

## AMÉRICA LATINA: ECONOMIA

### INFORME SETORIAL

#### Economias latinas têm chance de crescer

##### The Economist

A Rua 25 de Março, em São Paulo, é a maior área comercial da América Latina. Antes da pandemia, uma média de 400 mil pessoas passavam por lá diariamente à procura de maquiagem, eletrônicos, itens para o lar e mais. A maioria das mercadorias era importada da Ásia. Mas, apesar do alívio nas restrições relativas à pandemia e dos índices de vacinação, as multidões não voltaram. Cerca de um quinto das lojas fechou.

Edmilson Lucas, que tem uma loja na região, afirmou que está difícil conseguir mercadorias, com o valor do real tendo caído em um quinto desde o início da pandemia, para US\$ 0,18. Está mais difícil ainda vender as mercadorias, considerando que 14% da população está desempregada.

Lamentos semelhantes podem ser ouvidos por toda a América Latina. Nenhuma outra região sofreu tanto com a pandemia. Mais de 2,1 milhões de pessoas na América Latina e Caribe morreram de covid-19; o índice de mortes pela doença é o mais alto do mundo, segundo o monitor de mortalidade em excesso da Economist. O custo econômico também tem sido esmagador. A produção caiu 7% em 2020, o mais acentuado declínio no mundo. E, apesar de uma elevação nos preços das commodities no início de 2021 ter impulsionado o crescimento este ano para uma

taxa de mais de 6%, o PIB continuará abaixo do nível pré-pandemia no fim do ano. O FMI projeta que o crescimento em 2022 será menor na América Latina do que em qualquer outra parte.

A aflição econômica do passado recente é ainda mais dolorida por causa dos decepcionantes anos que o precederam. As décadas de abertura do novo milênio foram boas para mercados emergentes. Nos anos 2000, mais de 80% deles experimentaram um crescimento na renda per capita mais acelerado do que nos EUA, contra 34% nos anos 1980. As esperanças aumentaram para a América Latina. Em 2005, o comércio do México com o Canadá e os EUA tinha aumentado em 118% em comparação a 1993, como consequência de o país latino aderir ao Tratado Norte-americano de Livre Comércio (Nafta), colocado em prática em 1994. Otimistas previam tempos ainda melhores adiante. Mas quando o prolongado boom no preço das commodities se encerrou, nos anos 2010, a sorte dessas economias mudou.

Uma sensação de um momento perdido paira agora sobre as Américas. A renda per capita no Leste Asiático, em termos de paridade do poder de compra, era de 12% em comparação ao nível na América Latina em 1980, mas desde então cresceu para 71%. Altos índices de desigualdade persistem na região. Suas democracias parecem quase que uniformemente menos saudáveis do que se mostravam uma década atrás.

As cargas de dívida ultrapassaram 100% do PIB na Argentina, em Belize e na Jamaica. No Brasil, crescentes taxas de juros estão aumentando o custo para o governo emprestar dinheiro, aproximando o país de uma crise semelhante à que causou uma profunda recessão entre 2014 e 2016. Os crescentes custos das mudanças climáticas exacerbam as dificuldades da região. América Latina e Caribe têm sofrido com fenômenos climáticos extremos recentemente, incluindo furacões e secas pro-

longadas.

Esses riscos criam a impressão de uma região para a qual o tempo está acabando. Ainda assim, enquanto o mundo emerge do pior da pandemia, um momento de oportunidade se assoma. O período de crescimento acelerado dos mercados emergentes registrado entre o fim dos anos 1990 e meados da década de 2010 foi associado a um aumento no volume de comércio global, que cresceu de uma fatia do PIB abaixo de 40% nos anos 1980 para 61% em 2008. Esse crescimento se beneficiou da disseminação das cadeias globais de fornecimento, cuja fatia no comércio global saltou de 10 pontos percentuais entre a década de 1980 e 2008 para pouco mais de 50%. Isso estimulou a produtividade média e aumentou os ganhos. O crescimento da taxa de emprego também é mais elevado do que em lugares onde uma fatia maior da população trabalha em firmas de importação e exportação.

