

Exportação gaúcha: aumenta a concentração nas maiores firmas exportadoras*

Sônia Unikowsky Teruchkin**

Economista da FEE

Teresinha da Silva Bello***

Economista da FEE

1 Introdução

Apesar de o processo de valorização do real ter iniciado em meados de 2003, a desvalorização cambial de 2002 frente às incertezas eleitorais conferiu uma importante competitividade adicional ao produto de exportação brasileiro até 2004, e, a despeito da persistente e acentuada apreciação da taxa de câmbio¹, a partir de meados desse ano, as exportações continuaram aumentando. A boa fase do crescimento econômico mundial permitiu acréscimos generalizados nos preços dos produtos de exportação, acompanhados de maiores quantidades embarcadas de alguns deles, em especial, de *commodities*. Isto porque o crescimento sustentado da demanda mundial, com a emergência de novos atores como a China e a Índia, promoveu a alta mundial de preços de diversas *commodities* e “não-*commodities*”.

Afora isso, o mercado futuro de *commodities* vem sofrendo pressões de demanda provenientes de investidores institucionais que, diante da queda da taxa de juros dos títulos do Governo norte-americano e da crise imobiliária dos Estados Unidos, têm buscado novas alternativas de investimento.² Como os preços futuros servem de referência para os preços reais da economia, o mercado futuro de *commodities*, ao ter seus preços elevados, pressiona as cotações das *commodities*

físicas reais, mesmo que se trate de especulação de índice (Masters, 2008).

Este artigo tem por objetivo evidenciar uma maior concentração do valor exportado pelas empresas de maior porte do Rio Grande do Sul nos últimos anos, apesar dos inúmeros esforços em aumentar a base exportadora. Para tanto, está dividido em quatro seções. Após essa breve **Introdução**, na seção 2, apresentam-se a relevância do mercado internacional para o crescimento das empresas e o papel fundamental do câmbio nesse processo. Na seção 3, depois de se expor o critério para classificar a empresa como grande exportadora, o foco volta-se para a análise dos dados das exportações das grandes empresas gaúchas, com destaque para as 40 maiores por faturamento. Na seção 4, registram-se as principais considerações sobre as análises realizadas.

2 O mercado internacional e o câmbio

As empresas buscam oportunidades no mercado internacional como forma de: expandir seu mercado, obter recursos tecnológicos e/ou de capital, adquirir insumos de melhor qualidade e/ou menor preço e abrir novos canais de distribuição, dentre outras razões. Desse modo, a internacionalização pode possibilitar a extensão do ciclo de vida da demanda dos produtos e a extensão da vida útil da tecnologia da empresa (Ansoff; McDonnell, 1993). Assim, através das exportações, as empresas podem aumentar o mercado e o faturamento, usufruir das economias de escala e de escopo, melhorar a rentabilidade, e diminuir o risco das variações cambiais através do *hedge* e pela distribuição das atividades em vários países. A inserção internacional não só estimula o investimento em busca de maior produtividade como, muitas vezes, resulta em criação e aprimoramento de novos produtos e serviços, visando atender a distintas necessidades.

* Artigo recebido em 08 jul. 2008.

** *E-mail*: Sonia@fee.tche.br

*** *E-mail*: Tbello@fee.tche.br

As autoras agradecem os comentários e as sugestões dos Economistas Álvaro Louzada Garcia e Beky Moron de Macadar ao texto preliminar, isentando-os de quaisquer erros que porventura tenham permanecido.

¹ Para maiores explicações sobre a valorização da moeda, ver Bello (2005).

² Entre os investidores institucionais, estão incluídos os fundos de pensão privados e governamentais, bem como os fundos de riqueza soberanos.

Contudo os procedimentos burocráticos e administrativos constituem um dos principais fatores que costumam desestimular a entrada das empresas na atividade exportadora, bem como a sua permanência e o seu crescimento nessa atividade (Veiga, 2002). Essas dificuldades são mais facilmente enfrentadas pelas grandes empresas, em particular pelas multinacionais, pois elas possuem vantagens competitivas em relação às nacionais no que diz respeito à eficiência em localização, instalando-se em qualquer parte do mundo que ofereça mais baixo custo de produção e/ou de distribuição, assim como melhor acesso a matérias-primas e outros insumos (Teruchkin, 2005).

