

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM AGRONEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

Luciane da Silva Rubin

**A ESTRUTURA EXPORTADORA DO AGRONEGÓCIO E IMPACTOS
SOCIOECONÔMICOS PARA OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS E
CARIBENHOS**

Porto Alegre
2012

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios

Programa de Pós-Graduação em Agronegócios

Luciane da Silva Rubin

TÍTULO

**A ESTRUTURA EXPORTADORA DO AGRONEGÓCIO E IMPACTOS
SOCIOECONÔMICOS PARA OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS E
CARIBENHOS**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios do Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Doutora em Agronegócios.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Adayr da Silva Ilha - UFSM

Prof. Dr. Glauco Schultz - UFRGS

Prof. Dr. João Armando Dessimon Machado - UFRGS

Prof. PhD. Valter Jose Stulp - PUCRS

Orientador: Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil - UFRGS

Janeiro de 2012

Luciane da Silva Rubin

**A ESTRUTURA EXPORTADORA DO AGRONEGÓCIO E IMPACTOS
SOCIOECONÔMICOS PARA OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS E
CARIBENHOS**

Tese de Doutorado apresentada ao programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como quesito parcial para obtenção do título de Doutora em Agronegócio.

Banca Examinadora

Prof. Dr. Adayr da Silva Ilha - UFSM

Prof. Dr. Glauco Schultz - UFRGS

Prof. Dr. João Armando Dessimon Machado - UFRGS

Prof. PhD. Valter Jose Stulp - PUCRS

Orientador: Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil – UFRGS

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Prof. Dr. Paulo Waquil, por servir como exemplo de competência e discernimento e pela dedicação e valorosos caminhos sugeridos;

aos professores do Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios (CEPAN) e do Departamento de Economia da UFRGS, pelos ensinamentos que levarei para a minha vida e pela oportunidade de apreensão dos extraordinários conhecimentos científicos;

ao Prof. Dr. Adayr Ilha, pelo mestre e amigo que é e a quem prezo muito e por quem nutro profunda gratidão;

à Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), pela oportunidade de fazer parte dessa consagrada instituição de ensino, e à Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), por acreditar em mim e permitir meu afastamento para a realização de um sonho;

aos colegas e amigos, pelo estímulo e por dividir tantas angústias e anseios, em especial à Gabriela, pela amizade, carinho e delicadeza e à Débora, secretária do CEPAN, pela dedicação e presteza;

aos meus queridos familiares, que me acompanharam nessa caminhada, e, próximos ou distantes, me apoiaram e sempre acreditaram no meu trabalho;

ao meu esposo Clenio, pelo amor, pelo companheirismo e por aceitar as privações e minha dedicação ao trabalho;

aos meus pais, de quem me orgulho tanto, pela nobreza dos valores recebidos e pela herança da sede do saber: a Leonello Rubin, "*in memoriam*", toda a gratidão pelo que representou e continua representado; a Lourdes Rubin, pelo amor, carinho e dedicação incondicional, por sentir as minhas emoções de alegria e de tristeza, e pelas incansáveis e sábias palavras de conforto;

a Deus, por sempre me guiar e me iluminar...

Muito Obrigada!

RESUMO

O desempenho econômico da região América Latina e Caribe tem se caracterizado pelo baixo crescimento da renda *per capita* nas últimas décadas e pela elevada volatilidade, afastando-se da convergência de renda em relação aos países mais desenvolvidos. Abordagens teóricas e empíricas desenvolvimentistas evidenciam a incapacidade da região em transformar suas estruturas produtiva e exportadora para setores e produtos mais dinâmicos no mercado internacional e de maior sofisticação tecnológica adaptadas às especificidades da região. A especialização externa da América Latina e do Caribe caracteriza-se pelo processo de “primarização”, pela perda de participação no comércio mundial e pelo baixo valor agregado, conteúdo tecnológico, qualidade e enraizamento interno de suas exportações, interferindo no desenvolvimento de capacidades e no aproveitamento de suas potencialidades para gerar maiores salários, ocupação e renda, induzidas pelo comércio exterior. Em uma perspectiva de dinâmica produtiva das cadeias do agronegócio em integrar diversos setores e agentes e no elevado potencial de diversificar e sofisticar a estrutura exportadora da região com base nesses produtos, o estudo tem por objetivo investigar a evolução da estrutura exportadora quanto ao desempenho e o nível de sofisticação das cestas de produtos do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos e os efeitos multiplicadores sobre o crescimento futuro da região e na geração de renda agrícola, produto e ocupação, ao longo do período 1992 a 2009. Os procedimentos metodológicos para a consecução dos objetivos conjugam a técnica retrospectiva temporal de pesquisa bibliográfica, para investigar as relações pertinentes ao nexo de causalidade dos fenômenos sobre as características e limitações dos países da região em transformar e diversificar a sua pauta exportadora, e o método quantitativo, através de técnicas estatísticas, para o cálculo do índice de produtividade implícita dos produtos do agronegócio e da sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio junto aos países da região, índices utilizados por Hausmann, Rodrik e Hwang (2005), e a estimação do efeito multiplicador da sofisticação da cesta de exportação para o crescimento econômico e de bem-estar dos países, por meio de análise de regressão múltipla. Em posse dos resultados e das análises de investigação, é possível afirmar: a renda *per capita* dos países associa-se à sofisticação de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio; a variação no PIB *per capita* dos países da região é determinada, em um grau elevado, pela sua estrutura inicial de sofisticação das exportações; os países que têm conseguido modificar suas estruturas ao longo do tempo, especializando-se em produtos associados ao maior nível de renda (maior produtividade implícita), têm conseguido maior efeito multiplicador à renda agrícola, produto e ocupação, porém, este está condicionado ao enraizamento interno da atividade produtiva e ao grau de diversificação das exportações. Portanto, os resultados obtidos confirmam a hipótese de que, quanto mais sofisticada a pauta de exportação dos produtos do agronegócio e quanto maior sua integração entre os setores e agentes econômicos e às suas potencialidades internas, maiores serão os efeitos de crescimento da renda e do efeito multiplicador (transbordamentos) sobre a economia dos países da América Latina e do Caribe. Contudo, *ceteris paribus*, exportar produtos do agronegócio associados implicitamente ao maior nível de renda e com maior grau de enraizamento às suas capacidades internas constitui-se em uma importante estratégia de crescimento acelerado com base nas exportações e de obtenção de maiores níveis de bem-estar para a região.

Palavras-chave: Produtividade implícita. Sofisticação das exportações. Agronegócio. Desenvolvimento. América Latina e Caribe.

ABSTRACT

The Latin America and Caribbean region economic performance has characterized by the low *per capita* income in the last decades and by its high volatility, going away from income convergence in relation to more developed countries. Theoretical and empirical developmental approaches highlight the region's failure to transform its productive and exporting structures to more dynamic products and sectors in the international market and, with more technological sophistication adapted to the region's specificities. The external expertise of Latin America and the Caribbean is defined by the process of "primarization", loss of share in worldwide commerce and by the low value-added, technological content, quality and internal rooting of its exportations which interfere in the development of capabilities and in using its potential to generate higher wages, occupation and income induced by external trade. Under a perspective of productive dynamics of agribusiness chains to integrate different sectors and actors and, the high potential to diversify and refine the regions exporting structure based on these products, this study aims at investigating the exporting structure evolution considering performance and refinement level of agribusiness product sets to Latin American and Caribbean countries. It also aims to research the multiplier effect on the region future growth and the production of agricultural income, product and occupation from 1992 to 2009. The methodological procedures to achieve the goals combine bibliographical temporal retrospective research technique to investigate relationship of causality phenomena on the characteristics and limitations of the countries from this specific region to transform and diversify its export basket and; a quantitative method through the use of statistic techniques to calculate the productivity index of agribusiness products and the revealed sophistication of this products at the considered countries. The same indexes were used by Hausmann, Rodrik and Hwang (2005). Using multiple regressions, we also estimated the sophistication multiplier effect in the exporting set to economic growth and the countries well-fare. From the findings it is possible to say that: countries *per capita* income is related to the sophistication of agribusiness exporting product set; *per capita* GDP variation in these countries is determined, in some level, by its initial sophistication structure in exporting; The countries have been able to modify their structures along the time, specializing in products that are associated to higher income level (greater implicit production), they are achieving a greater multiplier effect to agricultural income, product and occupation but it is conditioned to internal rooting of productive activity and to the level of diversification in exports. Therefore, our findings support the hypothesis that the more sophisticated the agribusiness export products set and, the higher the integration between economic sectors and actors and its internal potentialities, the greater will be the effects in income growth and multiplier effect (overflow) on the economy of Latin America and Caribbean countries. Nevertheless, *ceteris paribus*, to export agribusiness products implicitly associated to a higher income level and a greater level of rooting of its internal capabilities constitutes an important strategy of accelerated growth based on exportation and in getting better well-fare levels to the region.

Key words: Implicit productivity. Sophistication of exports. Agribusiness. Development. Latin America and Caribbean.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Hectares por países de produção orgânica na América Latina	130
---	-----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - As fontes de desindustrialização e a doença holandesa.....	64
Gráfico 2 – Coeficiente de convergência do PIB <i>per capita</i> -1070 a 2010.....	88
Gráfico 3 - América Latina e Caribe: evolução da taxa de pobreza, 1980-2008 (em percentagem)	92
Gráfico 4 - América Latina: evolução da pobreza e da indigência – 1980-2010.....	92
Gráfico 5 – Valor Adicionado por tipo de atividade econômica, 1980 e 2008.....	94
Gráfico 6 – Participação da indústria intensiva em engenharia na produção manufatureira ...	95
Gráfico 7 – Volatilidade dos Preços das <i>commodities</i>	97
Gráfico 8 – Evolução da estrutura das exportações de bens segundo categorias na América Latina e Caribe – 1970-2008	100
Gráfico 9 – Evolução da participação nas exportações mundiais (A total das exportações; B exportações agrícolas)	103
Gráfico 10 - Crescimento das exportações mundiais de mercadorias, segundo categorias de intensidade tecnológica, 1985-2006	106
Gráfico 11 – Importações dos principais produtos agrícolas - 2008.....	108
Gráfico 12 – Tarifas e evolução do comércio.....	111
Gráfico 13 - Tarifa Média Consolidada e Aplicada Sobre a Agricultura, em Países Seleccionados	118
Gráfico 14 - Estimativa de suporte para produção agrícola (para alguns países seleccionados – média 2002-2004 – em percentagem da receita bruta	120
Gráfico 15 - Área colhida para algumas culturas da América Latina e Caribe.....	134
Gráfico 16 - Disponibilidade de terras para a agricultura - 2008	171
Gráfico 17 - Água renovável e extração de água (Km ³).....	173
Gráfico 18 – Uso da Terra no Cone Sul – 2008	174
Gráfico 19 – Uso da Terra na Zona Andina – 2008	177
Gráfico 20 – Uso da Terra na América Central – 2008.....	179
Gráfico 21 – Uso da Terra no Caribe – 2008	181

Gráfico 22 - Valor das exportações dos produtos do agronegócio mundial (A) e a participação nas exportações totais (B) – 1990 a 2009	202
Gráfico 23 - O Valor Exportado dos produtos do agronegócio da América Latina e Caribe e sua participação nas exportações mundiais - 1990 a 2009	204
Gráfico 24 - O Valor Importado dos produtos do agronegócio da América Latina e Caribe e sua participação nas importações mundiais -1990 a 2009.....	207
Gráfico 25 – Participação das exportações das sub-regiões no total das exportações da América Latina e Caribe, para os produtos do Agronegócio 1990-2009.....	210
Gráfico 26 - Diferença percentual do valor exportado US\$/kg dos 20 produtos de maior valor exportado na América Latina e Caribe em relação à média mundial.....	219
Gráfico 27 – Exportações <i>per capita</i> do Total de produtos e do Agronegócio, para	224
Gráfico 28 – Índice de Concentração de Hirschman-Herfindahl das exportações do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos	236
Gráfico 29 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países do Cone Sul	255
Gráfico 30 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países da Zona Andina	258
Gráfico 31 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países da América Central.....	261
Gráfico 32 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países do Caribe	263
Gráfico 33 – Relação entre PIB <i>per capita</i> e sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio - 1992	268
Gráfico 34 – Relação entre PIB <i>per capita</i> e sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio - 2009	271

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Teoria estruturalista original comparada com a macroeconomia estruturalista do desenvolvimento.....	40
Quadro 2 – Principais países exportadores dos produtos agropecuários de maior demanda mundial – em US\$, 2008.	109
Quadro 3 – Proteção de Fronteira sobre as exportações agroindustriais brasileiras.	119
Quadro 4 – Variação na produção agropecuária das sub-regiões da América Latina e Caribe	134

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Análise das vantagens comparativas e os preços médios de algumas cadeias agropecuárias.....	125
Tabela 2 – Países da sub-região Cone Sul: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.....	136
Tabela 3 – Países do Cone Sul: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária	139
Tabela 4 – Países do Cone Sul: Variação da produção dos principais produtos.....	142
Tabela 5 – Países da sub-região Zona Andina: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.....	149
Tabela 6 – Países da Zona Andina: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária.....	151
Tabela 7 – Países da Zona Andina: Variação da produção dos principais produtos.....	153
Tabela 8 – Países da América Central: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.....	156
Tabela 9 – Países da America Central: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária.....	159
Tabela 10 – América Central: variação da produção dos principais produtos.....	161
Tabela 11 – Países do Caribe: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.....	165
Tabela 12 – Países da Região do Caribe: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária.....	167
Tabela 13 – Países Caribenhos: Variação da produção dos principais produtos.....	168
Tabela 14 – Variação do Gado Bovino e da Cobertura Florestal no Cone Sul, 1990-2005...	176
Tabela 15 – Variação do Gado Bovino e da Cobertura Florestal na Zona Andina, 1990-2005	178
Tabela 16 – Produtos do agronegócio selecionados.....	193
Tabela 17 - Variáveis para os cálculos dos indicadores e para as estimações.....	196
Tabela 18 – Países da América Latina e Caribe	196
Tabela 19 - Os 20 produtos de maior importância na América Latina e Caribe: em valor exportado (A) e de mais rápido crescimento (B) – 1990 a 2009.....	213

Tabela 20 - Os 20 produtos de maior demanda internacional (A) e de mais rápido crescimento das importações no mercado internacional (B) - 1990 a 2009	216
Tabela 21 - Vantagem Revelada nas Exportações do Agronegócio – 1990 e 2009.....	228
Tabela 22 – Estatísticas descritivas da produtividade implícita para os produtos do agronegócio	243
Tabela 23 – Índice de Produtividade Implícita, 2007-2009, a preços e taxa de câmbio de 2005	246
Tabela 24 – Índice de Produtividade Implícita para os 20 produtos de maior importância na América Latina e Caribe.....	249
Tabela 25 – Estatística descritiva para a sofisticação revelada	251
Tabela 26 – Evolução da exportação <i>per capita</i> do agronegócio e da sofisticação revelada: países do Cone Sul.....	254
Tabela 27 – Evolução da exportação <i>per capita</i> do agronegócio e da sofisticação revelada: países da Zona Andina.....	257
Tabela 28 – Evolução da exportação <i>per capita</i> do agronegócio e da sofisticação revelada: países da América Central	260
Tabela 29 – Evolução da exportação <i>per capita</i> do agronegócio e da cesta de sofisticação: países do Caribe.....	262
Tabela 30 – Regressão para sofisticação da cesta de exportação do agronegócio e crescimento do PIB _{pc(1992-2000)}	273
Tabela 31 – Regressão para sofisticação da cesta de exportação do agronegócio e crescimento do PIB <i>per capita</i> (2000-2009).....	275

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ACORDE	<i>Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo</i>
ALC	América Latina e Caribe
APACO	Associação de Produtores Agrícolas e de Comercialização
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BP	Balanço de Pagamentos
BSE	<i>Bovine Spongiform Encephalopathy</i>
CBI	<i>Caribbean Basic Initiative</i>
C&T	Ciência e Tecnologia
CAN	Comunidade Andina de Nações
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
CUCI	Classificação Uniforme para o Comércio Internacional
CW	Consenso de Washington
EUA	Estados Unidos da América
FAO	<i>Food and Agriculture Organization</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
G7	<i>Group of seven industrialized nations</i>
G8	<i>Group of Seven and Russia</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
ICONE	Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
IED	Investimento Estrangeiro Direto
IICA	Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura
ISI	Industrialização por Substituição de Importações
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
NICs	<i>Newly Industrialized Countries</i>
NMF	Nações Mais Favorecida
OCDE	Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico
OIC	Organização Internacional do Comércio
OMC	Organização Mundial do Comércio

ONU	Organizações das Nações Unidas
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PAC	Política Agrícola Comum
PDL	Programa de Desenvolvimento de Lácteos
PIB	Produto Interno Bruto
PPP	<i>Purchasing Power Parity</i>
RSF	<i>Renewable Fuel Standard</i>
SEAE	Secretaria de Acompanhamento Econômico
SNI	Sistema Nacional de Inovação
UE	União Europeia
UNTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
USDA	<i>United States Department of Agriculture</i>
VAA	Valor Agregado Agrícola

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
1.1 OBJETO DE ESTUDO E PROBLEMA DE PESQUISA	22
1.2 OBJETIVOS	27
1.2.1 Objetivo geral.....	27
1.2.2 Objetivos específicos.....	27
1.3 HIPÓTESE	28
1.4 JUSTIFICATIVA	28
2 ABORDAGEM TEÓRICA	31
2.1 COMÉRCIO EXTERNO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	32
2.2 A ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA E A CONVERGÊNCIA DE RENDA	51
2.2.1 A “causação circular cumulativa” em Kaldor-Thirlwall.....	51
2.2.2 A “doença holandesa”	59
2.2.3 A “armadilha da estagnação” e o diagnóstico das limitações.....	67
2.3 A CRIAÇÃO DE UM PADRÃO DE COMÉRCIO DINÂMICO E A LITERATURA EMPÍRICA	70
3 PANORAMA GERAL DO DESEMPENHO DA ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA DA AMÉRICA LATINA E CARIBE	80
3.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA EXPORTADORA.....	81
3.2 O DESEMPENHO ECONÔMICO DA REGIÃO	85
3.3 A ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA E A INSTABILIDADE	93
3.4 A DINÂMICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E O PROTECIONISMO	105
3.5 OPORTUNIDADES PARA A DINAMIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO	123
4 AS DIVERSIDADES SUB-REGIONAIS DO AGRONEGÓCIO NA AMÉRICA LATINA E NO CARIBE	132
4.1 A PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA	133
4.1.1 Cone Sul.....	134
4.1.2 Região Andina.....	147
4.1.3 América Central	155
4.1.4 Caribe	163
4.2 POTENCIALIDADES NO USO DA TERRA.....	170
4.2.1 Cone Sul.....	173
4.2.2 Zona Andina.....	176
4.2.3 América Central	178

4.2.4 Caribe	180
5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	188
5.1 TIPO E TÉCNICAS DE PESQUISA	188
5.2 FONTE DE DADOS E VARIÁVEIS	195
6. A ESTRUTURA EXPORTADORA DO AGRONEGÓCIO E O EFEITO MULTIPLICADOR NA ECONOMIA LATINO-AMERICANA E CARIBENHA	198
6.1. A ESTRUTURA E O PADRÃO DE COMÉRCIO DO AGRONEGÓCIO	199
6.1.1 Desempenho e perfil do comércio internacional do agronegócio	200
6.1.2 Evolução da capacidade relativa para competir e da diversificação das exportações dos produtos do agronegócio	225
6. 2 O NÍVEL DE PRODUTIVIDADE IMPLÍCITA DOS PRODUTOS E A SOFISTICAÇÃO DA CESTA DO AGRONEGÓCIO	241
6.2.1 O Nível de Produtividade Implícita dos Produtos do Agronegócio	242
6.2.2 A Sofisticação das Cestas de Exportação dos Produtos do Agronegócio	250
6.3 A SOFISTICAÇÃO DA ESTRUTURA EXPORTADORA E O IMPACTO SOCIOECONÔMICO	266
7 CONCLUSÕES	284
REFERÊNCIAS	291
APÊNDICES	306

1 INTRODUÇÃO

A crescente tendência de assimetrias na distribuição da renda e da riqueza no mundo contemporâneo e a nova configuração da cadeia global de valor têm preocupado e instigado diversos estudiosos à investigação desses fenômenos. No começo do século XIX, a diferença em termos de produto por habitante entre as regiões mais e menos desenvolvidas era em torno de 3 vezes, e esse quociente chegou a aproximadamente 20 vezes no início do século XXI. Essa tendência também tem-se manifestado, às vezes, de forma mais severa, entre as regiões continentais e, em especial, no interior dos países menos desenvolvidos. No caso da América Latina e Caribe, não só tem-se caracterizado pelo baixo crescimento da renda *per capita* nas últimas décadas mas também por uma elevada volatilidade desse crescimento real (elevado componente cíclico) e pela assimetria entre os países (CEPAL, 2008a).

Parece ser consenso entre os pesquisadores econômicos que o problema de assimetria de crescimento entre os países pobres e ricos tem um alto grau de associação em relação à sua estrutura produtiva e, conseqüentemente, na sua participação relativa no comércio internacional. Porém, há entre as mais diferentes abordagens e estudos profundas divergências teóricas, metodológicas e ideológicas no que diz respeito ao funcionamento do sistema econômico mundial, à forma de inserção dos países no mercado externo e aos benefícios e riscos associados a essa inserção.

Na abordagem econômica tradicional, que tem por base princípios liberais, os benefícios de crescimento da renda e do bem-estar advindos da maior inserção econômica dos países no mercado internacional estão ligados à possibilidade de ampliação do comércio. Os fundamentos teóricos de tal abordagem são sustentados pela teoria das vantagens comparativas. Nesta teoria, a especialização produtiva de cada país deve ser guiada pela dotação relativa de fatores. Sendo assim, o padrão de trocas entre os países no mercado internacional deve seguir a dotação relativa dos fatores existentes nas economias.

Entretanto, mediante o fraco desempenho econômico dos países de menor desenvolvimento, novas abordagens sugerem que os ganhos da especialização internacional são repartidos de forma desigual ao longo do tempo, dado o padrão de troca entre os países, se baseado em produtos de alto valor agregado e de demanda crescente ou não. Conforme Kaldor (1956), Rodríguez, (1981) e Thirlwall (2005), economias com estruturas exportadoras mais avançadas, especializadas em produtos de maior agregação de valor, que incorporam maior progresso técnico, desencadeadores de efeitos de rendimentos crescentes, movem-se

para um círculo virtuoso de crescimento da produtividade para toda a economia, do tipo “causação circular cumulativa”, e, conseqüentemente, alcançam níveis de bem-estar mais elevados. Por outro lado, economias com estruturas exportadoras pouco sofisticadas (baixa produtividade), especializadas em poucos produtos e com baixo grau de incorporação tecnológico e de aprendizado, podem estar sujeitas a restrições no seu processo de desenvolvimento. O mecanismo de realimentação do sistema de comércio, ligado à diferença na dinâmica da demanda dos produtos mais e menos sofisticados, tende a perpetuar as diferenças iniciais das estruturas exportadoras dos países. Esse processo é capaz de explicar a assimetria entre os países e a relação centro-periferia.

Diversos autores desenvolvimentistas, como Dani Rodrik (2005), Ha-Joon Chang (2002) Sanjaya Lall (2003), Robert Wade (1990), Gabriel Palma (2004) e outros têm estudado aspectos da experiência mundial de crescimento econômico em países em desenvolvimento, a fim de extrair elementos que possam sustentar explicações aos diferentes desempenhos econômicos entre os países. De modo geral, o que existe em comum entre a opinião desses autores é a capacidade de alguns Estados e suas organizações criarem uma matriz institucional para conduzir e coordenar os interesses internos de crescimento e de desenvolvimento às necessidades e exigências do mercado internacional.

Entretanto, a capacidade de gerar crescimento, induzido pelo comércio exterior, parece estar intimamente ligada à diversificação da pauta de exportação, ao tipo de produto exportado e ao seu grau efetivo de “enraizamento produtivo”¹ à economia doméstica (PALMA, 2004). Os países devem ter a capacidade de se reinventar, aproveitando suas vocações internas, e criar condições para superar as limitações estruturais e institucionais, a fim de desencadear um processo de transformação produtiva articulada entre os setores que permitam aprofundar e diversificar a inserção internacional.

O tipo de produto que um país produz e exporta interfere no seu desempenho econômico, tanto no lado da demanda como no da oferta. Por exemplo, no período de 1963 a 2000, o rápido crescimento da demanda da OCDE concentra-se nos produtos manufaturados de alto e médio conteúdo tecnológico, sendo que estes tiveram um aumento na participação no

¹ O “enraizamento produtivo” está associado à capacidade de um país em aproveitar as irradiações e externalidades positivas para toda a economia através da articulação de sua produção e da interconexão de setores, atividades e agentes, obedecendo às características internas de cada Nação. O termo “enraizamento” (*embeddedness*) foi inicialmente utilizado pelo antropólogo K. Polanyi, que articula às ações econômicas (humanas e organizacionais) elementos culturais e sociais historicamente construídos nas sociedades. De forma mais contemporânea, a Nova Sociologia Econômica continua incorporando novos elementos às ações sociais e seus inter-relacionamentos. Atualmente, várias disciplinas tomam emprestada a noção de “enraizamento” para caracterizar a inter-relação econômica dos agentes, instituições, organizações produtivas, processos de aprendizagem, etc. (WILKINSON, 2002a).

total da demanda de 317% e 156%, respectivamente, e os produtos básicos tiveram uma queda na participação de 71%, interferindo no poder de compra dos países que têm base exportadora nesses últimos produtos (PALMA, 2004). Por outro lado, existem produtos que se associam à capacidade interna de desencadear benefícios multiplicadores para o resto da economia, criando estímulo de conhecimento e capacidades para a geração de encadeamento horizontal e vertical entre bens, setores, empresas, atividades, salários e rendimentos, chamados de bens “sofisticados”. Descobrir quais bens têm essa capacidade, dadas as limitações e potencialidades específicas de cada país, e se especializar nesses bens implica descobrir caminhos mais curtos para a criação de um processo retroativo de crescimento estável e duradouro.

