

## **AVALIAÇÃO DAS MUDANÇAS RECENTES NA CÚPULA EMPRESARIAL NO MERCOSUL**

*Célio Hiratuka e Rodrigo Sabbatini\**

Este trabalho tem o objetivo de avaliar as mudanças recentes ocorridas na cúpula empresarial dos países do Mercosul, destacando o papel das Empresas Transnacionais (ET) dentre o grupo de empresas líderes dos países da região. A investigação justifica-se porque grande parte da atuação das ET se dá dentro da cúpula empresarial de cada país, cujo estudo, com poucas exceções, oferece uma riqueza de informações não disponíveis em outras fontes de dados. Além disto, deve-se supor que é neste subconjunto que as empresas de capital nacional tendem a se aproximar de suas congêneres estrangeiras no que tange ao porte, às estratégias de atuação, ao desempenho doméstico, ao comércio exterior, entre outras variáveis.

A análise que se segue é uma atualização de metodologia empregada anteriormente por Chudnovsky e López (2002), que permitiu investigar a relevância das ET nas cúpulas empresariais dos três países do Mercosul para os quais foi possível acessar dados: Argentina, Brasil e Uruguai. Naquele texto, buscava-se avaliar os impactos da onda de investimentos da década de 90 e caracterizar o aumento da participação estrangeira entre as empresas líderes dos países do Mercosul, assim como verificar a existência de diferenças em termos estratégias comerciais das ET em relação às empresas nacionais. Os resultados apontaram que apenas na Argentina as ET tinham propensões a exportar superiores ao das nacionais, enquanto que no Uruguai e no Brasil, as diferenças em termos de comportamento exportador eram muito mais associadas a fatores como inserção setorial e tamanho. Da mesma maneira, para os dados sobre o comércio intra-regional, observou-se que as empresas estrangeiras da cúpula empresarial também não tinham uma orientação ao mercado regional significativamente maior do que as empresas nacionais.

Desde o último ano analisado naquele estudo (2000), ocorreram mudanças significativas nas economias em questão. A mais significativa foi sem dúvida a grave crise econômica na Argentina, que se seguiu ao fim da convertibilidade e à desvalorização do peso em 2002. Também o Uruguai passou por uma crise aguda, com desvalorização cambial e recessão no mercado interno, enquanto no Brasil, o período foi marcado pela estagnação econômica e pelas turbulências associados às incertezas

---

\* Pesquisadores do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia da UNICAMP

causadas pela eleição presidencial de 2002, que estendeu seus efeitos até 2003. Do ponto de vista do bloco como um todo, os atritos diplomáticos entre os sócios permaneceram, ao mesmo tempo em que a demanda em queda, principalmente na Argentina, reduziu o peso do comércio intra-regional no comércio total dos países. De fato, como reflexo da crise, as exportações intra-regionais do Mercosul caíram de 22,8% do total exportado pelos quatro países entre 1997-2000 para 13,2%, no período 2001-2004<sup>1</sup>.

Tomando em conta o conjunto dessas mudanças como pano de fundo, o presente estudo analisa os dados da cúpula empresarial tentando identificar efeitos diferenciados sobre empresas estrangeiras e nacionais, assim como mudanças em termos de estratégias de comércio exterior.

Inicialmente, na seção I, a análise sobre a relevância das ET nas cúpulas se aterá às variáveis de desempenho econômico – tais como participação nas vendas e nos fluxos de comércio exterior. Em seguida, serão avaliadas estratégias de atuação a partir da análise da inserção externa das filiais das ET que operam na elite empresarial destes três países. A partir da técnica estatística de diferença de média em pares agrupados de empresas, procuram-se identificar, no item III, diferenças entre o comportamento comercial de empresas nacionais e estrangeiras da cúpula. Finalmente, algumas breves notas conclusivas não tratadas no item IV.

## **I - Desempenho econômico das ET na cúpula empresarial**

Os dados primários para vendas, propriedade de capital e setor de atuação das filiais das ET foram obtidos de compilações anuais de balanços contábeis (ou estimativas confiáveis) promovidos por fontes especializadas em cada um dos países<sup>2</sup>. A cúpula é formada pelas 1000 maiores empresas argentinas, 500 maiores brasileiras e 300 maiores empresas uruguaias. Ou seja, o número de empresas líderes é invariável no tempo, ainda que variem as empresas que participam das cúpulas. Por exemplo, no caso brasileiro, 151 empresas deixaram a lista das maiores entre 2000 e 2003, sendo substituídas por outras. O ano de 2003 é o último disponível para o Mercosul.

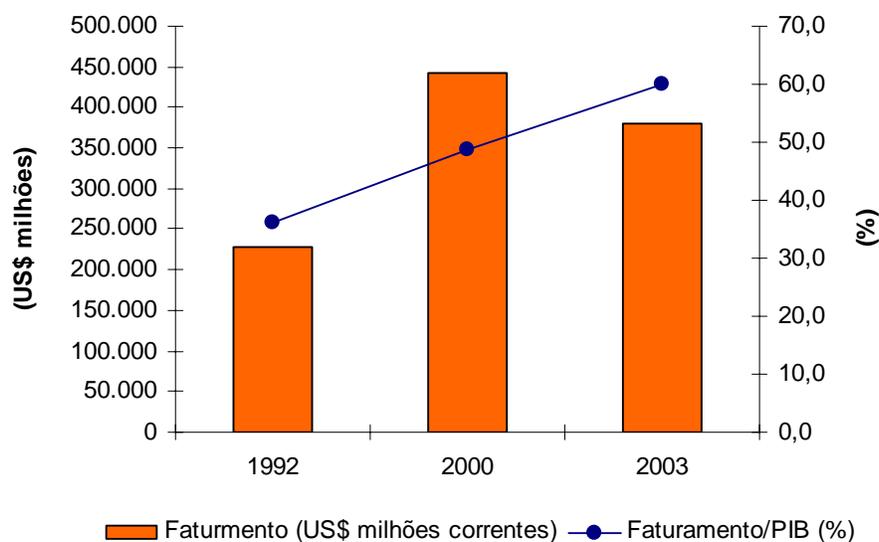
---

<sup>1</sup> Fonte: CEPAL: BADECEL.

<sup>2</sup> Prensa Económica, Exame Maiores e Melhores e MC Consultores, para as cúpulas de Argentina, Brasil e Uruguai, respectivamente. O desempenho de comércio exterior destas mesmas empresas foi obtido a partir de fontes primárias governamentais.

