



RELATÓRIO ESPECIAL

# A diversificação das exportações na América Latina

Madrid, outubro 2016

**d+i** desenvolvendo  
ideias

LLORENTE & CUENCA

## I INTRODUÇÃO

1. INTRODUÇÃO
2. UM ANTIGO MODELO AINDA EM VIGOR: EXTRATIVISMO E ESCASSA DIVERSIFICAÇÃO EXPORTADORA
3. É NECESSÁRIO DIVERSIFICAR A ECONOMIA PARA DIVERSIFICAR AS EXPORTAÇÕES
4. NOVAS OPORTUNIDADES PARA UM MERCADO DIFERENTE QUE REQUER A DIVERSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS DE VALOR ACRESCENTADO
5. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS DEVEM CONTINUAR A OLHAR PARA O EXTERIOR

Os extraordinários benefícios obtidos na década de 2002-2014 não podem justificar por mais tempo a continuidade de economias baseadas na exportação de commodities, concentradas geralmente em apenas um ou dois produtos. A dependência económica derivada deste modelo gera uma extraordinária vulnerabilidade, pois as economias latino-americanas dependem das flutuações dos preços destes produtos no mercado internacional. Um menor grau de diversificação produtiva ou um maior grau de concentração exportadora em poucos mercados expõem excessivamente uma economia. Por este motivo, todos os organismos internacionais coincidem em assinalar, sem exceção, que este modelo económico é insustentável.

Em concreto, o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) não só coincide com esta opinião, mas também adverte um agravante, já que, como informou, os esforços envidados nesta última década para diversificar as exportações têm girado em torno de produtos básicos e seus derivados, daí a persistente vulnerabilidade perante o enfraquecimento dos preços internacionais<sup>1</sup>.

Após anos de expansão económica proporcionada pelos elevados preços de matérias-primas, iniciou-se um período de crise e queda acentuada no mercado internacional dos preços deste tipo de produtos, o que explica a contração das economias latino-americanas, para não dizer crise, segundo os países.

Em relação à queda da procura mundial, quando se comparam as taxas de crescimento anual das importações que saem da América Latina dos principais parceiros comerciais entre o período de auge (2003-2008) e de estagnação (2011-2014), observa-se que o crescimento anual da procura da China caiu 46 pontos percentuais; a intraregional e a da União Europeia, 26 pontos; e a dos Estados Unidos, 10 pontos<sup>2</sup>. Com efeito, esta contração do mercado internacional teria gerado a queda dos preços (-15 %) e, além disso, não houve um

<sup>1</sup> BID, Relatório Anual, “Monitor de Comercio e Integración 2014. Vientos adversos”, <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14879es.pdf>.

<sup>2</sup> BID, “Monitor de Comercio e Integración 2015: La recaída: Latinoamérica y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial”, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADda-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>.

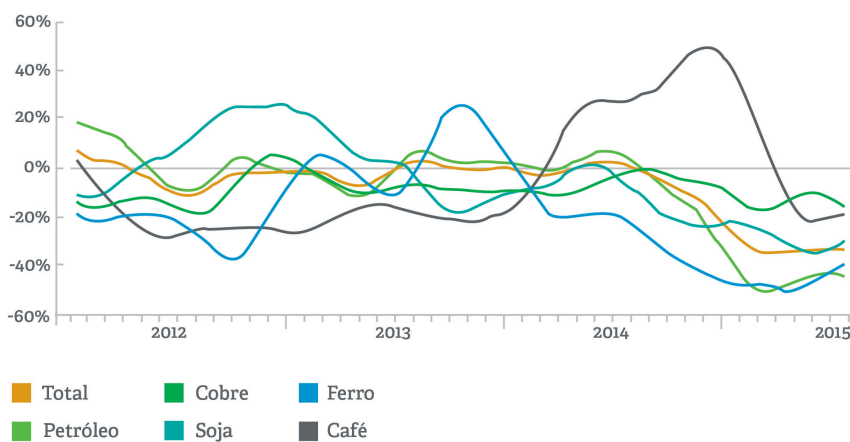
aumento do volume exportado que pudesse compensar esta queda de preços. Esta situação transformou o triênio 2013-2015 no pior para as exportações regionais desde o período de 1931-1933, em plena Grande Depressão<sup>3</sup>.

Perante esta situação, o futuro das economias latino-americanas passa necessariamente por diversificar as suas economias com o fim de poder abrir novos mercados. No entanto, para isso é preciso realizar um extraordinário esforço que exige uma mudança no modelo económico e na própria concepção de desenvolvimento. Não se trata de vender mais matérias-primas para evitar depender de um ou dois produtos; na realidade,

trata-se de ultrapassar este tipo de economia alterando a sua estrutura.

A diversificação económica deve garantir a independência das matérias-primas caracterizadas por uma relação de intercâmbio cada vez mais desfavorável, de reduzido valor acrescentado e escasso crescimento da produtividade. Daí que a diversificação das exportações signifique mudar o modelo económico e o próprio conceito de desenvolvimento. Para isso é preciso investir em formação, tecnologia e inovação, com o fim de produzir mercadorias de maior valor acrescentado e mais competitivas que permitam a diversificação da economia e, consequentemente, das exportações.

**Quadro 1. Preços dos principais produtos de exportação da América Latina e Caraíbas. (Média móvel trimestral da taxa de variação anual, percentagem, 2012-2015)**



Fonte: BID Setor de Integração e Comércio com dados do FMI.

Nota: O total corresponde à média ponderada dos índices de preços dos produtos básicos incluídos na estimativa do FMI.]

A vulnerabilidade das economias latino-americanas, devido a esta ultradependência, torna-se previsível e nada surpreendente que, perante as oscilações da conjuntura do mercado internacional, esta procura caísse abruptamente e tivesse uma grave e imediata repercussão nessas economias. Trata-se de uma situação que pode piorar atendendo à situação do mercado internacional, do qual depende boa parte das economias latino-americanas, já que “o crescimento económico da América Latina poderia ser ainda mais baixo perante uma desaceleração mais pro-

<sup>3</sup> Ibid.

“Apenas a transformação para um novo modelo produtivo permitirá à região competir com outras potências emergentes”

funda do crescimento da China e, em menor medida, por uma restrição mais rápida das condições financeiras dos Estados Unidos”<sup>4</sup>.