A América Latina ficou de fora do aumento do comércio na cadeia de fornecimento, que na região cresceu 0,1% de 1995 a 2015, contra 19% no restante do mundo. Países da região cujas empresas eram mais ligadas às cadeias globais de fornecimento, como o México, sofreram com a intensa competição da China, em razão da extrema proximidade das capacidades de exportação entre os dois países. Se a capacidade chinesa de exportação ficasse constante entre 1995 e 2005, a demanda global pelas exportações mexicanas teria sido de 2% a 4% maior, segundo Gordon Hanson, da Universidade Harvard, e Raymond Robertson, da Universidade Texas A&M.

DEPENDÊNCIA. A região poderá não ter uma nova chance. A crescente incerteza política na China fez várias empresas americanas repensarem sua dependência em relação às fábricas chinesas, enquanto gargalos no frete global demonstram as virtudes de um comércio mais uniformemente distribuído. Proximidade geográfica geralmente se traduz em integração econômica; realmente surpreende que cadeias

de fornecimento interligadas entre as Américas já não tenham sido estabelecidas. Tanto o volume de comércio quanto a difusão da tecnologia diminuem conforme a distância, reconhecem economistas. Desenvolvimento regional pode, assim, surtir um efeito composto, no qual um crescimento mais acelerado entre países vizinhos ocasiona mais comércio e ganhos mais elevados.

Mas, para desencadear esses potenciais benefícios, a América Latina precisará confrontar problemas que impediram maiores integrações no passado. O fracasso em explorar totalmente as oportunidades das cadeias de fornecimento tem várias causas. Os problemas são, em parte, logísticos. Na Colômbia e no Brasil, os custos de envio de um contêiner da fábrica até seu destino estão entre os mais altos do mundo (apesar de outros países da região, como Panamá e Chile, se saírem melhor). Logística de transporte ruim eleva custos e tempos de entrega das mercadorias.

Dentro da região, o comércio entre os países que compartilham fronteiras terrestres ocorre principalmente por terra, ainda que a infraestrutura rodoviária seja frequentemente de baixa qualidade. Cerca de 70% das estradas da América Latina e Caribe não tem pavimento, em comparação a menos de 50% no Sul da Ásia e menos de 30% no Leste da Ásia. Sobre os trilhos a situação não é melhor; entre os 20 países do mundo com as piores infraestruturas ferroviárias, 10 são latino-americanos – incluindo Brasil, Colômbia e Peru. Com exceção do Panamá, que prosperou enquanto centro logístico, as economias da América Latina são ligadas debilmente às principais rotas marítimas e com frequência têm portos precários.

Mas os efeitos de uma infraestrutura precária são multiplicados por políticas comerciais ruins. Os milagres de crescimento no Leste da Ásia foram apoiados por políticas que priorizaram o desenvolvimento de indústrias de exportação. Governos latino-americanos, em contraste, tenderam a priorizar a substituição das exporta-

ções pela produção doméstica, usando barreiras comerciais para proteger os industriais de seus países.

Governos latino-americanos são negociadores entusiásticos de pactos comerciais: firmaram aproximadamente 450 acordos bilaterais desde 1973. Mais de 370, porém, são intrarregionais e não envolvem maior integração com países mais ricos que fornecem tecnologia e aportes de alto valor e são ávidos consumidores de manufaturas avançadas. Em termos de restrições gerais ao comércio, em relação a barreiras tanto tarifárias quanto não tarifárias, a América Latina é a segunda região mais inacessível do mundo, superada pela África Subsaariana, segundo o Banco Mundial.

Por isso, apesar de a região ter uma grande indústria manufatureira, seu crescimento é decepcionante. Cerca de meio milhão de brasileiros trabalhavam no setor automotivo de seu país em 2014. Mas as restrições comerciais que protegem essa indústria a desconectaram de fornecedores estrangeiros – negando aos fabricantes brasileiros acesso aos seus conhecimentos e tecnologias – e afagam empresas ineficientes. O Brasil exporta os carros que fabrica aos membros do Mercosul, um acordo de livre-comércio que inclui Argentina, Paraguai e Uruguai, mas não abastece países de fora da região, nem consegue sucesso vendendo carros em mercados globais.