Em 2003, a cúpula empresarial do Mercosul foi composta por 1800 empresas que juntas faturaram naquele ano mais de US\$ 380 bilhões, o que representou um crescimento de 121% em relação ao ano de 1992. Em 2000, antes do *overshooting* do peso argentino e uruguaio e da desvalorização em menor escala do real, o total faturado por esta cúpula atingiu mais de US\$ 442 bilhões, o que significa uma retração do faturamento em dólares correntes, entre 2000 e 2003. No entanto, se for observada a relação faturamento/PIB, denominador e numerador medidos em dólares correntes, percebe-se que a dimensão do desempenho comercial das empresas líderes nos três países representava menos de 50% do PIB da região em 2000 e pouco mais de 60% em 2003, ou seja, em termos reais o faturamento da cúpula evoluiu entre 2000 e 2003 (ver Gráfico 1).

**Gráfico 1** – Cúpula empresarial do Mercosul: dimensão econômica, 1992, 2000 e 2003

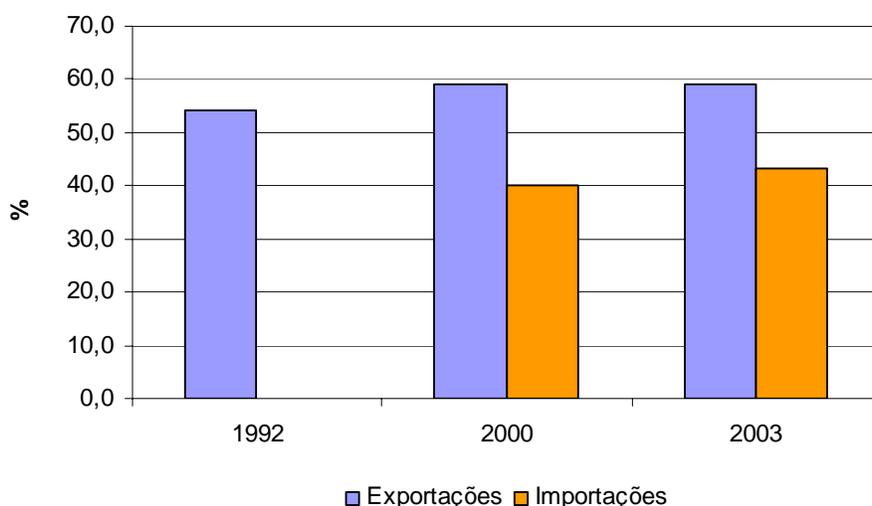


Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica, Exame, MC consultores e Word Development Indicators

Do ponto de vista do comércio exterior, a cúpula empresarial contribui com cerca de 59% das exportações totais dos três países, tanto em 2000, quanto 2003, revelando uma estabilidade significativa, após o pequeno avanço em relação a 1992, quando 54% das exportações totais haviam sido realizadas pela elite empresarial. Ou seja, o processo de concentração das pautas comerciais em benefício da elite empresarial do Mercosul se deu ao longo dos 90, e a tendência apenas se manteve entre 2000 e 2003.

Pelo lado das importações também houve relativa estabilidade, uma vez que ocorreu um pequeno aumento no papel da cúpula sobre as compras externas totais dos três países: de 40,2% em 2000, para 43,3% em 2003 (ver Gráfico 2 abaixo). Ressalte-se, entretanto que apesar da participação da cúpula na corrente de comércio destes três países do Mercosul ter permanecido praticamente constante, entre 2000 e 2003 o saldo comercial da elite empresarial mais do que dobrou de US\$ 15,5 bilhões para mais de US\$ 34 bilhões ao final deste período. Tal resultado também obtido pelas ET da cúpula, ocorreu *pari passu* com a melhoria da balança comercial dos três países do Cone Sul<sup>3</sup>, atribuída, entre outras coisas, às desvalorizações cambiais<sup>4</sup>, retrações nos mercados internos (estagnação no caso do Brasil) e ao crescimento dos preços das *commodities* nos mercados internacionais.

**Gráfico .2** – Cúpula empresarial do Mercosul: relevância para o comércio exterior de Argentina, Brasil e Uruguai, 1992 (importações não disponíveis), 2000 e 2003



Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica e INDEC, Exame e SECEX, MC consultores e WTO

De maneira geral, pode-se afirmar que o conjunto de 1800 empresas líderes do Mercosul tem um papel destacado e, desde 2000, constante na atividade econômica e nos fluxos de comércio exterior de Argentina, Brasil e Uruguai.

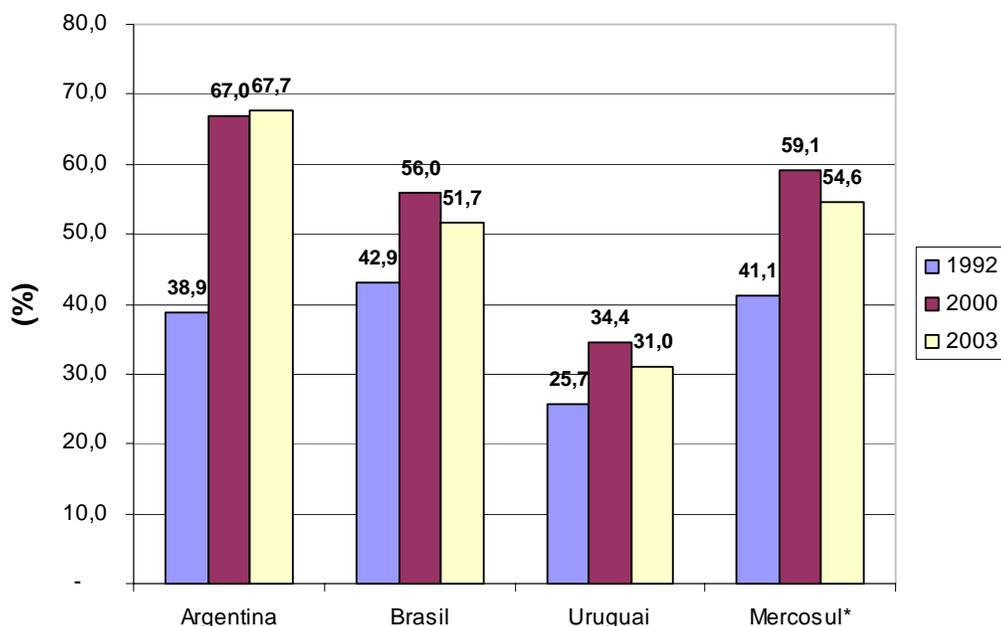
<sup>3</sup> Argentina, Brasil e Uruguai tiveram um déficit conjunto de mais de US\$ 700 milhões em 2000, revertidos para um superávit de mais de US\$ 40 bilhões em 2003. Fontes: SECEX, INDEC, CEPAL e WTO.

<sup>4</sup> Entre 2000 e 2003 o câmbio nominal desvalorizou-se 190%, 68% e 133% em Argentina, Brasil e Uruguai, respectivamente. Fonte: IFS-IMF.