#### TRANSFORMAÇÃO RUMO A UM NOVO MODELO PRODUTIVO

O principal problema é que nestes anos de bonança não se realizaram as reformas estruturais que alterassem progressivamente o modelo produtivo latino-americano. Longe disso, houve uma reprimarização de tais economias. Certamente durante o ciclo de preços altos de matérias-primas alcançaram-se importantes conquistas, como a redução da pobreza ou da desigualdade e o importante crescimento da classe média através de políticas sociais. Tais políticas foram financiadas pelas receitas fiscais geradas pelo boom das matérias-primas nestes anos. Esta transformação social, por sua vez, empurrou novos mercados e possibilidades económicas extraordinárias que teriam proporcionado um passo em frente no processo de desenvolvimento e prosperidade vivenciado. No entanto, dado que algumas destas políticas são assistencialistas e existem graças aos benefícios obtidos por economias extrativistas, e não por mudanças estruturais, a sua sustentabilidade não está assegurada. Com a queda dos preços do mercado internacional, estas políticas não podem

ser financiadas e existe o risco de que as melhorias sociais conquistadas retrocedam. Em consequência disso, a continuidade dos passos e progressos incentivados por esta prosperidade poderia estagnar ou até regredir. Os casos do Equador, Trinidad e Tobago e Venezuela são particularmente significativos. Nestes países, as receitas fiscais do setor de hidrocarbonetos representaram mais de 40 % da receita total arrecadada no período de 2010-2013, o que explica que neste momento estes governos se vejam obrigados a abordar importantes restrições nas despesas com as políticas sociais promovidas nos anos anteriores.

Apenas a transformação para um novo modelo produtivo permitirá à região competir com outras potências emergentes. Para isso é preciso conseguir a diversificação económica através do investimento em tecnologia e conhecimento, infraestruturas, logística e serviços de valor acrescentado, reproduzindo desta forma uma economia circular. O resultado final seria reverter uma estrutura que, mediante estas mudanças profundas, permitisse a diversificação do aparelho produtivo, acrescentando maior valor às matérias-primas. Portanto, não se trata de renunciar nem ao mercado internacional nem às exportações, mas muito pelo contrário, de ser mais competitivo no mesmo.

<sup>4</sup> Relatório "Perspectivas económicas de Latinoamérica 2015", [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37445/S1420759\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37445/S1420759_es.pdf).

“Nos últimos anos as economias regionais registaram taxas de crescimento relativamente baixas, entre 2 % e 2,5 % do PIB, e a tendência é para baixar”

## 2. UM ANTIGO MODELO AINDA EM VIGOR: EXTRATIVISMO E ESCASSA DIVERSIFICAÇÃO EXPORTADORA

Neste momento, o desafio é transformar um modelo econômico em vigor desde meados do século XIX para enfrentar uma crise própria do século XXI. É imprescindível construir economias mais produtivas e competitivas em que prime a inovação e em que exista uma ampla diversificação de produtos. Isto implica a necessidade de investir em conhecimento e em novas tecnologias que garantam a diversificação de uma economia competitiva.

### OS SÍNTOMAS DA OBSOLESCÊNCIA DO SISTEMA

É precisamente no momento da queda dos preços de matérias-primas devido à situação internacional e, mais recentemente, pela conjuntura chinesa, quando de novo se fazem sentir de forma clara os problemas estruturais de economias pouco diversificadas, cujos produtos de exportação carecem de valor acrescentado e quase não têm produção industrial local. As consequências desta nova fase começam a tornar-se visíveis a partir de 2012, quando os preços dos produtos primários começam a cair e, com eles, de forma praticamente mecânica,

a diminuição das trepidantes taxas de crescimento dos países exportadores desses produtos, entre eles os latino-americanos.

A bonança continuada da década passada refletiu-se de imediato nas taxas de crescimento latino-americanas. Nesse sentido, se por si só a média regional já era significativa, uma vez que o ritmo neste período foi de 5,4 %, é ainda mais manifesta quando comparada com a média na OCDE, que não ultrapassou 2,3 %.

Perante esta situação, nos últimos anos as economias regionais registaram taxas de crescimento relativamente baixas, entre 2 % e 2,5 % do PIB, e a tendência é para baixar, já que não se pode deixar de assinalar que 2015 é o terceiro ano consecutivo de queda, e em 2016, os países da América Latina e Caraíbas assistirão a uma contração na sua taxa de crescimento de -0,8 % em 2016, superior à queda observada em 2015 (-0,5 %), com um comportamento muito heterogêneo entre países e sub-regiões<sup>5</sup>. Esta tendência corresponde à diminuição das exportações, pois ambas variáveis têm evoluído em paralelo, o que evidencia a ultradependência das matérias-primas e da flutuação dos seus preços no mercado internacional.

<sup>5</sup> Informe Económico de Latinoamérica y El Caribe, 2016, <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40326-estudio-economico-america-latina-caribe-2016-la-agenda-2030-desarrollo>.

**“Toda a região enfrenta a crise das matérias-primas, dado que este modelo económico é dominante”**

Naturalmente podem existir retificações, como a do FMI<sup>6</sup>, com efeitos positivos no crescimento económico, uma vez que prevê uma melhoria da região para 2016 e 2017 em um décimo de ponto percentual e diminui a contração prevista este ano para a América Latina em 0,4 %; enquanto aumenta o crescimento esperado para 2017 para 1,6 %. Estas variações, embora constituam boas notícias, na realidade, remetem para questões conjunturais mas sem importância para uma mudança que deve ser de natureza estrutural.

Certamente, toda a região enfrenta a crise das matérias-primas, dado que este modelo económico é dominante. No entanto, dentro deste padrão, há economias com maior ou menor grau de diversificação. Um fator que, sem dúvida, coloca as mais diversificadas numa posição mais favorável para enfrentar esta crise. Além disso, dependendo das commodities

que forem exportadas, haverá economias mais ou menos afetadas.

De acordo com a atual situação do mercado internacional, a queda dos preços do petróleo e dos minerais foi mais acentuada do que a dos alimentos. Isto explica a difícil situação de países exportadores de combustíveis fósseis cujos preços estão a atingir mínimos históricos, como Venezuela, Equador, Colômbia e Bolívia. Os países mineiros, como Peru e Chile, serão também necessariamente afetados por esta nova situação. Não obstante, não se pode deixar de mencionar, além das diferenças entre os países e a natureza das exportações, a baixa generalizada indicada no quadro acima.

A dinâmica interanual das exportações de bens no primeiro semestre de 2015 mostra uma erosão adicional das exportações regionais. Entre os 24 países da América Latina e

<sup>6</sup> <http://www.infolatam.com/2016/07/19/el-fmi-mejora-las-perspectivas-de-crecimiento-de-latinoamerica-en-2016-y-2017/>, 19/07/2016.

