	Gravataí	RS
Alcoa Alumínio S.A.	Poços de Caldas	MG
Além-Mar Trading S/A	Mesquita	RJ
Allicorp Trading e Comércio Exterior S/A	Paranaguá	PR
Alpha Trading S/A	Vila Velha	ES
Amazonas Trading S/A	Manaus	AM
Ângelus - Indústria de Produtos Odontológicos S/A	Londrina	PR
Artefama Comercial Exportadora S.A	São Bento do Sul	SC
Barra De Guaicui S. A	Belo Horizonte	MG
Battistella Trading S.A. Comércio Internacional	São Paulo	SP
Belgo Mineira Comercial Exportadora S.A.	Belo Horizonte	MG
Bertol Trading S.A.	Porto Alegre	RS
Brandão Filhos S.A. Comércio Indústria e Lavoura	Salvador	BA
Brasif S.A. Exportação Importação	Belo Horizonte	MG
Brasil Negócios Mundial, Exportação e Importação S.A.	Recife	PE
Brasil Trading S.A.	Caxias do Sul	RS
Brasilata Trading S.A	São Paulo	SP
Brasvit Granitos E Mineração S/A	Serra	ES
Bravo Trading S.A. Comércio Exterior	Corumbá	MS

Bsa Comercial Importação e Exportação S/A	Barueri	SP
Bunge Alimentos S.A	Gaspar	SC
Busscar Comércio Exterior S.A.	Joinville	SC
Cacique Agrícola S/A	Londrina	PR
Caramuru Alimentos S/A	Itumbiara	GO
Cec-Companhia Exportadora de Castanha	Maracanaú	CE
Cedral Companhia de Comércio Exterior	São Paulo	SP
Cia.Hering S.A	Blumenau	SC
Cielo Trading e Táxi Aéreo S/A	Anápolis	GO
Cirinvest Trading S.A.	Novo Hamburgo	RS
Cisa Trading S/A	Vitória	ES
Citromatão S/A	Limeira	SP
Clarex S.A	Guarulhos	SP
Coinbra-Frutesp S.A.	Bebedouro	SP
Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A. **(atual Louis Dreyfus Commodities Brasil S.A.)**	São Paulo	SP
Comexport Companhia de Comércio Exterior	São Paulo	SP
Comfloresta - Cia. Catarinense de Empreendimentos Florestais	Joinville	SC
Companhia Cacique de Café Solúvel	Londrina	PR
Companhia Importadora e Exportadora Coimex	Vitória	ES
Companhia Industrial de Alimentação Trading Company	Guarulhos	SP
Companhia Nipo-Brasileira de Pelotização – Nibrasco	Vitória	ES
Companhia Vale do Rio Doce	Rio de Janeiro	RJ
Condor Trading S.A.	Porto Alegre	RS
Construções e Comércio Camargo Corrêa S/A	São Paulo	SP
Construtora Norberto Odebrecht S.A.	Rio de Janeiro	RJ
Copersucar S.A.	São Paulo	SP

Copertrading Comércio Exportação e Importação S.A.	Maceió	AL
Cotia Comercial Exportadora e Importadora S/A	Cariacica	ES
Cotia Vitória Serviços e Comércio S/A	Vitória	ES
Cotrasa Comercial Exportadora S.A.	Maceió	AL
Cp Kelco Brasil S/A	Limeira	SP
Dievo Distribuição e Comércio S/A	Vitória	ES
Dimap S.A. Produtos Siderúrgicos	Contagem	MG
Duratex Comercial Exportadora S.A.	São Paulo	SP
Econtrading S.A. Comércio Exterior	Salvador	BA
ED & F MAN BRASIL S/A	Rio de Janeiro	RJ
Eximtrading S/A **(atual Columbia Trading S/A)**	Vitória	ES
Fapex Aços Especiais S/A **(atual Fapex Negócios e Representações Ltda.)**	Santa Luzia	MG
Fasal S.A. Comércio e Indústria de Produtos Siderúrgicos	Belo Horizonte	MG
Fiat Auto Trading S.A.	Betim	MG
First S/A	Florianópolis	SC
Fischer S.A. - Comércio, Indústria e Agricultura	Matão	SP
Frigoconsult Engenharia Internacional S.A.	Porto Alegre	RS
Galvão Engenharia S/A	São Paulo	SP
Govesa Trading S/A	Goiânia	GO
Granol Indústria Comércio e Exportação S.A.	São Paulo	SP
Greenergy Brasil Trading S/A	Santos	SP
Gvd International Trading S.A. (antiga Gvd Trading S.A.)	Campo Bom	RS
Iguassu Trading S.A.	Foz do Iguaçú	PR
Imexport Trading S.A.	Caxias do Sul	RS
Interbrasil Comercial Exportadora S/A	São Bento do Sul	SC
Inter-Continental de Café S.A.	Rio de Janeiro	RJ