Se for destacado apenas o papel das Empresas Transnacionais (ET) percebe-se que os anos pós-desvalorização também não provocaram alterações muito significativas na participação das ET na elite empresarial do Mercosul. De fato, a participação das ET no faturamento da cúpula caiu de 59,1% em 2000 para 54,6% em 2003, atingindo neste ano quase US\$ 208 bilhões de faturamento (ver tabela 1 abaixo).

Novamente tal efeito pode ser creditado ao processo de desvalorização dos pesos argentino e uruguaio e do real, em menor magnitude. Tanto na Argentina como no Uruguai, o faturamento em dólares das ET caiu cerca de 47% entre 2000 e 2003. No entanto, apesar da queda em valores correntes, a participação percentual das ET no faturamento da elite empresarial permaneceu relativamente estável, em torno de 67% na Argentina e com ligeira queda no Uruguai e no Brasil (Gráfico 3).

**Gráfico 3** – Cúpula empresarial do Mercosul: participação das ETs nas vendas de Argentina, Brasil e Uruguai e Total da Cúpula, 1992, 2000 e 2003



\* Mercosul: soma das cúpulas da Argentina, Brasil e Uruguai

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica e INDEC, Exame e SECEX, MC consultores e WTO

No caso brasileiro, apesar da desvalorização do real de mais de 68% entre 2000 e 2003, o faturamento em dólares correntes das ET reduziu-se apenas 3,5%, atingindo quase US\$ 153 bilhões ao final do período, o que equivalia a 51,7% do faturamento das 500 maiores empresas brasileiras (era 56% em 2000).

Um comportamento também relativamente estável pode ser observado na participação das ET no comércio exterior da elite empresarial. Em 2000, as ET participavam com quase 58% das exportações e pouco menos de 72% das importações da cúpula regional, auferindo um saldo comercial agregado de US\$ 4,3 bilhões, inferior aos US\$ 11,1 bilhões obtidos pelas empresas de capital nacional integrantes da cúpula. No ano de 2003, o papel das ET nestes fluxos comerciais oscilou poucos pontos percentuais, atingindo 57% e 67% nas exportações e importações, respectivamente. Alterou-se, porém, a magnitude do saldo comercial agregado que, em 2003, superou US\$ 16,5 bilhões (ver tabela 1 abaixo).

Apesar do saldo comercial maior, agora bastante próximo das empresas líderes de capital nacional<sup>5</sup>, revelou-se novamente o papel estável das ET nos fluxos comerciais das empresas líderes da região no período 2000-2003. O grande salto de importância havia sido dado durante a década de 90, quando as ET participavam com menos de 44% das exportações da cúpula.

**Tabela 1** – ET na cúpula empresarial do Mercosul: variáveis selecionadas, 1992, 2000 e 2003

		Argentina (a)	Brasil (b)	Uruguai (c)	Total ET Mercosul (d) = a+b+c	Total Cúpula Mercosul (e)	(d) / (e) %
Número de empresas	1992	250	147	84	481	1.793	26,8
	2000	524	225	125	874	1.791	48,8
	2003	381	223	114	718	1.800	39,9
Faturamento (US\$ milhões)	1992	28.283	63.932	1.715	93.930	228.309	41,1
	2000	98.464	158.475	4.056	260.995	441.896	59,1
	2003	52.755	152.987	2.115	207.858	380.745	54,6
Exportações (US\$ milhões)	1992	3.761	7.609	401	11.771	26.949	43,7
	2000	14.605	13.414	616	28.634	49.437	57,9
	2003	17.084	17.473	695	35.252	61.964	56,9
Importações (US\$ milhões)	1992	n.d.	3.692	353	nd	nd	nd
	2000	11.035	12.638	654	24.327	33.993	71,6
	2003	5.993	12.292	398	18.683	27.871	67,0

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

Podem ser destacadas ainda, algumas mudanças importantes com relação à composição da cúpula entre 2000 e 2003. A principal delas é a redução da participação das ET no número de empresas integrantes da cúpula. Eram quase 50% do total em 2000 e reduziram-se para menos de 40% em 2003. De fato, as transnacionais líderes eram 874 em 2000 e passaram a ser 718 em 2003. No entanto, deve ser ressaltado que

<sup>5</sup> As empresas nacionais obtiveram um saldo de US\$ 17,5 bilhões em 2003. Ver tabela 1 do anexo.

tal redução esteve restrita praticamente à Argentina, uma vez que naquele país o número de ET na cúpula reduziu-se de 524 empresas (52% do total) em 2000 para 381 (38% do total) em 2003. No Brasil e no Uruguai o número de ET na cúpula empresarial praticamente não se alterou entre 2000 e 2003, o que apenas confirmou o processo de desnacionalização no Mercosul, cujo *boom* havia se dado ao longo dos 90 (ver gráfico 3 acima).

No caso argentino, a crise cambial de 2001/2002 parece ter provocado um processo de “renacionalização”, ao menos dentro da cúpula empresarial, associado ao movimento de encerramento de atividades de empresas transnacionais, em especial no setor de serviços. Ainda assim, a redução das ET dentre as líderes empresariais argentinas não foi suficiente que o país voltasse ao patamar observado no início dos anos 90.

Se for analisada a atuação setorial das ET localizadas no Mercosul, também aqui se encontra a consolidação do processo de desnacionalização dos 90, mas sem a aceleração do processo entre 2000 e 2003. De fato, como mostra a tabela 2 a seguir, houve apenas poucas alterações na participação das ET no faturamento setorial da cúpula.

Por exemplo, ET atuantes no setor extrativo, mantiveram suas posições dominantes na Argentina e passivas no Brasil no que tange ao faturamento da elite empresarial deste setor. Já no Uruguai, ocorre uma significativa redução da participação das ET do ramo extrativo, entre 2000 e 2003, de quase 84% para 58% ao final do período.

No setor industrial as alterações foram ainda menores. As ET continuaram dominando 2/3 do total faturado pela cúpula industrial, tanto na Argentina, quanto no Brasil, nos dois períodos em questão. No Uruguai, presenciou-se também uma estabilidade na participação das ET na indústria, só que em menor patamar do que seus vizinhos, a saber, entre 40% e 45% (ver tabela 2).

Por fim, no setor de serviços, as ET reduziram marginalmente seu papel no faturamento setorial dentre as empresas líderes em cada país, com destaque para as filiais de serviços de Argentina e Brasil, que reduziram sua participação em pouco mais de 3 e 4 pontos percentuais, mas ainda assim mantiveram-se em posição sólida nos dois países. No caso de serviços a estabilidade é reforçada pelo próprio processo de desnacionalização deste setor nos 90, empreendido, sobretudo, através de: privatizações

e desregulações em serviços de utilidades pública que envolveram grandes somas de capital estrangeiro.