Quadro 2. Exportações de bens da América Latina e Caraíbas (Taxa de variação anual e bilhões de US\$, períodos selecionados)

	Bilhões de US\$			Taxas de variação (%)			
	2012	2013	2014	2002-2008	2013	2014	Acum. Junho 2015
<b>América Latina e as Caraíbas</b>	<b>1092,3</b>	<b>1090,5</b>	<b>1060,0</b>	<b>16,7</b>	<b>-0,2</b>	<b>-2,8</b>	<b>-10,9</b>
<b>América Latina</b>	<b>1071,5</b>	<b>1070,2</b>	<b>1040,9</b>	<b>16,6</b>	<b>-0,1</b>	<b>-2,7</b>	<b>-10,8</b>
<b>Mesoamérica</b>	<b>414,4</b>	<b>423,9</b>	<b>442,4</b>	<b>10,2</b>	<b>2,3</b>	<b>4,4</b>	<b>-2,3</b>
México	370,8	380,0	397,5	10,4	2,5	4,6	-2,2
<b>América Central</b>	<b>43,7</b>	<b>43,8</b>	<b>44,8</b>	<b>9,0</b>	<b>0,4</b>	<b>2,3</b>	<b>-3,4</b>
Costa Rica	11,4	11,6	11,3	10,3	1,5	-2,6	-16,0
El Salvador	5,3	5,5	5,3	7,6	2,8	-4,0	6,0
Guatemala	10,0	10,0	10,8	10,9	0,5	7,8	3,1
Honduras	4,3	3,9	4,1	13,6	-10,4	4,7	4,4
Nicarágua	2,7	2,4	2,6	17,5	-10,3	9,7	-2,6
Panamá	0,8	0,8	0,8	7,3	2,7	-3,0	-14,8
República Dominicana	9,1	9,6	9,9	4,1	5,5	3,6	-16,3
<b>América do Sul</b>	<b>657,1</b>	<b>646,4</b>	<b>598,5</b>	<b>22,1</b>	<b>-1,6</b>	<b>-7,4</b>	<b>-17,7</b>
Argentina	80,2	81,7	71,9	18,2	1,8	-11,9	-17,9
Bolívia	11,8	12,2	12,9	31,7	3,3	5,6	-30,3
Brasil	242,6	242,0	225,1	21,9	-0,2	-7,0	-14,7
Chile	77,8	76,5	75,7	23,5	-1,7	-1,0	-12,2
Colômbia	60,1	58,8	54,8	21,1	-2,2	-6,8	-31,2
Equador	23,8	24,8	25,7	24,6	4,6	3,6	-26,8
Paraguai	7,3	9,4	9,7	18,4	29,5	2,4	-17,6
Peru	47,4	42,9	39,5	26,1	-9,6	-7,8	-15,8
Uruguai	8,7	9,1	9,2	21,3	4,1	1,0	-15,1
Venezuela	97,3	89,0	74,0	23,5	-8,6	-16,8	n. d.
<b>Caraíbas</b>	<b>20,8</b>	<b>20,3</b>	<b>19,1</b>	<b>24,3</b>	<b>-2,7</b>	<b>-5,5</b>	<b>-14,9</b>
Bahamas	0,8	0,8	0,8	10,3	-2,0	4,6	-34,6
Barbados	0,6	0,5	0,5	13,2	-18,7	1,4	-7,5
Belize	0,4	0,4	0,4	10,6	2,2	-13,6	2,4
Guiana	1,1	1,1	1,1	7,0	0,0	8,8	-0,8
Haiti	0,8	0,9	0,9	11,8	13,9	3,8	n. d.
Jamaica	1,6	1,5	1,5	13,8	-9,9	-1,8	-12,6
Suriname	2,6	2,4	2,1	29,5	-6,6	-10,4	-8,8
Trinidad e Tobago	13,0	12,8	11,8	29,9	-1,6	-7,5	-18,3

Fonte: BID Setor de Integração e Comércio, com dados de INTrade/DataINTAL e fontes nacionais.

Nota: n.d. significa que não há dados disponíveis.

“Não é a primeira vez que a América Latina enfrenta uma crise semelhante. Na realidade, são crises cíclicas que ocorrem desde a segunda metade do século XIX”

Caraíbas dos quais se dispõe de informação, 20 registam taxas negativas de variação, sendo os mais afetados os sul-americanos (-17,7 %), tal como foi mencionado anteriormente<sup>7</sup>. Do mesmo modo, os países com maior diversificação económica, como o Brasil, enfrentarão melhor a crise do que os países que possuem praticamente um único produto de exportação e quase não dispõem de outros produtos exportadores ou tecido industrial, como a Venezuela.

#### A DEPENDÊNCIA DA CHINA: UMA PERSPECTIVA A CURTO PRAZO

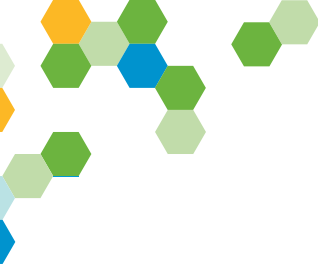
O nível de dependência da economia chinesa também explica que haja economias mais afetadas do que outras. Nesse sentido, a América do Sul é mais dependente deste mercado e, por conseguinte, os seus indicadores económicos são piores do que os países centro-americanos e o México, cujas economias dependem particularmente da procura

dos Estados Unidos, que neste momento começam a assistir a uma certa recuperação económica. Estes e outros motivos explicam que, apesar de toda a região enfrentar uma situação complicada e adversa, nem todos os países são afetados da mesma maneira. Um aspeto que se pode apreciar nos dados de crescimento do PIB, onde se evidencia a heterogeneidade característica da região.

Não é a primeira vez que a América Latina enfrenta uma crise semelhante. Na realidade, são crises cíclicas que ocorrem desde a segunda metade do século XIX, período em que se configura este modelo produtivo. A proposta alternativa mais importante foi a tentativa de industrialização através da substituição de importações adotada na região após a Segunda Guerra Mundial e em vigor até aos anos noventa. Um modelo com escassos resultados que, de qualquer forma, deu lugar a uma indústria subsidiada pelos estados e muito pouco competitiva.