A palavra *sofisticação* da produção ou das exportações está na literatura expressa de várias formas, entretanto, percebe-se uma conotação comum entre elas, associada aos efeitos que ela é capaz de produzir internamente ou não. Por exemplo, Bresser-Pereira e Gala (2010), Palma (2004) e Lall (2004), associam-na, de modo geral, à evolução da especialização ao longo da escada tecnológica e de qualidade; Hausmann e Klinger (2008), associam-na à geração do nível de rendimento ou de produtividade interna e Hausmann e Hidalgo (2010), à geração de acúmulo de capacidades internas. Esses conceitos apoiam-se na abordagem de “encadeamento” entre os setores de Hirschman (1981), no “enraizamento produtivo” de K. Polanyi (WILKINSON, 2002) e nos efeitos multiplicadores de Kaldor (1956), derivado da dinâmica da produção de alguns bens em gerar efeitos internos de aumento de produtividade associados à aprendizagem, ganhos de economias externas e dos “*spill-overs*” tecnológicos.

A diminuição das assimetrias de crescimento entre os países apoia-se na transformação das suas estruturas produtivas e exportadoras em vez de limitar-se às suas dotações iniciais de recursos. A especialização em produtos chamados de “peso”, com demanda crescente no mercado internacional e com estágios mais avançados de produção, requer a “sofisticação” das exportações, através da criação de vantagens comparativas potenciais endogenamente geradas, de estratégias para o aproveitamento das capacidades potenciais internas de produtividade e do efeito de “encadeamento”² para o resto da economia, resultando, por sua vez, em maior absorção de mão de obra e em salários mais elevados (WADE, 1990; PALMA, 2004).

² O termo “encadeamento” de Hirschman (1981) associa-se à noção de efeito em cadeia do processo produtivo a montante e a jusante. Esses efeitos não se limitam apenas aos setores produtivos, mas, também, a toda a economia. O efeito multiplicador da produção de um determinado bem, de forma cumulativa, pode ser muito maior do que a soma dos efeitos de forma isolada. Esse impulso que uma determinada atividade econômica gera para o desenvolvimento produtivo de outros setores e de emprego, consumo e renda, varia de acordo com o tipo de produto produzido em um determinado país (Palma, 2004).

Alguns países, hoje chamados de emergentes, que inicialmente possuíam estruturas exportadoras pouco dinâmicas, têm conseguido gerar elevados índices de crescimento induzidos pelo comércio exterior. Essa capacidade está associada ao esforço interno para diversificar e aprimorar suas estruturas produtivas e exportadoras de forma articulada com os setores mais dinâmicos tecnologicamente, em vez de aceitar as dotações naturais existentes.

A probabilidade de um país vir a desenvolver capacidades para exportar determinado bem está relacionada às suas potencialidades, ou seja, às proximidades dos produtos em que a capacidade instalada e seus fatores podem ser facilmente adaptados e aproveitados. Portanto, existe um alto valor estratégico para a aquisição de vantagens comparativas para uma grande variedade de outros produtos de maior dinamismo, para os quais são facilmente mobilizados recursos intensivos (HAUSMANN; KLINGER, 2008a).

Países com rendimentos mais elevados estão associados à especialização inicial das suas exportações (HAUSMANN, HWANG e RODRIK, 2005). Estes autores afirmam que países que têm uma pauta de exportação mais sofisticada (capazes de gerar maior encadeamento interno e, por isso, associam-se ao maior nível de produtividade), dado um determinado nível de desenvolvimento, tendem a apresentar níveis mais elevados de crescimento. A capacidade de modificar a estrutura produtiva e exportadora para especializações baseadas em produtos mais dinâmicos no comércio externo (com crescente e elevada participação no comércio mundial) e de maior produtividade interna configura-se em uma estratégia efetiva de crescimento com base nas exportações.

Alguns autores, como Lall (2003); Wade (1990) e Palma, (2004), enfatizam que o dinamismo de algumas economias em desenvolvimento reside em construir capacidades nacionais e de aproveitar os benefícios das transações internacionais (bens e recursos) para servir como alavanca para o crescimento econômico e para a diminuição das assimetrias entre países ricos e pobres. Logo, se o padrão inicial de especialização afeta o crescimento futuro dos países em desenvolvimento, que tradicionalmente deveriam se especializar no comércio de bens intensivos em recursos naturais e em mão de obra não qualificada, estes devem se empenhar na transformação de suas estruturas produtivas e exportadoras de forma articulada com os setores mais dinâmicos, em vez de aceitar as dotações naturais existentes.

Estudos têm demonstrado que as economias em desenvolvimento, em especial as do Leste Asiático, que têm registrado taxas consideráveis de crescimento econômico, apresentaram uma acelerada e sustentável transformação produtiva e exportadora em bens com maior conteúdo tecnológico que, pela sua natureza, são capazes de gerar internamente maior produtividade e efeito encadeamento e, com isso, essas economias têm conseguido

grandes avanços de convergência de renda em relação aos países mais desenvolvidos. Os países do Leste Asiático, no período de 1963 a 2000, apresentaram maiores taxas de crescimento das exportações nos 20 produtos de maior importação da OCDE e foram os que obtiveram as maiores taxas de crescimento do PIB *per capita* (PALMA, 2004). O estilo de desenvolvimento desses países está baseado na diversificação das exportações e em produtos de grande dinamismo e de alta competitividade internacional. Mas os países latino-americanos e caribenhos mostraram-se com menor dinamismo, menor competitividade internacional, e suas exportações concentram-se em produtos primários, de conteúdo tecnológico baixo e de menor valor agregado (PALMA, 2004).

Entretanto, um mundo cada vez mais integrado e interdependente, com profundas transformações no mercado mundial de bens, fatores e serviços, tanto no lado da oferta quanto da demanda, provocando novas configurações e mudanças estruturais nos fluxos do comércio, pode representar novas oportunidades para os países e regiões.

Mais recentemente, diversos organismos internacionais têm externado preocupações em relação à segurança alimentar no mundo. Tendências de desequilíbrio entre a produção e o consumo de alimentos, as estimativas e projeções sobre o esgotamento dos recursos naturais e alterações no clima em diversas partes do mundo e a crescente integração dos mercados da energia e da agricultura, podem abrir novas oportunidades aos países. Tais tendências podem contribuir para a solução de velhos problemas das economias latino-americanas e caribenhas que se especializam em produtos e fatores naturais, com baixo dinamismo da estrutura produtiva e do padrão de inserção internacional.

A vocação agrícola do continente (a agropecuária ocupa mais de 50% da superfície territorial) pode servir como estratégia de geração de encadeamento para os outros elos do seu entorno, possibilitando alcançar elevados níveis de conhecimento tecnológico e diversificação produtiva, contribuindo para a construção de capacidades e para dinamizar o padrão de inserção internacional, assim como em outros países em que suas vantagens competitivas dependem, em grande parte, de seus recursos naturais e que alcançam elevados níveis de renda *per capita* (CEPAL, 2008a).

Diante de um contexto de melhor aproveitamento das vantagens naturais dos países latino-americanos e caribenhos e do potencial de mudança de sua estrutura produtiva para a maior inserção no mercado internacional em produtos com maior produtividade e encadeamento tecnológico entre setores, evidencia-se a necessidade de estudos que possam interferir na formulação de políticas, tanto públicas como privadas, para o maior aproveitamento deste potencial e para a construção do desenvolvimento duradouro e

sustentável. Ainda, podem contribuir com o aprofundamento das questões teóricas que envolvem o tema, provocando reflexões junto à academia, cujo interesse converge para o mesmo tema.

1.1 OBJETO DE ESTUDO E PROBLEMA DE PESQUISA

Estudos revelam que a região América Latina e Caribe deve ser uma das poucas regiões do mundo que dispõe de recursos para aumentar consideravelmente a produção de alimentos durante um longo período de tempo. Grande parte da terra não cultivada e adequada ao uso está concentrada em poucos países na América Latina e na África Subsaariana, sendo que, nesta última, existem problemas com a falta de água, por isso, nem toda a terra potencial nestas regiões é adequada para o cultivo de muitas culturas para as quais há maior demanda. No outro extremo, não há virtualmente reposição de terra disponível para expansão agrícola no sul da Ásia e do Oriente Médio / África do Norte. Na verdade, em alguns países dessas regiões, o saldo de terras é negativo, ou seja, classificado como não indicado devido à deterioração do potencial produtivo do recurso, por exemplo, através de erosão do solo ou de salinização de áreas irrigadas (BRUINSMA, 2009).

Entretanto, o cenário propício aos países da América Latina, apontado pelos pesquisadores como um dos grandes fornecedores de alimentos para o mundo, graças às vantagens criadas para as exportações de *commodities* agrícolas, não garante o desenvolvimento sustentável e duradouro. Os benefícios de geração de renda podem ser muito inferiores aos desejados e podem limitar-se às questões macroeconômicas de balanço de pagamentos. Também, paradoxalmente, podem contribuir para um processo de desindustrialização na região, do tipo “doença holandesa” ou “maldição dos recursos naturais”, caso tais vantagens de abundância de recursos baratos não sejam estrategicamente aproveitados como insumos baratos para o processo de agregação de valor ao produto e para a transformação e diversificação da pauta exportadora da região.

Como estratégia de crescimento, a partir do final da década de oitenta, a América Latina e o Caribe promoveram, na maioria dos países, uma série de reformas institucionais de forma rápida e intensa, entre as quais estão a privatização, a liberalização e a desregulamentação dos mercados real e financeiro. Porém, a mudança no paradigma na condução da política econômica na região foi caracterizada pela instabilidade no crescimento

econômico e por movimentos cíclicos de crescimento e de retração, repercutindo negativamente na estabilidade dos preços relativos, nos níveis de demanda, na produção e na vulnerabilidade da inserção externa.

Apesar das reformas institucionais ocorridas ou, talvez, em função delas, os movimentos cíclicos da década de 1990 têm se mantido na primeira década do novo século. Entre 2001 e 2008, a taxa média de crescimento do PIB *per capita* foi negativa, de -0,36%, sendo que o melhor índice foi em 2004, com taxa de crescimento de 4,7%, e os piores foram em 2002 e 2009, com queda de -1,8% e -2,9% (CEPAL, 2009a).

Segundo a CEPAL (2008a), as características de volatilidade no crescimento estão intimamente ligadas à dinâmica da estrutura produtiva da região, assim como aos padrões de inserção internacional, fatores estes que importam para o desempenho de longo prazo. Os períodos de baixo crescimento ou de taxas negativas estão acompanhados por processos de desindustrialização que, no longo prazo, resultam em menor participação relativa da indústria no produto e, em alguns países, em termos absolutos, ocasionando perdas na geração de emprego e de maior produtividade. No caso da Argentina, por exemplo, a perda de participação do setor de manufaturas sobre o valor agregado nacional, no período de 1970-1974 a 2002-2006, foi de aproximadamente 38% (CEPAL, 2008a).

Outro fator preocupante refere-se às diferenças no desempenho entre os países da região. Na Colômbia, por exemplo, no período de 1960 a 2004, as exportações *per capita* não chegaram a dobrar, por outro lado, no mesmo período, as exportações mexicanas aumentaram 14 vezes e as chilenas e brasileiras aumentaram 10 vezes no mesmo período (HAUSMANN; KLINGER, 2008a).

Existe hoje uma preocupação em relação à inserção internacional da América Latina e Caribe ao problema da "primarização" de sua pauta exportadora, não só em relação aos bens de maior transformação tecnológica mas também junto às exportações dos produtos do agronegócio. Esta desindustrialização, um cenário típico de "doença holandesa" que torna compatível a moeda nacional apreciada com equilíbrio comercial, acontece sempre que um país que tem recursos baratos, dos quais derivam rendas ricardianas, deixa de tomar as medidas necessárias para estimular a especialização na industrialização dos demais bens necessários ao processo de desenvolvimento econômico, inviabilizando investimentos mesmo quando as empresas dominam a respectiva tecnologia (BRESSER-PEREIRA; MARCONI, 2008). Por sua vez, Palma (2004) afirma que a desindustrialização da América Latina aconteceu em magnitudes superiores aos dos países desenvolvidos e em níveis de renda *per*

capita inferiores aos daqueles países, graças à mudança de paradigma na conduta da política econômica da década de 1980 e 1990.

Dados de exportação para o ano de 2009 expressam o aumento da concentração da pauta brasileira em produtos primários, que correspondem a 40,5% das exportações, sendo que 32,2% concentram-se em apenas seis produtos (soja, minério de ferro, petróleo, açúcar, frango e farelo de soja) (BRESSER-PEREIRA; MARCONI, 2008). Essa forte concentração em *commodities* limita as possibilidades de integração dos setores e a formação de redes globais de valor e, por conseguinte, o aproveitamento das potencialidades e a integração destas com outros setores, como a indústria e o beneficiamento de insumos e serviços correlatos.

Por outro lado, sabe-se que muitos países da região apresentam alguns setores extremamente dinâmicos e com padrões de especialização em bens agroindustriais de alto conteúdo tecnológico e de conhecimento. Entretanto, os países, de um modo geral, convivem com estruturas duais, com setores especializados, incorporadores de tecnologias avançadas e outras nem tanto. A elevada concentração da produtividade entre os agentes produtores e a falta de articulação entre os setores do agronegócio colocam as regiões em diferentes estágios de desenvolvimento e contribuem para um aproveitamento dos recursos naturais ou de capacidades muito aquém de suas potencialidades de uso.

A agricultura desempenhou, historicamente, um papel relevante para o desenvolvimento dos países latino-americanos e caribenhos, atualmente, o crescimento da produção agrícola da América Latina e do Caribe tem ajudado a região a contabilizar o seu melhor desempenho econômico e social dos últimos 25 anos (REUNIÃO ORDINÁRIA DA JUNTA INTERAMERICANA DA AGRICULTURA, 2007). A contribuição média do PIB agrícola da região, para o ano de 2008, é de 5%, entretanto, existem significativas diferenças entre os países. Por exemplo, na Guiana, no Paraguai e no Haiti, a contribuição ao PIB é de 30,2%, 21,2% e 20,3%, respectivamente; por outro lado, no caso de Trinidad y Tobago, a contribuição é de apenas 0,6% (CEPAL; FAO; IICA, 2009). Com relação à participação nas exportações, esta é significativamente superior à do PIB, e correspondia, em 2008, a 17,3%³, sendo que, no Paraguai, por exemplo, representava 82,68% (CEPAL, 2009a).

O setor agrícola também tem importância fundamental na geração de emprego e renda, principalmente entre os extratos mais pobres. A ocupação na agricultura é em torno de 10%, mas, em países como Bolívia, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Peru, os índices para dados de 2007 são superiores a 30% (CEPAL; FAO; IICA, 2009). Porém, uma vez que nas contas

³ Exportações de bens segundo setores de atividade econômica: agricultura, caça, silvicultura e pesca e indústrias de alimentos, bebidas e tabaco (CEPAL, 2009).

nacionais contabiliza-se apenas o valor agregado na fase primária da produção, a contribuição real da agricultura para o desenvolvimento e para a geração de renda é maior do que os valores apresentados.

Os estudos de Ferranti *et al.* (2005) sobre a contribuição real da agricultura à formação do PIB para alguns países latino-americanos mostram que a contribuição da agricultura é bem superior à da fase primária. Utilizando a matriz insumo-produto e de contabilidade social para a agricultura e suas ligações com bens e serviços de outros setores dos quais se utiliza (insumos e comercialização), a contribuição da agricultura para o PIB do Chile, por exemplo, aumentou em 89% (a contribuição da agricultura era de 4,9% e passou para 9,3%, em dados de 2001); na Colômbia, o aumento foi de 28% (de 14,4% para 18,5%, para dados de 2000) e no México, a contribuição foi ampliada em 52% (de 5,3%, para 8,0% do PIB, para dados de 2002).

Também o Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA) produziu estimativas para a agricultura ampliada (setor primário, mais alimentos e manufaturas derivadas daquele setor), por meio da matriz de contabilidade social. Os resultados encontrados indicam que, para 1997, na Argentina, que tinha uma participação da agricultura primária de 4,6% sobre o PIB, a agricultura ampliada foi de 32,2% do PIB, e no Brasil, com uma participação de 4,3%, passou para 26,2% do PIB (TREJOS *et al.*, 2004).

A importância do setor para a região se amplia quando olhado sob a perspectiva de cadeias produtivas do agronegócio, por incorporar a relação dinâmica do setor agrícola às atividades produtivas e de serviços os quais ela é capaz de estimular e de desencadear. Geralmente, a imprensa brasileira vincula o agronegócio à grande produção para exportação, entretanto, na literatura científica, agronegócio, em um enfoque francês de cadeia (*filière*), consiste em uma sucessão de operações de transformação à produção de bens (ou de conjuntos de bens), influenciada pelo estado das técnicas e das tecnologias em curso e compreende as relações entre os agentes (a produção, as relações comerciais e financeiras e um conjunto de ações econômicas) de forma interdependente e complementar (MORVAN, 1991). O agronegócio traz a noção de cadeia produtiva e seus fluxos e operações que caracterizam os sistemas de relações de um conjunto de atores ou elos a montante e a jusante no processo produtivo (ZYLBERSZTAJN, 2000), logo, é um fenômeno que envolve uma relação dinâmica da produção de bens agrícolas e seus sucedâneos e os demais agentes e insumos necessários à sua produção e comercialização, distanciando-se da ideia ligada apenas à grande produção.

Essa relação dinâmica das cadeias do agronegócio, atualmente mal explorada e muito aquém das potencialidades de qualidade e agregação de valor, é apontada como potencial natural da região e possibilidade viável para que as Nações possam se “reinventar” em busca da mudança estrutural das exportações e do crescimento com base nas exportações. Apesar de alguns avanços importantes, no geral, a região continua a se especializar, ao longo das cadeias do agronegócio, em produtos de menor valorização pelo mercado, sejam eles frescos ou processados, e com baixa densidade de exploração junto às possibilidades de produção de subprodutos ao longo do processo produtivo das cadeias do agronegócio. Quanto mais diversificada a estrutura produtiva ao longo de uma cadeia, mais amplas serão as atividades e setores associados a ela e maiores as fontes de irradiação e externalidades para a conquista de capacidades e de vantagens comparativas no mercado externo.

Considerando a importância socioeconômica do sistema agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos; a capacidade de ele gerar “encadeamento” interno pelo seu poder de agregar diversos agentes e setores e de incorporar, cada vez mais, tecnologias e conhecimento de ponta e da possibilidade de estimular o maior enraizamento interno, mediante políticas de inclusão de agentes e os conhecimentos já desenvolvidos nos países, a especialização em produtos do agronegócio pode ser uma estratégia para a diminuição da pobreza e de estímulo ao crescimento acelerado para os países da região.

Na região América Latina e Caribe, caracterizada pelo fraco e instável crescimento econômico nas últimas décadas e com forte tendência à “primarização” também de sua pauta de exportações do agronegócio (CARVALHO; SILVA, 2008), grande parte dos recursos naturais, tecnológicos e de capital é despendida nas exportações de produtos agropecuários não processados, com baixo valor agregado, com baixa inclusão da agroindustrialização da pequena produção ao setor externo, deixando de gerar demanda e renda em torno do produto produzido e influenciando de forma significativa na geração de potencialidades produtivas induzidas pelo comércio exterior. O agronegócio pode apresentar-se como importante “motor” de uma estratégia de crescimento liderada pelas exportações. As estratégias recomendadas devem perseguir a maior articulação e enraizamento interno entre os setores e a verticalização da produção em movimentos ao longo da “curva de aprendizagem” (ascendente na “escada tecnológica”) e de maior agregação de valor para os produtos básicos.

Logo, o sucesso ou insucesso de economias especializadas na exportação de produtos agropecuários dependerão do tipo de produto e dos efeitos multiplicadores gerados por ele (NORTH, 1959). No caso da maioria dos países latino-americanos e caribenhos, inclusive o do Brasil, o fraco e instável desempenho do crescimento econômico tem sido atribuído à

existência de estruturas produtivas não integradas e pouco dinâmicas. Grande parte dos recursos é despendida nas exportações de produtos agropecuários não processados, com baixo valor agregado, deixando de gerar demanda e renda em torno do produto produzido (CEPAL, 2008a).

Diante deste contexto, questiona-se: Como está evoluindo a estrutura exportadora quanto ao desempenho externo, a diversificação e a sofisticação das exportações dos produtos do agronegócio nos países latino-americanos e caribenhos? Existe problema em se especializar em uma pauta “primarizada” com relação aos produtos das cadeias do agronegócio? Em que medida o grau de sofisticação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio tem impactado o desempenho econômico da região e as variáveis socioeconômicas, nos diferentes países?

1.2 OBJETIVOS

Os objetivos propostos para tentar responder aos questionamentos apresentados na seção anterior dividem-se em Geral e Específicos e são apresentados a seguir.

1.2.1 Objetivo geral

Estudar a evolução da estrutura exportadora quanto ao desempenho e o nível de sofisticação das cestas de produtos do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos e os efeitos sobre a taxa de crescimento da região e o efeito multiplicador para a geração de renda agrícola, produto e ocupação, ao longo do período 1992 a 2009.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Avaliar o desempenho e a evolução da estrutura exportadora dos produtos do agronegócio junto aos países da região.
- b) Investigar qual o grau de capacidade de geração de renda (produtividade implícita) associado a cada produto do agronegócio e a evolução da sofisticação da cesta de exportação desses produtos para os países latino-americanos e caribenhos.
- c) Estimar e discutir o grau de associação entre a renda dos países e a sofisticação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio e o efeito multiplicador para algumas variáveis socioeconômicas.

1.3 HIPÓTESE

A hipótese é que, quanto mais sofisticada e enraizada a pauta de exportação dos produtos do agronegócio, em relação à maior integração entre os setores econômicos e suas potencialidades internas, maiores serão os efeitos de crescimento da renda e do efeito multiplicador (transbordamentos) sobre a economia dos países da América Latina e do Caribe.

1.4 JUSTIFICATIVA

A intensificação dos desequilíbrios na apropriação da renda entre os países e dentro deles, as crises financeiras e de segurança alimentar, as profundas transformações no antigo equilíbrio dos fluxos do comércio internacional e o fraco desempenho econômico e comercial da América Latina e do Caribe têm suscitado um novo debate em torno da necessidade da revisão das políticas de crescimento adotadas nos últimos anos, nos países em desenvolvimento.

Por outro lado, de forma crítica às políticas ortodoxas, existe um consenso entre as novas abordagens teóricas do desenvolvimento: a transformação da estrutura produtiva e exportadora dos países é uma estratégia-chave para agregar valor ao padrão das relações de troca dos países e, de forma sequencial, permitir o crescimento econômico e a maior equidade social. Entretanto, para que essas políticas sejam efetivas, elas devem levar em conta as características e as potencialidades de cada país quanto às suas capacidades acumuladas e desenvolvidas.

Os países latino-americanos e caribenhos, na média, apresentam uma estrutura de especialização no mercado internacional pouco diversificada, com forte dependência de produtos de baixo valor agregado e de reduzida capacidade de gerar efeito multiplicador para as demais atividades e, conseqüentemente, na geração de empregos com salários mais elevados. Além disso, as taxas de crescimento da demanda desses produtos no comércio internacional têm sido relativamente inferiores aos produtos mais sofisticados (aqueles que se associam ao maior nível de produtividade). Também é característica desses países a existência

de setores altamente sofisticados e de elevado conhecimento tecnológico, porém pouco articulados com os demais setores e agentes da economia. O resultado de tais características é a elevada volatilidade no seu desenvolvimento econômico e profundas desigualdades internas de renda.

Levando em consideração o enorme potencial dos países latino-americanos e caribenhos na produção de insumos agropecuários e suas vantagens naturais em custos mais reduzidos nesses produtos, é de fundamental importância criar capacidades para que os países possam fazer da “maldição dos recursos naturais” uma alavanca para a diversificação de suas estruturas produtivas e para a dinamização do padrão de comércio internacional, interferindo, dessa forma, no “círculo vicioso” do subdesenvolvimento pouco dinâmico e excludente.

Assim, considerando a importância do melhor aproveitamento das potencialidades das cadeias do agronegócio em relação à geração de riqueza, propõe-se desenvolver um estudo que possa discutir e analisar a evolução da sofisticação das estruturas produtivas e exportadoras dos países da região ao longo do tempo e o seu efeito multiplicador interno de renda e ocupação, a fim de contribuir para a formulação de estratégias de políticas, de forma seletiva, naquelas atividades que possam gerar maior encadeamento interno. A dinamização das capacidades internas de cada país e a maior interação entre os agentes podem concorrer para a inclusão de novos atores ao sistema e para a formação de redes de aglomerados produtivos consistentes nos setores do agronegócio junto ao comércio internacional e, dessa forma, contribuir para a diminuição das assimetrias de desenvolvimento entre os países.

Também acredita-se que estudos dessa natureza possam contribuir para a construção e consolidação do conhecimento em relação às questões teóricas do desenvolvimento dos países latino-americanos e caribenhos.

Para tanto, o trabalho está estruturado em sete capítulos, considerando-se essa introdução como primeiro capítulo, em que foram expostos o tema, o objeto e o problema, os objetivos, a hipótese e a justificativa, com mais seis capítulos.

No capítulo 2, desenvolve-se uma discussão teórica em torno das abordagens desenvolvimentistas relacionadas às questões de assimetrias de crescimento dos países em desenvolvimento e os problemas relacionados à estrutura produtiva e exportadora desses países, no sentido de dar sustentação teórica às questões relacionadas às diferenças de desempenho econômico das regiões e suas especificidades internas, em especial às relacionadas ao objeto de estudo, à estrutura produtiva e exportadora dos países latino-americanos e caribenhos e ao seu desempenho de convergência de renda.