**Tabela 2** - Participação % das ET no faturamento total da cúpula empresarial do Mercosul, por setor de atuação, 2000 e 2003

<b>Setor</b>	<b>Ano</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Uruguai</b>	<b>Total</b>
<b>Extrativa</b>	2000	91,5	7,5	83,9	73,1
	2003	96,1	6,7	58,0	67,8
<b>Indústria</b>	2000	63,4	63,4	36,5	62,9
	2003	61,7	59,0	30,0	59,1
<b>Serviços</b>	2000	62,9	48,7	32,7	53,0
	2003	59,6	44,4	31,0	46,5
<b>Total</b>	2000	67,0	56,0	34,4	59,1
	2003	67,7	51,7	31,0	54,6

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

A especialização setorial das ET que atuam no Mercosul tampouco sofreu significativa alteração. A exceção é o caso argentino, em que as estratégias de adaptação ao novo regime cambial e ao enfrentamento da crise econômica que se seguiu, promoveu forte alteração na distribuição setorial das ET líderes naquele país. Caiu sobremaneira a participação do setor serviços no faturamento de todas as ET líderes atuantes na Argentina. Enquanto em 2000 este segmento representava 42,5% do faturamento das ET na Argentina, em 2003 caiu para uma participação de 26,5%. Por outro lado, cresceu a importância do setor extrativo no faturamento: de 18,5% para 27,5%. Hipóteses levantadas para esta mudança seriam, no caso de serviços, a pressão exercida pelo governo sobre os monopólios naturais, quase todos dominados por ET, que estiveram constrangidas em suas estratégias de elevação de *mark up*. Já no setor extrativo, o aumento da importância pode ser atribuído à elevação dos preços de *commodities*, em especial do petróleo, segmento dominado, na Argentina, por ET (tabela 3).

**Tabela 3** - ET na cúpula empresarial: distribuição do faturamento por setor de atuação, 2000 e 2003

<b>Setor</b>	<b>Ano</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Uruguai</b>	<b>Total</b>
<b>Extrativa</b>	2000	18,5	0,4	1,1	7,1
	2003	27,5	0,3	3,5	7,2
<b>Indústria</b>	2000	39,0	62,3	40,3	53,2
	2003	46,0	63,8	45,3	59,1
<b>Serviços</b>	2000	42,5	37,4	58,6	39,7
	2003	26,5	35,9	51,2	33,7
<b>Total</b>	2000	100,0	100,0	100,0	100,0
	2003	100,0	100,0	100,0	100,0

*Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL*

Por fim, vale ressaltar a composição da cúpula e a importância das ET por porte de empresa. De acordo com a Tabela 4, percebe-se, novamente, a estabilização da distribuição de ET por porte. Tanto no Brasil, onde predominam grandes ET (100% delas faturaram em 2000 e 2003 mais do que US\$ 100 milhões), quanto no Uruguai, onde mais de 90% das ET faturam menos de US\$ 50 milhões, não houve praticamente nenhuma alteração.

Já na Argentina, houve uma clara concentração do número de ET nas escalas de menor faturamento, movimento que pode ser atribuído à desvalorização do peso e à conseqüente redução do faturamento medido em dólares. De qualquer forma, as maiores perdas ocorreram nas faixas entre US\$ 50 milhões e US\$ 500 milhões, com forte deslocamento para a faixa de faturamento anual inferior a US\$ 50 milhões.

**Tabela 4 - Cúpula empresarial do Mercosul: número de empresas por tamanho, 2000 e 2003**

	2000			2003		
	ET	EN	Total	ET	EN	Total
<b>Argentina</b>						
até US\$ 50 milhões	177	256	433	210	534	744
De US\$ 50 a US\$ 100 milhões	143	126	269	68	39	107
De US\$ 100 a US\$ 500 milhões	162	74	236	78	37	115
De US\$ 500 milhões a US\$ 1 bilhão	29	16	45	18	8	26
De US\$ 1 a US\$ 5 bilhões	12	4	16	6	1	7
Mais de US\$ 5 bilhões	1	0	1	1	0	1
<b>Total</b>	<b>524</b>	<b>476</b>	<b>1000</b>	<b>381</b>	<b>619</b>	<b>1000</b>
<b>Brasil</b>						
até US\$ 50 milhões	0	0	0	0	0	0
De US\$ 50 a US\$ 100 milhões	0	0	0	0	0	0
De US\$ 100 a US\$ 500 milhões	146	205	351	146	212	358
De US\$ 500 milhões a US\$ 1 bilhão	43	39	82	45	39	84
De US\$ 1 a US\$ 5 bilhões	34	22	56	31	23	54
Mais de US\$ 5 bilhões	2	0	2	1	3	4
<b>Total</b>	<b>225</b>	<b>266</b>	<b>491</b>	<b>223</b>	<b>277</b>	<b>500</b>
<b>Uruguai</b>						
até US\$ 50 milhões	108	150	258	108	170	278
De US\$ 50 a US\$ 100 milhões	9	12	21	3	10	13
De US\$ 100 a US\$ 500 milhões	8	10	18	3	5	8
De US\$ 500 milhões a US\$ 1 bilhão	0	3	3	1	0	3
De US\$ 1 a US\$ 5 bilhões	0	0	0	0	0	0
Mais de US\$ 5 bilhões	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>300</b>	<b>115</b>	<b>185</b>	<b>300</b>

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica, Exame, MC Consultores

## II – Alterações nas propensões ao comércio e no comércio intra-Mercosul

Este item tem o objetivo de verificar a evolução recente dos coeficientes de comércio e as mudanças ocorridas na inserção comercial da cúpula empresarial dos países do Mercosul, considerando as mudanças no cenário macroeconômico nos países da região. Como ressaltado em Chudnovsky e Lopes (2002) a maior parte das empresas estrangeiras tiveram um comportamento *market seeking*, com orientação exportadora bastante restrita a alguns setores mais intensivos na exploração de recursos naturais. Ao contrário de outros países como o México na América Latina, e vários países em desenvolvimento da Ásia, a participação das filiais do Mercosul nos chamados Sistemas Internacionais de Produção (UNCTAD, 2002) organizadas pelas grandes multinacionais foi bastante limitada. Quais as mudanças que podem ser observadas a partir da incorporação dos dados mais recentes de 2003 para cúpula empresarial?

Em primeiro lugar, vale destacar que as exportações se tornaram mais importantes para as empresas líderes da região, uma vez que se observa um crescimento nos valores exportados, o que contrasta fortemente com a queda nas vendas, principalmente no caso da Argentina e do Uruguai. A tabela 5, mostrada a seguir evidencia que frente à retração nas vendas, as empresas desses dois países, tanto nacionais quanto estrangeiras, aumentaram as exportações. Mesmo considerando que a queda das vendas no mercado interno está superestimada pela desvalorização cambial, o fato importante é que as vendas no mercado externo foram estimuladas e tiveram um papel bastante importante para manter um mínimo de utilização de capacidade instalada.