<sup>7</sup> BID, *Monitor de Comercio e Integración 2015: La recaída: Latinoamérica y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial*, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADa-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>. A queda agregada de 2,8% das exportações de bens da América Latina e as Caraíbas ascende ao valor nominal de US\$ 1.060 milhares de milhões. O resultado agregado apresenta divergências entre distintas sub-regiões e países. Observa-se um crescimento no México (4,6 %) e na América Central (2,3 %), com desempenhos melhores que os alcançados em 2013, e contrações mais intensas que as do ano anterior na América do Sul<sup>12</sup> (-7,4 %) e Caraíbas (-5,5 %). Das 26 economias incluídas no quadro 1, metade registaram uma redução das exportações em 2014. Os países com maior crescimento das exportações são Nicarágua (9,7 %), Guiana (8,8 %), Guatemala (7,8 %), Bolívia (5,6 %), Honduras (4,7 %), Bahamas (4,6 %) e México (4,6 %).<sup>13</sup> Os países com maiores quedas são Venezuela (-16,8 %), Belize (-13,6 %), Argentina (-11,9 %), Suriname (-10,4 %), Peru (-7,8 %), Trinidad e Tobago (-7,5 %), Brasil (-7,0 %), Colômbia (-6,8 %), El Salvador (-4,0 %) e Jamaica (-1,8 %).





**“A visão de curto prazo dominante duplicou os problemas para empreender as reformas necessárias”**

No entanto, embora as limitações do modelo agroexportador e a experiência histórica permitissem adiantar o que ocorreria novamente quando baixassem os preços do mercado internacional, ainda há governos na América Latina que consideram que o mercado das matérias-primas é inesgotável e que sempre haverá procura. Nessa perspectiva, o certo é que era uma autêntica “tentação” aproveitar tais recursos para favorecer, tal como aconteceu, a diminuição da pobreza e desigualdade a curto prazo através de políticas sociais para alguns assistencialistas.

Essas iniciativas foram levadas a cabo pela maioria dos governos da região, sem exceção, tanto de direita como de esquerda. O problema fundamental é que, com isso, não se deixou de potencializar a reprimarização das economias latino-americanas, que impediu a sua diversificação e, por conseguinte, a das suas exportações. Muito pelo contrário, deu-se até a tendência contrária, como no caso da soja argentina, cujos preços cotizados favoreceram a monocultura deste produto.

A visão de curto prazo dominante duplicou os problemas para empreender as reformas necessárias, já que quando havia recursos era a altura certa para realizar fortes investimentos destinados a alterar o modelo produtivo.

Para Mario Castillo, chefe da Unidade de Inovação e Novas Tecnologias da CEPAL, “a região soube utilizar parte dos excedentes deste boom que foram reinvestidos em políticas sociais, em políticas de formação de recursos humanos e em infraestruturas... A principal fragilidade é que o desenvolvimento de um setor baseado na exportação de recursos naturais não foi conciliado de forma adequada com um setor tecnológico que gere valor acrescentado”<sup>8</sup>.

Os motivos são fundamentalmente dois e têm a ver, de novo, com o predomínio de uma visão de curto prazo tanto governamental quanto empresarial. Quanto às políticas públicas implantadas, como já foi referido, são os próprios governos que impulsionaram a reprimarização da economia. Por

<sup>8</sup> <http://www.infolatam.com/2015/10/01/mario-castillo-cepal-la-ralentizacion-economica-va-a-favorecer-la-innovacion-tecnologica/>.

**“É imprescindível construir economias mais produtivas e competitivas em que prime a inovação e em que exista uma ampla diversificação de produtos”**

outro lado, considerando que os setores de recursos naturais permitiram rentabilidades tão altas sem investimentos tecnológicos, o incentivo para criar empresas de base tecnológica tem sido muito menor.

Não é possível protelar mais as reformas, ainda que isso implique inclusive uma mudança de mentalidade. É imprescindível construir economias mais produtivas e competitivas em que prime a inovação e em que exista uma ampla diversificação de produtos.

### 3. É NECESSÁRIO DIVERSIFICAR A ECONOMIA PARA DIVERSIFICAR AS EXPORTAÇÕES

A diversificação exportadora e o aumento da produtividade são as principais matérias pendentes. Segundo a CEPAL, apenas cinco produtos, todos primários, representaram 75 % do valor das exportações regionais para a China em 2013. O investimento chinês na região reforça este padrão, já que entre 2010 e 2013, quase 90 % desse investimento se destinou a atividades de extração, nomeadamente de mineração e hidrocarbonetos.

#### ESTAGNAÇÃO DA CADEIA DE VALOR

De acordo com o último relatório anual deste organismo, *La Inversión Extranjera Directa*

(*IED*) en Latinoamérica y el Caribe 2016<sup>9</sup>, nos últimos 15 anos o peso relativo médio dos recursos naturais no total de fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) na região passou de 16,6 % e 17,1 % nas décadas de 1990 e 2000, respectivamente, para 22,3 % no período de 2010-2014. Neste quadriênio entraram na região 170.555 milhões de dólares a título de IDE para o conjunto dos setores de recursos naturais e desenvolveram-se explorações por parte das principais transnacionais mineiras do mundo. Na opinião da Secretária Executiva da Comissão Económica para a América Latina e as Caraíbas (CEPAL), Alicia Bárcena: “A nossa região, que podia ter aproveitado melhor o boom dos recursos naturais, no encerramento deste ciclo de auge não avançou na cadeia de valor”.

O melhor exemplo para demonstrar as limitações deste modelo é a comparação com a China, que, embora seja importadora de metais comprados na América Latina, consegue vendê-los porque tem investido na fundição e refinação de metais, avançando assim na cadeia de valor mineira e metalúrgica.

Este é o caso do cobre, metal que a China compra da América Latina e, por sua vez, exporta, já que aplicou uma estratégia de industrialização e, desta forma, transforma-o e oferece-o em

<sup>9</sup> <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2016-documento-informativo>.

**“Durante a década de expansão foi suficiente exportar produtos tradicionais (matérias-primas numa cesta concentrada) e nos mercados tradicionais, melhor para a China”**

forma de metais elaborados, acrescentando assim valor à mercadoria.

Deste modo, tal como afirma a Secretária-Geral da CEPAL, “a China tem uma política de industrialização a médio e longo prazo, uma política que pretende dar maior valor acrescentado às matérias-primas. Ainda quando não produz, dá valor acrescentado às matérias-primas que comprou e acumulou. Nós possuímo-las, não precisamos de as importar, poderíamos ter uma política industrial baseada nestas grandes reservas de recursos naturais”. Com efeito, a região possui 66 % das reservas mundiais de lítio, 47 % de cobre, 45 % de prata, 25 % de estanho, 23 % de bauxita, 23 % de níquel e 14 % de ferro. No entanto, a participação da China na produção de cobre refinado alcança 34,8 % do total mundial em relação a 16 % da América Latina e Caraíbas, uma região que mantém a liderança na produção de cobre de mina<sup>10</sup>.