A persistente e acentuada valorização da moeda brasileira nos últimos anos tem efeitos diferenciados sobre as empresas. Aquelas exportadoras cujos produtos contêm na sua composição uma proporção elevada de insumos importados têm conseguido reduzir seus custos e tornarem-se mais competitivas no mercado externo. Isto porque a atual defasagem da taxa cambial, adicionada a fatores tais como uma tarifa aduaneira decrescente, preços externos favoráveis e financiamento a juros mais baixos, tem estimulado crescentes importações de matérias-primas e produtos intermediários, os quais vêm contribuindo para diminuir os custos. Já as firmas que utilizam poucos insumos importados e, principalmente, as que empregam muita mão-de-obra sentiram com maior intensidade o efeito do câmbio, comprometendo sobremaneira o desempenho de suas vendas no exterior, visto que esses custos são pagos em reais.

Entretanto, apesar de sua relevância, a taxa de câmbio não é o único fator que influi na competitividade dos produtos no mercado externo. Há outros que, dependendo do caso, a afetam muito, tais como a logística, o custo da mão-de-obra, a carga tributária, a taxa de juros e os preços obtidos, em especial, os preços internacionais das *commodities*. Também se destacam para o desempenho exportador das empresas a escolha do país de destino das vendas externas e o ritmo de crescimento da economia mundial.

Para compensar as perdas com a atual apreciação cambial, muitas firmas brasileiras, especialmente as de maior porte, buscaram financiamentos externos e anteciparam receitas de exportação para aplicá-las no mercado local, auferindo, com isso, substanciais ganhos financeiros. Além disso, segundo Bello (2005), as empresas que possuem dívidas em dólares também vêm ganhando com a redução das mesmas, quando convertidas em reais, provocada pela queda nominal do dólar. O real apreciado igualmente colabora, no caso das

multinacionais no Brasil, na hora de converter o faturamento e o lucro em dólares.

Vale ressaltar, contudo, que muitas das grandes empresas gaúchas exportam produtos industrializados de média baixa e baixa intensidade tecnológica, muitos deles oriundos do agronegócio, intensivos no uso da mão-de-obra e com pouca utilização de insumos importados. Nesse caso, tais empresas se ressentem mais do câmbio valorizado, e, sob taxas cambiais desfavoráveis, encontram dificuldades para manter seus clientes externos, além de sofrerem a forte concorrência dos importados no mercado doméstico.

3 As exportações das grandes empresas gaúchas

3.1 A classificação em grandes empresas exportadoras

Os dados utilizados neste estudo são principalmente os oriundos da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) (Brasil, 2004), que classifica o porte das empresas associando duas variáveis: o seu número de empregados e o seu valor exportado, diferenciando as variáveis para as empresas industriais, as comerciais e as de serviços. A identificação das empresas exportadoras tem como base o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) por estabelecimento, e os relatórios por unidade da Federação referem-se ao domicílio fiscal do estabelecimento.

Assim, de acordo com o MDIC, são consideradas **grandes empresas da indústria** as com mais de 200 empregados e com valor exportado acima de US\$ 20 milhões e **grandes empresas de comércio e serviços** aquelas com mais de 80 empregados e valor exportado acima de US\$ 7 milhões (Brasil, 2004).

Já o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) distingue as **grandes empresas da indústria, da construção civil, do agropecuária e outros** como as que possuem mais de 500 empregados e as **grandes empresas do comércio e dos serviços** como aquelas que têm mais de 100 empregados. Esses dados só foram utilizados de forma complementar, haja vista as diferentes classificações (Sebrae, 2007).

3.2 As grandes empresas exportadoras no RS

As grandes empresas, tanto no Brasil como no RS, são importantes exportadoras de *commodities* (básicas ou industrializadas), cujo ganho de participação na pauta exportadora pode ser explicado pelo mercado externo altamente favorável às vendas de *commodities* agrícolas e minerais, que estimulou um incremento acelerado nos preços.

Analisando-se os dados das exportações das empresas de 2002 a 2006, divulgados pelo MDIC (Brasil, 2008), verifica-se que, tanto no número como no valor exportado, a taxa de incremento, no País, foi mais elevada do que no Estado. Enquanto as grandes exportadoras estaduais, em número, cresceram 11,7%, passando de 479 para 535, sua participação no total de empresas pouco se alterou ao longo do período. No Brasil, o número de grandes empresas elevou-se em 15,4% de 2002 a 2006, atingindo um total de 4.780 empresas em 2006, sendo que a maior parte delas se encontra em São Paulo, seguida, em todo o período analisado, pelo RS (Tabela 1).