No caso Argentino, o valor das exportações da cúpula empresarial teve um aumento de cerca de 17%, enquanto no Brasil a elevação foi de 33%. Nos dois países, a evolução para as empresas nacionais e estrangeiras foi bastante parecida. Quanto ao Uruguai, as exportações cresceram de maneira mais elevada para as empresas estrangeiras, enquanto as nacionais experimentaram uma ligeira queda.

**Tabela 5** – Variação entre 2000 e 2003 nas vendas, exportações e importações das empresas da cúpula do Mercosul, por país e origem do capital – em %

<b>Argentina</b>	Estrangeira	Nacional	Total
Faturamento	-46,4	-48,3	-47,0
Exportações	17,0	18,4	17,4
Importações	-45,7	-25,0	-41,9
<b>Brasil</b>	Estrangeira	Nacional	Total
Faturamento	-3,5	14,8	4,6
Exportações	30,3	35,1	32,7
Importações	-2,7	10,9	1,7
<b>Uruguai</b>	Estrangeira	Nacional	Total
Faturamento	-47,8	-39,1	-42,1
Exportações	13,0	-4,2	1,8
Importações	-39,1	-51,1	-46,5
<b>Total</b>	Estrangeira	Nacional	Total
Faturamento	-20,4	-4,4	-13,8
Exportações	23,1	28,4	25,3
Importações	-23,2	-4,9	-18,0

*Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica, Exame, MC Consultores*

No contexto de redução das vendas em dólares correntes, resultante tanto da retração de mercado quanto do efeito da desvalorização cambial, como seria de se esperar, as propensões a exportar se elevaram durante o período, em especial na Argentina e no Uruguai. É interessante notar, entretanto, que a comparação entre as taxas de crescimento das exportações e a evolução da média por firma das propensões a exportar apresentam resultados divergentes.

No caso da Argentina, como ressaltado, a evolução das exportações e das vendas foi semelhante para empresas nacionais e estrangeiras. Porém, observando as propensões a exportar médias, a evolução foi mais destacada para as empresas estrangeiras, que passaram de uma propensão de 11,4% em 2000 para 18,1% em 2003, enquanto as nacionais tiveram uma expansão de 7,9% para 11,6%. Também para as empresas da cúpula uruguaia, as empresas estrangeiras tiveram um aumento nos coeficientes bastante superiores ao das empresas nacionais. Enquanto em 2000 as empresas de capital nacional apresentavam média superior ao das estrangeiras, em 2003 a situação se inverte, com as estrangeiras apresentando um coeficiente de exportação ligeiramente superior ao das nacionais (tabela 6).

No Brasil, a tendência foi diferente, em primeiro lugar porque a elevação dos coeficientes foi acentuadamente menor, graças ao menor nível de desvalorização cambial e ao fato do mercado interno não ter passado pela mesma retração dos países vizinhos. Em segundo lugar, nota-se diferença para com os outros dois sócios do Mercosul porque as empresas de capital nacional, no Brasil, apresentaram um crescimento da propensão a exportar maior do que o das estrangeiras. Em 2003, as nacionais exportavam em média 12,4% das vendas, enquanto as estrangeiras exportavam 10,1%.

Tabela 6 – Propensão a exportar e a importar – média por firma, por país e origem do capital – 200 e 2003, em %.

	Nacional		Estrangeira		Total	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
<b>Argentina</b>						
Prop. a Exportar	7,9	11,6	11,4	18,1	9,7	14,1
Prop. a Importar	5,6	10,0	14,7	18,0	10,4	13,1
<b>Brasil</b>	2000	2003	2000	2003	2000	2003
Prop. a Exportar	10,1	12,4	9,0	10,1	9,6	11,4
Prop. a Importar	5,1	4,1	10,2	10,1	7,4	6,7
<b>Uruguai</b>	2000	2003	2000	2003	2000	2003
Prop. a Exportar	22,3	26,6	19,3	28,3	21,0	27,3
Prop. a Importar	18,0	16,3	25,5	28,0	21,1	20,7

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

No caso dos coeficientes de importação, se verifica um aumento para a Argentina e uma redução para as firmas brasileiras e uruguaias. Entretanto, nesse caso, a comparação entre nacionais e estrangeiras não apresenta grandes diferenças, com exceção do Uruguai, onde as empresas nacionais tiveram uma pequena redução da propensão a importar e as empresas estrangeiras um pequeno aumento.

Esses dados indicam que as firmas estrangeiras tiveram melhores condições de responder à conjuntura de crise na Argentina e no Uruguai, reagindo mais rapidamente à desvalorização cambial. Da mesma maneira no que no período de abertura e câmbio valorizado, característico da década de 90, as ET aumentaram mais rapidamente as propensões a importar, o mesmo parece ter ocorrido, em sentido inverso no período recente. Já no Brasil, o movimento de expansão da propensão a exportar foi mais acentuado para as empresas nacionais. Diferente de Argentina e Uruguai, no caso brasileiro, provavelmente a diferença está associada às condições mais favoráveis no mercado internacional para os setores onde predominam empresas nacionais, em especial naqueles onde a alta do preço de *commodities* teve efeito mais significativo.

Com relação à importância do comércio intra regional, os dados revelam um que as ET acompanharam a redução observada ao nível dos países no comércio intra-regional. Entre 2000 e 2003, o volume de importações da cúpula empresarial dos países do Mercosul caiu 22,3%, contra 18% observado no volume total de importações. Considerando a origem do capital, a queda foi maior justamente nas ET, que tinham também maior parcela da importações intra-regionais. O caso brasileiro constitui uma exceção, uma vez que as empresas nacionais aumentaram as importações do Mercosul (9,8%), enquanto as empresas estrangeiras apresentaram uma queda de 19,3%.

Quanto às exportações intra-regionais, a indisponibilidade de dados para a cúpula argentina não permite fazer análises agregadas. Porém, tanto para o Brasil quanto para o Uruguai, as exportações para o Mercosul sofreram queda, o que obviamente está associada à retração do mercado argentino. No caso brasileiro, o que chama atenção é a diferença de comportamento verificada entre empresas nacionais e estrangeiras. Como as empresas estrangeiras eram mais focadas no mercado regional, a retração no mercado argentino também afetou de maneira mais direta as empresas estrangeiras.