Intermaris World Trade S.A. Comércio Exterior	Fortaleza	CE
Intermesa Trading S/A	Rio de Janeiro	RJ
Internacional Commodity Trade S/A	Recife	PE
Invert do Brasil S/A	Florianópolis	SC
Irani Trading S/A (antiga Habitasul S/A Comércio Exterior)	Porto Alegre	RS
Itaú-Bba Trading S.A.	São Paulo	SP
Itochu Brasil S.A	São Paulo	SP
Kepler Weber S.A.	Porto Alegre	RS
Lagense S.A. - Comércio, Administração e Participações	Maceió	AL
Laginha Agroindustrial S.A.	União dos Palmares	AL
Lastro Exportação e Importação S.A	Linhares	ES
LDC Bioenergia S/A	São Paulo	SP
Legnotrade Madeiras S/A	Bento Gonçalves	RS
Llx Minas-Rio Logística Comercial Exportadora S/A	Rio De Janeiro	RJ
Localiza Trading S.A.	Belo Horizonte	MG
Logistic Network Technology Comércio Importação e Exportação	Vitória	ES
Marca Café Comércio Exportação S/A	Vitória	ES
Marckeric Exportadora e Importadora S.A.	São Bento do Sul	SC
Marcopolo Trading S.A.	Caxias do Sul	RS
Maringá Soldas S/A	Curitiba	PR
Marinho Trading S.A. Comércio Exterior	Corumbá	MS
Marsam Metais S.A. Mineração, Comércio e Exportação	São Paulo	SP
Masiero Industrial S/A	Jaú	SP
Maxitrade S/A	São Paulo	SP
Mendes Junior Trading e Engenharia S.A	São Paulo	SP
Merlin Companhia de Comércio Exterior	Porto Alegre	RS

Mitsubishi Corporation do Brasil S.A.	São Paulo	SP
Mitsui Brasileira Importação e Exportação S/A **(atual Mitsui & Co. (Brasil) S/A)**	São Paulo	SP
Montecitrus Trading S.A.	Monte Azul Paulista	SP
More Trading S/A	Curitiba	PR
Multitrade S/A	Rio de Janeiro	RJ
Nasa Trading S/A	São Bento do Sul	SC
Óleos Vegetais Taquarassu S.A.	Porto Alegre	RS
Olvebra S.A.	Porto Alegre	RS
On Line Trading S.A.	Novo Hamburgo	RS
Outbrás Outstanding do Brasil Administrações E Participações S/A	Ladário	MS
Overland Trading S.A.	Novo Hamburgo	RS
Paramount Comércio Exterior S.A.	São Paulo	SP
Pedreiras do Brasil S/A	Vitória	ES
Pettenati S.A. Indústria Têxtil	Caxias do Sul	RS
Porto Trading S.A.	Novo Hamburgo	RS
Pro-Quality S/A Trading Company	São Paulo	SP
Protrade Comércio e Exportação S.A.	Rio de Janeiro	RJ
Rbi Enterprises Trading S.A.	Curitiba	PR
Recrusul S.A.	Sapucaia do Sul	RS
S/A Fluxo - Comércio e Assessoria Internacional	Recife	PE
S/A Leão Irmãos Açúcar e Álcool	Maceió	AL
Sab Trading Comercial Exportadora S.A.	Rio de Janeiro	RJ
Sadia S.A	Concórdia	SC
Santos Trading S.A.	Santos	SP
Sertrading S.A.	Rio de Janeiro	RJ
Servcom Comércio Exterior S/A	São Paulo	SP

Sg Comércio Exterior S.A.	Belo Horizonte	MG
Sideral Comércio e Logística Internacional S/A	Rio de Janeiro	RJ
Siderco Trading S.A.	Rio de Janeiro	RJ
Sidfer S.A.	Belo Horizonte	MG
Simm - Soluções Inteligentes S/A	Campinas	SP
Sodima Comércio e Indústria de Produtos Siderúrgicos S/A **(atual Sodima Comércio e Distribuição De Produtos de Beleza e Higiene Ltda.)**	Belo Horizonte	MG
Sojitz do Brasil (antiga Nissho Iwai do Brasil S/A)	São Paulo	SP
Solimex Trading Company S/A	São Paulo	SP
South Service Trading S.A.	Porto Alegre	RS
Starexport Trading S/A	S.Bernardo do Campo	SP
Stemac S.A. Grupos Geradores	Porto Alegre	RS
Sulexport S.A.	Porto Alegre	RS
Sumitomo Corporation do Brasil	São Paulo	SP
Tanac S.A.	Montenegro	RS
Target Trading S/A	Vitória	ES
Tbm Têxtil - Indústria e Comércio S/A (antiga Tbm Trade - Importação e Exportação S/A)	Rondonópolis	MT
Temape Terminais Marítimos de Pernambuco S.A.	Recife	PE
Thork Trading S/A	Vitória	ES
Tpro Engenharia S/A	Cotia	SP
Trablin Trading Brasileira de Ligas e Inoculantes S.A.	São Paulo	SP
Trading Coffee Sul de Minas S.A.	Varginha	MG
Trafo Equipamentos Elétricos S.A.	Gravataí	RS
Unicafé Companhia de Comércio Exterior	Vila Velha	ES
Unipar Commerce S/A	Mauá	SP
Unipar Comercial e Distribuidora S.A.	Mauá	SP
Universal Pneus Trading S.A.	Foz do Iguaçú	PR

Usina Caeté S/A	Maceio	AL
Usina Central Olho D'água	Recife	PE
Usina Petribu S.A.	Lagoa de Itaenga	PE
Usina São José S.A.	Igarassu	PE
Valesul Alumínio S/A	Rio de Janeiro	RJ
Weg Exportadora S.A	Jaraguá do Sul	SC
World Commerce Trading Exportadora e Importadora de Calçados e Acessórios S.A.	Campo Bom	RS
Yara Brasil Fertilizantes S/A (antiga Adubos Trevo S/A)	Porto Alegre	RS

Fonte: Elaboração do autor com base em informações da SECEX / MDIC

ANEXO III

Publicidade de *trading companies* em revistas especializadas de economia

Fonte: Revista Análise – Anuário Comércio Exterior 2006

Fonte: Revista especial Valor 1000 – publicação de Valor Econômico 2006