Como já foi referido, este é só um exemplo que pode ser generalizado para a dinâmica sustentada pelos dados gerais da região no seu conjunto. Segun-

do estes dados, no momento de maior congelamento dos preços das matérias-primas não houve qualquer diversificação. Na realidade, os países que chegaram a novos mercados e ofereceram mais produtos não deixaram de ser fundamentalmente matérias-primas. Importa acrescentar que, desde o momento da crise e a partir da contração da procura do mercado internacional, não só se assiste a um acentuado abrandamento das exportações de produtos tradicionais para os clientes de sempre, mas as iniciativas que se destinavam a novos mercados ficaram paralisadas<sup>11</sup>.

A contração do mercado internacional obriga a mudanças estruturais. Se durante a década de expansão foi suficiente exportar produtos tradicionais (matérias-primas numa cesta concentrada) e nos mercados tradicionais, melhor para a China. Na atualidade, e sob a contração da procura internacional, é preciso mudar a oferta e encontrar novos mercados. Noutras palavras, é necessário oferecer produtos de valor acrescentado, diversificados e em novos espaços comerciais.

<sup>10</sup> <http://www.cepal.org/es/noticias/impulsar-la-industrializacion-cadenas-valor-es-crucial-aprovechar-recursos-naturales-la>.

<sup>11</sup> IBID, 2015, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADda-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>

**“As possibilidades de alterar o modelo económico sem excluir a exploração de matérias-primas”**

#### **4. NOVAS OPORTUNIDADES PARA UM MERCADO DIFERENTE QUE REQUER A DIVERSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS DE VALOR ACRESCENTADO**

O investimento destinado a dar valor acrescentado às matérias-primas contribuiria para um processo de diversificação necessário que se contempla no novo modelo de desenvolvimento sustentável da ONU<sup>12</sup>. O exemplo da mineração ilustra muito graficamente as possibilidades de alterar o modelo económico sem excluir a exploração de matérias-primas.

#### **RUMO A UM MODELO COMPETITIVO**

O desafio não é recuperar o crescimento da década passada, mas conseguir o desenvolvimento. É necessária uma mudança estrutural no modelo de desenvolvimento baseada na competitividade que se conseguiria mediante a formação qualificada, infraestruturas ou investimento em altas tecnologias a fim de chegar a diversificar o aparato produtivo para poder dar maior valor às matérias-primas e, em última análise, ser mais competitivos no mercado internacional.

As opções inevitavelmente levam a mudar o modelo produtivo, já que não é possível tentar continuar a viver das matérias-

primas. Não seria a opção mais realista, nem a melhor. Em primeiro lugar, porque não se vislumbra a curto prazo uma potência interessada no volume de matérias-primas, tal como tem feito a China, por exemplo, na última década. Com efeito, não se deixa de insistir no abrandamento da economia mundial e todas as previsões o confirmam. Em segundo lugar, dado que este modelo económico não é sustentável, ainda na hipótese de existir uma nova potência similar, mais tarde ou mais cedo se retornaria a uma situação de crise, como a que se atravessa atualmente. Com um problema a mais, entretanto, o resto do mundo teria avançado e a região latino-americana não o teria feito devido às características apresentadas por este modelo económico.

#### **DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E INTEGRADOR**

Em definitiva, as exigências atuais do mercado obrigam a mudar também as referências para medir o bem-estar. Durante muito tempo, a perspetiva quantitativa era o critério utilizado para medir o desenvolvimento. De acordo com esta perspetiva, o PIB era uma referência transcendental. Isso já não é suficiente há alguns anos. Em primeiro lugar, porque o conceito de desenvolvimento mudou e, em segundo, porque para conseguir tal des-

<sup>12</sup> Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible, CEPAL, <http://www.cepal.org/es/acerca-de-la-agenda-para-el-desarrollo-post-2015>

**“O crescimento das exportações não se deveu à oferta de novos produtos, mas à oferta dos mesmos produtos a novos mercados”**

envolvimento são necessários outros fatores, como a competitividade. Este conceito de desenvolvimento pretende ser fundamentalmente sustentável e inclusivo. E para isso é imprescindível conseguir a diversificação económica através da competitividade.

Tomando como referência os dados do Relatório Global de Competitividade 2015-2016, torna-se evidente que o crescimento económico, apesar de ser espetacular, não é suficiente, pois não garante um desenvolvimento sustentável nem inclusivo. A comparação dos dados de crescimento com os de competitividade salientam esta questão, uma vez que demonstra que, na realidade, apesar dos dados positivos do PIB, a região estagnou nos últimos cinco anos. Dentro da posição intermediária que a América Latina ocupa em relação ao resto dos países do mundo, é interessante verificar que o índice de competitividade pouco mudou nos anos de grande crescimento. Desta forma, apesar do crescimento, persistiu “um funcionamento fraco das instituições, infraestruturas deficientes e a inefi-

cácia na afetação de fatores de produção”. Essas deficiências, que se manifestam no conjunto das economias latino-americanas, explicam os dados de competitividade expostos devido à lacuna em matéria de formação, tecnologia e inovação, “que impede muitas empresas e nações de avançar para atividades de maior valor acrescentado”<sup>13</sup>.