**Tabela 7** – Variação entre 2000 e 2003 nas exportações da cúpula empresarial para e do Mercosul, por país e origem do capital – em %

	Exportações			Importações		
	ET	EN	Total	ET	EN	Total
Argentina	n.d.	n.d.	n.d.	-28,7	-16,2	-26,2
Brasil	-26,4	-4,8	-21,1	-19,3	9,8	-7,9
Uruguai	-3,9	-18,1	-12,8	-33,0	-45,0	-40,3
Total	n.d.	n.d.	n.d.	-26,5	-12,3	-22,3

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

Em termos da participação das ET, se em 2000 essas empresas eram responsáveis por 70% das importações da cúpula empresarial com o Mercosul, em 2003 foram responsáveis por 66,5% das compras oriundas da região. Tomando os países em separado, observa-se que a participação das estrangeiras nas importações apresentou aumento apenas no Uruguai. Tanto na Argentina quanto no Brasil, a participação das ET no total importado do Mercosul experimentou redução, atingindo 77,8% e 53,3% respectivamente.

**Tabela 8** - Cúpula empresarial do Mercosul: participação % das ET no comércio exterior da cúpula para o Mercosul, 1992, 2000 e 2003

		<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Uruguai</b>
<b>Exportações para Mercosul</b>	1992	49,1	71,2	44,1
	2000	nd	75,6	36,9
	2003	85,9	70,5	40,7
<b>Importações do Mercosul</b>	1992	nd	47,8	39,0
	2000	80,4	60,8	38,5
	2003	77,8	53,3	43,3

*Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Económica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL*

No caso das exportações, os dados disponíveis para a Argentina não permitem ver a evolução entre 2000 e 2003, porém observa-se que neste último ano uma parcela muito grande do total de exportações para a região foi realizada pelas ET (85,9%). No caso brasileiro, a redução entre 2000 e 2003 levou a participação das transnacionais a atingir um patamar neste último ano semelhante ao observado no início da década. No Uruguai, a participação das ET sofreu ligeira elevação.

Uma outra informação importante é a parcela das vendas de cada firma que é destinada ao mercado regional. Verificando a média por empresa das vendas para o Mercosul em relação às vendas totais, observa-se claramente para Brasil e Uruguai, uma redução da importância do Mercosul enquanto mercado de destino, dado principalmente o encolhimento do mercado argentino. Nos dois países, a queda foi mais intensa para as empresas de capital estrangeiro do que para as nacionais. No caso brasileiro, a redução do peso do Mercosul nas exportações totais, além da retração verificada nas economias dos sócios da região, reflete também o crescimento de outros mercados de destino, como, por exemplo, China e México.

Nas importações, por outro lado, a participação do Mercosul para as empresas da cúpula da região manteve-se relativamente estáveis, com queda acentuada apenas para as empresas nacionais do Uruguai.

De qualquer maneira, permanece ainda uma diferença importante na participação das exportações do Mercosul nas exportações totais entre empresas nacionais e estrangeiras nos três países, com as estrangeiras mostrando ainda uma participação maior.

**Tabela 9** – Cúpula empresarial do Mercosul: média por empresa da participação % do Mercosul como origem e destino do comércio exterior das ET, 2000 e 2003

	ET		EN	
	2000	2003	2000	2003
<b>Exportações</b>				
Argentina	nd	24,2	nd	13,5
Brasil	25,6	16,2	14,2	9,1
Uruguai	37,4	29,8	17,3	15,4
Total		22,6	15,4	12,7
<b>Importações</b>				
Argentina	22,3	22,9	19,2	19,1
Brasil	10,0	9,7	13,0	12,1
Uruguai	33,7	34,3	43,5	22,6
Total	20,8	20,6	22,0	17,9

*Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL*

Ou seja, tanto em termos da orientação regional, e principalmente em termos das propensões a exportar, as diferenças de comportamento entre empresas estrangeiras e nacionais no período recente parecem relevantes. Até que ponto essa diferença deve-se de fato a origem do capital das empresas? No próximo item, realiza-se um teste estatístico simples para isolar o efeito da origem do capital de outros efeitos que poderiam afetar a propensão ao comércio e a orientação regional das empresas da cúpula empresarial.

### III – Diferenças das propensões ao comércio e orientação regional entre empresas estrangeiras e nacionais na cúpula empresarial do Mercosul: teste estatístico para 2003

A estrutura dos dados recolhidos da cúpula empresarial dos três países analisados não permite a utilização de modelos econométricos mais sofisticados, sobretudo pelo conjunto limitado de informações disponíveis em cada país. Optou-se, portanto, por reproduzir a metodologia de teste de diferenças de média em pares agrupados, tal como a empregada em Chudnovsky e Lopes (2002) para o ano de 2003, o que possibilitaria comparar com os resultados encontrados para anos anteriores. Resultados a partir de modelos mais complexos, com a utilização de microdados de pesquisas estruturadas e mais amplas podem ser encontrados em outros trabalhos realizados pela RED MERCOSUR.

As variáveis de controle utilizadas foram o *tamanho*, medido pelo valor das vendas, e o *setor de atividade* das empresas, classificadas a dois dígitos da CIUU. Foram agrupados pares de empresas nacionais e estrangeiras do mesmo setor, com diferença de tamanho limitada a 15%. O teste foi realizado a partir da diferença padronizada<sup>6</sup>, com o objetivo de eliminar o viés no sentido de dar maior peso às diferenças entre variáveis que possuem maior nível absoluto. Os testes foram realizados tanto para os coeficientes de comércio quanto para a orientação regional do comércio agrupando os pares por país e para o conjunto da cúpula industrial dos três países.

Os resultados do teste estão apresentados na tabela 10. Na Argentina, os resultados indicam diferença estatisticamente significativa (1%) na propensão a importar e nas exportações e importações para o Mercosul. Ou seja, controlando setor e tamanho, as ET apresentam propensão a importar e participação das exportações e importações regionais maiores do que as nacionais. Comparando com os resultados da tabela 6, observa-se que embora as estrangeiras tenham aumentado a propensão a exportar, em termos estatísticos não se pode dizer que em 2003 as ET exportem uma parcela maior das vendas do que as empresas nacionais, o que contrasta com os

---

<sup>6</sup> Algebricamente, se  $X_i$  representa o valor da variável para a empresa estrangeira e  $Y_i$  a variável para a empresa nacional que compõe o par, a diferença padronizada será:  $(X_i - Y_i) / ((X_i + Y_i) / 2) * 100$ . Como a variação da diferença padronizada vai estar entre 200% e -200%, a hipótese sendo testada é que as diferenças padronizadas apresentam média igual a zero.

resultados encontrados para 2000, quando a diferença em favor das estrangeiras era estatisticamente significativa.