No capítulo 3, discute-se a evolução estrutural quanto à capacidade produtiva e exportadora, relacionada ao setor agropecuário e ao desempenho econômico, nos seus aspectos mais gerais. A análise inicia-se a partir de um breve contexto histórico crítico da formação estrutural da economia da região e, em seguida, também de forma crítica, exploram-se alguns desafios e limitações do sistema de comércio internacional e gargalos associados às questões da estrutura produtiva exportadora da região. Por último, evidenciam-se alguns bons exemplos de potencial desenvolvido com sucesso em relação ao agronegócio junto aos países da América Latina e do Caribe. Já no capítulo 4, apresentam-se, de forma mais desagregada, as características em relação ao potencial produtivo e de recursos dos países, sob um diagnóstico da heterogeneidade e capacidade produtiva do setor agrícola.

No capítulo 5, apresentam-se os procedimentos metodológicos para a consecução dos objetivos propostos neste estudo. Para tanto, são descritas as técnicas de pesquisa desenvolvidas e as fontes de dados e variáveis utilizadas, além da sistematização das atividades desenvolvidas no capítulo seguinte.

No capítulo 6, discutem-se as análises e resultados dos objetivos propostos, distribuídos em três seções. Na primeira, avalia-se o desempenho e a evolução da estrutura exportadora da região em relação à pauta de exportação dos produtos do agronegócio; na segunda, são apresentados os resultados e as análises dos cálculos dos índices de produtividade implícita para os produtos do agronegócio e da sofisticação revelada para as cestas de exportação dos países e, na terceira, apresentam-se os resultados e as discussões para as estimações dos efeitos da sofisticação da cesta de exportação e os efeitos de renda per capita e às variáveis socioeconômicas (renda agrícola, produto e ocupação) para a região e para os países.

Por fim, no capítulo 7, são apresentadas as principais considerações e conclusões da Tese.

2 ABORDAGEM TEÓRICA

Vários são os modelos e abordagens econômicas que tentam explicar por que alguns países crescem mais que outros e conseguem atingir maiores níveis de desenvolvimento e de bem-estar social. Desde o século XV, acreditava-se que a principal forma de um país incrementar sua riqueza (acumulação de ouro e prata) seria através do superávit comercial, assim, caberia ao Estado a função de favorecer as exportações e desestimular as importações. Quatro séculos depois, nasceu a teoria das vantagens comparativas, que afirmava ser o livre-comércio um poderoso mecanismo de estimular a produção e o consumo, fonte de riqueza de uma nação e de bem-estar, e que os benefícios da especialização no comércio internacional (em capital ou em trabalho) viriam de forma recíproca para ambos os países participantes.

Entretanto, a história do capitalismo mostrou que os benefícios do livre-mercado eram distribuídos de forma distinta e que países com estruturas produtivas e exportadoras mais desenvolvidas gozavam de benefícios mais parcimoniosos, ampliando as assimetrias entre os países mais e menos desenvolvidos. Só em meados do século vinte é que surgem as abordagens da economia do desenvolvimento para contestar o monoeconomismo (uma só ciência econômica válida em qualquer tempo e lugar) e a reciprocidade das vantagens comparativas. Para a economia do desenvolvimento, as características dos países periféricos, menos desenvolvidos, são distintas das dos países centrais por já terem atingido certo grau de desenvolvimento. Por isso, os países subdesenvolvidos mereciam estudos específicos a fim de compreender as limitações e as forças que atuavam sobre essas economias, perpetuando seu atraso econômico.

Atualmente, as relações econômicas entre empresas e países são mais interdependentes, e o grau de exigências de desenvolvimento de habilidades e conhecimento tecnológico tornou-se cada vez mais intensivo no sistema de produção global. Também a especialização no mercado internacional, o movimento da divisão internacional do trabalho e a trajetória das cadeias globais de valor tornaram-se cada vez mais dinâmicas. Associado a essa complexidade, percebe-se que, na realidade, amplia-se o distanciamento no desempenho econômico entre os países mais pobres e mais ricos, principalmente, a partir do final da década de 1970, cuja doutrina neoliberal exerceu forte influência sobre a condução da política econômica mundial. Por outro lado, algumas economias em desenvolvimento se dissociaram dos demais países pobres aumentando sua participação relativa no mercado internacional, isso graças à intensa modificação de suas estruturas de especialização no comércio mundial e do

planejamento do desenvolvimento através de estratégias próprias e de acúmulo de aprendizagem, desencadeando uma convergência de renda em relação aos mais ricos. Nas palavras de Rodrik (2008), não houve uma maior ocorrência de redução da pobreza na história do que a da China, no quarto de século desde o final de 1970.

A partir dessa nova realidade da economia mundial, evidenciam-se discussões em torno de modelos relacionados às diferenças estruturais entre os países e as críticas às teorias neoclássicas de monoeconomismo e ao equilíbrio automático. Multiplicam-se estudos inspirados na abordagem pioneira da economia do desenvolvimento e, de forma *path-dependency*, surgem novos elementos e atualizações à visão desenvolvimentista. Existem vários modelos teóricos de crescimento econômico, mas, neste capítulo, o interesse é desenvolver alguns dos fundamentos do processo econômico da América Latina e do Caribe a partir de abordagens estruturalistas e desenvolvimentista associadas à realidade econômica da região e, com interesse específico, em estratégias de crescimento com base nas exportações.

2.1 COMÉRCIO EXTERNO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O economista clássico Adam Smith, em “A Riqueza das Nações”, de 1776, desenvolve uma teoria segundo a qual o livre comércio era capaz de gerar ganhos de bem-estar e de ampliação da riqueza das nações. Supondo uma função de produção com rendimentos crescentes de escala, os benefícios com a ampliação do mercado viriam de duas formas distintas: pela melhor alocação dos recursos já empregados, ampliando o grau de divisão do trabalho e da produtividade, na medida em que esta excedesse o consumo doméstico; e pela incorporação ao processo produtivo de recursos naturais e de mão de obra ociosos, supondo falta de demanda local, em troca de outros produtos para os quais existe demanda interna (SMITH, 2003).

Mais tarde, David Ricardo, em “O Princípio de Economia Política e Tributação”, de 1817, também desenvolveu uma teoria em que o comércio exterior é fundamental ao desenvolvimento dos países. A abordagem ricardiana considera que a função do comércio é a de realocar os recursos de forma mais eficiente no momento que cada país dedica naturalmente seu capital e trabalho às atividades mais vantajosas para ambos, resultando em bem universal do conjunto e unindo laços comuns de interesses e intercâmbio (RICARDO,

1982). Ricardo, ao contrário de Smith, pressupõe que os recursos de um país estão plenamente empregados antes de ele participar do comércio.

As vantagens do comércio são explicadas através da premissa de ampliação do mercado e como mecanismo de evitar a queda na taxa de lucro. Sob o pressuposto de rendimentos crescentes de escala para produtos industrializados e de rendimentos marginais decrescentes para a agricultura, os recursos de um determinado país, com certo grau de tecnologia, antes empregados na produção de um bem para consumo doméstico, poderiam ser deslocados para a produção de exportáveis industrializados, e, em troca, os exportáveis permitiria que o mercado doméstico fosse abastecido com produtos agrícolas importados. Deste modo, evitaria o uso de terras menos férteis e a elevação no preço das terras mais férteis e, portanto, garantiria a ampliação de lucros, eliminando a possibilidade do estado estacionário no crescimento das nações (GONÇALVES *et al.*, 1998).

Na teoria de Ricardo, o padrão da pauta de exportações e importações entre os países é explicado pela teoria das vantagens comparativas, isto é, cada país se especializaria na produção do bem em que o custo de produção seria mais baixo, em termos de outro bem, comparativamente a outro país. Logo, o comércio internacional é governado não pelas diferenças absolutas de produtividade, mas pelas diferenças comparativas.

Mais tarde, economistas neoclássicos complementam a tese de Ricardo, incluindo ao modelo outros fatores que não apenas a produtividade da mão de obra. O modelo de Heckscher-Ohlin (formulado pelos economistas Eli Heckscher e Bertil Ohlin) supõe que as vantagens comparativas são influenciadas pela proporção dos recursos de uma nação e pela tecnologia da produção. Nesta teoria, os países tendem a exportar bens intensivos em fatores dos quais há abundância. Com a mudança nos preços relativos dos bens, o comércio teria um efeito muito forte sobre os ganhos relativos dos fatores, interferindo sobre a distribuição da renda. No modelo idealizado, o comércio internacional levaria a completa equalização dos preços dos fatores de mão de obra e capital e a transferência de ganhos com o progresso técnico entre os países (KRUGMAN, 2001). Entretanto, conforme Vernon (1961), a teoria, ao explicar o padrão de comércio internacional, falha ao não levar em conta consideração de comercialização na medida em que concebe o conhecimento como bem livre, imediatamente disponível, desconsiderando o ritmo do fluxo de inovação e o seu custo, as economias de escala, as incertezas decorrentes da informação limitada e as diferenças entre os países.

No modelo neoclássico de crescimento e convergência de renda entre os países, os benefícios associados à especialização em um mercado liberalizado associam-se ao aumento da produção, ao maior aproveitamento de economias de escala, à melhoria nos termos de

troca, à maior eficiência alocativa dos recursos, ao incremento do investimento e à maior incorporação tecnológica. No caso específico dos países menos desenvolvidos, os benefícios podem vir do maior aumento da demanda de mão de obra em relação à oferta, permitindo a elevação do salário real e mudanças nas vantagens competitivas.

Em oposição ao monoeconomismo e à reciprocidade das vantagens nas relações entre os países de forma automática da ortodoxia, surge a teoria do desenvolvimento e do subdesenvolvimento ao final da segunda Guerra Mundial. Os teóricos, cujo objeto de pesquisa era o desenvolvimento econômico das regiões desfavorecidas do planeta, em geral da Ásia, América Latina e África, ocupavam-se em estudar as causas das assimetrias entre os países mais e menos desenvolvidos. Para a economia do desenvolvimento, existia uma distinção fundamental entre as economias subdesenvolvidas e as de estágios industriais avançados, portanto, acreditavam que a análise econômica tradicional do comércio internacional, formulada para solucionar os problemas dos países desenvolvidos, não servia para explicar, em termos causais, como as desigualdades econômicas internacionais se produzem e por que tendem a aumentar, portanto, é inadequada para explicar a realidade do subdesenvolvimento e do desenvolvimento econômico. Por outro lado, acreditavam que era possível articular vantagens recíprocas entre dois grupos de países de modo que sejam benéficas a uns e a outros, porém, opunham-se à ideia de que os mecanismos de mercado seriam suficientes para fazer com que o desenvolvimento econômico fluísse das regiões mais adiantadas para as menos adiantadas. (HIRSCHMAN, 1981).

Os economistas do desenvolvimento, inspirados por Keynes, acreditavam que existiam duas classes de ciência econômica, a situação ortodoxa ou clássica, chamada de caso “particular” de economia de pleno emprego, e outra situação, chamada de sensível, em que havia subemprego de recursos humanos e materiais, que, por sua vez, requeriam proposições analíticas e políticas diferentes para o seu desenvolvimento (HIRSCHMAN, 1981). A inadequação da teoria tradicional estava baseada em princípios de equilíbrio estável e na tendência de autoestabilização automática no sistema social, o qual é essencial à existência de uma teoria única e básica. Ao contrário disso, o sistema se move, constantemente, na mesma direção da mudança original, ao desequilíbrio, a menos que existam forças exógenas e planejadas no sentido de atuar em direção de posterior mudança (MYRDAL, 1968).

As críticas das modernas abordagens do desenvolvimento e subdesenvolvimento à economia ortodoxa, com relação ao papel do comércio internacional como equalizador das assimetrias entre os países, encontravam respaldo junto aos economistas keynesianos e cepalinos. Tal abordagem deriva-se de duas teses principais: a do comércio como motor do

desenvolvimento, de Ragnar Nurkse, em 1950; e a tese estruturalista da deterioração secular dos termos de troca, formulada de forma simultânea e independentemente por Raul Prebisch, em 1949, e por Hans W. Singer, em 1959 (HIRSCHMAN, 1981, GONÇALVES *et al.* 1998).

A tese defendida por Nurkse, de comércio como motor do crescimento econômico, tem por base a experiência do crescimento do século XIX, em que a Grã-Bretanha tinha uma alta propensão marginal a importar matérias-primas e alimentos devido ao seu dinamismo industrial, favorecendo as economias periféricas na América, Europa e suas colônias. Porém, no século seguinte, houve uma redução da importância das matérias-primas e dos alimentos, devido, principalmente, a dois fatores: o primeiro refere-se à queda da propensão marginal a importar esses produtos, tendo em vista a demanda de alimentos ter crescido menos que o aumento da renda e pela descoberta de novas tecnologias que permitissem a substituição de matérias-primas por produtos sintéticos; o segundo, pela falta de uma potência dinâmica em relação às importações desses produtos. A nova potência, os EUA, era uma economia mais protecionista e fechada do que a Grã-Bretanha e, também, autossuficiente em alimentos, por isso, não exercia o papel de dinamizador do mercado de produtos exportados pelos países subdesenvolvidos (GONÇALVES *et al.*, 1998).

Nurkse (1957) acreditava que as nações mais pobres, com a organização de sua economia em torno da exportação de matérias-primas, teriam dificuldades de participar de um mercado externo dinâmico e continuariam pobres devido ao “círculo vicioso” do subdesenvolvimento e da pobreza (mercados pequenos caracterizam-se por baixo nível de produtividade, e este, por sua vez, deriva da pequena quantidade de capital na produção, decorrente de o mercado ser pequeno). O pequeno mercado interno das economias pobres, incapazes de gerar uma demanda para a produção industrial, associado ao investimento insuficiente, limitaria a possibilidade desses países seguirem o caminho do desenvolvimento dos países industrializados. O investimento está sujeito a economias de escala externa, pois, quanto maior o investimento, mais rentável ele se torna. Neste caso, dada a incapacidade de formação de capital, o fosso entre países pobres e ricos só aumentaria.

A limitada oferta de investimentos nos países mais pobres vinha acompanhada da imitação de hábitos superiores de consumo dos países mais desenvolvidos, não compatíveis com a sua produtividade, agravando a capacidade de investimento. Esse autor também acreditava que os métodos de produção automáticos, poupadores de mão de obra, não eram os mais adequados aos países em que a mão de obra é o fator abundante (NURKSE, 1957).

Contudo, para o autor, o progresso não é uma ocorrência espontânea ou automática. O rompimento do círculo vicioso e o sucesso das economias mais pobres no comércio externo

deveriam ocorrer através de uma transformação simultânea na agricultura e na indústria doméstica, visando à diversificação desta última. A lógica de tal transformação estaria fundamentada na ação do Estado como coordenador do investimento.

Myrdal, dentro do mesmo espírito de Nurkse, do “circulo vicioso da pobreza”, e um dos precursores da abordagem econômica do desenvolvimento, explica a constelação circular de forças que mantém ou agravam a assimetria internacional entre os países, com bases históricas e estruturais internas e externas das economias. Os países industrializados, pós-segunda Guerra Mundial, tiveram a sua mão de obra e outros recursos produtivos constantemente ocupados em plena capacidade, estimulando as novas invenções e elevando a procura de capital, desta forma, quase todas as poupanças disponíveis no mundo eram ali investidas. Por outro lado, os países subdesenvolvidos que possuíam renda baixa e elevado desemprego de recursos, acabavam mantendo a baixa qualidade dos fatores de produção e a baixa eficiência de seus esforços produtivos. Este processo cumulativo multicausal, chamado de “causação circular cumulativa”, quando não controlado, promovia a desigualdade crescente ou “efeitos regressivos”.

Para o autor, a ampliação dos mercados tende a fortalecer os países ricos e progressistas, aproveitando-se de uma demanda crescente da indústria de manufaturas, enquanto que, nos países subdesenvolvidos, o comércio tem fomentado apenas a produção primária, com demanda inelástica no mercado de exportação e flutuações excessivas de preço, e, sobretudo, com tendências a empregar, principalmente, mão de obra não qualificada (MYRDAL, 1968).

A outra influência na abordagem da economia do desenvolvimento e subdesenvolvimento é a tese de Prebisch e Singer. Desenvolvidas de forma independente, baseavam-se na hipótese de que havia no comércio internacional uma tendência estrutural no tempo para a deterioração dos termos de troca entre bens primários, exportados pelos países periféricos ou subdesenvolvidos, e bens manufaturados, exportados pelos países centrais ou desenvolvidos (GONÇALVES *et al.*, 1998; RODRÍGUEZ, 1981).

A hipótese baseia-se no fato de que existia uma tendência secular na redução dos preços relativos dos bens primários, reduzindo o poder de compra dos países primário-exportadores em termos de manufaturas. Além disso, aceitando a hipótese de diferença relativa na produtividade dos bens agrícolas e manufaturados e de a produtividade ser mais elevada no centro, a deterioração da relação entre os preços traz consigo uma disparidade na evolução das rendas por unidade de trabalho, favorável ao centro (RODRÍGUEZ, 1981). Desta forma, a tendência à deterioração dos termos de troca de intercâmbio afetaria

negativamente os países periféricos, através da transferência dos ganhos de produtividade no setor primário-exportador para os países industrializados.

Prebisch foi o mentor intelectual de uma nova abordagem que se desenvolveu na periferia do capitalismo. O novo órgão da ONU instalado no Chile, a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina), reunia uma série de economistas e outros cientistas sociais, que, além de Raul Prebisch, tinha Celso Furtado, Osvaldo Sunkel e Anibal Pinto, Maria da Conceição Tavares e outros. A partir de uma estrutura conceitual própria, dentro de um quadro mais amplo do pensamento keynesiano e da teoria econômica do desenvolvimento, o objetivo comum dos cientistas era a busca de soluções para os problemas da tendência ao desequilíbrio externo e do desenvolvimento dos países latino-americanos (GONÇALVES *et al.*, 1998; BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010).

A conhecida tese do desenvolvimento cepalino, de enfoque histórico-estruturalista, tinha por base a possibilidade da ação estatal para a superação das limitações da inserção internacional na relação entre o “centro” e a “periferia” e os condicionantes estruturais internos. A visão cepalina entendia o subdesenvolvimento não como um estágio atrasado de desenvolvimento, conforme visão ortodoxa, mas como um resultado da subordinação da periferia aos países que originariamente se industrializaram.

Entendendo que o desenvolvimento é um fenômeno dinâmico (constituído por manifestação de um complexo vivo e que se diversifica incessantemente), no qual o processo de acumulação de progresso técnico resulta em aumento da demanda e na diversificação da estrutura produtiva, a integração das economias periféricas em escala mundial, especializadas em um setor primário-exportador pouco dinâmico, dificilmente chegaria a um processo de transferência de mão de obra de setores de baixo para setores com alto valor adicionado, alcançando, desta forma, estágios avançados de níveis de produtividade e de renda *per capita*. O aumento da produtividade dos países centrais, fruto do progresso técnico, resultava em um aumento da renda dos empresários e dos salários, sem diminuir o preço dos produtos. A pressão dos trabalhadores para o repasse do aumento da produtividade aos salários e o progresso técnico fazia com que os frutos do comércio fossem incorporados pela sociedade. No caso dos países periféricos, o excedente de mão de obra, ou o desequilíbrio na disponibilidade relativa dos fatores, não permitia os repasses de produtividade para os trabalhadores e, ao mesmo tempo, exercia uma pressão constante sobre os preços dos produtos primário-exportadores. Desta forma, o crescimento dos países latino-americanos ficava dependente da demanda dos países centrais (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010; RODRÍGUEZ, 1981).

Furtado (1975), por exemplo, também acreditava que o avanço da técnica era capaz de abrir oportunidade aos capitais, em permanente acumulação, e de reincorporar-se ao processo produtivo, induzindo ao aumento do salário real e da demanda interna. O contínuo aumento do salário real, por sua vez, é o que impulsiona a inovação. Porém, tal premissa pressupõe uma tendência à escassez relativa de trabalho e ao mínimo de equidade social. No caso dos países subdesenvolvidos, onde havia abundância na oferta de mão de obra, a incorporação de métodos produtivos com alta densidade de capital era condição para que os salários reais se mantivessem próximos ao nível de subsistência e para que a taxa de exploração aumentasse com a produtividade de trabalho.

Entretanto, para os cepalinos, existia um outro fenômeno, o aumento mais que proporcional da demanda de produtos industrializados em relação aos produtos primários (a visão cepalina admitia a Lei de Engel de que a elasticidade-renda da demanda é maior para os produtos manufaturados do que para *commodities*). Somado à desvantagem nos termos de troca, esse processo levaria a um desajuste entre o elevado ritmo de aumento da demanda de importação e das taxas reduzidas da demanda de produtos primários de exportação por parte do centro, culminando em problemas de balanço de pagamentos nos países periféricos (RODRÍGUEZ, 1981).

Na concepção do sistema centro-periferia, a industrialização é considerada um fato real e um fenômeno espontâneo a favor dos centros industriais. Portanto, tal fenômeno explicaria a tese da necessidade de estratégias nacionais a favor da industrialização para a superação do subdesenvolvimento latino-americano e caribenho. Para tanto, acreditavam que a industrialização deliberada era elemento-chave para a mudança no padrão produtivo e para evitar as três tendências para o subdesenvolvimento que emergiam, inevitavelmente, do livre jogo do mercado: desemprego, desequilíbrio externo e deterioração dos termos de intercâmbio. Implicitamente, nas primeiras propostas da CEPAL, o interesse industrial nacional é privilegiado em detrimento de outras classes ou grupos capitalistas. O caráter ideológico de que o progresso técnico ocorre somente na indústria de manufaturas e o esquecimento da agricultura e de sua industrialização como instrumento favorável à mudança nos preços relativos e à diversificação das exportações, renderam-lhe diversas críticas (RODRÍGUEZ, 1981).

A crise da dívida de 1982, causada pela política econômica de crescimento com poupança externa, enfraquece a discussão econômico-social latino-americana e é dominada pela hegemonia da ideologia neoliberal de curto prazo, como forma de superar os desequilíbrios da região. A teoria econômica neoclássica volta à condição de *mainstream*,

baseada na suposição de mercados autorregulados (RODRÍGUEZ, 2002; BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010).

Entretanto, as reformas institucionais propostas pela ortodoxia convencional para superação dos desequilíbrios macroeconômicos da região, dominantes desde o início dos anos 1990, não demoraram a dar maus resultados (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010). O “Consenso de Washington” (CW), formado pelas instituições financeiras como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos, cria um “receituário convencional” de políticas de crescimento, o “*good economics*”. O receituário ou as regras de bom comportamento da versão original, que se tornou política oficial do FMI, compreende: disciplina fiscal, reorientação das despesas públicas, reforma tributária, liberalização das taxas de juros, taxa de câmbio unificada, liberalização comercial, abertura ao investimento direto estrangeiro, privatização, desregulamentação e garantia de direitos à propriedade (RODRÍK, 2005). O resultado de tal receituário foi a crise financeira na América Latina, em 1994-95 e 2001 (o México, em 1994, foi o primeiro país a adotá-la, depois no Brasil, em 1998, e na Argentina, em 2001), e na Ásia Oriental e na Rússia, em 1997-98. Os países que adotaram tais políticas sofreram graves crises de vulnerabilidade e deterioração da eficiência econômica (fuga de capitais, inflação, desemprego, recessão e arrocho salarial) (OBSTFELD; TAYLOR, 2004).

Em função das crises financeiras e do fracasso econômico nos países que seguiram à risca a lista de políticas recomendadas pelo *mainstream* acadêmico, no final da década de 1990, essa lista foi revista e ampliada, incluindo *governance* corporativa, política anticorrupção, flexibilidade ao mercado de trabalho, adesão à disciplina da OMC, adesão aos padrões e códigos financeiros internacionais, Banco Central independente, regime de metas de inflação, rede de segurança social e redução da pobreza (RODRÍK, 2005).

Diante do fracasso da macroeconomia neoclássica e das recomendações do Consenso de Washington e de um novo contexto mundial, em especial ao processo de globalização e à revolução tecnológica, ressurgem as discussões sobre o comércio internacional e a componente da tendência espontânea às assimetrias entre os países periféricos, exportadores de *commodities*, com baixo valor agregado e os países centros, exportadores de produtos dinâmicos⁴ de alto e médio conteúdo tecnológico. Vários autores latino-americanos do quadro da CEPAL e grandes intelectuais nacionalistas brasileiros vêm procurando desenvolver uma teoria alternativa adaptada à nova realidade histórica. Muitos países da região são hoje de

⁴ Entendido como aqueles produtos que apresentam sua parcela de exportação aumentada junto às exportações mundiais (Palma, 2004).

renda média, capitalistas e democráticos, que produzem bens manufaturados ou serviços que utilizam tecnologia sofisticada, porém, o quadro econômico internacional também apresentou mudanças, logo, as exigências de competir para crescer tornaram-se mais complexas (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010).

Bresser-Pereira e Gala (2010) apresentam uma análise do que julgam ser um segundo momento da teoria estruturalista latino-americana. Trata-se de uma teoria macroeconômica estruturalista do desenvolvimento com a incorporação de novas ideias e adaptada à nova realidade histórica. No Quadro 1, são expostas as principais teses da abordagem original comparativamente à nova abordagem e suas atualizações, discutidas pelos autores.

A “deterioração dos termos de intercâmbio”, Tese 1, continua válida, uma vez que os trabalhadores da indústria manufatureira continuam mais organizados e mais capazes de se apropriar dos ganhos de produtividade. A realidade tem mostrado uma tendência à queda relativa dos preços das *commodities*, exceto para alguns momentos ao longo do tempo. Também, que não há evidências da tendência de queda nos preços relativos nos setores cuja produtividade aumenta, conforme diz a teoria das vantagens comparativas, mas, sim, o contrário.

