

Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXVIII

160

Julho, Agosto
e Setembro
de 2024

**As novas rotas da seda
marítima e terrestre**

Split Payment no Brasil

**A importância do Trader
para o comércio exterior**

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 Ganhos de comércio, política comercial e traders***Mário Cordeiro de Carvalho Jr.***ENTREVISTA****6 Roberto Medeiros Paula***Diretor Global Trade & Corporate Finance do Bradesco***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 O MAM como sede do G20: de volta a seus dias de glória***George Vidor***AMBIENTE DE NEGÓCIOS****12 As novas rotas da seda marítima e terrestre***Claudia Hausner***CÂMBIO****16 Nova Política Cambial: Percepção do Mercado e o Posicionamento do Brasil nos Centros Financeiros Globais***Zilda Mendes***20 A implementação do *Split Payment* no Brasil***José Henrique Donisete Garcia de Campos, Paulo Cícero de Freitas Augusto Pereira e Fernanda Pastorelli***TRADERS****23 O papel da BRCC e a importância das empresas comerciais exportadoras brasileiras e de seus *traders* num mundo multipolar***Alfredo Cotait Neto***26 O crescimento de aventureiros no mercado de exportação de *commodities*: desafios e oportunidades***Alexander Von Erlea***29 Formação de *traders* de recursos naturais renováveis no Brasil***Renato Pitta***REGULAÇÃO****34 Governança Regulatória e transparência no setor elétrico***Fabianna Klaus Costa Camacho***40 Dispositivo médico de tecnologia assistiva: modo de entrada e internacionalização de uma *medtech* brasileira no mercado do Reino Unido***Abdul Temporario***LOGÍSTICA****48 Inovações e eficiência de custos na logística de exportação de algodão no Brasil: desafios e oportunidades***Natália de Araújo Saconi***52 *Demurrage*: cobrança excessiva e onerosa para os operadores de comércio exterior***Sérgio Pereira*

Formação de *Traders* de Recursos Naturais Renováveis no Brasil



Renato Pitta

Renato Pitta
é professor da Funcex, da Fagran, do
Imapor e consultor de empresas

O Brasil é um país com pequena participação no mercado mundial de bens. Mas, quando se analisa as participações brasileiras principalmente nos mercados de *commodities* oriundas de recursos naturais renováveis, se constata que a participação nacional por tipo deste produto no mercado internacional é elevada. Sem dúvida, o país é um *player* internacional relevante em algumas *commodities*. Essas são: café, algodão, cacau, soja, milho, carnes, ovos, óleos vegetais, papel e celulose, e etanol proveniente de cana de açúcar.

Um outro fato a apontar é que o Brasil tem uma estrutura mais diversificada para exportar essas *commodities* que os demais países ofertantes desses bens no mundo. Além disso, a extensão geográfica e a intensidade na produção nas terras agriculturáveis e sua produtividade tornam o país muito competitivo na produção e na exportação dessas *commodities*.

Isso ocorreu em função do singular processo de abertura ao comércio e expansão das exportações de cada *commodity*. Sob uma perspectiva histórica de longa duração, por haver demanda internacional por essas *commodities*, se observa que existiu no passado um conjunto de *traders* localizados em antigas Companhias das Índias, e hoje em *tradings* ou empresas comerciais, que primeiramente identificaram um diferencial positivo do diferencial entre o preço do produto produzido aqui no Brasil *vis à vis* ao preço do mesmo produto no mercado internacional.

A existência desse diferencial positivo incentiva e gera a oportunidade para que esses *traders* possam obter lucro econômico ao oferecer, vender e exportar esse bem a um cliente estrangeiro. Em função dessa oportunidade comercial, esses atores empresariais organizaram e transportaram esses bens dos quatro pontos geográficos do Brasil para o exterior. Ao fazerem isso, esses *traders* entram e realizam um processo de arbitragem de preços internos e externos, e, conseguem movimentar carga entre o Brasil e o exterior por haver a possibilidade de uma livre movimentação daqui até o destino final em outro país.

Ao cumprir os requisitos e as condições de arbitragem e de livre movimentação de cargas, o *trader* percebe que seu lucro total será igual ao diferencial dos preços externo e interno observadas as quantidades embarcadas (expressas em peso por quilograma ou em toneladas) menos o custo de transação e dos transportes envolvidos na operação de exportação. Além disso, são estabelecidas entre comprador e vendedor características de qualidade e de rastreabilidade mercadoria a ser transportada.

Historicamente, essas *commodities* sempre caíram no gosto dos consumidores e compradores intermediários, no exterior, porque sempre houve um aumento da demanda internacional desses bens nos mercados compradores no exterior.

Desse modo, a partir do aumento da demanda e do consumo internacional desses bens, se observa dois processos.

O *primeiro processo* é que com o aumento da demanda internacional há uma expansão da produção doméstica e da parcela a ser exportada dessas *commodities*, e uma intensificação do cultivo desses bens inicialmente em áreas geográficas próximas aos portos localizados no Atlântico.

Depois esse cultivo espalha por quase todo território brasileiro. Para escoar e mover a carga desses pontos de produção para o porto, para que esta possa ser exportada, caminhos ou estradas foram sendo construídos no sentido do porto para o interior, numa forma de linha transversal ao mapa do Brasil.