**Tabela 10 – Resultados do teste de diferença de médias para pares agrupados - 2003**

		Média ET	Média EN	Diferença	Est. t
Argentina n=95	Prop. Exp.	22,7	20,2	2,4	1,14
	Prop. Imp	20,6	14,2	6,4	2,56*
	% Exp. Mercosul	37,3	21,6	15,7	2,91*
	% Imp. Mercosul	30,9	20,6	10,3	3,15*
Brasil n=56	Prop. Exp.	12,1	16,4	(4,3)	0,74
	Prop. Imp	12,1	6,4	5,7	2,51**
	% Exp. Mercosul	18,2	18,8	(0,6)	1,34
	% Imp. Mercosul	13,0	10,7	2,4	3,89***
Uruguai n=43	Prop. Exp.	37,1	34,2	2,8	0,59
	Prop. Imp	26,9	23,8	3,1	1,23
	% Exp. Mercosul	42,3	30,4	11,9	0,76
	% Imp. Mercosul	35,6	30,7	5,0	0,76

\* Significativa a 1%, \*\* Significativa a 5%, \*\*\* Significativa a 10%

No caso das importações, a diferença permanece sendo significativa. Quanto à participação das importações da região (as exportações para a região não estavam disponíveis para a cúpula Argentina), também constata-se que o teste para o ano 2000 não permitia rejeitar a hipótese de igualdade entre as médias de empresas nacionais e estrangeiras, enquanto que em 2003, verifica-se a existência de diferenças favoráveis às estrangeiras tanto nas importações quanto nas exportações.

Analisando o caso do Brasil, não foram encontradas evidências de diferenças significativas na propensão a exportar, nem na participação das exportações para o Mercosul. Por outro lado, a propensão a importar das estrangeiras foi maior do que as nacionais (5% de significância), assim como a participação das importações do Mercosul (10% de significância). Os resultados para o ano 2000 apontavam diferença apenas para a propensão a importar em favor das estrangeiras.

Por fim, nos pares uruguaios, nenhuma das variáveis apresentou diferença estatisticamente significativa, resultados semelhantes aos encontrados em 2000, o que significa que controlado setor e tamanho, as estrangeiras continuam não apresentando comportamento significativamente diferente das nacionais.

Pode-se concluir, assim, que quando controlados os efeitos associados ao tamanho e aos setores de atuação, as mudanças de 2000 para 2003 não foram muito significativas. Na Argentina deve-se destacar que a inclusão das informações de exportações para 2003 revela o fato das ET terem propensões a exportar maiores do que

as nacionais, fato que não pode ser atribuído apenas à maior presença estrangeira em setores do tipo *resource seeking*.

No Brasil, as diferenças continuam aparecendo para a propensão a importar, mas agora também foram encontradas evidências de que as estrangeiras tendem a importar mais do Mercosul do que as nacionais, fato que, juntamente com os resultados observados na Argentina para as exportações regionais, indica que os esquemas de complementação regional montados pelas ET não foram totalmente desarticulados pelas variações cambiais e decorrentes crises econômicas na região.

Finalmente, no Uruguai, as evidências também mostram que os impactos das transformações no período ocorreram de maneira semelhante para estrangeiras e nacionais, uma vez que os resultados para 2003 não se alteraram em relação a 2000.

#### **IV – Considerações Finais**

A partir da análise empreendida sobre a cúpula das empresas do Mercosul, pode-se afirmar que o efeito de rápida desnacionalização ocorrida nos anos 90 se desacelera e se estabiliza no período entre 2000 e 2003. Com poucas exceções foram encontradas alterações de pequena magnitude na participação das ET no faturamento, no número e no comércio exterior da cúpula. Da mesma forma, a distribuição setorial sofre poucas alterações, com exceção da Argentina. Também unicamente para o caso argentino, onde a crise econômica atingiu graves patamares, verifica-se um movimento de renacionalização. Porém, mesmo nesse caso, o processo esteve associado à redução do número de ET, mas não à participação destas no faturamento da cúpula empresarial daquele país.

As ET implementaram estratégias defensivas aumentando a participação das exportações no faturamento, refletido no aumento significativo (maior na Argentina e Uruguai) dos coeficientes de exportação. Vale ressaltar, porém, que apenas na Argentina essa mudança foi mais acelerada do que a verificada para as nacionais, como revelou o teste estatístico controlando os efeitos setoriais e de tamanho de empresa. Ou seja, a maior facilidade e agilidade que teoricamente as filiais de ET teriam para se reposicionar frente a mudanças macroeconômicas se confirmou apenas no caso Argentina.

Tanto no caso brasileiro quanto no caso do Uruguai, não foram detectadas diferenças significativas estatisticamente entre as propensões a exportar, mantendo-se

no caso brasileiro a maior propensão a importar. É importante ressaltar que esse resultado refere-se ao conjunto das empresas consideradas no teste estatístico. No caso brasileiro, em alguns setores específicos, e mesmo para algumas filiais é possível que a combinação de investimentos elevados no final da década de 90, combinados com a estagnação do mercado interno e a desvalorização cambial tenham alterado as estratégias, movendo essas empresas até uma inserção menos focada no mercado interno. Porém, os dados revelam que esse não foi um fenômeno generalizado. Mesmo nas ET que passaram a atender outros mercados a partir do Brasil, em especial no setor automotivo e na de equipamentos de Telecomunicações, fica a dúvida se esse movimento foi apenas uma resposta conjuntural ou uma mudança estratégica permanente. Por exemplo, tal processo de aumento da propensão a exportar poderia resistir ao movimento de revalorização do real a partir de 2004-2005 e a um crescimento sustentado do mercado interno? Apenas a análise a partir de dados mais atualizados, ainda não disponíveis, poderia confirmar investigar tal tendência.

De qualquer forma, em termos da integração regional pode-se afirmar que no caso argentino, as ET apresentaram uma estratégia de penetração no mercado regional maior do que a verificada para as empresas nacionais. É possível, nesse caso, que o comércio intra-firma intra-regional tenha tido um papel importante, dado que grande parte das ET opera tanto na Argentina quanto no Brasil.

Analisando do ponto de vista do Brasil, o teste estatístico revela também que as filiais brasileiras passaram a ter uma importação do Mercosul maior do que as firmas nacionais, o que reforça o argumento de que pode estar ocorrendo um aumento do comércio intra-firma regional. Quanto às exportações, para o Brasil as diferenças observadas no grau de integração regional não podem ser associadas diretamente ao fato da empresa ser nacional ou estrangeira. Porém, novamente aqui os fatores setoriais ganham importância, dado que em alguns setores, em especial no segmento químico e automotivo, as exportações para o Mercosul continuam sendo bastante importantes.

Também nesse caso, é preciso saber se esse movimento pôde ser mantido, ou se foi apenas uma mudança temporária associada a uma conjuntura peculiar que, aliás, tem dado mostras de reversão no último biênio. Novamente, para responder a esta questão são necessários novos estudos com dados mais atualizados.