Teoria Estruturalista Original	Macroeconomia Estruturalista do Desenvolvimento
Tese 1- Deterioração dos termos de intercâmbio	Mantida.
Tese 2- Caráter estrutural do desenvolvimento	Mantida.
Tese 3- Papel central do Estado no desenvolvimento	Mantida, com modificações.
Tese 4- Relação centro-periferia	Mantida.
Tese 5- Argumento da indústria nascente	Superada: para países de renda média.
Tese 6 - Oferta ilimitada de mão de obra	Mantida
Tese 7- Inflação estrutural	Superada.
Tese 8- Necessidade da poupança externa	Abandonada
Tese 9- Acrescentada	A taxa de câmbio e o desenvolvimento econômico.
Tese 10- Acrescentada	Tendência à sobrevalorização da taxa de câmbio.
Tese 11- Acrescentada	Doença holandesa
Tese 12 - Acrescentada	Crítica à Política de crescimento com poupança externa
Tese 13- Acrescentada	Responsabilidade fiscal

Quadro 1- Teoria estruturalista original comparada com a macroeconomia estruturalista do desenvolvimento

Fonte: Bresser-Pereira e Gala (2010).

A Tese 2, o “caráter estrutural do desenvolvimento”, é essencial para compreender por que economias especializadas em *commodities* tendem a apresentar menor nível de crescimento e de desenvolvimento. Como visto anteriormente, a abordagem estruturalista latino-americano considerava que o desenvolvimento econômico é um processo de transferência de mão de obra dos setores de menor para os de maior valor agregado por homem ocupado. Esse processo é explicado pela correlação positiva entre o crescimento do produto industrial e o desempenho geral da economia, a partir dos aumentos de produtividade

encontrados no setor industrial: na medida em que o nível de transferência da estrutura setorial da produção cresce para os de maior valor agregado, existe uma tendência para o aumento e para a maior diversificação da demanda. Essa dinâmica será mais bem explorada na seção 2.2, utilizando o modelo de “causação cumulativa” de Kaldor, e o de comércio exterior e crescimento impulsionado pela demanda, de Thirlwall.

Também o “papel central do Estado no desenvolvimento” é mantido na nova análise, porém há modificações. Em vez de o Estado ser o provedor do investimento, dada a incapacidade de investimentos do setor privado das economias latino-americanas no início do programa de industrialização, a abordagem atualizada defende o Estado como ator-chave na formulação de estratégias nacionais de desenvolvimento econômico, no sentido de agente criador de oportunidades de investimento lucrativo.

No que se refere à Tese 4, a “relação centro-periferia”, esta é mantida, dado que a relação de dominação, segundo os autores, ainda se manifesta através de pressões para a adoção de políticas diferentes das que foram adotadas pelos países hoje desenvolvidos: todos os países de centro foram inicialmente protecionistas para se desenvolver.

Os países ricos exercem pressão sobre os de desenvolvimento médio, por meio de armas ideológicas e de ações do tipo “puxando a escada” (expressão usada por Friederich List), quando da defesa de seus interesses comerciais. A recomendação por parte daqueles aos países de desenvolvimento médio é o endividamento externo e a abertura dos mercados, prejudicando a adoção de estratégias nacionais de desenvolvimento (BRESSER-PEREIRA, 2006).

Com relação à Tese 5, o “argumento da indústria nascente”, que, na abordagem original, era utilizado para legitimar a proteção tarifária, sob o argumento de que as economias latino-americanas estavam apenas começando seu processo de industrialização, na abordagem atualizada, esta argumentação está superada, pelo menos nos países de renda média. No caso dos países pobres da América Latina, a tese ainda pode ser sustentada.

A tese da indústria nascente do economista alemão Friedrich List foi publicada pela primeira vez em 1841, no livro “O sistema nacional de economia política”. List inicia o livro com uma ampla discussão histórica sobre a política comercial e industrial dos países mais importantes da época e afirma que a Grã-Bretanha e seus monarcas perceberam que, para atingir um certo grau de desenvolvimento por meio do livre-comércio, era preciso o desenvolvimento de uma combinação de manufaturas, comércio e agricultura, porém, a recém-criada indústria nacional não poderia concorrer com as indústrias estrangeiras já estabelecidas há mais tempo, por exemplo, as italianas, belgas e holandesas. Assim,

recomendavam a intervenção do Estado mediante um sistema de restrições, privilégios e incentivos para transplantar a riqueza, o talento e o espírito empreendedor dos estrangeiros, caso contrário, os esforços de desenvolvimento seriam infrutíferos. List acreditava que o livre-comércio (*laissez-faire*), paradigma econômico da época, trazia benefícios aos países de nível de desenvolvimento industrial semelhantes, mas não aos menos desenvolvidos. Porém, o autor afirmava que as políticas protecionistas deveriam ser transitórias, e, tão logo a indústria atingisse estágios de maturidade, o livre-comércio deveria ser a política adequada⁵ (CHANG, 2002).

A tese de “oferta ilimitada de mão de obra” mantém-se. A tendência dos salários crescerem menos do que a produtividade devido à oferta ilimitada de mão de obra é causa estrutural fundamental para explicar a insuficiência de demanda interna nos países em desenvolvimento.

A Tese 7, referente à “inflação estrutural”, já perdeu grande parte de sua validade, uma vez que os pontos de estrangulamento de oferta, principalmente de bens agrícolas, já foram superados pelos países de renda média desde a implementação das políticas estruturalistas.

Também a Tese 8, da “necessidade da poupança externa”, que é fundamental à teoria original devido à permanente restrição no balanço de pagamentos e falta de poupança interna, não permanece.⁶ Conforme os autores, a tese neoliberal dos anos 1990, de se desenvolver com o uso de poupanças externas, sofreu muitas críticas por resultar na sobreapreciação crônica da taxa de câmbio e pela substituição da poupança interna pela externa. O aumento da dependência dos capitais externos, a necessidade de políticas de atração dos capitais que mantém a taxa de juros interna elevada (que se tornou dramática no caso da economia brasileira entre 1995 e 1998), e a pressão no saldo da conta-corrente, culmina, no médio prazo, em uma configuração que não é sustentável economicamente.

⁵ List utilizou a expressão “chutando a escada” para caracterizar a atitude da Grã-Bretanha, que teria se utilizado de taxas protecionistas e restritivas para alavancar sua indústria nascente e, tão logo atingido o objetivo, chegando ao topo da escada, passaram a pregar os benefícios do livre-mercado. Porém, os Estados Unidos rejeitaram as recomendações da Grã-Bretanha e passaram a proteger sua indústria nascente e, para confirmar e perpetuar os fatos históricos relatados por List, após tornaram-se a Nação líder da indústria, depois da Segunda Guerra Mundial, também passaram a “chutar a escada”, preconizando o livre-comércio como a grande verdade (CHANG, 2002).

⁶ Entretanto, essa argumentação não é compartilhada de forma unânime entre os novos pensadores da CEPAL. Por exemplo, Bielschowsky (2009) faz uma análise da revisão do pensamento da CEPAL, chamado de neoestruturalismo, discutida a seguir, afirma que, tomando como referência os resultados de crescimento decepcionante e instável das reformas da década de 1990, na América Latina e Caribe e a fragilidade financeira e vulnerabilidade externa do período, coloca como estratégia de crescimento a atração de poupança externa na forma de investimento estrangeiro direto (IED), porém, gerenciada e direcionada para as atividades produtivas de exportáveis.

As teses a seguir foram acrescentadas ao novo modelo macroeconômico estruturalista do desenvolvimento. As novas teses derivam-se de duas tendências estruturais: a tendência da taxa de salários crescer menos do que a produtividade e a tendência à sobrevalorização da taxa de câmbio.

A Tese 9 refere-se à importância fundamental de uma taxa de câmbio competitiva para o desenvolvimento econômico. Ela estimula o aumento da poupança interna e o investimento voltado à exportação. O estímulo se dá nos setores que utilizam tecnologias no estado da arte mundial, ou seja, incentiva os empresários nacionais a acessarem os mercados externos utilizando na sua produção tecnologias das mais avançadas do mundo.

A incorporação da Tese 10, a “tendência à sobrevalorização da taxa de câmbio”, deve-se à tendência estrutural da sobrevalorização da taxa de câmbio nos países em desenvolvimento, que acaba criando insuficiência de demanda para exportações. Essas sobrevalorizações são puxadas por dois movimentos estruturais: o primeiro, pela “doença holandesa” e o segundo, pela atração de capitais externos, estimulados pelas suas taxas de lucro, que tendem a ser mais elevadas nos países em desenvolvimento do que nos desenvolvidos.

A “doença holandesa”, Tese 11, é incorporada à nova abordagem por explicar o problema da sobrevalorização permanente ou crônica da taxa de câmbio, que acaba impedindo e ou dificultando a industrialização dos países em desenvolvimento. Os países exportadores de recursos abundantes e baratos, cuja exportação se realiza com uma taxa de equilíbrio mais elevada que a taxa de equilíbrio industrial, inviabiliza os setores econômicos de bens comercializáveis eficientes e tecnologicamente sofisticados, impedindo a mudança estrutural no sentido de maior diversificação industrial do país. Essa tese será explorada no próximo item 2.2. Uma taxa de câmbio administrada ao nível de equilíbrio correspondente ao nível de equilíbrio da taxa de câmbio industrial pode neutralizar a “doença holandesa”.⁷

A nova abordagem macroeconômica estruturalista do desenvolvimento critica a política de crescimento com poupança externa ou política de déficit em conta corrente, referente à Tese 12. Os autores vão de encontro à falsa tese “óbvia” da teoria econômica

⁷ Entretanto, para Thirlwall (2005), políticas de depreciação cambial não podem elevar permanentemente a competitividade, a menos que a interferência seja contínua, o que aumenta os riscos de efeitos perversos sobre os preços internos. Por outro lado, vários estudos empíricos têm demonstrado nos seus resultados uma relação positiva e significativa, se bem administrada, entre câmbio subvalorizado e taxa de crescimento econômico junto às economias de desenvolvimento e as emergentes. Em Araújo (2009), esses resultados são compartilhados por Dollar (1992), Razin e Collins (1997), Easterly (2001), Aguirre e Calderón (2005), Levy-Yeyati e Sturzenegger (2007), Rodrik (2007) e Gala (2007).

convencional, de que os países em desenvolvimento necessitam de poupança externa para crescer. Até admitem no caso de países pobres, mas não nos de renda média.

Finalmente, a Tese da “Responsabilidade fiscal” defende que, assim como o equilíbrio externo, o equilíbrio fiscal é essencial para o desenvolvimento econômico. Para a nova abordagem da macroeconomia estruturalista do desenvolvimento, o déficit público deve ser evitado, a não ser em momentos de recessão, pois enfraquece o Estado e causa inflação.

Percebe-se que, para as teorias clássicas, neoclássicas, cepalinas, e keynesianas, o comércio internacional é fator fundamental para o crescimento da renda e para o desenvolvimento das nações, entretanto, está presente, nos debates desenvolvimentistas, que o comércio livre entre as nações por si só não é capaz de trazer o desenvolvimento e a convergência na renda entre países, isto é, acreditam que há uma tendência natural para a assimetria entre as nações mais e menos desenvolvidas. Portanto, estas devem se empenhar no sentido de romper com essa tendência por meio da transformação de suas estruturas produtivas e exportadoras, de baixo dinamismo na geração de produtividade e renda, para estruturas mais diversificadas e sofisticadas em termos de agregação de valor e de encadeamento entre os setores e atividades.

Para Bielschowsky (2009), a nova etapa do pensamento da CEPAL, caracterizada pela expressão “neoestruturalismo”, desenvolveu-se a partir da década de 1990 com base em uma nova realidade mundial. A evolução do pensamento cepalino que visa à transformação produtiva com equidade conserva os elementos centrais de mudança estrutural e crescimento, mas com vistas à formulação de políticas alternativas à nova agenda neoliberal de alocação de recursos baseada no livre mercado e ao contexto político ideológico mundial de liberalização comercial e financeira, de privatização e desregulamentação. A nova análise tem base no instrumental analítico acumulado quanto à necessidade da transformação produtiva, conjugando aumento da produtividade e inserção competitiva com a necessidade urgente de implementação de políticas equitativas de transformação social e de justiça social e de sustentabilidade ambiental.

Porém, as estratégias de inserção e de competitividade centram-se na ideia de abertura econômica, mas de forma gradual e seletiva, com controle de capitais estrangeiro de curto prazo e regulação e supervisão prudencial ativa do sistema financeiro, na atração de IED para a produção de produtos para a exportação e no câmbio real elevado e estável. Entre as políticas microeconômicas para uma inserção exitosa que priorizam a produtividade com equidade estão políticas em educação e a geração de conhecimento, criação de infraestrutura,

formação de recursos humanos, políticas de inovação e de progresso técnico e criação de redes de proteção social eficientes para atender os setores mais vulneráveis.

O autor destaca três elementos-chave em que o neoestruturalismo não se diferencia dos elementos fundamentais do pensamento estruturalista quanto às principais limitações do crescimento econômico dos países latino-americanos e caribenhos. O primeiro diz respeito à baixa diversidade produtiva e exportadora e à especialização em bens primários. Para o neoestruturalismo, esses fatores se traduzem em baixa densidade tecnológica e reduzido encadeamento, o que gera escassos efeitos multiplicadores, vulnerabilidade externa, instabilidade macroeconômica e outros. O segundo elemento é a heterogeneidade produtiva e o baixo investimento, que, na visão estruturalista, deve-se à associação de fatores como oferta ilimitada de mão de obra, baixa produtividade média, renda média baixa, concentração da propriedade e distribuição desigual da renda e consumo supérfluo. Porém, nas palavras neoestruturalistas, a heterogeneidade associa-se à oferta abundante de mão de obra, à informalidade, à baixa produtividade média e pobreza, à concentração da propriedade e de renda, e à baixa alocação da renda para a acumulação de capital. O terceiro elemento de limitação ao crescimento refere-se à inexistência de institucionalidade ao progresso técnico. O estruturalismo acreditava que o tecido institucional era pouco propenso à acumulação de capital e ao progresso técnico, o que acabava reforçando a falta de investimento. Por sua vez, de forma semelhante, o baixo investimento em capital fixo e em conhecimento, para o neoestruturalismo, assenta nos insipientes Sistemas Nacionais de Informação (SNI) e ausência de empresas do tipo global.

Ainda, Bielschowsky (2009) analisa a continuidade e as mudanças em quatro temas, chamados de fundamentais para o pensamento estruturalista e o neoestruturalismo. São eles macroeconomia e finanças; transformação produtiva e comércio internacional; desenvolvimento social; sustentabilidade ambiental. No que se refere à transformação produtiva e ao comércio internacional, estes continuam sendo foco fundamental para a superação do subdesenvolvimento da região e para a convergência de renda aos países desenvolvidos, porém, em vez do diagnóstico da baixa competitividade estar associada à especialização primária, para o neoestruturalismo, ela é vista de forma sistêmica, em que a especialização produtiva e exportadora se baseia em bens de reduzido valor agregado e conhecimento e de baixo dinamismo da demanda internacional, gerando escassos encadeamentos produtivos internos e baixa capacidade de externalidades positivas.

As estratégias de mudança estrutural produtiva e exportadora do neoestruturalismo se articulam aos conceitos de inovação, ligadas às construções schumpeterianas, e ampliação e

fortalecimento do tecido produtivo. A incorporação do enfoque schumpeteriano ao estruturalismo contribui e enriquece o pensamento da CEPAL no sentido de reforçar o caráter da dinâmica da estrutura produtiva e exportadora e a existência de diferenças estruturais entre os países, dado o fenômeno de incorporação continuada do processo tecnológico ao processo produtivo e a conseqüente ampliação da produção em diferentes produtos. A modificação da composição do produto e as estruturas de inserção internacional mais diversificada e de maior valor agregado, que importam para o crescimento da renda, passam pelo processo de inovação junto às cadeias produtivas. A inovação tem potencialmente a capacidade de impulsionar e criar novas atividades e novas formas de realizar as já existentes, intensificando a “teia produtiva”. Ainda, outros enfoques neoschumpeterianos enriquecem a abordagem histórico-estruturalista no que concerne ao atraso tecnológico (brecha tecnológica) entre os países de maior e menor renda, como a formação e acumulação de conhecimento mediante o processo de aprendizagem das empresas, o processo de *pathdependency* das decisões do passado e a modificação do paradigma tecnológico (BIELSCHOWSKY, 2009).

Octavio Rodríguez (2002), técnico da CEPAL, que trabalhou com Raul Prebisch, tenta reconstituir as ideias-chave do estruturalismo e articular atualizações a abordagem para o novo contexto econômico mundial. Nessa tentativa, o autor procura explicar as novas formas de subordinação existentes entre centro e periferia e apresenta uma alternativa de pensamento para explicar os problemas de divergências estruturais e de renda. Conforme o autor, há algumas limitações ao alicerce dos primeiros documentos da CEPAL na análise da teoria da estrutura produtiva e sua mudança. Em destaque são apontadas a falta de análise das relações sociais que estão na base do processo de industrialização e das mudanças de estrutura da produção de bens e serviços durante a industrialização periférica (mais centrada na esfera da produção material e pouco nas relações sociais, políticas e culturais) e a falta de compatibilidade plena entre os diferentes componentes do pensamento, mesmo que guardem entre si os elementos-chave da estrutura subdesenvolvida: o desemprego, o desequilíbrio externo e a deterioração nas relações (RODRÍGUEZ, 1981). Para tanto, o autor agrega novas abordagens, em especial as neoschumpeterianas, inspirando-se no trabalho de Fernando Fajnzylber, que incorpora elementos como criatividade cultural e inovação econômica.

Para Rodríguez (2002), o modo como o processo de globalização foi articulado, de abertura extrema e com a ausência de políticas tecnológico-produtivas, e a forma como se difunde o avanço do progresso técnico entre as economias centrais e periféricas, na atualidade, tem-se configurado em diferenças estruturais crescentes, criando uma “brecha tecnológica” entre essas economias, que tendem, espontaneamente, a se aprofundar pelas

forças do livre mercado de bens, serviços e de capital, limitando a diversificação da pauta de inserção internacional da periferia.

O ritmo de geração de capacidade tecnológica entre essas economias pode ser visto a partir de diferentes ângulos. O primeiro diz respeito às desvantagens que as empresas dos países periféricos têm em acumular conhecimento em atividades de ponta e, conseqüentemente, na capacidade de inovar (fator chave para o crescimento), dadas as características das empresas na sua capacidade de assumirem riscos e nos custos elevados em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Características essas decorrentes da baixa escala de produção, às incertezas dos retornos, à padronização tecnológica e às restrições orçamentárias. Assim, na maioria das vezes, elas operam em desvantagem, pois estão aquém da fronteira tecnológica, representando em atraso para as economias periféricas.

Um segundo ângulo de desvantagem em capacidade tecnológica, que tem por base a relação entre as empresas, está na própria característica do progresso técnico. Este favorece e, em um segundo momento, é favorecido pela complementaridade existente entre as atividades produtivas e pelas relações interindústria. A difusão de novas tecnologias associa-se à geração de novos bens e serviços e se difunde pelos distintos tipos de atividades e setores, transformando os métodos de produção propriamente ditos. Neste caso, os grandes conglomerados das economias centrais levam vantagens e, por outro lado, dificultam, em termos relativos, a difusão tecnológica e a complementaridade entre empresas e setores nas economias periféricas.

Um terceiro ângulo de desvantagens, que acaba ampliando a “brecha tecnológica” entre centro e periferia, diz respeito ao Sistema Nacional de Inovação (SNI). Este compreende não só os investimentos em P&D mas também a própria “infraestrutura tecnológica”, ou seja, refere-se ao conjunto de elementos estruturais que enquadram e suportam todo um conjunto de instituições públicas e privadas e as habilidades adquiridas pelos indivíduos e organizações, impactando na qualidade de formação de recursos humanos de alto nível e na quantidade absoluta e relativa dos gastos em Ciência e Tecnologia (C&T). Essa tendência espontânea, resultante da “brecha tecnológica”, ligada ao progresso técnico, centra-se em dois conceitos fundamentais: por um lado, nas inovações e aprendizagem e, por outro, pela complementaridade e externalidades tecnológicas.

O novo paradigma tecno-econômico geralmente desenvolvido nas economias centrais, baseado na inter-relação entre empresas e setores na geração de inovação continuada, tende a gerar uma eclosão de inovações que se ampliam e se difundem (expansão da fronteira tecnológica), induzindo a taxas de crescimento significativamente maiores do que as

correspondentes ao paradigma maduro (que gera taxas de crescimento iguais ao crescimento da população).

As economias periféricas tendem a desenvolver atividades emanadas, principalmente, do paradigma anterior, em que o progresso técnico resultante é relativamente lento em relação à produção dos centros. Ainda, a difusão dessas técnicas, geradas no centro, apresentam-se de forma incipiente nas economias periféricas, pois se reproduzem em ambiente de atividades, ramos ou setores do paradigma anterior.

Ainda, a complementaridade entre atividades e empresas, resultante da acumulação compartilhada e interativa do conhecimento, é fonte de renovação da capacidade de inovar, de gerar aproveitamentos de externalidades tecnológicas e de economias de escala. Entretanto, conforme o autor, é de se supor que estas se desenvolvem de forma mais lenta na periferia do que nos centros, dado o menor desenvolvimento da complementaridade e a falta de articulação entre os agentes do sistema de inovação e/ou de base institucional adequada, que tenderá a reproduzir-se ao longo do tempo, aumentando as assimetrias.

Outra forma de aumentar a “brecha tecnológica” está ligada ao comércio externo. A falta de complementaridades existente na periferia acaba afetando a especialização produtiva e a competitividade dos exportáveis ao nível mundial, que, associado às deficiências na produção de novos bens, tende a gerar desequilíbrios persistentes na balança comercial. O maior aumento da demanda por bens “tecnicamente mais complexos” em relação aos bens “tecnicamente simples” (explicada pela diferença na elasticidade-renda de exportação e importação desses bens) tende a ampliar as assimetrias em termos de crescimento da renda entre centro e periferia.

Portanto, as assimetrias entre países resultam na obtenção de externalidades tecnológicas de forma distinta e comprometem os níveis de competitividade dos diferentes setores das economias periféricas. As “brechas tecnológicas” implicam na divergência tendencial entre os ritmos de acumulação e crescimento e entre os níveis médios de produtividade e de renda entre centro e periferia. Somam-se, ainda, ao modo inadequado da inserção comercial e financeira internacional das economias periféricas, marcada pelas mudanças na composição da produção e na composição da mão de obra, o que pode gerar, a longo prazo, aumento da produtividade do trabalho, e, por sua vez, aumento na diferença entre crescimento do produto e crescimento do emprego.

Contudo, conforme o autor, esse conjunto de desvantagens é que forma as “brechas tecnológicas”. Tal processo explicaria as diferenças estruturais produtivas e ocupacionais internas e de competitividade externa das economias, e, por sua vez, as diferenças quanto ao

nível de produtividade, a renda *per capita* e a inserção externa, e que vão ampliando, como tendência espontânea, as assimetrias estruturais. Também o autor reafirma a ação do Estado como articulador dos interesses sociais internos através de políticas tecnológicas, produtivas e institucionais para a transformação estrutural e para a viabilidade e eficiência do desenvolvimento dos países periféricos.

De modo geral, os novos modelos de crescimento econômico que surgiram na década de 1990 resgatam a inovação competitiva e a noção de destruição criativa de Schumpeter como papel fundamental para a diversificação da produção e para a transformação do processo produtivo. Por exemplo, os modelos de crescimento endógeno de Paul Romer, que colocam a inovação tecnológica e o capital humano no centro do sistema econômico, inspiram a literatura em distintas variantes com foco na inovação e esta como indutora de oportunidades de qualificação e diversificação dos insumos, de máquinas e da produção final, culminando no crescimento generalizado da produtividade e, conseqüentemente, na competitividade externa dos países (CEPAL, 2008a).

Mais recentemente, são destaques alguns trabalhos que investigam a associação entre a mudança na estrutura produtiva e exportadora dos países e as taxas de crescimento mais elevadas (HAUSMANN; RODRIK; HWANG, 2005; HAUSMANN; KLINGER, 2006, 2007 e 2008a e 2008b). O tipo de produto que compõe a pauta e a sua diversificação está associado ao nível de renda dos países. O padrão de especialização é, em parte, indeterminado e pode ser moldado por elementos idiossincráticos, específicos para cada país, embora seus fundamentos (capital físico e humano, trabalho e recursos naturais, qualidade global das suas instituições) tenham papel importante. Os efeitos do progresso tecnológico sobre a atividade econômica e da propagação dinâmica desses sobre as diferentes categorias de bens, empresas e setores estão intimamente ligados às especificidades das capacidades e habilidades dos países. O acúmulo dessas capacidades e habilidades específicas se traduz e se materializa em distintos recursos e estruturas produtivas.

Por sua vez, alguns países conseguem descobrir quais produtos estão associados com níveis de rendimentos superiores ao seu próprio e, assim, convergem para o nível de rendimento mais elevado, implícito na sua pauta de exportação mais sofisticada (de maior produtividade ou maior rendimento). Em outras palavras, os países se tornam o que exportam na medida em que eles conseguem avançar na sofisticação e na qualificação de suas cestas de exportação em relação ao seu nível de renda, assim, o crescimento subsequente é maior e o PIB converge para esse nível. Por outro lado, os países especializados em cesta de exportação de relativa sofisticação sofrem um atraso no desempenho econômico. Portanto, não é somente

a quantidade mas também o tipo de produto exportado que importa para o crescimento (HAUSMANN; KLINGER, 2008a).

Mas, como um país exportador de poucos produtos e de menor sofisticação passa para estruturas produtivas e exportadoras de maior produtividade e maior grau de sofisticação? A resposta pode estar na perseguição de maior enraizamento interno da atividade produtiva em torno dos custos e capacidades já desenvolvidas. Por exemplo, levando em consideração as especificidades dos fatores produtivos, o gasoduto construído para o transporte de petróleo não será útil para o transporte de frutas frescas, pois, estes últimos requerem todo um sistema de armazenamento a frio e outras configurações fitossanitárias. Por outro lado, a produção de fios de algodão requer habilidades próximas à produção de tecido de algodão e à peça de vestuário de algodão, ou, ainda, próximos à produção de outros fios sintéticos e tecidos e confecções de fios sintéticos. Ainda, a especialização no setor têxtil pode permitir uma ampla variedade de produtos apenas ao evoluir ao longo da “escada de qualidade” e desencadear uma sucessão contínua de produtos mais avançados ou apenas diferentes que os países podem se mover a fim de aproveitar as semelhanças nos fatores e capacidades adquiridas (HIDALGO *et al.*, 2007).