No que se refere ao valor exportado pelas grandes empresas no período 2002-06, ainda de acordo com a mesma fonte, verificou-se que o seu incremento foi de 83,5% no Estado e de 131,9% no País. Como decorrência, caiu a participação do faturamento externo das grandes empresas gaúchas em relação ao total das grandes do País, diminuindo de 10,0% para 7,9% de 2002 a 2006. Comportamento similar foi observado no valor total das exportações, tendo em vista a elevada representatividade das grandes empresas no faturamento externo, que, no quinquênio, atingiu em torno de 88% no Estado e 90% no Brasil. Vê-se, pois, o alto grau de dependência das exportações totais das empresas de grande porte.

O valor total transacionado no exterior pelas grandes empresas industriais, comerciais e de serviços gaúchas foi de US\$ 9,9 bilhões em 2006, com um valor médio por grande empresa de US\$ 18,5 milhões, bastante abaixo do valor médio das nacionais no mesmo ano, que foi de US\$ 26,3 milhões. Essa discrepância de valores deve-se ao fato de que, em nível nacional, existem empresas que exportam acima de US\$ 1 bilhão por ano, o que, no período 2002-06, não se verificou em nível regional. Isto é, as grandes empresas exportadoras brasileiras são maiores do que as grandes empresas gaúchas.

Após dois anos de elevadas taxas de incremento das receitas externas, 31% em 2003 e 18% em 2004, as grandes empresas gaúchas apresentaram um menor

ritmo de crescimento em 2005 e 2006, quando atingiram 10% e 8% respectivamente. Esse comportamento diferiu do das grandes empresas nacionais, tendo em vista, principalmente, os problemas climáticos enfrentados pelo Estado nesses anos, os quais comprometeram grande parte da safra agrícola e, conseqüentemente, as exportações das *commodities* agrícolas. Também pode ser explicado, em parte, pelo grande incremento das vendas externas de *commodities* minerais — como ferro, pelas grandes empresas de Minas Gerais, e óleos brutos de petróleo pela Petrobrás, no Rio de Janeiro —, ao mesmo tempo em que as *commodities* em geral aumentavam seus preços nos mercados internacionais. Como decorrência, as grandes empresas sul-rio-grandenses que, de 2002 a 2004, eram, após São Paulo, as que mais transacionavam com o exterior, passaram, em 2005, para o terceiro lugar, sendo suplantadas pelas de Minas Gerais, e, em 2006, ficaram na quarta posição, após São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, embora, em relação ao número de empresas, o RS sempre se tenha mantido em segundo lugar.

Em termos de valor, os produtos básicos representaram em torno de 41% do montante vendido ao exterior pelas grandes empresas gaúchas de 2002 a 2004, diminuindo para 36% em 2005. Também se observa uma alta concentração das vendas externas em fumo em folhas, calçados, suas partes e componentes, soja em grão, carne de frango e carne de suínos. Esses produtos representaram 47,8% do valor total transacionado pelas grandes empresas em 2002, tendo elevado a sua representatividade para 57,1% em 2003, pouco abaixo do percentual atingido em 2006 (57,8%), após dois anos de menores participações, pelos problemas climáticos já comentados anteriormente, uma vez que são produtos do agronegócio. Devem ser ressaltadas, pelo seu elevado crescimento, as vendas de carnes de suínos e de frango, enquanto os calçados apresentaram a menor taxa de incremento de vendas pelas grandes empresas no período, tendo em vista a maior concorrência dos asiáticos. Em nível nacional, a concentração das vendas externas das grandes empresas por produtos é menor, pois os cinco principais deles — minérios de ferro e seus concentrados, óleos brutos de petróleo, grãos de soja, automóveis de passageiros e carne bovina — participaram com 11,6% do total das vendas das grandes empresas em 2002 e atingiram 17,3% em 2006. Os três primeiros foram favorecidos pelos acréscimos de preços internacionais (Sebrae, 2007).