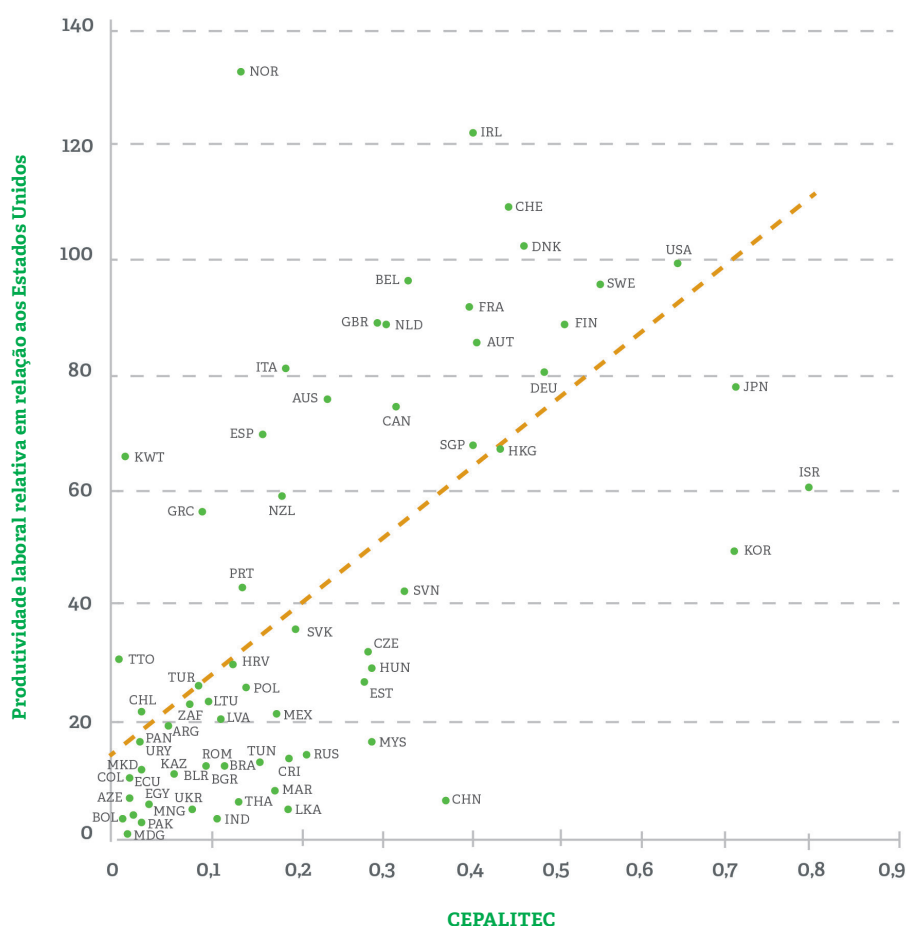
Se tomamos como referência algumas economias pequenas e medianas da região, é verdade que galgaram posições competitivas no mercado mundial inclusive durante a mais recente estagnação das exportações. Contudo, o crescimento das exportações não se deveu à oferta de novos produtos, mas à oferta dos mesmos produtos a novos mercados. A maioria dos países da região não conseguiu avanços importantes na oferta de diversificar os seus produtos em busca de novas procuras.

Para isso é preciso realizar importantes investimentos focados em tecnologia para alcançar os níveis necessários de produtividade que, por sua vez, tornem competitivos os produtos da região em merca-

<sup>13</sup> Relatório Global de Competitividade, 2015-2016, CLADCDS, <http://www.incae.edu/es/nuestros-proyectos/clacds/informe-global-de-competitividad-2015-2016.php>. En el ranking regional las posiciones son las siguientes: En la parte superior Chile (35), seguido por Panamá (50) y Costa Rica (52). México y Colombia que se acercan rápidamente a los tres primeros mejorando cuatro y cinco posiciones, respectivamente. Destacan los avances de Colombia +5 (61°), México +4 (57°), Uruguay +7 (73°) y Honduras +12 (88°). Once países muestran retrocesos. Chile -2 (35°) Panamá -2 (50°), Costa Rica -1 (52°), Brasil -18 (75°), El Salvador -11 (95°), Argentina -2 (106°), Nicaragua -9 (108°), Bolivia -12 (117°), Guyana -4 (121°), Venezuela -1 (132°)

Três países latino-americanos registam quedas acentuadas este ano: Bolívia, Brasil e El Salvador. Os três sofrem de deterioração das instituições e de baixa estabilidade dos resultados macroeconómicos. No fundo da região estão Venezuela (132) e Haiti (134).

Quadro 3. Economias selecionadas: produtividade laboral relativa em relação aos Estados Unidos e índice de intensidade tecnológica, 2012.



Fonte: Comissão Económica para a América Latina e as Caraíbas (CEPAL), com base na Base de Dados Estatísticas das Nações Unidas para o Comércio de Mercadorias (COMTRADE), e dados do Gabinete de Patentes e Marcas dos EUA (USPTO), a Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (UNESCO), a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), a Rede de Indicadores de Ciência e Tecnologia Ibero-Americana e Interamericana (RICYT) e a CEPAL.

Nota: O CEPALITEC é uma média não ponderada de três indicadores normalizados entre zero e um: as exportações de alta e média tecnologia como percentagem das exportações totais (exportações de alta tecnologia segundo a classificação de Lall), o número de patentes por milhão de habitantes e as despesas com investigação e desenvolvimento como percentagem do PIB.

dos com procura sustentável. Uma exigência que não deixa de ser um desafio quando se contempla a situação da região no âmbito tecnológico.

### A TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA, O GRANDE DESAFIO

O ponto de partida não é fácil se compararmos os dados relativos a países como os Estados Unidos. Para preencher a lacuna de produtividade entre os países da região e o mundo desenvolvido, é necessário incorporar atividades e setores de maior intensidade tecnológica à estrutura produtiva dos países que ficaram para trás. No seguinte gráfico contempla-se a produtividade relativa de diversos países com respeito aos Estados Unidos e um indicador de intensidade tecnológica (CEPALITEC), que combina informação sobre as exportações de alta tecnologia, as patentes, as despesas com investigação e desenvolvimento e o peso das engenharias no valor acrescentado do setor transformador.

Os países da América Latina estão concentrados no ângulo inferior esquerdo do gráfico, com pouca intensidade tecnológica e baixa produtividade relativa. Os seus níveis de produtividade refletem o maior peso dos recursos naturais no apoio à produtividade em comparação com o capital humano<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> IBID, 2015, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADda-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>.

**“Talvez a chave se encontre no conceito de economia circular mais do que no âmbito produtivo onde seja preciso investir”**

A comparação revela que a transformação a realizar, ainda que imprescindível, só se deve realizar a médio e longo prazo, já que implica uma mudança, inclusive de mentalidade. A perspectiva e o conceito de desenvolvimento vão além de onde se deve centrar a atividade económica, mas também como se deve realizar. Por isso, convém frisar que para a necessária mudança estrutural não é preciso abandonar a exportação ou a atividade produtiva no setor primário, nem concentrar o desenvolvimento no setor secundário e conseguir uma indústria nacional.