Dentro de um espectro de capacidades já desenvolvidas e de um nível de restrições e preferências dos países, algumas mercadorias comercializadas estão associadas ao maior nível de produtividade do que outras (melhores salários, maior valor agregado às exportações e maior markup) e, também, em uma perspectiva dinâmica, associam-se à capacidade de gerar maior efeito encadeamento interno para outros setores e atividades correlacionadas.

Em um contexto de assimetria de informação, a especialização em novos produtos requer a apropriação de recursos altamente específicos em conhecimento, em ativos físicos, em insumos intermediários, em capacitação profissional, em infraestrutura e em muitos outros relacionados à qualidade institucional e de governança das empresas e do país. Através de um processo de descoberta de custos, adaptado a um conjunto de capacidades já desenvolvidas, a produção e a comercialização de novos produtos e atividades com características similares ou próximas aos já descobertos encontram menores barreiras para seu desenvolvimento. Portanto, a produção adaptada à teia produtiva já existente, por aproximação vertical e/ou horizontal, diminui em muito as restrições e limitações de capacidades (HAUSMANN; RODRIK; HWANG, 2005; HAUSMANN; KLINGER, 2008a).

À medida que as economias vão se desenvolvendo, existe uma tendência à aglomeração de produtos na teia produtiva (espaço denso do espaço produto)⁸ em direção à fronteira de conhecimento e intensivos em recursos que são facilmente mobilizados para uma grande variedade de outras mercadorias, aumentando a diversificação e o grau de sofisticação das exportações. Por outro lado, existem produtos na teia produtiva de cada país que se posicionam afastados dos aglomerados (de forma periférica no espaço produto), com baixo valor estratégico para a transformação estrutural futura. Portanto, para os autores, os ganhos de uma estratégia de crescimento liderado pelas exportações dependem da capacidade dos países em se posicionar de forma adequada ao longo de seu espectro em direção à transformação estrutural da produção e especialização e, neste caso, as políticas de governo têm um papel potencialmente importante e positivo a desempenhar na definição da estrutura de produção mais dinâmica e para induzir a difusão do conhecimento e do progresso técnico (HAUSMANN; RODRIK; HWANG, 2005; HAUSMANN; KLINGER, 2006, 2007 e 2008a).

2.2 A ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA E A CONVERGÊNCIA DE RENDA

Nesta seção, são apresentadas algumas teorias que tentam explicar por que as estruturas produtivas e exportadoras interferem no crescimento e na renda *per capita* das nações e por que alguns países têm dificuldade em alterar essa estrutura. Em outras palavras, por que países produtores de recursos naturais e de baixo valor agregado tendem a ter baixa produtividade, baixos salários e uma estrutura produtiva heterogênea e pouco diversificada.

2.2.1 A “causação circular cumulativa” em Kaldor-Thirlwall

Várias são as metodologias e procedimentos analíticos que tentam explicar os problemas de crescimento entre os países, entretanto, conforme Thirlwall (2005), poucos são capazes de estreitar as relações entre teoria do crescimento e a produtividade e o crescimento

⁸ Quanto mais denso o *espaço produto*, maior será o enraizamento interno da produção e maior o efeito transbordamento das capacidades adquiridas para a produção de outros bens. Para melhor compreensão do que vem a ser *espaço produto*, é exposto no Apêndice A as figuras que representam a especialização de algumas regiões do mundo e os respectivos *espaços produtos*. Hidalgo *et al.* (2007) construíram os mapas para representar as interligações entre os produtos exportados e o grau de proximidade em uma visão de rede e, a partir daí, contribuir para diagnosticar possíveis potencialidades de ligação a serem desenvolvidas.

do produto. Na prática, o crescimento agregado dos países relaciona-se naturalmente com a estrutura produtiva e exportadora dos países. Um padrão de especialização sofisticado (tecnologicamente) é capaz de desencadear e induzir um maior crescimento da renda *per capita* e maior níveis de bem-estar. Nicholas Kaldor traz uma importante teoria que tenta explicar, a partir de uma série de leis ou generalizações empíricas, a dinâmica das taxas de crescimento diferenciadas entre países capitalistas avançados e enfatiza a relação crescimento e diferenças nas estruturas produtivas dos países. Também atribui papel importante ao setor da indústria à transformação para estágios de desenvolvimento mais avançados. Apesar de Kaldor referir-se aos países mais avançados, Thirlwall afirma que as hipóteses kaldorianas também são aplicáveis aos países em desenvolvimento (THIRLWALL, 2005).

Kaldor (1956) criticava a teoria neoclássica, que tratava todos os setores da economia como se eles fossem iguais. Para o autor, é difícil compreender o processo de desenvolvimento através de uma abordagem que não separa as atividades de rendimentos crescentes (associados à indústria) e as de rendimentos decrescentes (associadas aos produtos primários ou à terra).

No seu modelo de crescimento econômico impulsionado pelas exportações, de inspiração keinesiana, Kaldor explica as diferentes taxas de crescimento com ênfase na ótica da demanda e, em especial, na variável demanda externa. Alega que as restrições de demanda antecedem as restrições de oferta, e os estímulos de demanda do setor externo são os principais fatores propulsores para o crescimento mais rápido da produção e de diferenciação do produto. O autor credita às economias de escala e ao setor industrial (devido à maior incidência de progresso técnico) como elementos fundamentais para um maior nível de produtividade e, conseqüentemente, de crescimento do produto (THIRLWALL, 2005).

Para Kaldor, há uma relação positiva entre o produto e a produtividade do trabalho, e essa relação é maior no setor industrial (“Lei de Kaldor-Verdoorn”). O setor industrial é capaz de incorporar de forma mais intensa o progresso técnico, facilitando os retornos crescentes e os efeitos estáticos e dinâmicos das economias de escala e resultando em maior crescimento da produtividade. Os efeitos estáticos referem-se às economias de escala encontrados dentro das firmas, devido ao tamanho e à escala das unidades de produção, e os dinâmicos referem-se a aumentos de produtividade derivados do efeito aprendizagem, dos ganhos de economias externas e dos “*spill-overs*” tecnológicos.

Outra razão dessa relação positiva entre produtividade e setor industrial é que este último permite a transição de economias da imaturidade para a maturidade, deslocando o excesso de mão de obra com baixa produtividade do setor primário para atividades industriais,

cuja produtividade é mais elevada. Porém, conforme o autor, em países com alto nível de desenvolvimento, o ritmo das taxas de crescimento podem diminuir, dado o esgotamento da mão de obra. Isso não implica dizer que o setor de manufaturas para de produzir, mas implica ter de pagar salários mais elevados, o que pode diminuir os lucros (THIRLWALL, 2005).

Com base em estudos empíricos e testes econométricos, entre diferentes países e regiões de um mesmo país, o autor formula algumas hipóteses, chamadas de leis de Kaldor. São elas: i) existe forte correlação entre crescimento da indústria e crescimento do PIB, ii) quanto maior a taxa de crescimento da produtividade industrial, maior o crescimento do produto industrial; iii) quanto maior a taxa de crescimento das exportações, maior o crescimento do produto.⁹

Esses fenômenos podem ser demonstrados a partir de um modelo keynesiano simples de demanda. Tem-se que a renda ou demanda nacional (Y) é composta por consumo agregado de bens locais (C), do investimento ou demanda por bens de capital (I), dos gastos do governo (G) e das exportações líquidas ou a diferença entre bens exportados e consumo de bens importados (X-M), expresso na seguinte relação:

$$Y=C+I+G+(X-M) \quad (1)$$

Para o autor, o consumo (C) vem depois da renda (ou produto) (Y), logo tem pouca influência sobre a taxa de crescimento da renda, e o investimento em bens de capital (I) depende do setor de produção desses bens (ou em estágios iniciais de desenvolvimento pode ser importado, logo, depende das exportações líquidas), ou seja, a maior parte do crescimento de C e de I depende da própria renda. Logo, a variável foco (autônoma) não é o investimento keynesiano, e sim as exportações líquidas (X-M), que, por sua vez, é função da mudança na estrutura do comércio exterior ao longo de um processo de substituição de importações (entre bens de consumo e de capital), ou seja, o crescimento do investimento e do consumo se ajusta ao crescimento das exportações, e não o contrário.

Desta forma, a transformação das estruturas produtivas e exportadoras dos países tende a se dar da seguinte forma: país com estrutura em estágio inicial de industrialização apresenta tendência a importar mais bens de capital e importar menos bens de consumo; país em um segundo estágio, passa a ser exportador de bens de consumo; país em um terceiro

⁹ Bonelli (2008, p.22) que estuda os padrões de industrialização e mudança estrutural no longo prazo (1900 a 2000) para a economia brasileira afirma que: “Uma das principais conclusões desse trabalho é que a produtividade da mão de obra industrial tem-se revelado pró-cíclica nos períodos mais recentes, o que é evidência do efeito Kaldor-Verdoorn na indústria e implica que o ritmo de aumento da produtividade depende do ritmo de aumento da produção. Logo, o ritmo de absorção de mão de obra na indústria, [...] não pode ser avaliado sem se levar em devida conta que a variação da produtividade também é função da taxa de variação da produção”.

estágio produz bens de capital, que está relacionado a um maior crescimento (setor dinâmico da indústria, que estimula o crescimento do resto da economia); e país no quarto estágio é exportador de bens de capital e passa a aproveitar forte crescimento determinado pela demanda externa (efeitos estáticos e dinâmicos das economias de escala) e pela sua própria expansão interna.

Por outro lado, Kaldor constatou que, a longo prazo, o lado da oferta [$\Delta Y = f(K, L, A)$] não impôs restrição aos países, já que, no processo de rápido crescimento, existia reserva de oferta de trabalho ou de desemprego disfarçado da agricultura. Nos estágios mais avançados, as tecnologias eram poupadoras de mão de obra, mas o crescimento da indústria gerava ainda mais emprego. Para que essas economias continuassem colhendo os benefícios das economias de escala, elas teriam que se especializar no mercado internacional. Em outras palavras, o crescimento da produção de manufaturas não é cerceado pela escassez de mão de obra, mas, sim, em estágios iniciais de desenvolvimento, pela demanda da agricultura e, nos estágios posteriores de industrialização, pelas exportações. Daí decorre a importância de aumentar a produtividade agrícola para servir como fomentador do mercado crescente para bens industriais e, após esta etapa, as exportações assumem o papel de alavanca para o crescimento rápido da produção industrial.

Sendo assim, Kaldor acreditava que tendências da taxa de crescimento das exportações (X) determinariam a tendência da taxa de crescimento da produção, e aquela, por sua vez, seria determinada pelo crescimento da indústria de transformação e pela produção de bens exportáveis. Essa situação é chamada de “causação cumulativa”.

Esse processo é essencial (não o único) para explicar os padrões distintos de desenvolvimento das regiões, pois, dada uma taxa de crescimento da demanda externa, economias em processos mais avançados de desenvolvimento (especializada em produtos de maiores retornos crescentes de escala estáticos e dinâmicos, incorporados através de progresso técnico, com menor custo unitário) acabam influenciando o crescimento da produtividade de toda a economia e, conseqüentemente, a maior competitividade e taxa de crescimento.

Também, em um modelo bissetorial (agrícola e o industrial), Kaldor enfatiza a importância de se estabelecer o equilíbrio nos termos de troca para as economias em estágios iniciais de desenvolvimento. Assim, os termos de troca devem ser tais que a expansão industrial não seja limitada pela oferta, em função dos preços relativos da agricultura serem altos demais; nem limitada pela demanda, em virtude de eles serem relativamente baixos demais (THIRLWALL, 2005). Kaldor (1956) defendia estratégias voltadas ao setor externo

para que a industrialização fosse bem-sucedida e, também, o comércio planejado, no sentido de remover os estrangulamentos do balanço de pagamentos, para os países com industrialização não consolidada.

Thirlwall afirma que os países periféricos podem estar sujeitos a restrições pelo estrangulamento do Balanço de Pagamentos (taxas crescentes de M maior do que de X) no seu processo de desenvolvimento. Com base no modelo de Kaldor, o autor desenvolveu um modelo de crescimento econômico em que a principal restrição ao crescimento é a taxa de crescimento das exportações. As diferenças nos desempenhos dos países associam-se às restrições do balanço de pagamentos, advindas da relação desfavorável entre a elasticidade-renda da demanda por importações e a elasticidade-renda da demanda por exportações.

Segundo o autor, as exportações diferem dos outros componentes da demanda por três motivos principais: o primeiro vem do fato de elas serem o único componente provindo de fora do sistema econômico (componente autônomo), já os componentes consumo ($C+G$) e investimento dependem, na maior parte, do crescimento da própria renda; em segundo, elas são o único componente capaz de custear, de forma direta, os requisitos de importação para o crescimento e, de forma indireta, permitir que todos os outros componentes da demanda cresçam mais depressa do que em outra situação, já que os outros componentes, consumo, investimento e gastos do governo, têm um conteúdo de importações; e o terceiro, um argumento do lado da oferta, diz que as importações, providas pelas exportações, podem ser mais produtivas que os recursos internos, um exemplo, são os bens de capital não produzidos localmente e essenciais para o desenvolvimento.

Com base nas afirmações, o autor diz ser possível demonstrar que, quando há rendimentos crescentes e aumento da produtividade, o incremento das exportações pode levar a um círculo virtuoso de crescimento e, também, que é possível prever as assimetrias entre países e regiões da economia mundial através dos chamados modelos de crescimento e desenvolvimento centro-periferia. No seu modelo, que será exposto a seguir, a direção da causação vai das elasticidades (elasticidades renda de demanda de exportações e importações) para o crescimento¹⁰ e elas “refletem a *estrutura* da produção”. Este é o processo básico de todos os modelos centro-periferia, em que o mecanismo de realimentação do sistema de comércio tende a perpetuar as diferenças iniciais das elasticidades-renda associadas às

¹⁰ Para Paul Krugman, 1989, a causação vai do crescimento para as elasticidades de exportação. Segundo Thirlwall, ele inverteu a direção da causação, o que o torna um economista neoclássico ortodoxo, no que concerne à teoria do crescimento.

estruturas industriais “inferiores”, por um lado, e às estruturas industriais “superiores”, por outro, presentes nas abordagens de Prebisch, Myrdal e Seers e de Kaldor.

Deste modo, Thirlwall (2005) formula um modelo com restrição do Balanço de Pagamentos, em que as exportações regem o crescimento da produção a longo prazo, em uma economia aberta. Neste modelo, uma hipótese básica é a impossibilidade de um país crescer a taxas maiores que a compatível com o equilíbrio do BP, já que financiamento tem limites.¹¹ Neste sentido, o crescimento das exportações aliviaria essa restrição e é o único componente da demanda a permitir que todos os outros cresçam mais depressa, sem que surjam dificuldades no balanço de pagamentos. Para comprovar tal afirmação, o autor elabora um modelo de crescimento impulsionado pelas exportações com taxa de crescimento compatível com o equilíbrio do BP (Y_B), dado por:

$$Y_B = [(1 + \eta + \Psi)(p_d - p_f - e) + \varepsilon z] / \pi \quad (2)$$

As elasticidades-preço da demanda por importação e exportação são, respectivamente, Ψ e η , sendo que ($\Psi < 0$) e ($\eta < 0$) e refletem as características dos bens, tais como, por exemplo, qualidade, sofisticação tecnológica, formas de comercialização, etc.

A partir da equação, o autor expressa algumas conclusões, que podem ser resumidas a seguir:

→ melhorias nos termos reais de intercâmbio ($p_d - p_f - e$), onde p_d são os preços domésticos, p_f preços dos concorrentes e e variação taxa de câmbio, aumentam a Y_B , porém, políticas de desvalorização da moeda não podem ser usadas como instrumento de maior crescimento de forma permanente, já que desvalorização contínua e permanente da moeda geraria inflação e, conseqüentemente, anularia as vantagens cambiais;

→ existe uma interdependência entre os países, porque o desempenho de um país em termos de crescimento (Y_B) está ligado ao de todos os outros z (renda resto do mundo). Logo, a rapidez com que um país pode crescer depende da ε (elasticidade-renda da demanda de exportação), nas palavras do autor, a taxa de crescimento de um país em relação a todos os demais (z), preservando seu balanço de pagamentos, é equiproporcional à elasticidade-renda da demanda de exportações e importações;

¹¹ No primeiro modelo de Thirlwall, de 1979, chamado de “modelo simples” de crescimento com restrição no balanço de pagamentos, a restrição externa ao crescimento é dada unicamente pelo comportamento do saldo comercial. Em 1982, Thirlwall e Hussein incluem os fluxos de capitais ao modelo e, em 1994, McCombie e Thirlwall, levam em conta o endividamento externo acumulado. Nas palavras de Carvalho e Lima (2009), a abordagem do crescimento sob restrição externa na tradição de Thirlwall tem sido validada por uma variedade de trabalhos empíricos para diversos países. Com relação à economia brasileira, têm-se os trabalhos de Thirlwall e Hussain (1982), Lopez e Cruz (2000), Ferreira (2001), Bértola, Higachi e Porcile (2002), Jayme Jr. (2003), Holland, Vieira e Canuto (2004), Nakabashi (2006), Santos, Lima e Carvalho (2005), Vieira e Holland (2006) e Lima e Carvalho (2006).

→ o crescimento (Y_B) compatível com o equilíbrio do balanço de pagamentos tem relação inversa com π (elasticidade da demanda de importações).

Presumindo que os preços permaneçam inalterados no longo prazo, tem-se:

$$Y_B = \varepsilon(z) / \pi = x / \pi \quad (3)$$

Portanto, a Lei de Thirlwall mostra que a taxa de crescimento se aproximará da proporção entre a taxa de crescimento das exportações (x) e de sua elasticidade-renda de demanda de importações (π). Tal conclusão vai ter implicações nas políticas de crescimento, pois, segundo o autor, liberadas as limitações do BP, a longo prazo, a única solução segura para elevar a taxa de crescimento de um país é a mudança estrutural, no sentido de aumentar ε e reduzir π , pois políticas de liberalização da conta de capital, elevação de taxa de juros, depreciação da moeda e controle de importações acarretam efeitos perversos no longo prazo.¹²

Apesar do modelo de crescimento Thirlwall estar fundamentado na demanda, por acreditar que as restrições de demanda ocorrem antes das restrições de oferta, o autor reconhece a importância da adoção de políticas de incentivo industrial, do lado da oferta. Características como sofisticação técnica, qualidade e formas de comercialização, por exemplo, são importantes para o desempenho comercial e interferem na elasticidade-renda relativa. Entre as políticas que podem ser efetivas para elevar as exportações e, conseqüentemente, o crescimento dos países, estão os incentivos ao progresso tecnológico, às melhorias na produtividade da mão de obra e aumentos em escala de produção.

O modelo de “causação cumulativa” traz a importância da demanda externa como fonte de estímulo ao investimento, ao aumento da produtividade e à produção de novos bens. Thirlwall complementa e afirma que as diferentes estruturas produtivas e as elasticidades-renda de exportações são fatores que contribuem para as diferenças nas taxas de crescimento entre os países. Essas não são argumentações definitivas e nem respondem com absoluta precisão o comportamento do crescimento de todos os países e em todos os momentos da história, dado o dinamismo da economia mundial, mas são poderosas no sentido de explicar, de forma simplificada, o desempenho de muitos países em desenvolvimento e as assimetrias de renda entre os países mais e menos desenvolvidos.

Assim, como nas teorias estruturalistas de desenvolvimento, na teoria kaldoriana e no modelo de Thirlwall, fica claro que não é só a taxa de crescimento das exportações que importa para obter crescimento mais acelerado entre os países em desenvolvimento, mas, sim,

¹² Entretanto, o autor lembra que nenhum país do mundo, à exceção do Reino Unido, jamais se industrializou sem uma ou outra forma de proteção.

o padrão de exportações dos países e o efeito encadeamento gerado por ele. Desta forma, as exportações são um instrumento importante para financiar as importações e os investimentos internos necessárias ao desenvolvimento e ampliação da renda interna.

Entretanto, o padrão de exportação mexicana, apresentado a partir da década de 1980, se analisado de forma superficial, parece contradizer este pensamento: a produção e a exportação mexicanas movem-se crescentemente para os produtos considerados mais intensivos em “efeitos de encadeamento cumulativo” e a experiência de crescimento (aumento dos salários e da taxa de crescimento do PIB *per capita*) mexicana liderada pelas exportações tem sido bem abaixo do esperado. Na verdade, conforme Palma (2004), com uma análise um pouco mais detalhada dos dados, é possível perceber com clareza que o estilo mexicano de indústria de “maquila” pouco contribui para o efeito encadeamento para frente e para trás e, por isso, tem baixo efeito multiplicador a partir das exportações.¹³ Para o autor, uma política de crescimento liderada pelas exportações deve estimular a especialização em produtos firmemente “enraizados” na economia doméstica, caso contrário, sua capacidade de estimular o crescimento evapora, pois é incapaz de desencadear os efeitos de encadeamento descritos por Hirschman (1981) e previstos nas análises de Kaldor- Thirlwall.

Hirschman (1981) também partilhava da ideia de que as economias subdesenvolvidas apresentavam características (de recursos humanos e materiais) e estruturas produtivas distintas das dos países industrializados e, por isso, o princípio da reciprocidade das vantagens do comércio da concepção ortodoxa não se aplicava à realidade dessas economias. Afirmava ainda que a razão para a existência de um empresa assentava na demanda que a precedia (importância das exportações). O autor incorpora à teoria do desenvolvimento a importância da descoberta dos efeitos em cadeia (encadeamento) a montante e a jusante como impulso para o desenvolvimento dos países de industrialização tardia. Os efeitos em cadeia da indústria não se limitavam ao estímulo do investimento a jusante e a montante no setor, mas a outros efeitos sobre o emprego, consumo e fiscal (a montante e a jusante). A importância de se produzir internamente um produto dá vida ativa a forças produtivas na utilização de novas atividades econômicas, efeitos em cadeia retrospectivos e prospectivos, que superam as necessidades atuais.

Os países subdesenvolvidos necessitavam de “mecanismos de pressão” ou de “dispositivos de empuxo” particulares para dar nascimento ao seu potencial, isto é, para o

¹³ Conforme Palma (2004) um estudo de Carrillo, de 2002, mostra que em 2001 o México exportou 90% dos aparelhos de televisão para os Estados Unidos, sendo que 98% dos insumos da indústria de televisores eram importados e apenas 2% (essencialmente de embalagens de papelão e plástico e manuais de uso) eram produzidos internamente.

autor, importa menos encontrar combinações ótimas de recursos e de fatores de produção dado à limitação desses e mais a descoberta de recursos e capacidades ocultas, desperdiçadas ou mal utilizadas. O mecanismo de empuxo nos países subdesenvolvidos consistia em encorajar a indústria à descoberta sequencial do efeito cumulativo e à dinâmica do processo em cadeia a jusante e a montante, em vez de perseguir políticas de abrangência exaustiva. Conforme Rodrik (2007), nos debates internacionais sobre desenvolvimento, em que imensos receituários de exigências eram recomendados como condição para que os países em dificuldade recebessem ajuda externa, e que Hirschman frequentemente participava, o autor afirmava que se qualquer país em dificuldade econômica fosse capaz de cumprir os imensos receituários, não seria subdesenvolvido e estaria em condições de enviar ajuda ao exterior.

2.2.2 A “doença holandesa”

Uma das explicações para a dificuldade que países em processo de desenvolvimento têm em alterar suas estruturas produtivas e exportadoras para produtos de maior valor agregado, e que tem ganhado adeptos junto a abordagens teóricas estruturalistas do desenvolvimento econômico, diz respeito ao processo de desindustrialização associado ao efeito de apreciação da taxa real de câmbio. Essa apreciação seria atribuída à elevada receita de exportações com base em recursos naturais de custos mais baixos. Entretanto, no caso específico de alguns países, os latino-americanos, por exemplo, Palma (2005) afirma que a desindustrialização tem-se manifestado pelo abandono de políticas de transformação estrutural (políticas comerciais e industriais) adequadas à agregação de valor à oferta e ao enraizamento da produção interna, que visam aprimorar e diversificar a especialização externa.

O processo que apresenta consequências negativas em função da apreciação cambial tem sido chamado de “doença holandesa” ou de “maldição dos recursos naturais”.¹⁴ Na definição de Bresser-Pereira e Gala (2010), Bresser-Pereira e Marconi (2008, p.8), “a doença holandesa é um obstáculo do lado da demanda ao inviabilizar investimentos mesmo quando as empresas dominam a respectiva tecnologia [...] haverá insuficiência crônica de oportunidade de investimentos lucrativos nos setores produtores de bens comercializáveis,

¹⁴ Alguns autores dizem que tais conceitos não são sinônimos, pois, enquanto a maldição dos recursos naturais é um fenômeno mais geral, associado ao baixo crescimento e desenvolvimento dos países abundantes daqueles recursos, a doença holandesa é apenas uma das manifestações daquele fenômeno.

cuja principal causa será a tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio que existe nos países em desenvolvimento”.

Como afirma Bresser-Pereira e Gala (2010), é a diferença entre a taxa de câmbio de equilíbrio corrente, em um nível mais apreciado, e a taxa de câmbio do equilíbrio industrial que define e estabelece a gravidade da maldição dos recursos naturais. A produção de bens com tecnologia no estado da arte (bens comercializáveis que adotam a melhor tecnologia mundial) só será possível se os países que padecem da “doença” possuírem uma produtividade superior à produtividade lograda pelos demais países concorrentes, em um grau igual ou maior do que a sobrevalorização causada pela doença, que, segundo os autores, esta é uma condição pouco realista.