Tabela 1
Número e valor das exportações das grandes empresas do Rio Grande do Sul — 2002-06

ANOS	GRANDES EMPRESAS			TOTAL DAS EMPRESAS			PARTICIPAÇÃO % DAS GRANDES EMPRESAS NO TOTAL DE EMPRESAS	
	Número	Valor (US\$ 1 000 FOB)	Valor Médio (US\$ 1 000 FOB)	Número	Valor (US\$ 1 000 FOB)	Valor Médio (US\$ 1 000 FOB)	Número	Valor
2002	479	5 407 015 785	11 288 133	2 639	6 127 003 443	2 321 714	18,2	88,2
2003	613	7 081 587 540	11 552 345	2 995	8 013 263 165	2 675 547	20,5	88,4
2004	511	8 356 581 876	16 353 389	2 882	9 682 895 610	3 359 783	17,7	86,3
2005	533	9 164 863 796	17 194 866	2 941	10 345 282 574	3 517 607	18,1	88,6
2006	535	9 920 422 619	18 542 846	2 817	11 196 147 724	3 974 493	19,0	88,6

FONTE DOS DADOS BRUTOS: BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Exportação por porte de empresa. Disponível em:
<<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1892&refr=608>>.
Acesso em: mar. 2008.

3.3 As 40 maiores exportadoras gaúchas: 2004-07

Analisando-se as principais empresas, isto é, aquelas que exportaram acima de US\$ 50 milhões ao ano, verificou-se incremento em seu número nos últimos anos, tendo passado de 29 empresas em 2002 para 41 em 2004 e atingindo 53 firmas em 2007. Neste último ano, 24 empresas exportaram acima de US\$ 100 milhões.

Constata-se, dentre as maiores exportadoras brasileiras e gaúchas, um elevado número de multinacionais onde o custo de entrada no mercado internacional é muito menor. Isto porque elas têm acesso a capital mais barato — via bolsa de valores e/ou financiamentos externos — e a recursos tecnológicos e enfrentam menores riscos de entrada em novos mercados, pela possibilidade de apoio financeiro e operacional, bem como de transferência de *know-how* da matriz e/ou de outras filiais. Portanto, para as multinacionais, o câmbio não é um impedimento tão poderoso como o é para as pequenas empresas, dadas as vantagens financeiras e de *know-how* que possuem. Essas maiores facilidades, aliadas ao comércio intrafirma (matriz-filial e/ou filial-filial), favorecem o desempenho comercial dessas empresas, quando comparadas com empresas nacionais de menor porte.

A literatura especializada registra uma variedade de estudos, tanto brasileiros quanto internacionais, nos quais o tamanho da firma e seu desempenho exportador aparecem positivamente correlacionados (Kupfer; Rocha, 2005). Na década de 90, estudos de Pinheiro e Moreira (2000) indicaram que o incremento das exportações das grandes empresas já exportadoras teria um impacto sobre a pauta de comércio do País superior à entrada de novos exportadores de pequeno porte.

Dentro dessa linha de raciocínio, muito importante foi o crescimento do faturamento externo das 40 maiores empresas pelo valor exportado no Estado.³ Esse pequeno número de empresas, que, em 2004, representava 56,2% das vendas externas estaduais, elevou continuamente sua participação, atingindo 61,5% em 2007. No Brasil, em termos de valor total das exportações, a representatividade desse conjunto de 40 principais empresas passou de 41,1% para 43,2% de 2004 a 2007, o que denota um incremento na concentração das maiores empresas gaúchas nas exportações, em relação ao mesmo número no País, conforme pode ser visualizado no Gráfico 1.

³ Os dados das 40 maiores empresas exportadoras e importadoras são disponibilizados mensalmente pela Secex-MDIC, onde são discriminados o nome da empresa, o valor transacionado, sua participação e sua taxa de crescimento em relação ao ano anterior.

Essa grande concentração do faturamento com vendas externas em poucas empresas fica mais destacada, quando se atenta para o fato de que apenas as 10 primeiras representaram, em média, quase um terço do total exportado pelo Estado.

No período 2004-07, no Brasil, três empresas sempre apresentaram os mais elevados faturamentos — Petrobrás, Vale do Rio Doce e Embraer —, com crescimento contínuo de sua representatividade conjunta, que passou de 11,5% para 16,3%. Já no RS, as empresas, ao longo dos anos, trocaram de posição, destacando-se dentre as primeiras a Bunge Alimentos S/A, a Doux Frangosul S/A Agro Avícola Industrial⁴, a AGCO do Brasil Comércio e Indústria Ltda, a Alliance One Brasil Exportadora de Tabacos Ltda. e a Universal Leaf Tabacos Ltda. Esta última ocupou papel mais significativo no biênio 2004-05, tendo em vista que, a partir daí, ocorreu a ampliação de suas unidades produtivas em outros estados pelos quais passou também a exportar, em detrimento das suas vendas externas feitas pelo RS.