#### **REFORMA DA MATRIZ PRODUTIVA**

Desde o século XX tem-se debatido se a atividade económica deve centrar-se na exportação de produtos agrícolas ou no desenvolvimento de uma indústria nacional. Os desafios atuais são diferentes; a solução não passa necessariamente pela implantação de uma industrialização. A atividade económica pode permanecer vinculada à exportação de produtos agrícolas, se bem que os produtos para exportação devem possuir um alto valor acrescentado e destinar-se a uma variedade de mercados. Não se trata necessariamente de alterar a matriz produtiva, mas sim o modelo económico baseado na diversificação da economia e dar valor acrescentado aos produtos. Para isso é necessário formação, tecnologia e infraestrut-

tura, o que, em última análise, permitiria a diversificação das exportações.

Talvez a chave se encontre no conceito de economia circular mais do que no âmbito produtivo onde seja preciso investir. Com efeito, é preciso implantar este conceito de economia a fim de se assegurar uma melhor utilização dos recursos naturais da região. Através do investimento nos domínios contemplados é possível evitar que os recursos naturais e minerais como, por exemplo, o ouro, cobre, prata...etc., saiam em bruto da região.

O objetivo não é só evitar o esgotamento das reservas de matérias-primas, mas também evitar que sejam utilizadas noutros setores para se garantir a criação dessa economia circular, já que, até agora, tudo se exporta tal como se extrai. Sob este conceito de economia supera-se um debate que até o momento não apresentava grandes soluções, pois até recentemente a discussão girava em torno da atividade económica, tanto agrícola como industrial, onde o desenvolvimento devia incidir.

Noutras palavras, as mudanças a introduzir não implicam necessariamente a transformação da matriz produtiva, mas a sua reforma. Isso significa que a América Latina pode ser competitiva e desenvolver uma economia sustentável, mantendo inclusive economias eminen-

**“Não é necessário renunciarem nem ao setor primário, nem à exportação, mas é imprescindível acabar com a monodependência produtiva e com a dependência da China”**

temente agrícolas ou mineiras. Mas qualquer que seja a atividade econômica, é preciso dar valor acrescentado aos produtos e garantir margens de diversificação. Para isso, o conhecimento, a tecnologia e a qualificação da mão-de-obra são elementos fundamentais.

#### INTEGRAÇÃO COMERCIAL REGIONAL

Outro dos aspetos-chave neste sentido, como reconhece a própria Secretária Executiva da CEPAL, Alicia Bárcena, é a integração regional, pois através dela multiplicam-se as possibilidades de aumentar mercados e proporcionar capacidade negociadora à região, neste caso perante outras potências extrarregionais, como a China, principal cliente da região nesta última década.

Não obstante, em termos mais gerais, apesar dos avanços para assegurar numerosos acordos comerciais bilaterais e acordos entre subgrupos de países, a região não aprofundou o suficiente a sua integração. A potencialidade do mercado regional não está desenvolvida e, apenas algumas empresas participam nas cadeias de valor na região, o que, por sua vez, limita a sua participação nas cadeias de valor globais. O comércio inter-regional é atualmente de 17 %, enquanto o de outras regiões, como a Europa, é de 68 %; o da Ásia, de 52 %; e o da África, de 10 %.

Um dos motivos é o problema de conectividade devido à falta de infraestruturas. É necessário melhorar aeroportos, portos, transporte rodoviário e ferroviário e outras infraestruturas como as redes de água e saneamento. A criação de um mercado comum regional permitiria às empresas explorar uma maior escala, ajudando-as a competir mais eficazmente com os atores globais.

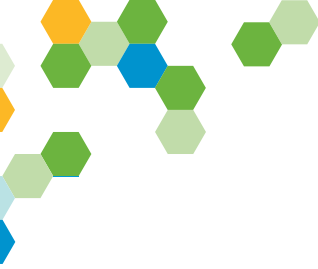
#### 5. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS DEVEM CONTINUAR A OLHAR PARA O EXTERIOR

Não é necessário renunciarem nem ao setor primário, nem à exportação, mas é imprescindível acabar com a monodependência produtiva e com a dependência da China. Esta necessidade obriga-os a ser mais competitivos, produtivos e inovadores e, para isso, é por sua vez imperativo investir em capital humano (formação) e em capital físico (infraestruturas).

#### O NOVO SISTEMA DE RELAÇÕES COMERCIAIS

Para todos estes investimentos precisa-se de parceiros e para isso não se pode também prescindir de potências extrarregionais. Em coerência com o exposto, certamente as economias latino-americanas devem continuar voltadas para o comércio internacional e seguir bem de perto a procura de potenciais clientes extra-





**“É necessário analisar o mercado internacional e desenvolver a atividade produtiva exigida por esse mercado”**

regionais, quer seja a China, a Europa ou os Estados Unidos. A chave está em alterar as condições das relações comerciais. “O que aprendemos até agora é que o comércio mundial ou o recebimento de investimentos diretos estrangeiros não são suficientes. Deve-se fazer mais para aproveitar plenamente esse comércio e investimento”. Esse aproveitamento só se dará se a relação entre a América Latina e possíveis parceiros, como a China, for “mais simétrica”. Esta nova relação favorecerá “um modelo que seria mais competitivo, de integração em cadeias globais com mais valor acrescentado, mais tecnologia, mais inovação e criação de emprego de melhor qualidade”, como declarou Enrique García, presidente do Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF).

#### **DIVERSIFICAÇÃO E VALOR AGREGADO: NOVOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES**

Diversificar produtos e mercados de exportação e dar maior valor acrescentado às vendas no exterior é uma tarefa fundamental. Com base nestes critérios, é necessário analisar o mercado internacional e desenvolver a atividade produtiva exigida por esse mercado. Nesse sentido, não se deve renunciar à produção agrícola, dado que esta pode ser uma alternativa competitiva de acordo com os critérios formulados.

Por conseguinte, a agricultura e a agroindústria constituem um mercado cheio de oportunidades para a região latino-americana, sobretudo para sociedades com uma classe média consolidada ou em crescimento, como nas potências emergentes, e que são eminentemente urbanas. Este grupo social requer uma dieta diversificada e de qualidade e, por isso, verifica-se um aumento da procura de proteínas, alimentos transformados, maiores exigências de qualidade e propriedades especiais.

O setor dos serviços é outra área de grandes oportunidades que a região também não pode desperdiçar, como o turismo voltado igualmente para classe média. Um extraordinário potencial que, no entanto, só recentemente começou a ser explorado.

De acordo com este novo mercado e as suas numerosas oportunidades, deve-se entender que a transformação económica pode ocorrer sem mudar a matriz produtiva, mas sim assegurando a diversificação, o aumento de valor e a transformação de produtos agrícolas, para o qual será necessário conhecimento, tecnologia, infraestrutura produtiva, transporte e logística.