O termo foi cunhado em 1977, pelo “*The Economist*”, para descrever o declínio do setor manufatureiro da Holanda após a descoberta de uma grande jazida de gás natural no Mar do Norte, em 1959. A nova riqueza provocou uma valorização da moeda holandesa e prejudicou as exportações de todos os outros produtos que a Holanda tradicionalmente exportava, perdendo competitividade no mercado mundial e gerando uma grave crise econômica.

Porém, apenas na década de 1980 é que os primeiros trabalhos acadêmicos vão tentar dar respostas às consequências paradoxais em função da obtenção de recursos adicionais provenientes de incrementos de rendas externas. A resposta é encontrada em um artigo clássico de 1982, dos economistas W Max Corden e Peter J. Neary. No modelo original, os autores dividem a economia em três setores, dois comercializáveis, que são os setores de expansão, geralmente de recursos naturais, como de petróleo, mineração, agrícola (café, cacau) e o exportador tradicional, que geralmente é o de manufaturas e agrícola; e um terceiro setor de não comercializável, que fornece bens e serviços aos residentes. Quando um país se encontra com a doença holandesa, causado pelo “*boom*” do setor de expansão, o setor exportador tradicional encolhe em relação aos outros dois setores. Isso acontece por dois efeitos: o efeito “despesa” e o “movimento de recurso”.

O efeito “despesa” decorre do efeito da apreciação da taxa de câmbio, que, por um lado, diminui a competitividade dos produtos de manufaturas e, por outro, aumenta o poder de compra das importações. Neste caso, muitos produtos, antes exportados, passam a ser importados do exterior. O efeito “movimento de recurso” se dá pelo deslocamento de capital e trabalho para o setor de expansão e para o setor de não comercializáveis, a fim de atender o aumento da demanda interna, impulsionada pelas rendas externas auferidas pelo “*boom*” das exportações dos recursos naturais (EBRAHIM-ZADEH, 2003).

Sob uma ótica de desindustrialização e aumento do desemprego industrial, Palma (2005) traz alguns fatores específicos e diferenciados de desindustrialização entre os países, que podem ocorrer de forma concomitante ou não. Esses fatores associam-se, segundo o autor, a quatro fontes e somente a quarta fonte de desindustrialização é que está relacionada à “doença holandesa”. O primeiro deles, chamado de “primeira fonte” de desindustrialização, está vinculado ao fato de que os países, de um modo geral, estão sujeitos a uma redução do emprego industrial decorrente do processo de desenvolvimento, que desloca naturalmente trabalhadores dos setores de manufatura para os setores de serviços. Existe uma relação de “U” invertido entre emprego industrial e a renda *per capita* (conforme a renda *per capita* aumenta, a porcentagem de emprego industrial primeiro aumenta, depois se estabiliza e finalmente cai). Esta relação foi desenvolvida por Rowthorn, em 1994, ao constatar que o processo de desindustrialização e o conseqüente declínio no emprego industrial acontecem quando os países atingem um certo nível de renda *per capita*. Esse processo é chamado por Palma de “primeira fonte” de desindustrialização. Apesar das confirmações empíricas nos seus estudos de tal relação, a configuração da queda relativa do emprego industrial, segundo o autor, é bem mais complexa e envolve a interação de outros fenômenos, que não apenas o movimento estável identificado por Rowthorn. Existem, além desta, outras fontes, pelo menos mais três, que podem provocar de forma conjunta a desindustrialização nos países.

A “segunda fonte” é percebida quando se verifica que a taxa de declínio do desemprego industrial da relação de “U” invertido de Rowthorn não é estável e, sim, contínua e se apresenta de forma distinta entre os países quanto à magnitude da renda *per capita*. As evidências para esse resultado estão amparadas em três hipóteses: ao novo paradigma eletrônico; à nova divisão internacional de mão de obra, que atinge mais especificamente os países mais avançados, especialmente nos setores intensivos em mão e obra não qualificada; e, a de maior importância, refere-se à drástica mudança no regime de política econômica deflacionária, voltada ao monetarismo, e às transformações institucionais e financeiras que caracterizaram a economia mundial a partir dos anos 80.

A “terceira fonte” inspira-se na constatação de que, a partir de 1980, o impulso original para a desindustrialização (ponto da virada da curva) dos países em desenvolvimento acontece de forma brusca e antes de chegar ao nível de renda *per capita* próximo ao ponto onde a curva deveria começar a cair. Além disso, os estudos do autor revelam que, ao longo do tempo, nos países de renda inferior, o ponto de inflexão do “U” invertido foi impulsionado prematuramente. O fato de que o impulso original para a desindustrialização não estava associado ao nível no qual a curva deveria começar a sua descida é crucial para o

entendimento de uma das fontes do processo que leva à desindustrialização prematura dos países, a certo nível de renda *per capita* bem abaixo do nível dos países que possuem determinado grau de industrialização. Essa relação também já havia sido prevista por Rowthorn e Wells, em 1987, e associa-se ao nível de produtividade inferior dos países em desenvolvimento em relação ao dos países que se industrializaram mais cedo.

Enfim, a “quarta fonte” está associada à “doença holandesa”. Neste caso, países que experimentaram desta fonte, os resultados registrados na queda do emprego industrial foram bem maiores do que seria esperado nos casos anteriores. Para a análise desta fonte, o autor traz uma abordagem com conotações diferentes da definição original de doença holandesa.

Inicialmente, o autor divide os países em duas categorias. Na primeira categoria estão os países que, apesar de terem passado por um processo de desindustrialização, visam à geração de um superávit comercial industrial e perseguem estratégias de industrialização e de um padrão de comércio em manufaturas, eles são chamados pelo autor de “categoria industrial”. Entre os exemplos estão a Tailândia, a Indonésia, a Malásia, as Filipinas, a Áustria e Nova Zelândia. Esses países, apesar de serem ricos em recursos naturais, não experimentaram a “doença holandesa”.

O segundo grupo, chamado de “categoria de produtos primários”, é constituído por aqueles países que se contentam em gerar um superávit comercial em produtos primários ou em serviços, neste último setor, por exemplo, nas áreas de turismo e finanças. Nos países da “categoria dos produtos primários”, aqueles que se contentam em gerar superávit em produtos primários para financiar os déficits comerciais industriais, o processo de desindustrialização é muito mais intenso e, na sua definição, são típicos de doença holandesa. Estes países registraram, no período de 1960 a 1998, uma queda no emprego industrial bem maior ao que seria esperado.

Este processo deu-se pelo fato de que esse grupo de países, tanto industrializados como em desenvolvimento, exibiu um fenômeno adicional às três forças já discutidas de desindustrialização. Eles apresentaram uma onda súbita de exportações de produtos primários ou serviços, em particular aqueles países que não haviam desenvolvido esses setores anteriormente (o caso típico da Holanda, com a descoberta da jazida), ou por uma mudança súbita na política econômica (o caso dos da América Latina, como Argentina, Brasil, Chile e Uruguai).

Nesta perspectiva, a doença holandesa é um processo de desindustrialização acentuado a partir de mudanças drásticas, seja pela descoberta de um recurso natural ou a partir da alteração na política econômica, que faz com que o país passe de um grupo de referência para

outro, isto é, do grupo de países que visam à geração de superávit comercial na indústria, para o grupo que é capaz de gerar um superávit comercial em produtos primários.

A questão específica da “doença”, no grupo de países latino-americanos, é que a mesma não foi originada pela descoberta de recursos naturais antes não explorados ou pelo desenvolvimento do setor de exportação em bens primários ou em serviços antes não explorados, mas, basicamente, resultou de um processo drástico de liberalização comercial e financeira no contexto de um processo radical de mudança institucional, o que levou a uma acentuada reversão da sua pauta prévia (estatizada) de industrialização por substituição de importações (ISI).

Apesar da abundância em recursos naturais, o programa de ISI era o resultado deliberado de uma pauta estruturalista que visava a um superávit comercial industrial e que levou muitos países ao nível de industrialização característico do grupo “categoria industrial”. O modelo de desenvolvimento baseado na promoção da especialização em produtos com potenciais mais altos de crescimento da produtividade era o que tinha maior probabilidade de progredir na “escada tecnológica” e a esperança de “emparelhar” com os países industrializados.

Entretanto, após o abandono do processo de industrialização, induzido pela ISI, e a mudança na política (políticas neoliberais e monetárias de deflação), a industrialização caiu ao nível dos países na “categoria de produtos primários”. Brasil, Argentina, Chile e Uruguai foram os países que tiveram os níveis mais altos de industrialização entre os demais em desenvolvimento, mas, após a rápida e drástica implementação das reformas políticas, apresentaram os maiores índices de desindustrialização (em 1960, o emprego industrial, sobre o total, era de 17,4%; em 1990, era de 16,6%, e, em 1998, caiu acentuadamente para 11,8%).

Conforme o autor, a nova política atingiu os países em um nível muito mais baixo de renda *per capita* do que, por exemplo, a Holanda (a “doença” aconteceu, concomitantemente, às “segunda e terceira fontes”), obstruindo sua transição rumo a uma forma de industrialização mais madura no sentido Kaldoriano autossustentável (do tipo “causação cumulativa”).

Na Figura 1, é possível visualizar que os quatro países possuíam um percentual de emprego industrial sobre a curva de regressão do “U” invertido dos países mais desenvolvidos, entretanto, após a mudança nas políticas econômicas, esses quatro países não apenas retornaram à sua posição ricardiana “natural” (de volta para sua posição de vantagem comparativa tradicional - estática) mas também apresentaram um nível médio de renda *per*

capita próximo à parte estabilizada da curva. Este ponto ocorre a um nível de renda *per capita* muito inferior ao que era esperado pela relação de “U” invertido de Rowthorn.

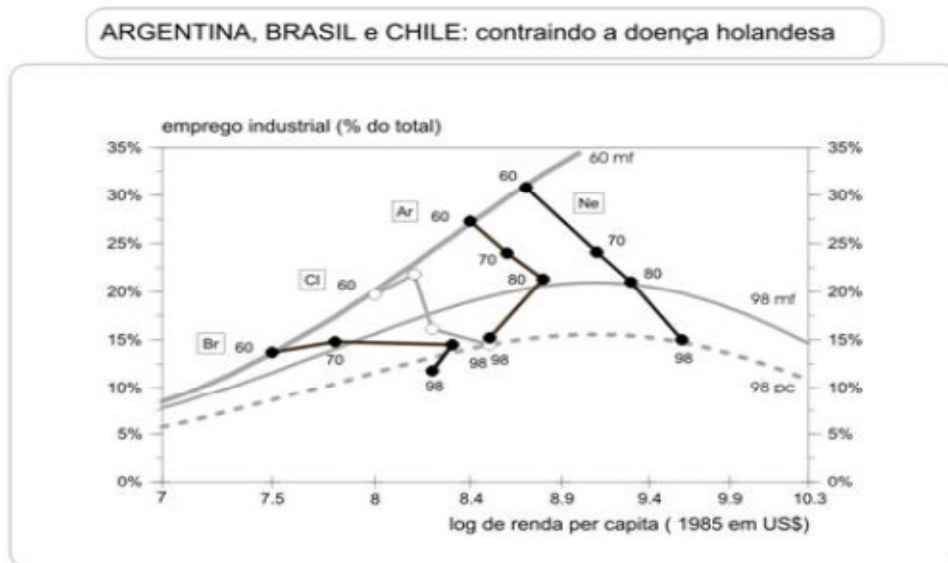


Gráfico 1 - As fontes de desindustrialização e a doença holandesa.

Fonte: Palma (2005).

Nota: Br = Brasil; Cl = Chile; Ar = Argentina; e Ne = Holanda.

A partir desta análise, o autor afirma que a doença holandesa, nos países latino-americanos, deve ser entendida mais como um caso de desindustrialização "descendente" e não o resultado do surgimento de outras atividades produtivas (caso da Holanda) ou como um caso de desindustrialização "normal", como o de muitos países industrializados após eles terem atingido o nível de renda *per capita* do ponto de inflexão da relação emprego industrial e renda *per capita*, na curva de Rowthorn. Dessa forma, para Gabriel Palma, a doença holandesa é um tipo específico do processo de desindustrialização próprio dos países que passam de uma pauta de industrialização não madura, que visa à geração de um superávit comercial industrial, para um processo de desindustrialização típico de países capazes (e satisfeitos) de gerar um superávit comercial de produtos primários ou de serviços. Nas palavras de Oureiro e Feijó (2010), esses países iniciaram um processo de “desindustrialização” sem atingir seu ponto de maturidade e sem ter esgotado as potencialidades de desenvolvimento econômico ao processo de industrialização.

Portanto, existem diferenças na forma como ocorrem as mudanças, em função de três razões distintas: (i) a descoberta de recursos naturais – (por ex., a Holanda); (ii) o desenvolvimento de atividades de exportação de serviços, principalmente turismo e finanças (por ex., Grécia, no primeiro, e Hong Kong, no segundo); e, por último, (iii) mudanças na política econômica, que trouxeram os países que estavam acima da sua posição ricardiana natural de volta para sua posição de vantagem comparativa tradicional (estática) (por ex.,

Chile, Brasil e Argentina). Os dois primeiros casos o autor chamou de “doença holandesa tradicional” e o último, de “doença holandesa descendente”.

A abordagem de Palma traz uma lógica de análise diferente para o problema da “primarização” e da “desindustrialização” nos países latino-americanos que já alcançaram certo grau de industrialização. Enquanto que, na lógica tradicional, a sobrevalorização da taxa de câmbio é resultado, primeiro, da doença holandesa (na definição original) e, depois, pela atração de capitais externos, estimulados pela política monetária (BRESSER-PEREIRA e GALA, 2010), a nova abordagem de Palma inverte a lógica, isto é, a política econômica neoliberal, implementada de forma intensa e repentina,¹⁵ é que levou os países a uma sobrevalorização da taxa de câmbio e, por sua vez, dificultou e desestimulou as exportações de produtos industrializados. A maior participação das *commodities* na pauta de exportação (ou primarização), devido às suas vantagens comparativas “naturais”, apenas viabilizou a perpetuação dessa política, ao permitir um equilíbrio no balanço de pagamentos. Dessa forma, os governos acabam se “acomodando”, termo utilizado por Palma, não perseguindo estratégias de superávit industrial e, assim, acometem-se da doença holandesa do tipo desindustrialização “descendente”.¹⁶

Outra implicação importante na lógica da análise de Palma é que as recomendações ou prescrições neoliberais para debelar a “doença” podem agravar o quadro de “doença holandesa descendente”, pelo menos nesse novo diagnóstico apresentado por Palma. A recomendação de políticas para que os países latino-americanos retornem à trajetória da curva de regressão do “U” invertido dos países mais desenvolvidos e, assim, atinjam o nível de renda *per capita* em níveis mais elevados está na atuação do estado como articulador do processo de sofisticação tecnológica e de qualidade da produção e da pauta de exportação dos países.

¹⁵ A liberalização financeira externa (comercial e financeira) nos países latino-americanos e as políticas de estabilização da inflação baseadas em âncoras cambiais acabaram por elevar substancialmente as moedas nacionais, distorcendo por completo a estratégia de crescimento liderada pelas exportações. A necessidade do fechamento das contas externas estimulou a elevação das taxas de juros e, juntamente com o aprofundamento da liberalização da conta capital, limitou os instrumentos regulatórios para inibir a especulação no mercado cambial. Os resultados dessas políticas foram a ocorrência de bolhas especulativas, a manutenção de taxa interna de juros elevadas, a queda do investimento doméstico em bens comercializáveis e os déficits comerciais (Palma, 2004). Os planos de estabilização implementados na América Latina foram inspirados na tradição monetarista, na abordagem “nominal anchors approach”, que acredita que a taxa de câmbio tem como principal função estabelecer uma âncora nominal ao sistema e que tem pouco efeito sobre as variáveis reais, como emprego e produto (GALA, 2006).

¹⁶ No Brasil do Plano Real, por exemplo, a agricultura tornou-se objeto especial no plano internacional do governo devido ao grande potencial de competição do setor, mesmo sob as condições adversas da intensificação da concorrência, e da infraestrutura, financiamento e câmbio valorizado. Entre as políticas adotadas, estão a renegociação das dívidas, créditos subsidiados, redução do ICMS às exportações agrícolas e a equipamentos agrícolas (SALLUM JR, 2000).

Porém, cabe reforçar que Palma não afirma que o crescimento das exportações em recursos naturais é característica suficiente para a “doença holandesa”, muito pelo contrário, ele cita como exemplo vários países que são abundantes em recursos naturais e grandes exportadores de *commodities*, mas que, ao mesmo tempo, conseguiram atingir pontos no topo do “U” de Rowthorn, em que os níveis da relação emprego industrial e renda *per capita* são elevados graças à perseguição de políticas de sofisticação da produção ao longo da “escada tecnológica”. Por outro lado, Palma afirma que, no caso dos países latino-americanos, mais especificamente os do Cone Sul, a “doença holandesa” se manifesta pelo abandono das políticas de transformação estrutural e de exportações com maior valor agregado e, por isso, perdem a oportunidade de usufruir das vantagens dinâmicas kaldorianas e de atingir renda *per capita* mais elevada.

Dado o aumento da participação das *commodities* na pauta de exportação de alguns países latino-americanos, em especial os do Cone Sul, como Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, discussões recentes têm sido travadas a respeito da existência ou não do processo de “doença holandesa”. Entretanto, no caso do Brasil, por exemplo, a maioria dos casos limita-se a investigar apenas se as exportações de manufaturas perderam ou não participação na pauta de exportação em relação ao de recursos naturais. Por exemplo, Nassif (2008) observa que, no período de 1990 até 2004, os resultados não indicam que o Brasil tenha sido contaminado por uma “nova doença holandesa”, pois não houve um retorno vigoroso a um padrão de especialização exportadora em produtos intensivos em recursos naturais ou em trabalho. Nakhodo e Jank (2006) analisam as exportações no período de 1996 a 2005 e afirmam que o *boom* das exportações brasileiras tem ocorrido de forma semelhante em todos os setores, resultados que negam a suposição de “doença holandesa”. Por outro lado, BRESSER-PEREIRA e MARCONI (2008, p.18) verificaram que a “doença holandesa” (na definição original de que o efeito de apreciação da taxa real de câmbio deriva da elevada receita de exportações de recursos naturais) vem desindustrializando o Brasil desde 1990/92. Neste período, conforme os autores, foram eliminados os mecanismos de neutralização da “doença holandesa” devido à abertura comercial e financeira, e o problema se agravou com o aumento dos preços das *commodities*. As manifestações da “doença”, segundo os autores, são observadas devido ao aumento da participação das *commodities* no valor adicionado total no período e na redução da participação do valor adicionado do setor de manufaturados no valor adicionado da produção de bens comercializáveis. Também o setor de alta tecnologia da indústria vem crescendo menos que o da indústria em geral, fator preocupante, já que é o setor que “[...] reúnem as melhores condições para gerar encadeamentos produtivos, rendimentos

de escala crescentes e externalidades positivas para os demais setores da economia e possibilitar um movimento consistente de crescimento da renda per capita do país”.

Em alguns estudos que abrangem um período mais longo, a partir de 1980, e que analisam variáveis de mudanças estruturais da indústria, as conclusões tendem a confirmar o processo de desindustrialização acentuado na economia brasileira. Marquetti (2002) afirma que o processo de desindustrialização, que se inicia em meados da década de 1980, se aprofunda com as políticas macroeconômicas na década de 1990 devido ao baixo estímulo ao investimento na indústria, o que gerou reduzidos níveis de crescimento diante das possibilidades do progresso técnico no setor industrial. O autor chama a atenção para os efeitos negativos da desindustrialização para o crescimento do país em função das mudanças estruturais de transferência de trabalho para setor de menor produtividade, especialmente no de serviços de baixa tecnologia. Já Carvalho e Silva (2008) afirmam que o processo de desindustrialização vitimou também o agronegócio brasileiro ao concentrar suas exportações em produtos de menor valor agregado. O estudo abrange o período de 1991 a 2003, e o efeito é mais evidente após as mudanças no regime cambial em que o país avançou no volume exportado, mas a pauta é dominada por produtos de baixo dinamismo no mercado agrícola mundial.

2.2.3 A “armadilha da estagnação” e o diagnóstico das limitações

Há também, na literatura mais recente, uma abordagem que explora a relação entre a especialização internacional em produtos de menor efeito encadeamento e de menor sofisticação tecnológica e as taxas de crescimento econômico. As explicações para essa relação estão nos microfundamentos da estrutura produtiva dos países em desenvolvimento. A partir da análise desses microfundamentos nas economias de cada país e do diagnóstico das limitações, é possível traçar estratégias de políticas de governo para superar a “armadilha da estagnação”.

Conforme discussão da seção anterior deste capítulo (HAUSMANN; RODRIK; HWANG, 2005, HAUSMANN; KLINGER, 2006, 2007, 2008a e 2008b, e HIDALGO *et al.*, 2007), as estruturas produtivas e exportadora dos países em desenvolvimento se diferenciam em relação aos mais desenvolvidos. Os países em desenvolvimento, de modo geral, possuem estruturas com baixo valor estratégico para a transformação estrutural (baixo efeito encadeamento para outros setores e atividades) por estarem posicionados de forma afastada dos aglomerados produtivos (baixa complementaridade ao longo da cadeia produtiva). A

questão, porém, está em saber por que a maioria dos produtos mais sofisticados, geradores de maiores externalidades internas positivas para o resto da economia, por estarem localizados em um núcleo densamente conectados no espaço produto, são, de maneira geral, produzidos e exportados por países de mais alta renda, enquanto os produtos menos sofisticados, menos conectados e que ocupam espaços na periferia do espaço produto (menor relação interssetorial), com baixo poder multiplicador, são produzidos por países de mais baixa renda.

Para Hausmann e Hidalgo (2010), o padrão de especialização dos países está relacionado à complexidade dos produtos, que é medida pelo número e a natureza dos recursos específicos, não comercializáveis, que cada produto requer para a sua produção, chamado de capacidades. Se, para produzir e exportar um determinado produto, isso requer a apreensão de todos os recursos específicos a ele, então, existem produtos complexos, que requerem maior número de recursos do que outros e que são exportados apenas por poucos países. Logo, o número e a natureza específica dos recursos de cada país os diferenciam quanto à capacidade de produzir e exportar.

Também os autores afirmam que o retorno à acumulação de novos recursos aumenta exponencialmente com o número de recursos já disponível em um determinado país e, ao mesmo tempo, esse aumento da descoberta desses novos recursos aumenta também, de forma muito rápida, a complexidade média mundial para a produção de produtos. Isto é, o acúmulo de capacidades vai tornando a produção e exportação de determinados produtos cada vez mais sofisticados quanto à necessidade de capacidades específicas para produzi-los. Para tanto, países com baixa capacidade de acumular tendem a ter baixo retorno para a descoberta de novos recursos, situação esta chamada pelos autores de “armadilha de estagnação” econômica. Já países com muitos recursos tendem a experimentar grandes retornos para a acumulação e diversificação de recursos adicionais.

A tendência aos elevados ganhos ou retornos para a acumulação e diversificação dos recursos adicionais às capacidades, por parte dos países de maior desenvolvimento, está associada ao número de recursos já existente e à capacidade implícita de complementaridade nos requisitos de capacidade. Estes dois fenômenos funcionam como incentivo espontâneo para a acumulação de recursos adicionais.

Por outro lado, a “armadilha de estagnação” econômica pode ser aprofundada por dois ângulos. Um deles refere-se à complexidade na produção de determinado produto, pois, quanto maiores as exigências para produzi-lo, maiores são as dificuldades para os países de capacidade relativa baixa; e o outro refere-se à dinâmica das capacidades, uma vez que existe a tendência de que o número total de capacidades no mundo torne-se relativamente cada vez

mais acentuado. Portanto, ambas as alternativas aumentam a “armadilha”, de forma espontânea, impulsionando as divergências de crescimento para as diferentes regiões do mundo e não para a convergência. Por outra parte, na medida em que existe a possibilidade de comercialização dos recursos necessários para a produção de determinado produto, a “armadilha” para os países mais pobres diminui. Por exemplo, segundo Grossman e Rossi-Hansberg (2008), de forma crescente, a natureza do comércio internacional não está mais limitada à troca de mercadorias, pois uma gama de comércio de tarefas, por exemplo, know-how em comércio internacional, pode ser transmitida eletronicamente de um país para outro, graças ao avanço revolucionário da tecnologia de comunicação.

Ainda, existe outra desvantagem para os países que possuem uma pauta de exportação pouco diversificada e que requer capacidades adquiridas menos complexas: os produtos exportados por esses países, de modo geral, são exportados por quase todos os países, por isso, sofrem maior concorrência. Já os países com a pauta bem diversificada, porque possuem capacidades adquiridas complexas, exportam produtos em que poucos países se especializam. Portanto, existe uma relação entre diversidade das exportações e suas vantagens comparativas: países com estruturas exportadoras menos diversificadas possuem vantagem comparativa quase que exclusivamente em produtos onipresentes; países com estruturas exportadoras mais diversificadas são únicos nas vantagens comparativas em produtos menos onipresentes.

Hausmann e Hidalgo (2010) afirmam que existem diferenças consideráveis quanto ao conjunto de capacidades para produzir um produto e outro e, também, na combinação dessas capacidades, porém, elas não estão bem expressas em qualquer um dos modelos padrão de comércio. Adam Smith já trazia argumentos de que existiam diferenças na produção dos produtos quanto ao conjunto de capacidades requeridas e suas combinações e o grau de dinamismo desencadeado para um conjunto maior de produtos alternativos. Smith afirmava que os produtos agrícolas, pela sua natureza, não admitem tantas subdivisões do trabalho e nem tão completa é a separação de um negócio para outro, como na indústria, pelo menos em 1776. Também os fundadores da economia do desenvolvimento acreditavam que importava para a transformação estrutural dos países subdesenvolvidos a produção de manufaturas versus agrícola.