Cumprir observar que somente com a expansão da cultura do complexo de soja desde os anos setenta do século passado, e mais recentemente de papel e celulose, bem como de algodão na região centro oeste, e considerando a distância entre essa região e os portos no Atlântico, surge a necessidade de que as cargas para exportação sejam transportadas para os portos por via férrea ao invés da via rodoviária. Apesar desse desenho e do planejamento errado do modal ferroviário e da manutenção da modal rodoviária como principal fonte de escoamento da carga exportadora, cabe ressaltar que a produção e a exportação das *commodities* no Brasil vêm se elevando, apesar do Custo Brasil, que comprime a competitividade e a rentabilidade dos produtores nacionais dessas *commodities*.

Apesar dessa ineficiência logística, em cada corredor de transporte se estrutura uma série de serviços auxiliares de transporte e logística para atender a movimentação e

a cadência da carga a ser exportada. Também começam a surgir serviços financeiros para trocar divisas e/ou estruturar operações simples ou complexas de *trade finance*.

O *segundo processo* de resposta ao aumento da demanda internacional observado é que face à existência de múltiplos diferenciais entre preços externos e domésticos das *commodities* acabam surgindo as bolsas de mercadorias. Estas, em sua grande maioria, ficam localizadas no exterior, onde se cota e comercializa os bens e as *commodities*. Importa saber que esse preço baliza as operações de compra e venda nos mercados doméstico e externo.

O resultado final desses dois processos históricos é que temos a formação estruturação do mercado e das cadeias de valor das *commodities* de recursos naturais renováveis – no Brasil – voltadas e dedicadas para a exportação dos bens acima listados. Olhando sob uma perspectiva de longa duração se pode afirmar que foram feitos custos afundados (*sunk costs*) para que cada uma dessas cadeias possa operar de forma eficiente e competitiva no mercado e na produção para exportação de cada uma das *commodities* listadas acima a partir do Brasil.

Hoje em dia, em função da transformação digital em curso está havendo a introdução das plataformas digitais que permitem a realização de operações de compra e venda de *commodities* sob a forma B2C, B2B, e mais recente de *cross border trader*. Essas plataformas digitais estão buscando oferecer, vender e comprar *commodities*.

Em função da existência dessas plataformas digitais e de um livre acesso de participantes, há um conjunto de “jovens *traders*” brasileiros que estão buscando saudavelmente realizar um ganho de arbitragem ou *brokerage* ao



operar nessas plataformas globais ou regionais. A livre entrada desses “jovens *traders*” brasileiros nos mercados de *commodities* está causando uma assimetria de informações sobre os pedidos e as cotações das mercadorias. Observa-se um ruído sobre informações de preços, de quantidades e de fatores associados à qualidade e reputação do comprador e/ou vendedor. O resultado é que isso tem gerado alguma ineficiência no mercado.

O fato a constatar é que com o advento das plataformas digitais, vários “jovens *traders* brasileiros” estão tentando entrar e participar dos mercados de *commodities* aonde existe uma reputação do Brasil de ser um fornecedor confiável. É compreensível o desejo dos “jovens *traders* brasileiros” quererem participar e fechar operações para ganharem uma comissão nos negócios. Afinal, eles investem tempo para identificar estrangeiros e para abrir portas para acessar compradores internacionais. Vale lembrar que o desejo e o propósito para lucrar via arbitragem de preços internos e externos é a razão do jovem brasileiro Ser Trader. Bom que eles tenham esse propósito e persigam isso. Mas, é preciso ter uma maior oferta de educação para que esses “jovens *traders*” se lancem no mercado internacional, inclusive ajudando a melhorar a imagem e a marca Brasil.

Para que isso ocorra é preciso que os “jovens *traders*” tenham acesso a maior educação via, por exemplo, uma multiplicação de oferta de cursos de exportação de *commodities* já realizada pela Funcex, desde que haja um pouco mais de realismo de operações de *commodities* a partir de *cases* concretos. É preciso que os mesmos sejam capacitados em saber identificar as estratégias de entrada no mercado internacional para se vender novos e tradicionais produtos de *commodities*, tanto por empresas

que nunca exportaram, quanto pelas que já exportam mediante a oportunidade de potencializar as inovações tecnológicas por meio do “*digital trade*”.

Também oportuno é incentivar e viabilizar uma parceria público privada entre ApexBrasil, Mapa, Secom-Itamaraty e entidades representativas de empresas comerciais, como Abece e Ceciex, além da Funcex e AEB. O objetivo dessa parceria seria o de fazer com que os “jovens *traders*” brasileiros ficassem em países selecionados. Esses “jovens *traders*” ofereceriam, prospectariam e fechariam operações de *commodities* aonde a participação brasileira é diminuta. Esses jovens poderiam estar ligados ou associados às *tradings* desses bens no Brasil.

Algo desse tipo foi feito nos anos setenta e oitenta do século passado, no Brasil, sob nome de programa Citre – ideia do saudoso embaixador Paulo de Tarso do Itamaraty. Basta apenas reproduzir a ideia, e, hoje, a Apex dispõe dos recursos financeiros necessários para a sua realização. Só precisa apenas ser convencida da importância de formar os “jovens *traders*”, e apoiar a sua permanência nos mercados alvos no exterior.

Por fim, cabe destacar que o futuro do comércio internacional de *commodities* dependerá da capacidade de todos os atores envolvidos — tanto os novos *traders* quanto os veteranos — se adaptarem ao mundo das plataformas. Mas, temos de oferecer maior qualificação e oportunidades para os “jovens *traders*” brasileiros. Esses precisam aprender as melhores práticas comerciais para garantir a integridade das transações comerciais. Isso vai contribuir para a manutenção da reputação do Brasil como um exportador confiável e responsável de *commodities* no cenário global.



Imagem de Cezary por Pixabay