Muitas das 40 principais exportadoras do Estado no período 2004-07 foram também importantes importadoras, permitindo que as empresas gaúchas, assim como as nacionais, fizessem *hedge*. Destacaram-se no setor de petróleo e petroquímica a Refap S/A, a Braskem S/A, a Copesul e a Petrobrás; no de máquinas agrícolas, evidenciaram-se a AGCO e a John Deere; nos segmentos de transportes e autopeças, notabilizaram-se a Marcopolo e a International Engines South America Ltda., só para citar algumas.

Nas listagens das 40 maiores exportadoras gaúchas no período em análise, salientaram-se, pelo número de empresas, as do setor de alimentos, seguidas pelas de fumo e cigarro, petróleo e petroquímica. Vê-se, pois, nesse *ranking*, a relevância das *commodities* transacionadas tanto pelas indústrias como pelas *trading companies*.

O cenário externo favorável, aliado aos ganhos de produtividade e a preços altos, compensou a valorização do câmbio e favoreceu as exportações de *commodities*. No segmento de alimentos, destacaram-se as empresas que têm a soja como relevante produto de exportação — Bunge Alimentos e a Bianchini —, bem como as empresas de carnes de aves e suínas — Doux Frangosul

S/A, Perdigão Agroindustrial S/A, Avipal S/A⁵, Sadia S/A e Penasul Alimentos Ltda. Nestas últimas, o crescimento das receitas de exportação tem sido explicado pela conjugação de vários fatores, como incremento no volume de vendas, abertura de novos mercados, venda de produtos diferenciados — adaptados a regras religiosas e costumes dos países importadores — e de maior valor agregado e melhora dos preços no mercado exterior.

Quanto ao segmento de fumo e cigarros, dois fatos devem ser destacados: a fusão que deu origem à Alliance One International⁶, segunda maior exportadora gaúcha em 2007 e um dos maiores grupos do mercado de fumo em folha do mundo, o que concentrou ainda mais as exportações desse setor; e a redução das exportações da Universal Leaf Tabacos, tendo em vista a empresa ter retornado a processar fumo em Santa Catarina, por onde tem embarcado o produto.

No grupo das 40 que lideram as exportações do RS, afora as *commodities*, as maiores exportadoras estão ligadas, em especial, aos segmentos de calçados, autopeças, transporte, máquinas agrícolas e metalurgia, dentre outros. Portanto, elas exportam preponderantemente produtos de média baixa e baixa intensidade tecnológica e, sob taxas cambiais desfavoráveis, têm encontrado dificuldades para manter seus clientes externos, comprometendo suas receitas pela perda de competitividade, além de sofrerem a forte concorrência dos importadores no mercado doméstico. Ainda dentro do grupo, os problemas enfrentados pelas empresas das indústrias tradicionais foram ainda maiores, visto que utilizam muita mão-de-obra e poucos insumos importados, como é o caso das grandes empresas calçadistas. Contudo, por uma alteração de estratégias, focando produtos diferenciados e de maior valor agregado, algumas empresas desse segmento continuaram exportando valores elevados no período, apesar da enorme concorrência em todos os mercados. Esse foi o caso, por exemplo, da Paquetá Calçados Ltda., que também inaugurou, em 2007, uma fábrica de calçados esportivos na Argentina, da Reichert Calçados Ltda. e da Schmidt Irmãos Calçados Ltda.