Porém, deixando de lado as supostas diferenças entre os setores, dada a atual gama de produção de bens e serviços ligados ao setor agrícola, o progresso econômico se torna mais fácil para um país que possui limitações de capacidades quando ele adota estratégias de coordenação de recursos. Essas estratégias de coordenação de recursos devem observar o

número e a natureza das capacidades presentes em cada país e o número de capacidades que podem ser compartilhadas ou não para a produção do novo bem. Isso implica dizer que as estratégias de crescimento lideradas pelas exportações em países em desenvolvimento, que, na maioria das vezes, apresentam limitação para sofisticar e diversificar suas estruturas exportadoras, devem ser direcionadas à produção de produtos próximos ao aglomerado do espaço produto existente, pois exige um conjunto similar de capacidades.

Entretanto, para que as políticas de estratégia de crescimento que visam à transformação da estrutura produtiva e exportadora dos países sejam operacionalizadas, é preciso um considerável conhecimento das especificidades locais, um amplo entendimento das diversas configurações produtivas e suas restrições de ligações e, diante das limitações administrativas e políticas dos governos, as políticas devem ser implementadas segundo um senso de prioridades (HAUSMANN; RODRIK ; VELASCO, 2005).

2.3 A CRIAÇÃO DE UM PADRÃO DE COMÉRCIO DINÂMICO E A LITERATURA EMPÍRICA

Qual a diferença em exportar batata chips ou microchips?¹⁷

Palma (2004) discute a controvérsia por meio da análise de diversas trajetórias de crescimento e de evolução das exportações dos países, em especial o caso da América Latina e do Leste Asiático, no período de 1960-2000. A análise se dá sob dois pontos distintos: o primeiro se relaciona ao potencial que um produto tem em gerar crescimento no setor exportador e na economia como um todo, em função do tipo de produto exportado; e o segundo está associado ao papel da dinâmica regional e do poder regional na especialização comercial.

Em relação ao primeiro ponto, o autor afirma que as disparidades econômicas entre os países estão vinculadas ao tipo de produto exportado, tanto pela ótica da oferta quanto da demanda. Sob a primeira ótica, existem diferenças categóricas sobre o tipo de produto exportável e a capacidade dos países em gerar potencialidades em termos de produtividade, ou seja, no médio e longo prazo, “alguns produtos de exportação parecem ter a capacidade

¹⁷ O caso batata chips e microchips ficou conhecido depois que Gabriel Palma publicou, em seu artigo, a resposta de um assessor econômico, de um candidato à presidência dos Estados Unidos, ao ser questionado sobre o aparente declínio do conteúdo tecnológico das exportações de seu país, durante a campanha de 1992, e ele respondeu que não via nenhuma diferença em exportar batata chips em vez de microchips (PALMA, 2004).

muito maior de gerar um crescimento do PIB ‘induzido pelo comércio exterior’ do que outros”. Sob a ótica da demanda, as assimetrias de crescimento e de ganhos de bem-estar foram significativamente influenciadas pelas diferenças nas relações de troca em função das características dos produtos exportados (PALMA, 2004, p.394).

Produtos com alto ou médio conteúdo tecnológico e alguns produtos naturais em estágios avançados da cadeia de valor adicionado têm capacidade muito superior em relação aos de baixo conteúdo tecnológico e de baixo grau de processamento, ao influenciar a diferença de poder de compra internacional do país (dado pelo PIB ponderado pela evolução dos termos de troca do país).

Portanto, as evidências apontaram para o fato de que o sucesso dos países menos desenvolvidos em gerar maior crescimento e maior bem-estar interno está intimamente relacionado às questões institucionais e à pauta de exportações e, sobretudo, ao grau de enraizamento interno daquelas. O esforço continuado do Estado e do setor industrial em agregar valor à oferta (ao longo da chamada “curva de aprendizagem”), deve se adaptar à demanda externa (de maior crescimento no mercado internacional) e às suas potencialidades internas.

A segunda questão abordada, referente à dinâmica regional, é que esta pode servir como alavanca para uma dinâmica de crescimento baseada nas exportações. O papel regional de liderança, que algumas economias desenvolvidas exercem sobre as regiões, tem contribuído de forma efetiva e favorável no perfil exportador e suas vantagens em termos de bem-estar junto aos países menos desenvolvidos, por exemplo, a liderança exercida pelo Japão no Leste Asiático.

A literatura empírica mostra que uma inserção baseada nos moldes de estímulos exógenos de políticas comerciais e industriais ativas, em que o Estado guia o mercado através de políticas industriais e comerciais adequadas, com vistas no interesse nacional ao longo prazo, permitiu que o Leste Asiático aumentasse a participação no mercado mundial de produtos manufaturados de alta e média tecnologia. A especialização nesses produtos funciona como “motor” do crescimento, visto que geram maior potencial de produtividade e efeito de encadeamento para o resto da economia, resultando, por sua vez, em maior absorção de mão de obra e em salários mais elevados. Também, em relação à demanda, a especialização em produtos dinâmicos (os chamados produtos de “peso” ou os de estágios avançados de produção com maior valor adicionado) que têm uma demanda crescente no mercado internacional, afetou positivamente os termos de troca, o que resultou em aumento do poder de compra dessas economias e, conseqüentemente, ganhos de bem-estar.

Rodrik (2005, 2008), ao analisar as economias asiáticas, latino-americanas e a África Subsaariana, constata que as políticas de desenvolvimento da China, que apresentaram resultados espetaculares de desenvolvimento, estão distantes das recomendações do Consenso de Washington (CW). Elas estão alicerçadas em políticas sequenciais de industrialização que combinam incentivos e disciplina. Taiwan e Coreia do Sul, quando decidiram implementar reformas para corrigir seu viés de exportação, adotaram políticas de subvenções seletivas das exportações. Também Chang (2002) afirma que não só as experiências de sucesso observadas nos anos recentes, como Coreia do Sul e Taiwan, nos anos 70 e 80, e China e Índia, nos 90, basearam-se em políticas de desenvolvimento guiadas pelo Estado mas também a maioria dos países hoje desenvolvidos não atingiram tal condição de forma “natural”, e, sim, implementaram políticas comerciais e de incentivo às exportações. Para o autor, a história tem mostrado que o mercado não emerge da contratação livre dos indivíduos (como defendem os liberais) mas da imposição do Estado. Também não foi o Estado mínimo que trouxe as maiores taxas de crescimento aos países, pelo contrário, foi ele o garantidor do desenvolvimento nos estágios iniciais na maioria das “grandes” Nações. Lall (2003), com base em suas análises, afirma que Coreia e Taiwan apresentaram avanços significativos em suas vantagens comparativas em bens de alta tecnologia graças a uma ampla intervenção governamental sobre os mercados, incluindo promoção seletiva da indústria nascente.

Sendo assim, os ganhos de bem-estar obtidos através do comércio, em uma economia com estratégia de desenvolvimento liderado pelas exportações, requer um esforço continuado do governo (estímulos exógenos) e do setor industrial em agregar valor à oferta ao longo da curva de aprendizagem, e seguir as mudanças incessantes da demanda internacional. Para tanto, é preciso criar vantagens comparativas potenciais endogenamente geradas, ou seja, ter a capacidade de se reinventar, em vez de aceitar as dotações naturais existentes.

O perfil de inserção para uma estratégia de crescimento liderada pelas exportações deve seguir a busca de aprimoramento da oferta e na adaptação à demanda internacional através de conquista de nichos de mercado em produtos dinâmicos. As exportações devem ser orientadas aos produtos capazes de induzir um crescimento da produtividade de médio e longo prazo na economia como um todo (através do processo de “causação cumulativa” de Kaldor). No caso dos países ricos em produtos naturais, a fim de dar maior conteúdo tecnológico e de agregar valor aos produtos básicos, estes devem ser transformados em produtos acabados, movendo-se progressivamente ao longo da “curva de aprendizagem” através da verticalização da produção, num processo chamado por Palma (2004) de “escada tecnológica”.

No entanto, para os países pobres em produtos naturais, o padrão de industrialização deve ser do tipo “gansos voadores”, que, por sua vez, é caracterizado por dois movimentos, o chamado “movimento sequencial ao longo da curva de aprendizagem”, que consiste na exportação de produtos dinâmicos que deixaram de pertencer à pauta de um país líder; e movimento paralelo à curva de aprendizagem, que consiste na competição de exportações (geralmente são produtos com alto dinamismo no mercado internacional), com certo grau de defasagem, em relação ao país líder. A expressão “gansos voadores” foi utilizada pelo economista japonês K. Akamatsu, na década de 1930, que, assim como Vernon, descrevia o ciclo de vida das empresas no processo de desenvolvimento e a realocação das indústrias para outros países em busca de competitividade. Essa realocação ocorria em ondas, na forma de um V horizontal (gansos em vôo), em que a produção em tecnologias “maduras” do país líder se deslocam para os países seguidores, iniciando, assim, sua produção no mesmo padrão tecnológico do país inovador (GONÇALVES *et al.*, 1998)

No padrão de industrialização de “gansos voadores” em movimento sequencial, as exportações são transferidas do país líder, o Japão, para os NICs-1, em seguida dos NCs-1 para os NCs-2, a China e outros países asiáticos¹⁸ (PALMA, 2004). No caso da América Latina, os Estados Unidos não seriam um país líder do tipo padrão “gansos voadores”, pois sua especialização tende para a direção inversa. No período estudado por Palma, os Estados Unidos perderam metade de sua parcela global nas importações da OCDE em produtos de oferta dinâmica e aumentaram a sua competitividade em produtos básicos.

O aprimoramento da oferta e o sucesso na capacidade de se reinventar, criando vantagens competitivas em direção a uma inserção em produtos mais dinâmicos e de alta tecnologia no mercado internacional, requer determinadas condições externas e internas. No setor externo, são fundamentais a abertura dos mercados dos países mais desenvolvidos (ou de alguma potência funcionando como motor do crescimento da demanda) e a expansão do comércio internacional aos produtos dos países em processo de desenvolvimento econômico, para que, desta forma, o mercado internacional se torne um jogo de soma positiva. No setor interno, as condições estão ligadas à capacidade de elaborar uma estrutura de direitos de propriedade, a constituição de uma organização política e um arcabouço institucional que lhes permita produzir manufaturas globalmente competitivas e a efetivação de coordenação dos investimentos através de diversas combinações de políticas industriais e comerciais, que

¹⁸ Os NICs-1 compreendem os novos países industrializados do Leste Asiático de primeira geração: Hong Kong, República da Coreia, Cingapura e Taiwan; os NICs-2 são os de segunda geração: Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia (PALMA, 2004).

conseguiram simultaneamente isolar o mercado doméstico e incentivar a produção de bens comercializáveis para o exterior.

Entre as políticas que caberiam ao Estado, segundo Wade (1990), estão subsídios para socialização dos riscos de investimentos para empresas que desejam competir no mercado internacional; coordenação de investimentos (com proteção ou subsídios) para o maior aproveitamento de externalidades simultâneas e sequenciais e exploração dos efeitos de sinergias entre as empresas; incentivos fiscais às exportações (pode ajudar as empresas na formação e novos capitais, novos conhecimentos, economias de aglomeração); regulação do sistema financeiro, etc.

Ainda, Wade (1990) acrescenta que condições externas favoráveis de disponibilidade de capital internacional devem ser aproveitadas, porém devem ser controladas em favor do interesse nacional, na atração de investimentos em setores de maior tecnologia para aumentar a competitividade e para que possam gerar salários mais altos e efeitos potenciais de transbordamento sobre a posição competitiva das nações. Para o autor, e com base nos países no Leste Asiático, deve haver um arcabouço institucional e burocrático de alto nível por parte do Estado, que estabeleça prioridades capazes de criar as condições internas necessárias para a diversificação das vantagens competitivas em setores manufaturados de alta tecnologia.

O sucesso da China em criar vantagens competitivas estaria ligado à capacidade do Estado de coordenar políticas de desenvolvimento para influenciar na alocação de recursos de acordo com interesses nacionais de longo prazo, que, na maioria das vezes, conflitam com a maximização de lucros no curto prazo.

Entre as disposições institucionais, baseadas na ação do Estado, estão ação para objetivos de crescimento, produtividade e competitividade; comprometimento com a propriedade privada; o Estado como guia do mercado; criação de instituições para consulta e coordenação do setor privado; criação de uma burocracia em que o Estado “governa” e os políticos “reina” para manter a estabilidade do sistema (WADE, 1990).

Contudo, as condições internas e externas estão associadas à capacidade de se reinventar, adaptando-se à demanda dinâmica e produzindo aumento de produtividade, crescimento dos salários, geração de altos níveis de investimentos e de poupança requerida para o enobrecimento (maior valorização no mercado) das exportações.

Entretanto, no Mundo Globalizado, o ritmo da evolução da complexidade tecnológica é cada vez mais intenso, e a capacidade de gerar e sustentar o emprego depende das condições dos países e das empresas de prontamente garantir o acesso e de acompanhar as novas tecnologias. O segredo do sucesso das exportações no desenvolvimento de economias mais

dinâmicas não reside na liberalização passiva, mas em construir capacidades nacionais e de aproveitar os recursos do mercado internacional como alavanca (LALL, 2003).

Nas últimas décadas, a teoria econômica ortodoxa tradicional tem apontado soluções teóricas para o problema da convergência entre os países mais pobres, com padrão de comércio menos dinâmico, e os mais ricos, especializados em produtos de alta tecnologia, como base em pressupostos de livre mobilidade dos fatores e sob hipótese de que o conhecimento e a tecnologia são bens não rivais, facilmente móveis e estão postos à disposição de todos os países. Logo, o “atraso” está associado à existência de um Estado “predatório”, em que o seu funcionamento traz, necessariamente, corrupção e apropriação indevida de renda pública.

Para a ortodoxia, os problemas relacionados à incapacidade de geração de poupança, de tecnologias de ponta, de crescimento da renda e de geração de emprego, estariam eliminados se esses países soubessem se adaptar ao novo processo de liberalização global do comércio internacional. Na visão ortodoxa, tudo que os países têm que fazer é liberalizar (eliminação de restrições internas e externas), e o Estado deve apenas garantir o ambiente de mercado. Entretanto, seria simples solucionar o problema de crescimento das economias mais atrasadas se elas não apresentassem características estruturais distintas, com respostas e efeitos também distintos ao processo de liberalização global (EVANS, 1996).

Rodrick (2005), por sua vez, enfatiza o papel e a importância do comércio exterior para os países em desenvolvimento, entretanto, este só será benéfico se os países tiverem a capacidade de se reinventar: presença de “instituições fortes”, com reformas consistentes, capazes de incorporar conhecimento local e de articular seus agentes, e, ainda, a existência de um Estado com autonomia enraizada, o que se diferencia das políticas genérica do Consenso de Washington (CW).

Ao comparar as experiências de crescimento de países em desenvolvimento, em especial os africanos, os asiáticos e os latino-americanos, e o receituário convencional de políticas de crescimento, o *good economics* do Consenso de Washington, Rodrik (2005) percebe que tal receita-padrão é incapaz de explicar as estratégias de crescimento econômico bem-sucedidas dos países analisados para o período 1960-2000. As políticas de crescimento do Leste Asiático, cujo percentual médio de crescimento do PIB *per capita* foi significativo, exibem amplas diferenças em relação às recomendações ideais convencionais. Os países adotaram modelos de crescimento com características bastante distintas dos recomendados pelo do CW. A China, com a maior taxa de crescimento do PIB *per capita* no período de 1980-2000, apresentou um arcabouço de políticas pouco semelhantes com o CW, embora

tenha modificado sua atitude frente a mercados e empreendimentos privados. O mesmo aconteceu com relação à Índia. Por outro lado, a América Latina, que promoveu a privatização, a liberalização e a desregulamentação de forma rápida e intensa, obteve baixo dinamismo. Também, a África Subsaariana, apesar da melhoria no ambiente de políticas, apresentou persistente declínio econômico.

Dessa forma, conforme o autor, nas economias analisadas, existe uma fraca correspondência entre as recomendações específicas de política da lista *standard*¹⁹ e desempenho econômico. A ampla liberalização comercial é boa para as economias em que são observadas as hipóteses neoclássicas, tais como: do tipo liberalização completa (ou pode haver problemas de substituição e complementaridade setoriais); não pode haver outras imperfeições de mercado; as economias precisam ser “pequenas” no mercado mundial para não existir interferências; a economia deve ter pleno emprego dos fatores (ou ferramentas fiscais e monetárias para manejar a demanda); efeitos distributivos da liberalização não devem ser julgados indesejáveis pela maior parte da sociedade (ou tem de haver transferências compensatórias); não pode haver efeitos adversos sobre o equilíbrio fiscal (ou haver meios para recuperar receitas); o país deve ser politicamente sustentável e ter credibilidade, para evitar temor ou antecipações de uma reversão.

Ainda, a sólida administração econômica não pode se configurar em um único arranjo institucional, e a história ou o cenário institucional pré-existente dos diferentes países oferece tanto restrições quanto oportunidades, requerendo detalhamentos criativos e experimentos audaciosos. A “arte” da reforma consiste em selecionar apropriadamente uma mudança a partir de um *menu* infinito de possibilidades de desenhos institucionais, que podem ser diferentes da forma genérica do CW. Em um relatório mais recente do Banco Mundial sobre as lições da década de 1990, publicado em 2005, a organização aceita a importância de políticas de crescimento orientadas ao comércio exterior e a tolerância às medidas de promoção industrial para alavancar e sustentar o crescimento elevado. Porém, conforme Rodrik (2008), as correções ao receituário foram efetuadas, mas não sem custos, e o CW dos anos de 1990 deixou frustrações e expectativa não realizadas.

O processo de liberalização, embora tenha sido o promotor de rápido crescimento para alguns países, também conduziu grande parte dos países ao crescimento reduzido, mesmo para aqueles que persistem na liberalização e na globalização. Políticas de desenvolvimento devem ser efetivadas para tratar das lacunas estruturais e de problemas de crescimento nos

¹⁹ Já descrito no item 2.1.

países em desenvolvimento. Com o aumento da concorrência internacional, alguns países souberam virar as rigorosas “regras do jogo” – através de políticas industriais restritivas, antes adotadas pela maioria dos países desenvolvidos. Há a necessidade dos Estados assumirem o papel de sujeitos na gestão do desenvolvimento e reverter a tendência de “globalização excludente” (LALL, 2003).

As políticas industriais podem tomar muitas formas e os países têm que escolher combinações próprias e manter uma certa preservação de autonomia para execução de planos e estratégias de ação consistentes às suas necessidades de crescimento e de atração e domínio de tecnologias, e ao mesmo tempo, às exigências do capital.

Assim como Palma (2004), Wade (1990) e Rodrik (2005); Lall (2003) argumentam que o dinamismo comercial depende da capacidade dos países em alterar os padrões de vantagem competitiva para produtos de maior conteúdo tecnológico em resposta a um sistema que responda cada vez mais a duas forças: inovação e transferência dessa inovação. Para tanto, exige-se que se invista constantemente no esforço tecnológico (absorver e adaptar tecnologias), em novos conjuntos de habilidades e nas relações organizacionais e de infraestrutura, daí a necessidade da atração de Investimento Estrangeiro Direto (IED) para geração de emprego em atividades dinâmicas. Para o autor, os países em desenvolvimento precisam de estratégias inteligentes para absorver as tecnologias estrangeiras, e essa absorção depende da capacidade de aprendizado, com ênfase no investimento em educação e capital humano, pois a simples presença de transnacionais não garante a apropriação de aprendizado.

Em uma abordagem schumpeteriana, que dá ênfase à importância do papel da inovação e ao processo de aprendizagem para a absorção de tecnologia (de forma evolutiva), Lall (2003) descreve alguns elementos necessários para que os países em desenvolvimento possam desenvolver capacidades tecnológicas e adotar estratégia de orientação para o mercado externo, em busca de novos padrões de comércio dinâmicos e, assim, vencer a concorrência externa “desleal”. Entre os elementos de políticas que podem ser desenvolvidas pelo Estado, destacam-se: políticas para interferir de forma consciente e intencional na *aprendizagem tecnológica*, uma vez que ela não é automática e passiva e as firmas podem não saber como criar as capacidades necessárias de aprendizagem; financiamento de *P&D*, pois cada firma enfrenta riscos, incertezas e custos diferentes, dependente de suas experiências passadas, e que se agravam em países em desenvolvimento; estímulos seletivos para *setores-chaves*, geradores de C&T e de sinergias para a economia como um todo, a fim de sustentar e/ou ampliar a concorrência no mercado externo, em um ambiente de estruturas cada vez mais concentradas; garantia de condições estruturais e institucionais para o *processo*

de inovação continuada, pois tal processo requer gastos elevados em educação e capacitação de mão de obra; incentivo ao *aproveitamento de externalidades* e de *inter-relações entre as instituições*, como institutos tecnológicos, serviços de extensão, universidades, indústria associações e institutos de formação; políticas de *interação entre as firmas e entre tecnologias*, interna e externa, pois as tecnologias mudam constantemente e as fontes externas podem representar uma importante contribuição para o aprendizado tecnológico; e políticas de estímulo ao *desenvolvimento de capacidades locais* e de estímulo de *transferência e aprofundamento das tecnologias externas*. Enfim, são políticas de estímulo à capacitação local para o amadurecimento tecnológico e para promoção e ampliação das vantagens competitivas junto ao mercado externo, com o objetivo de alavancar o desenvolvimento no longo prazo e aumentar os ganhos de bem-estar dos países.

Para Chang (1999), o Estado tem papel preponderante no planejamento do “grande empurrão” ao desenvolvimento através de mudanças sistêmicas de coordenação. É possível uma intervenção desenvolvimentista, a partir de uma perspectiva institucionalista de reformas e de inovação em que o Estado possa desempenhar um conjunto amplo de funções, tais como a adequação das estruturas de coordenação; a provisão de uma visão para o futuro; a provisão do ambiente institucional; e a administração de conflitos.

O Estado como agente de coordenação do desenvolvimento: os problemas de ineficiência e de assimetrias de informações presentes nos mercados podem ser coordenados e negociados pelo Estado *embeddedness*, através de planos de ação de longo prazo, o que não necessariamente é a melhor alternativa, mas que possam ser aceitos pela maioria da sociedade e trazer avanços nas relações e na construção de um Estado Desenvolvimentista. A coordenação da industrialização pode se dar através do planejamento indicativo e da provisão ou não de subsídios por parte do estado, tornando os investimentos mais eficientes e também diminuindo os custos de transação.

O Estado como previsor de uma visão para o futuro: o Estado é o único agente que tem potencial (autoridade) para representar o interesse nacional, cujo mercado é ineficiente para a provisão de uma visão para o futuro, que é essencial para o desenvolvimento das nações. O Estado pode ter uma visão empreendedora e construir um mecanismo que permitirá reunir e comparar as diferentes visões, mobilizar recursos e aptidões ocultas, dispersos e subutilizados e, assim, prover um ambiente institucional que permita a efetivação de estratégias inovadoras capazes de transformar o leque de opções ao Estado e a iniciativa privada, criando uma nova realidade institucional.

O Estado como gestor de conflitos: ele é capaz de solucionar problemas relacionados aos interesses de diferentes grupos e setores da sociedade, inerentes a um processo de desenvolvimento, pois implica naturalmente a transferência de recursos de uma atividade de baixa produtividade para de alta produtividade. Os conflitos podem exigir a politização da economia, já que envolve, na maioria das vezes, um pacto social entre perdedores e vencedores e a socialização de perdas.

Enfim, Chang (2004) enfatiza que a efetividade das funções do Estado necessárias para o desenvolvimento não garante resultados “ótimos”, mas resultados possíveis, que, de forma evolutiva, poderão criar uma visão de Estado Desenvolvimentista, associada ao *embeddedness* social de uma Nação mais desenvolvida.

Os estudos dos autores Palma (2004), Rodrik (2005; 2009), Chang (2002; 2004) e Lall (2003) têm em comum a análise de aspectos relacionados às experiências de crescimento mundial e buscam elementos que possam sustentar explicações aos diferentes desempenhos econômicos entre os países em desenvolvimento e a convergência de renda em relação aos países mais desenvolvidos. Suas discussões evidenciam o Estado como um agente capaz de identificar os aspectos relacionados às lacunas estruturais e de crescimento dos países, que são geralmente específicos a cada país e, a partir daí, traças estratégias de “arranque” do crescimento e que, no início, requerem um conjunto limitado de reformas geralmente não convencionais. O Estado, de forma evolutiva, deve perseguir a construção de uma estrutura institucional capaz de dar suporte às estratégias de crescimento sustentável no longo prazo e, assim, diversificar as capacidades e obter um círculo virtuoso de crescimento e desenvolvimento com base nas exportações.

3 PANORAMA GERAL DO DESEMPENHO DA ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA DA AMÉRICA LATINA E CARIBE

No auge da era da globalização, considerando a década de 1980, o mundo foi marcado por profundas alterações na distribuição da produção, da renda e do consumo, configurando novos grupos de atores emergentes na economia global. A crescente internacionalização da economia real e financeira, a dinâmica das inovações tecnológicas e a interdependência entre as nações têm gerado não só oportunidades de crescimento para alguns países, mas também ampliado a instabilidade e a desigualdade no desempenho econômico de outras nações menos desenvolvidas (CEPAL, 2008a; Palma, 2004). Se, por um lado, países do Leste Asiático têm apresentado elevado desempenho de crescimento econômico, de outro, a incidência de pobreza extrema continua subindo no interior dos países, por exemplo, da África Subsaariana (HILLEBRAND, 2009).

Para Palma (2004), a tendência de elevação na taxa de crescimento do PIB na economia chinesa e indiana, por exemplo, a partir da década de 1980, é exceção. A tendência global do crescimento foi declinante, e a era da globalização trouxe instabilidade no crescimento para quase todos os países, inclusive os do G7,²⁰ aos NICs (primeira e segunda geração), à África Subsaariana e, especialmente, à América Latina. As palavras de Palma (2004) são confirmadas na recente crise econômica e financeira experimentada no mundo, em proporções tão elevadas, que desestabilizaram as economias mais desenvolvidas e exigiram a atuação e interferências dos governos, ou seja, mais uma vez, socializam-se as perdas, fenômeno tão bem descrito por Celso Furtado, que preserva a renda das elites por meio de recursos de toda a sociedade, em épocas de crises externas.