As Américas não são monoliticamente protecionistas. O México, além de participar do Nafta (e do pacto que o sucedeu, em 2020, conhecido como Acordo Eua-México-Canadá) é membro do Acordo Abrangente e Progressivo para a Parceria Trans-pacífico (CPTPP). O Peru, também; o Chile concordou com o pacto, mas ainda não ratificou sua adesão. A diferença entre orientações comerciais é evidente. Ao longo das duas décadas anteriores à pandemia, as economias do Chile e do Peru cresceram mais do que a americana e apresentaram resultados substancialmente melhores do que economias mais fechadas, como a do Brasil. Costa Rica e República

Dominicana se beneficiaram de sua adesão a pactos de livre-comércio com os EUA. Ainda assim, para alguns céticos em relação ao modelo voltado para a exportação, a história do México serve de aviso. De 1999 a 2019, a renda per capita ajustada pela paridade do poder de compra no país cresceu mais vagarosamente do que nos EUA e no Brasil. Os custos trabalhistas da manufatura no México foram sobrepujados pelos da China.

Mesmo que o México tenha perdido participação no mercado para a China, suas manufaturas se transformaram: valendo-se menos de indústrias de baixo valor, como a têxtil, e participando mais no setor de eletrônicos, automóveis e aeroespacial. A adesão ao CPTPP poderia já ter gerado benefícios mais tangíveis não fosse pela interrupção durante a pandemia. Mesmo no mais reflexivamente protecionista ambiente dos países sul-americanos da costa atlântica, houve sinais de uma disposição para abertura antes da covid-19 se espalhar.

O Mercosul concluiu um acordo com a União Europeia em 2019, apesar de a ratificação do pacto ter sido subsequentemente postergada em razão das preocupações do bloco europeu com Jair Bolsonaro, o populista presidente brasileiro, e o desenfreado desmatamento da Amazônia. O Uruguai negocia acordo dentro do Mercosul com a Coreia do Sul (e por fora com a China).

Não está claro se esse ímpeto poderá se sustentar na atmosfera mais penosa do pós-pandemia. A coesão do Mercosul está em teste: a Argentina se retirou de negociações futuras entre o bloco e outras economias. A eleição de políticos esquerdistas nas Américas, como a de Pedro Castillo no Peru, pode pausar os investidores.

Algumas empresas multinacionais estão reduzindo os investimentos no Chile diante das eleições de novembro. Gabriel Boric, que é favorável a maiores impostos sobre rendas maiores, está liderando as pesquisas atualmente (dentro da margem

de erro). No México, o presidente Andrés Manuel López Obrador, que está apertando o controle estatal sobre o setor energético, afirmou que os legisladores devem decidir se “estão a favor das pessoas ou das empresas privadas”.

Mas os benefícios de uma maior abertura poderiam ser elevados nos próximos anos. O presidente Joe Biden parece pronto para fazer acordos. Ele está disposto a abordar as “causas fundamentais” da migração através da fronteira sul dos EUA e prometeu investir US\$ 4 bilhões em países da América Central para enfrentar esses problemas. Seu governo promove a parceria “Build Back Better World” (B3W, ou Reconstruir um Mundo Melhor) como um contrapeso à Iniciativa do Cinturão e Rota, da China, por meio da qual Pequim investe na infraestrutura de seus parceiros comerciais do mundo em desenvolvimento. Daleep Singh, vice-conselheiro de Segurança Nacional de Biden, e principal encarregado do B3W, escolheu três economias latino-americanas – Colômbia, Equador e Panamá – como as primeiras paradas de seu “tour de aprendizagem” destinado a suscitar interesse. Financiamentos mobilizados pelos EUA poderiam ser acionados para ajudar a unir as Américas por meio de rodovias.

As democracias da região parecem quase que uniformemente menos saudáveis do que uma década atrás. Entre os desafios estão altos índices de desigualdade e democracias que menos saudáveis do que uma década atrás. Países da região, cujas empresas eram mais ligadas às cadeias globais de fornecimento, sofreram com a competição da China. Não será fácil para países que sofreram com a pandemia apostar na liberalização, nem persuadir que desta vez será diferente.

E a cada vez mais intensa rivalidade estratégica entre EUA e China poderá muito bem transformar políticas comerciais. O aprofundamento nos laços comerciais, que de outra maneira poderia ser visto como uma ameaça às empresas domésticas,

poderá ser considerado um seguro contra uma futura deterioração das relações sino-americanas.

Isso não significa que será fácil para governos de países que sofreram com a pandemia apostar na liberalização. Também não será fácil persuadir latino-americanos que repetidamente se decepcionaram com seus líderes de que desta vez será diferente. Mas se houvesse um momento para dar um salto de fé seria agora. Outra oportunidade como esta poderia levar um longo tempo para ocorrer.

**Núcleo de Inteligência – Sedet**

**Edição 270 - Em 03 de novembro de 2021**

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.