## Anexo Estatístico

**Tabela A1 – Cúpula Empresarial do Mercosul: variáveis selecionadas, 2003**

<b>Argentina</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeira	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	381	619	1.000	38,1	61,9	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	52.755	25.133	77.889	67,7	32,3	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	17.084	6.715	23.799	71,8	28,2	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	5.993	1.829	7.822	76,6	23,4	100,0
Saldo (US\$ milhões)	11.090	4.886	15.977	69,4	30,6	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	3.580	589	4.169	85,9	14,1	100,0
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	2.541	726	3.267	77,8	22,2	100,0
Propensão a Exportar média (%)	18,1	11,6	14,1			
Propensão a Importar média(%)	18,0	10,0	13,1			
<b>Brasil</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	223	277	500	44,6	55,4	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	152.987	143.047	296.034	51,7	48,3	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	17.473	18.897	36.370	48,0	52,0	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	12.292	6.842	19.134	64,2	35,8	100,0
Saldo (US\$ milhões)	5.181	12.055	17.236	30,1	69,9	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	1.929	808	2.737	70,5	29,5	100,0
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	1.058	927	1.985	53,3	46,7	100,0
Propensão a Exportar média (%)	10,1	12,4	11,4			
Propensão a Importar média(%)	10,1	4,1	6,7			
<b>Uruguai</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	114	186	300	38,0	62,0	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	2.115	4.707	6.822	31,0	69,0	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	695	1.100	1.795	38,7	61,3	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	398	517	915	43,5	56,5	100,0
Saldo (US\$ milhões)	297	583	880	33,8	66,2	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	229	335	564	40,7	59,3	100,0
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	195	256	451	43,3	56,7	100,0
Propensão a Exportar média (%)	28,3	26,6	27,3			
Propensão a Importar média(%)	28,0	16,3	20,7			
<b>Total</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	718	1.082	1.800	39,9	60,1	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	207.858	172.888	380.745	54,6	45,4	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	35.252	26.712	61.964	56,9	43,1	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	18.683	9.188	27.871	67,0	33,0	100,0
Saldo (US\$ milhões)	16.569	17.524	34.093	48,6	51,4	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	5.739	1.732	7.470	76,8	23,2	nd
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	3.794	1.909	5.704	66,5	33,5	100,0
Propensão a Exportar média (%)	17,2	14,4	15,5			
Propensão a Importar média(%)	17,1	9,6	12,6			

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

**Tabela A2 – Cúpula Empresarial do Mercosul: variáveis selecionadas, 2000**

<b>Argentina</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeira	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	524	476	1.000	52,4	47,6	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	98.464.460	48.578.560	147.043.020	67,0	33,0	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	14.605.250	5.669.780	20.275.030	72,0	28,0	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	11.034.730	2.437.461	13.472.191	81,9	18,1	100,0
Saldo (US\$ milhões)	3.570.520	3.232.319	6.802.839	52,5	47,5	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	3.562.585	866.596	4.429.181	80,4	19,6	100,0
Propensão a Exportar (%)	11,4	7,9	9,7			
Propensão a Importar (%)	14,7	5,6	10,4			
<b>Brasil</b>	Estrangeiro	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	225	266	491	45,8	54,2	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	158.474.700	124.595.800	283.070.500	56,0	44,0	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	13.413.520	13.985.417	27.398.937	49,0	51,0	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	12.638.215	6.171.657	18.809.872	67,2	32,8	100,0
Saldo (US\$ milhões)	775.305	7.813.760	8.589.065	9,0	91,0	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	2.622.669	848.134	3.470.802	75,6	24,4	100,0
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	1.311.084	844.387	2.155.471	60,8	39,2	100,0
Propensão a Exportar (%)	9,0	10,1	9,6			
Propensão a Importar (%)	10,2	5,1	7,4			
<b>Uruguai</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	125	175	300	41,7	58,3	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	4.055.720	7.727.205	11.782.925	34,4	65,6	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	615.630	1.147.880	1.763.510	34,9	65,1	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	653.890	1.057.070	1.710.960	38,2	61,8	100,0
Saldo (US\$ milhões)	-38.260	90.810	52.550	-72,8	172,8	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	238.550	408.570	647.120	36,9	63,1	100,0
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	291.470	464.970	756.440	38,5	61,5	100,0
Propensão a Exportar (%)	19,3	22,3	21,0			
Propensão a Importar (%)	25,5	18,0	21,1			
<b>Total</b>	Estrangeira	Nacional	Total	Estrangeiro	Nacional	Total
nº Empresa (unidades)	874	917	1.791	48,8	51,2	100,0
Faturamento (US\$ milhões)	260.994.880	180.901.565	441.896.445	59,1	40,9	100,0
Exportações Totais (US\$ milhões)	28.634.400	20.803.077	49.437.477	57,9	42,1	100,0
Importações Totais (US\$ milhões)	24.326.835	9.666.188	33.993.023	71,6	28,4	100,0
Saldo (US\$ milhões)	4.307.565	11.136.889	15.444.454	27,9	72,1	100,0
Exportações para Mercosul (US\$ milhões)	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Importações do Mercosul (US\$ milhões)	5.165.139	2.175.953	7.341.092	70,4	29,6	100,0
Propensão a Exportar (%)	11,9	11,3	11,6			
Propensão a Importar (%)	15,1	7,8	11,4			

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de Prensa Econômica e INDEC, Exame e SECEX, MC Consultores e CEPAL

## **BIBLIOGRAFIA**

- CEPAL (2005). La inversion extranjera em America Latina Y Caribe 2004. Chile.
- CHUDNOVSKY, D. (org.) (2001) El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.
- CEPAL. Base de Datos On Line.
- CEPAL. BADECEL: Base de Datos de Comercio Exterior.
- CHUDNOVSKI, D. e LOPES, A. (orgs.). (2002). Integracion Regional e Inversión Extranjera Directa: El Caso del Mercosur: Buenos Aires: BID/INTAL
- DUNNING, J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishers.
- DE NEGRI, F. (2004). *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. Rio de Janeiro: BNDES (26º Prêmio BNDES de economia.
- GONÇALVES, J. E. (2003). *Empresas estrangeiras e transbordamentos de produtividade na indústria brasileira: 1997-2000*. Dissertação de Mestrado. IE/UNICAMP.
- IEDI (2004). *Grandes empresas industrias nacionais e estrangeiras no comércio exterior brasileiro*. Mimeo
- COUTINHO, L., LAPLNE, M. e HIRATUKA, C. (2003). Internacionalização e desenvolvimento da indústria brasileira. Campinas: Editora da Unesp/Unicamp
- LAPLANE, M. F.; SARTI, F. (2002). O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos Anos 90. *Economia e Sociedade*, v.11, nº1 (18): 129-164, jan./jun.
- MACHINEA, J. L. & VERA, C. (2006). Comercio, Inversión Directa e Políticas Productivas. CEPAL, série *Informes e Estudios Especiales*, n. 16.
- UNCTAD (2002) *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nações Unidas, Nova York