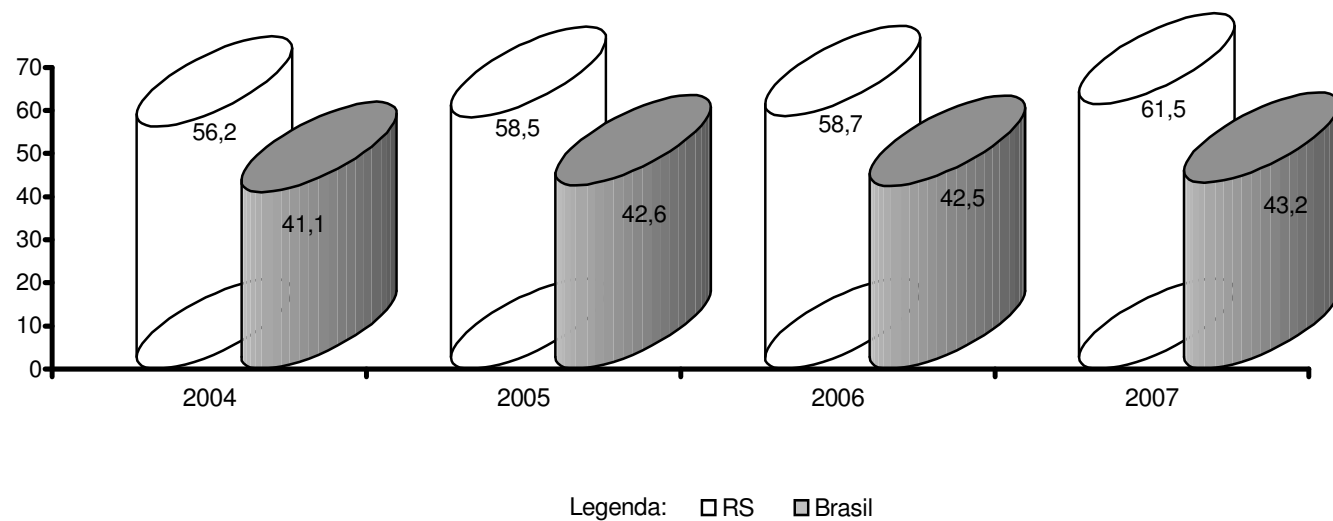
⁵ A Avipal — que, em 2007, teve sua razão social alterada para Eleva — foi, no final desse ano, adquirida pela empresa Perdigão. Com a Eleva, a Perdigão fortalece-se principalmente no Rio Grande do Sul e em parte de Santa Catarina (Fusão..., 2007).

⁶ O acordo de fusão da Dimon Incorporated e da Standard Commercial Corporation foi concretizado em 2005. A união das duas grandes empresas, representadas no Brasil pela Dimon do Brasil e pela Meridional de Tabacos, deu origem à Alliance One International.

⁴ O Grupo Doux adquiriu a Frangosul S/A Agro Avícola Industrial, empresa brasileira que apresentou o segundo maior faturamento externo em 2004, dando, assim, origem à filial Doux Frangosul.

Gráfico 1

Participação percentual das 40 principais exportadoras no valor exportado do Brasil e do RS — 2004-07



FONTE: BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Disponível em:
<<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1078&refr=1076>>.

4 Considerações finais

Na análise das grandes empresas exportadoras do RS, verificou-se um aumento do valor exportado e da concentração deste nas maiores empresas. Um dos fatores apontados para essa concentração é o câmbio apreciado, considerado o grande empecilho às exportações, em particular, para as empresas de menor porte, predominantemente exportadoras de produtos manufaturados intensivos em trabalho, cujos custos são em reais.

As grandes empresas são importantes exportadoras de *commodities*, onde os ganhos de escala são relevantes para os custos. As perdas cambiais foram compensadas pelo substancial acréscimo dos preços das *commodities*, favorecidos pela expansão do comércio mundial e também pelo aumento de preços decorrente da especulação no mercado futuro de *commodities* por parte dos investidores institucionais. Como muitas das maiores empresas são também grandes importadoras de insumos, máquinas e equipamentos, puderam reduzir seus custos e utilizarem instrumentos de *hedge* para manter ou elevar a sua competitividade e melhorar a

rentabilidade. Também relevantes foram as maiores facilidades de acesso ao crédito externo, mais barato. Entretanto o fator que mais parece ter contribuído para o aumento da participação das maiores empresas no valor das exportações gaúchas foi o acréscimo nos preços das *commodities*, tendo em vista que são essas firmas as que mais exportam esse tipo de produto.