# LLORENTE & CUENCA

## DIREÇÃO CORPORATIVA

José Antonio Llorente  
Sócio fundador e presidente  
jalloriente@llorenteycuenca.com

Enrique González  
Sócio e CFO  
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo  
Sócio e diretor geral corporativo de  
Talento, Organização e Inovação  
acorujo@llorenteycuenca.com

Tomás Matesanz  
Diretor geral corporativo  
tmatesanz@llorenteycuenca.com

## DIREÇÃO ESPANHA E PORTUGAL

Arturo Pinedo  
Sócio e diretor geral  
apinedo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero  
Sócio e diretor geral  
gpanadero@llorenteycuenca.com

## DIREÇÃO AMÉRICA LATINA

Alejandro Romero  
Sócio e CEO América Latina  
aromero@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo  
Sócio e CFO América Latina  
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

## DIREÇÃO DE TALENTO

Daniel Moreno  
Diretor de Talento  
dmoreno@llorenteycuenca.com

Marjorie Barrientos  
Gerente de Talento  
para Região Andina  
mbarrientos@llorenteycuenca.com

Eva Pérez  
Gerente de Talento  
para América do Norte, América  
Central e Caribe  
eperez@llorenteycuenca.com

Karina Sanches  
Gerente de Talento para  
Cone Sul  
ksanches@llorenteycuenca.com

## ESPANHA E PORTUGAL

### Barcelona

María Cura  
Sócia e diretora geral  
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª  
08021 Barcelona  
Tel. +34 93 217 22 17

### Madrid

Joan Navarro  
Sócio e vice-presidente  
Assuntos Públicos  
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla  
Sócio e diretor sénior  
amoratalla@llorenteycuenca.com

Latam Desk  
Claudio Vallejo  
Diretor sénior  
cvallejo@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3  
28001 Madrid  
Tel. +34 91 563 77 22

Ana Folgueira  
Diretora geral de Impossible Tellers  
ana@impossibletellers.com

Impossible Tellers  
Diego de León, 22, 3º izq  
28006 Madrid  
Tel. +34 91 438 42 95

### Lisboa

Madalena Martins  
Sócia  
mmartins@llorenteycuenca.com

Tiago Vidal  
Diretor geral  
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.  
1250-142 Lisboa  
Tel. + 351 21 923 97 00



Sergio Cortés  
Sócio. Fundador e presidente  
scortes@cink.es

Calle Girona, 52 Bajos  
08009 Barcelona  
Tel. +34 93 348 84 28

## EUA

### Miami

Erich de la Fuente  
Sócio e diretor geral  
edela Fuente@llorenteycuenca.com

600 Brickell Ave.  
Suite 2020  
Miami, FL 33131  
Tel. +1 786 590 1000

### Nova Iorque

Latam Desk  
Lorena Pino  
Consultora sénior  
lpino@llorenteycuenca.com

Abernathy MacGregor  
277 Park Avenue, 39th Floor  
New York, NY 10172  
Tel. +1 212 371 5999 (ext. 374)

### Washington, DC

Ana Gamonal  
Diretora  
agamonal@llorenteycuenca.com

10705 Rosehaven Street  
Fairfax, VA 22030  
Washington, DC  
Tel. +1 703 505 4211

## MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL E CARIBE

### Cidade do México

Juan Rivera  
Sócio e diretor geral  
jrivera@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412, Piso 14,  
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc  
CP 06600, Cidade do México  
Tel. +52 55 5257 1084

### Havana

Pau Solanilla  
Diretor geral para Cuba  
psolanilla@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3  
28001 Madrid  
Tel. +34 91 563 77 22

### Panamá

Javier Rosado  
Sócio e diretor geral  
jrosado@llorenteycuenca.com

Av. Samuel Lewis  
Edifício Omega - piso 6  
Tel. +507 206 5200

### Santo Domingo

Iban Campo  
Diretor geral  
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069  
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7  
Tel. +1 809 6161975

## REGIÃO ANDINA

Luisa García  
Sócia e CEO Região Andina  
lgarcia@llorenteycuenca.com

### Bogotá

María Esteve  
Diretora geral  
mesteve@llorenteycuenca.com

Carrera 14, # 94-44. Torre B - of. 501  
Tel. +57 1 7438000

### LIMA

Luis Miguel Peña  
Sócio e diretor sénior  
lmpena@llorenteycuenca.com

Humberto Zogbi  
Presidente  
hzogbi@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7  
San Isidro  
Tel. +51 1 2229491

### Quito

Alejandra Rivas  
Diretora geral  
arivas@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y  
Cordero - Edifício World Trade  
Center - Torre B - piso 11  
Tel. +593 2 2565820

### Santiago de Chile

Claudio Ramírez  
Sócio e gerente geral  
cramirez@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801.  
Las Condes.  
Tel. +56 22 207 32 00

## AMÉRICA DO SUL

### Buenos Aires

Pablo Abiad  
Sócio e diretor geral  
pabiad@llorenteycuenca.com

Daniel Valli  
Diretor sénior de Desenvolvimento  
de Negócios Cone Sul  
dvalli@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP  
Tel. +54 11 5556 0700

### Rio de Janeiro

Yeray Carretero  
Diretor executivo  
ycarretero@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 - Sala 1801  
RJ - 20011-000  
Tel. +55 21 3797 6400

### São Paulo

Marco Antonio Sabino  
Sócio e presidente Brasil  
masabino@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer  
Diretor geral  
jgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111,  
Cerqueira César SP - 01426-001  
Tel. +55 11 3060 3390



## **d+i** desenvolvendo ideias

LLORENTE & CUENCA

**Desenvolvendo Ideias** é o Centro de Ideias, Análise e Tendências da LLORENTE & CUENCA.

Porque estamos testemunhando um novo modelo macroeconômico e social. E a comunicação não fica atrás. Avança.

**Desenvolvendo Ideias** é uma combinação global de relacionamento e troca de conhecimentos que identifica, se concentra e transmite os novos paradigmas da comunicação a partir de uma posição independente.

**Desenvolvendo Ideias** é um fluxo constante de ideias que adianta os avanços da nova era da informação e da gestão empresarial.

Porque a realidade não é preta ou branca existe

**Desenvolvendo Ideias.**

[www.desenvolvendo-ideias.com](http://www.desenvolvendo-ideias.com)

[www.revista-uno.com](http://www.revista-uno.com)