Além disso, as grandes empresas exportadoras de manufaturados procuraram aumentar suas exportações oferecendo produtos diferenciados, com maior valor e preço, além de utilizarem outras estratégias para diminuir custos, ampliar as vendas e divulgar a marca, como, por exemplo, a contratação e/ou instalação de centros de distribuição e de lojas próprias. Nesse sentido, muito colaborou o incremento da demanda mundial, já que seu aquecimento permitiu acréscimos de preços em dólares de produtos manufaturados exportados pelo País. Igualmente, cabe salientar-se o papel das alianças estratégicas, como os acordos de produção e de distribuição com empresas estrangeiras visando minimizar os riscos de entrada em novos mercados. Dentre as estratégias a que têm recorrido as grandes exportadoras do Estado, devem-se ressaltar também as fusões e aquisições de empresas ocorridas no mercado

internacional e nacional, com repercussões nas empresas aqui instaladas. Tal foi o caso dos setores de alimentos e de fumo, em especial, que têm contribuído para uma maior concentração de firmas com reflexos positivos no faturamento externo dessas empresas.

A elevada representatividade das empresas multinacionais (nacionais e estrangeiras) entre as maiores empresas exportadoras gaúchas também merece ser destacada, enfatizando-se a importância do comércio intrafirma, mais relevante para alguns setores, como é o caso do automobilístico. Em relação às multinacionais estrangeiras, é importante destacar-se que as decisões de exportar, ou não, e sobre a quantidade a ser ofertada muitas vezes são tomadas pela matriz no exterior, cabendo à filial instalada no Estado acatar as diretrizes. Por outro lado, é inegável o fato de que as multinacionais têm maiores facilidades para entrar em novos mercados, o que se deve a vantagens acumuladas em decorrência de deterem maiores informações, desenvolvimento de habilidades e *know-how*.

Todos esses fatores têm favorecido as grandes empresas, quando comparadas com as médias e pequenas, além de promoverem o aumento da concentração das exportações em empresas de maior tamanho, com interesses cada vez mais entrelaçados, onde grande parte são exportadoras de *commodities*, como, por exemplo, as de alimentos, fumo, petróleo e petroquímica.

Caso ocorram alterações na demanda e, por decorrência, nos preços mundiais, estas poderão afetar as receitas provenientes do comércio exterior dessas empresas, bem como favorecer as exportações de outros produtos, podendo modificar o quadro atual de incremento na concentração das receitas das maiores exportadoras, embora, no curto prazo, a ocorrência de tal fenômeno seja menos provável, tendo em vista as inúmeras interligações entre as empresas em um mercado globalizado.

Referências

ANSOFF, H. Igor; McDONNELL, Edward J. **Implantando a administração estratégica**. São Paulo: Atlas, 1993.

BELLO, Teresinha da Silva. Algumas reflexões sobre a valorização cambial. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 33, n. 3, p. 33-38, dez. 2005.

BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **Exportação por porte de empresa**. Disponível em:

<<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/>>.

Acesso em: mar. 2008.

BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **Metodologia aplicada para a elaboração da publicação Exportação brasileira por porte de empresa**. Disponível em:

<<http://www.mdic.gov.br/arquivos/>>. Acesso em: 28 fev. 2008.

FUSÃO Perdigão-Eleva irá alterar o *ranking* do frango no Brasil. Disponível em:

<<http://www.avisite.com.br/noticias/>>. Acesso em: 19 mar. 2008.

KUPFER, David; ROCHA, Frederico. Determinantes setoriais do desempenho das empresas industriais brasileiras. In: DE NEGRI, João Alberto; SALERNO, Mario Sergio (Org.). **Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília: IPEA, 2005.

MASTERS, Michael W. **Testimony of Michael W Masters before the Committee on Homeland Security and Governmental Affairs United States Senate**. Washington, 2008.

PINHEIRO, Armando Castelar; MOREIRA, Maurício Mesquita. **O perfil dos exportadores brasileiros de manufaturados nos anos 90**: quais as implicações da política? Rio de Janeiro: BNDES, 2000 (Texto para discussão, n. 80). Disponível em:

<<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/td-80.pdf>>.

Acesso em: 8 mar 2008.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS — SEBRAE. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira** — Brasil e estados 1998-2006. Brasília: SEBRAE, 2007.

TERUCHKIN, Sônia Unikowsky. As exportações gaúchas para os países do Mercosul: 1998-04. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 33, n. 2, p. 77-101, set. 2005.

VEIGA, Pedro da Motta. O viés antiexportador: mais além da política comercial. In: PINHEIRO, Armando Castelar; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA. Lia Valls (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. p. 155-174.