A maior integração econômica entre os países pode permitir benefícios econômicos para quem participa do comércio, e, entre eles, estão possibilidade de ampliação dos mercados, maior especialização, maior aproveitamento de economias de escala, melhoria nos termos de troca, maior eficiência alocativa dos recursos, maior incorporação tecnológica, acesso à poupança externa para o financiamento de investimentos e desenvolvimento. Entretanto, conforme as abordagens desenvolvidas no capítulo anterior, existem fatores internos e externos que limitam tais possibilidades de benefícios para os países menos desenvolvidos (periféricos). O sistema das relações produtivas e financeiras entre os países

²⁰ Compreende as Nações industrializadas da Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido.

são permeadas por forças políticas e por competição acentuada, colocando em vantagens os países que já possuem uma especialização produtiva consolidada em alta competitividade e apreensão de capacidades na fronteira tecnológica e de inovação. A dinâmica econômica global condiciona e limita os países menos desenvolvidos em alterar suas estruturas produtiva e exportadora e de se inserir de forma mais efetiva no mercado mundial e, assim, dificulta a capacidade de gerar maior crescimento induzido pelo comércio exterior.

A América Latina e o Caribe possuem uma estrutura exportadora pouco diversificada e baseada em recursos naturais, com baixo valor agregado e de demanda pouco dinâmica (vêm perdendo participação no mercado mundial nos últimos trinta anos). Tornar essa estrutura mais sofisticada (de maior valor agregado) e mais diversificada requer, conforme os autores do capítulo anterior, políticas públicas de incentivo à produção próximas a suas dotações já existentes, que possam funcionar como *catching up* de crescimento para diminuição das assimetrias de capacidades. Para tanto, é necessário um amplo conhecimento de quais as potencialidades e as limitações específicas da região.

A produção agrícola, no sentido amplo, compreende uma grande quantidade de produtos e diferentes cadeias do agronegócio, influenciadas pelas características naturais, históricas e pela capacidade de aproveitamento das vantagens naturais associadas às oportunidades do mercado mundial. Desta forma, desenvolvem-se, neste capítulo, as caracterizações do desempenho produtivo e exportador da região e a evolução histórica e o panorama de algumas oportunidades e desafios que se apresentam ao agronegócio latino-americano e caribenho.

3.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA EXPORTADORA

Desde o início da exploração econômica dos países latino-americanos, a agricultura tem sido fonte importante de geração de renda, apesar de ter se desenvolvido mais tardiamente nas colônias espanholas devido ao interesse da Coroa pela exploração de ouro e prata na região. A colonização, tanto espanhola quanto portuguesa, caracterizava-se por ser do tipo colônia de exploração²¹ com base em um único produto, em escala relativamente grande e voltada para a exportação. Essa forma de exploração vai configurar a estrutura e a formação

²¹ Diferenciam da colonização dos Estados Unidos e do Canadá, pois estas se caracterizam por ser do tipo colônias de povoamento, com forte incentivo à diversificação da produção.

econômica e social dos países e, ao longo dos séculos, vão gerar contradições para o desenvolvimento dos países: períodos de progresso e euforia e outros de crise (CARDOSO; HELWEGE, 1993).

A predominância das ideias mercantilistas no período colonial e o propósito das Coroas espanhola e portuguesa em aumentar o seu superávit, impulsionaram as políticas que direcionavam o uso de todos os recursos e esforços para o desenvolvimento daqueles produtos que encontravam demanda favorável no mercado internacional. Ainda, uma série de medidas por parte da Coroa, tanto espanhola quanto portuguesa, eram tomadas no sentido de proibir a produção e comercialização de outros produtos que não fossem o produto da vez. O objetivo era dar maior amplitude à exploração e aproveitamento da colônia e canalizar para o reino o resultado de toda a sua atividade. Logo, os surtos de produção nas colônias se desenvolviam em resposta ao crescimento da demanda na Europa, por exemplo, na Venezuela, como importante exportador de cacau; Havana, de fumo; Buenos Aires, de couro; e o Brasil, primeiro o pau-brasil, depois o açúcar. As demais atividades, por exemplo, as manufaturas, eram desencorajadas, pois representavam concorrência com os produtos da Coroa (CARDOSO; HELWEGE, 1993; FURTADO, 2003; PRADO Jr., 1967).

O açúcar foi uma das especiarias mais apreciadas no mercado europeu e permitiu, com extraordinário êxito, o desenvolvimento da empresa agrícola no Brasil, abrindo perspectivas atraentes à utilização econômica das novas terras. Ao término do século XVI, a pequena colônia açucareira já era excepcionalmente rica, e vultosos recursos concentravam-se nas mãos da classe proprietária de engenho. Estimativas do período mostram que a atividade era altamente rentável e cerca de 90% da renda gerada pela economia açucareira dentro do país concentrava-se nas mãos da classe açucareira. Quase a totalidade da renda monetária gerada estava dada pelo valor das exportações e os dispêndios pelas importações, gerando um fluxo de renda que se estabelecia entre a unidade produtiva (dono de engenho) e o exterior (FURTADO, 2003).

Após a queda do preço e o aumento da concorrência com outras colônias, o ciclo do açúcar entra em decadência, e o maior produtor mundial de cana-de-açúcar, em meados do século XIX, detinha menos de 8% da produção mundial, ficando atrás de Cuba, Egito, Java e Maurícias. Porém, após períodos de declínio da colônia, surge uma nova fonte de riqueza, o café. O desenvolvimento de uma nova economia com base no café representou uma verdadeira revolução, desencadeando mudanças na distribuição da atividade política e produtiva: Bahia e Minas Gerais perdem espaço e o Centro-Sul irá progressivamente tomar a dianteira. A riqueza cafeeira do Brasil concentrou-se no Rio de Janeiro, em São Paulo e em

Minas. O produto que permitiu tal revolução, um dos principais alimentos de luxo nos países ocidentais, adquire importância nos mercados internacionais a partir do século XVIII e, mais uma vez, repete-se o ciclo natural das atividades produtivas do Brasil, assim como as demais economias da região: economias baseadas em dualismo sociais e regionais, fases de intensa prosperidade e outras de declínio, associadas à exploração extensiva de um único produto para exportação (FURTADO, 2005; PRADO Jr. 1967).

Já no século XIX, após a independência, em meio à mudança na distribuição das atividades produtivas no Brasil, uma nova classe dirigente começa a se formar. Esta classe era composta por homens do café, com experiência comercial, que vão se organizar para a grande expansão da economia cafeeira e, finalmente, devido ao seu caráter tardio, criam-se as condições para o início da industrialização. Para Prado Jr., a expansão da economia cafeeira, constituía-se, mesmo que tardia, em um dos aspectos mais progressista da história brasileira, pois permitiu a integração ao trabalho de uma categoria importante da população que viveu até então às margens dela: a substituição do trabalho escravo pelo assalariado. Em 1906, o Brasil era responsável por 80% de todo o café produzido no mundo. Para Furtado, foi a economia cafeeira que criou as condições iniciais para a industrialização, ou seja, os recursos de capital e a demanda de manufaturas (FURTADO, 2003; PRADO Jr. 1967).

Todo o século XIX foi marcado pela expansão das exportações primárias, estimuladas pela demanda dos países centrais. Esses países apresentavam taxas elevadas de crescimento industrial, determinando um fortalecimento dramático dos laços comerciais da América Latina com o resto do mundo. A lã, o trigo e o couro foram os produtos que determinaram o crescimento da Argentina, a extração de nitrato foi importante para o Chile, as exportações de banana e café foram a base da América Central, a borracha e o café no Brasil, o guano no Peru. Porém, a expansão dessas economias estava associada às variações de alta e de queda do preço internacional e da demanda dos países industriais.

O período de glória da Argentina (1870 a 1914) foi possível devido à adoção de novos métodos educacionais e uma série de inovações tecnológicas, tais como a introdução da ovelha inglesa para a produção de lã, melhoria do gado, instalação de cercas com arame farpado, moinhos de vento metálicos, introdução do trevo e da alfafa, novos métodos para processar e transportar a carne a longas distâncias, construção de ferrovias com tecnologia inglesa, etc. O resultado foi o *status* de maior exportador mundial de carne e, por volta de 1900, o único país latino-americano com níveis de renda nos padrões europeus (CARDOSO; HELWEGE, 1993).

Entretanto, como o crescimento promovido pelas exportações dependia do preço e da demanda externa, com a deflagração da I Guerra Mundial, seguida pelo advento da Grande Depressão, os mercados dos países latino-americanos continuavam instáveis. A crise prolongada dos anos de 1930, que acarretou a queda de cerca de 50% na capacidade para importar dos países da América Latina, foi encarada como ponto crítico para a ruptura do modelo monocultor primário-exportador. O setor agroexportador, dependente de apenas um ou dois produtos primários, era, até então, praticamente a única componente autônoma do crescimento da renda e, ainda, representava o centro dinâmico de toda a economia da maioria dos países latino-americanos (TAVARES, 2000).

Os problemas com a falta de divisas para custear as importações levaram os governos a financiar um novo projeto de industrialização para substituir as importações de artigos essenciais ao desenvolvimento e para proteger os empregos locais. A Industrialização mediante a Substituição de Importações (ISI), que se iniciou em torno dos anos de 1950, é implementada com a utilização de instrumentos protecionistas e de incentivos à industrialização, entre os quais citam-se proteção tarifária, financiamento facilitado, inversões em setores estratégicos da indústria e taxas de câmbio diferenciadas. Esse novo projeto estimulou efetivamente a industrialização na América Latina, porém nem todos os países conseguiram tal feito.

Conforme Costa Lima (2010), as políticas de industrialização idealizadas pela CEPAL não foram capazes de reduzir a condição de precariedade no bem-estar da maioria da população trabalhadora. O projeto de industrialização criou, em muitos países, uma estrutura urbana industrial e alterou as relações político-sociais entre campo-cidade, chamado por muitos críticos de “modernização conservadora”, e, no início dos anos de 1970, o modelo de crescimento se esgotou.

A agricultura foi seriamente prejudicada, pois a sobrevalorização da taxa de câmbio dificultava as exportações e diminuía a rentabilidade dos agricultores, o crédito era desviado para a indústria e os subsídios destinados ao processo de desenvolvimento industrial provocavam inflação interna (CARDOSO; HELWEGE, 1993).

Apesar da intensa instabilidade econômica inerente às economias primário-exportadoras, especializadas em poucos produtos, a agricultura foi um setor estratégico para o crescimento dos países, principalmente, no que diz respeito à geração de divisas para financiar a importação de bens e equipamentos necessários ao programa de industrialização e como fornecedor de poupança para as inversões na indústria.

Depois dos países terem apresentado uma diversificação nas suas estruturas produtivas, a crise da dívida externa e as mudanças na política comercial, de protecionistas para a não intervenção e liberalização comercial e financeira, a maioria das economias da América Latina, no começo do presente século, voltou às tendências de concentração e primarização das exportações e, de um modo geral, com forte dependência do setor primário para o equilíbrio das contas externas.

Porém, nos últimos anos, a dinâmica do comércio mundial tem-se alterado de forma muito rápida. Novas exigências dos consumidores por produtos saudáveis, o uso da alta tecnologia no campo, nos processos de produção e na transformação dos alimentos, têm exigido do setor maior dinamismo e a busca de incrementos de inovação e de integração com os demais setores industriais e de comercialização. Também a alteração na demanda mundial, desencadeada por mudanças socioeconômicas, crescente urbanização e alterações na incidência de pobreza na população ao longo do tempo, tem mudado profundamente a taxa de procura por alimentos e, conseqüentemente, tem provocado a recuperação nos preços dos produtos agroalimentares. Alguns países emergentes impulsionaram, de forma mais intensa, a demanda mundial por alimentos. Por exemplo, enquanto o mercado agrícola mundial cresceu em média 11,5% ao ano, entre 2001 e 2007, em países como a China, a taxa de importação de produtos agrícolas cresceu em torno de 23% ao ano, na África do Sul e na Ucrânia, cresceu em média 22,7% e 24,1% ao ano, respectivamente (MAPA, 2009). Fatores como esses representam desafios e, ao mesmo tempo, oportunidades que se abrem para a transformação e ampliação da estrutura exportadora da América Latina e Caribe.

3.2 O DESEMPENHO ECONÔMICO DA REGIÃO

A tendência ao desempenho econômico desigual entre países e regiões é considerada causa importante de elevada assimetria na distribuição da renda e da riqueza no mundo contemporâneo (HILLEBRAND, 2009). Se na média global a renda *per capita* mundial tem aumentado, em termos relativos, entre países pobres e ricos, existe uma tendência ao distanciamento. Estudos da CEPAL (2008a) mostram que a diferença do produto por

habitante entre os países mais e menos desenvolvidos passaram de, aproximadamente, três vezes, no começo do século XIX, para quase 20 vezes no começo do século XXI.²²

O padrão de assimetrias crescentes se repete em outros indicadores. Segundo Hillebrand (2009), a desigualdade no mundo, medida pelo coeficiente de Gini, foi ampliada de 50,0, em 1820, para, aproximadamente, 71,0, em 1981 (para PIB *per capita*, medido pela PPP, em dólares de 2005). Neste período, a taxa de crescimento *per capita* nos países da OCDE (considerando a classificação de 1981)²³ foi duas vezes mais elevada do que a dos países não pertencentes à OCDE. Após atingir seu máximo em 1981, o índice de Gini apresentou uma leve queda: para 2005, o coeficiente foi de 68,4. Grande parte da redução do índice de desigualdade e do número de pessoas no mundo em extrema pobreza, a partir da década de 1980, deve-se ao desempenho de crescimento da China e da Índia. O desempenho da China, em termos de crescimento do produto, tem sido tão elevado, que milhões de pessoas saíram da zona de pobreza extrema. Entretanto, conforme estimativas do *United States Department of Agriculture* (USDA), a crise financeira deve aumentar em 9% o número de pessoas em extrema pobreza. Estas projeções implicam que o número de subnutridos no mundo chegará a 1.020 milhões em 2009 (FAO, 2009a).

Outro coeficiente utilizado para analisar assimetria ou convergência de desempenho entre os países, evidenciado por Palma (2004), mostra o percentual do PIB *per capita* dos países em relação ao do G7. A América Latina teve desempenho relativo descendente de renda média *per capita* vis-à-vis o do G7, no período de 1960-2000. A Argentina, por exemplo, que apresentava um coeficiente de desempenho relativo de mais de 50%, em 1960, declina para apenas 25%, em 2000, aproximadamente. Já os NICs-1 tiveram comportamento contrário, saíram de uma posição de desempenho relativo de apenas 14%, em 1960, para quase 48% do PIB *per capita* vis-à-vis à renda do G7.

No Gráfico 2, é explorado tal método a fim de evidenciar o desempenho relativo do PIB *per capita* (real em dólares, a preços constantes de 2005 e taxa de câmbio constante de 2005) de algumas regiões (parte A) e alguns países (parte B), ponderados pela média do PIB *per capita* dos países desenvolvidos,²⁴ para o período de 1970 a 2010.

²² Para dados de 1820, os países considerados como de maior desenvolvimento são Austrália, Canadá, Estados Unidos e Nova Zelândia, e os de menor desenvolvimento são os países da África e da Ásia, exceto o Japão (CEPAL, 2008a).

²³ Áustria, Austrália, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Portugal, Nova Zelândia, Holanda, Noruega, Espanha, Suécia, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos.

²⁴ Conforme classificação da ONU, os países desenvolvidos são os seguintes: Andorra, Austrália, Áustria, Bélgica, Bermuda, Bulgária, Canadá, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Ilhas Faroé, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Groenlândia, Hungria, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Japão, Letónia, Lituânia,

O coeficiente de desempenho relativo nas sub-regiões da América Latina e Caribe, mostrados no Gráfico 2, parte A, revela a queda brusca em relação aos países desenvolvidos a partir dos primeiros anos da década de 1980, e se reforça após a crise da dívida de 1982. Após a década perdida e um rápido sinal de recuperação, no início da década posterior, são registrados novos sinais de frustração na convergência do desempenho relativo da renda *per capita*. Mais adiante, é registrado um novo ponto de inflexão para o crescimento, no Caribe, em 2002, na América do Sul, em 2004, e na América Central, a partir de 1991 é percebida uma forte instabilidade, curtos períodos de elevação e de queda, e com tendência descendente. A América Central foi a que apresentou a maior queda de convergência de renda no período entre as três sub-regiões latino-americanas (-21,4). O melhor índice médio de desempenho relativo do PIB *per capita* da América Latina e Caribe foi em 1980 (20,4%), porém, passados trinta anos, em 2010, o índice (16,0%) ficou bem abaixo daquele já registrado, muito influenciado pelo desempenho da América Central.

O Haiti é o país de menor índice de convergência de renda em relação aos países desenvolvidos, conforme Gráfico 2, parte B, e também o que apresentou o maior afastamento de convergência de renda por habitante em relação aos países desenvolvidos (-69,5%). Porém, com base nos estudos de Palma (2004), que analisa a convergência em relação ao G7 e a partir de 1960, o país que mais se afastou na convergência de renda por habitante foi a Argentina. Por contradição, a Argentina era o país latino-americano que, no início do século XX, chegou a desfrutar da maior renda *per capita* da região, quatro vezes maior do que a renda dos brasileiros, e o dobro da renda dos norte-americanos. Por 34 anos, junto com os Estados Unidos, Alemanha e Japão, a economia e a sociedade argentinas viveram uma “Idade de Ouro”, com taxa de crescimento médio ao ano de 7%, a maior taxa de crescimento do mundo no período (FIORI, 2006). Entretanto, com a crise de 1930, a economia da Argentina começa a perder fôlego e só vai mostrar sinais de recuperação a partir de 2003, coincidindo com o início da forte elevação dos preços internacionais dos insumos agrícolas e minerais. Os países da região com os melhores desempenhos estão nas Ilhas do Caribe, em especial, aqueles países que possuem base econômica no setor de serviços financeiros, os chamados “paraísos fiscais”, como das Ilhas Caymans (PIB *per capita* de US\$50.389,03, para 2010) e Ilhas Virgens Britânicas (US\$44.730,40), desempenho este superior à média do PIB *per capita* dos países desenvolvidos (US\$34.585, 11).

Assim como na América Latina, os países africanos também tiveram perdas de desempenho relativo, porém a queda foi gradativa ao longo de quase todo o período e com reversão a partir de 2003. Outro caso extremo, além do Haiti, é o dos países da África Oriental, que chegaram, em 2010, a um PIB *per capita* médio de apenas 1,2% em relação aos países desenvolvidos.

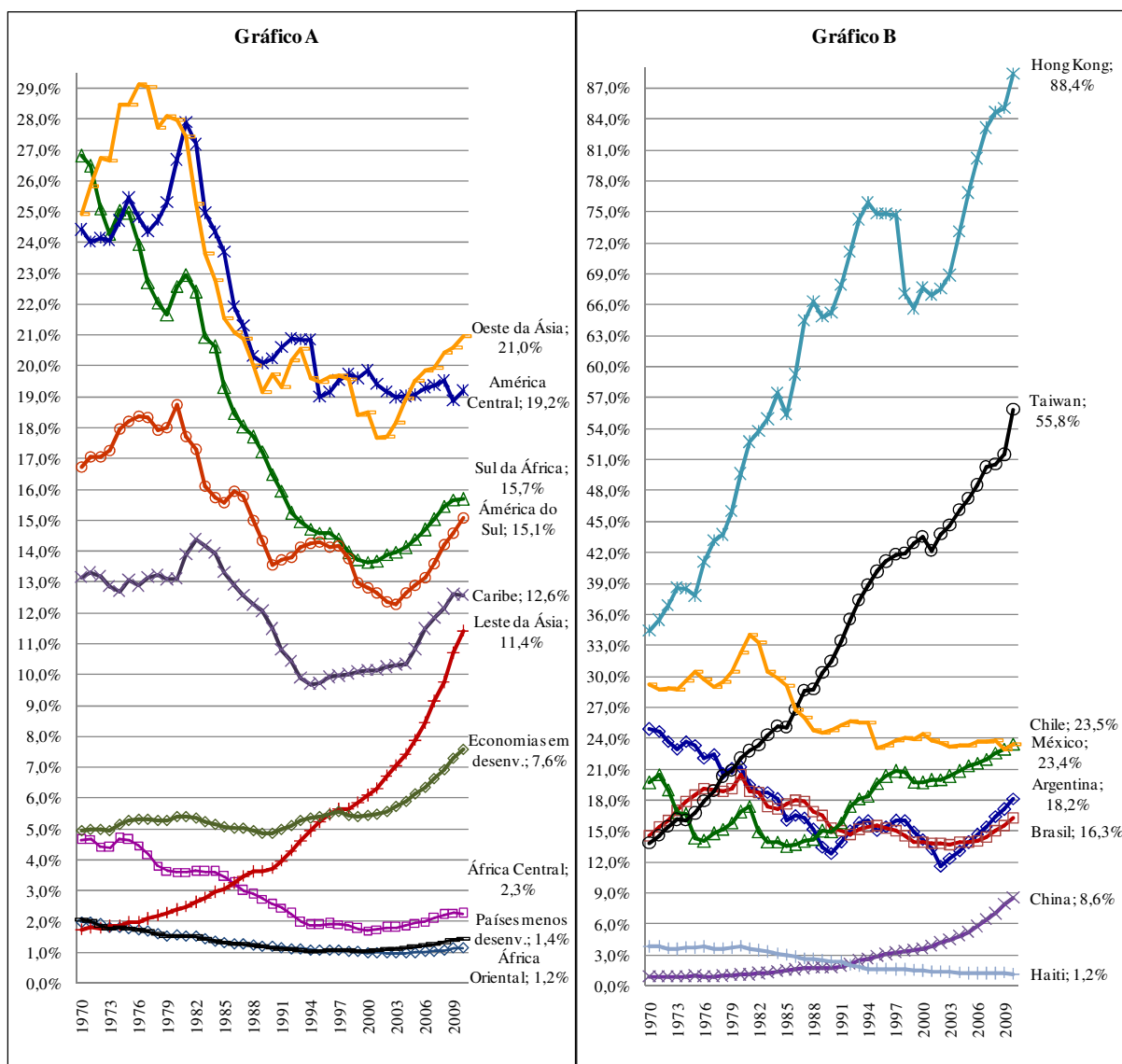


Gráfico 2 – Coeficiente de convergência do PIB *per capita* -1970 a 2010

Fonte: UNCTADstat. Acessado em: 30 ago. 2010.

Por outro lado, o comportamento da Ásia apresentou, na média, elevação significativa em relação ao desempenho relativo da renda por habitante. Os destaques, no período como um todo, foram os do Leste Asiático. Na parte B, do Gráfico 2, é observado o elevado desempenho de Hong Kong e Taiwan e, mais recentemente, o da China. A partir da década de 1970, os tigres asiáticos apresentaram considerável transformação na sua estrutura produtiva, concentrando-se inicialmente em poucos setores intensivos em mão de obra, para setores mais

sofisticados tecnologicamente, dada a capacidade crescente de absorver tecnologias. Conforme Palma (2004), os NICs de primeira e segunda geração e a China possuíam, em 1963, uma participação de menos de 1% dos produtos de importação de alto conteúdo tecnológico pelos países da OCDE. Em 2000, a penetração no mercado de alta tecnologia chegou a quase 20%.

O modelo industrial utilizado pelos NICs, já discutidos na Seção 2.3, seguiram dois movimentos em busca do “enobrecimento da oferta”: movimento sequencial ao longo da curva de aprendizado, os mais intensivos em trabalho, e movimentos paralelos à curva de aprendizado, em que os países tentam “imitar” e competir com produtos de maior produtividade e de maior crescimento da demanda no mercado mundial (Palma, 2004). Sob uma estratégia de intensa negociação por parte dos governos locais, atividades mais complexas, como logística, comercialização e atividades de P&D, antes concentradas nas mãos das empresas estrangeiras, passaram a ser exercidas de forma descentralizadas pelas empresas locais, transformando a estrutura produtiva e exportadora do país e desencadeando internamente uma teia de atividades correlatas com maior nível de conhecimento. O resultado foi um extraordinário crescimento econômico e o maior equilíbrio social (CEPAL 2008a). A China, com um pouco de defasagem, segue o impulso e passa do mais baixo desempenho relativo do mundo em PIB *per capita*, de 0,9%, para um coeficiente de 8,6%, em 2010, graças a sua capacidade de absorver progressivamente novas tecnologias em benefício de suas vantagens “naturais” (país continental, com abundantes recursos naturais e de mão de obra qualificada).

Para a CEPAL, as taxas de crescimento do produto *per capita* da América Latina são as mais voláteis de todas as regiões em desenvolvimento, excetuadas as da África Subsaariana. O crescimento relativamente baixo e volátil são características da região depois da generalização das reformas econômicas liberalizantes, iniciadas em alguns países já em meados de 1970. As causas principais de tal volatilidade devem-se à debilidade dos fatores estruturais que determinam o crescimento do produto e à baixa capacidade de absorção dos choques externos. Com base na experiência de crescimento da América Latina e do Caribe, a dinâmica da estrutura produtiva e os padrões de inserção internacional são características que importam no desempenho mais estável e sustentável de longo prazo. A estrutura produtiva e exportadora dependente apenas de poucos produtos primários, com relativo atraso tecnológico e com especialização em produtos de baixa produtividade, são características que implicam em um baixo encadeamento entre os setores e, conseqüentemente, na existência de profundos gargalos intersetoriais (CEPAL, 2002a, 2004a, e 2008a).

Para Palma (2004), a instabilidade em que a região mergulhou é resultado das políticas de reformas “fundamentalistas”, em direção à liberalização comercial e financeira e às privatizações e desregulamentações, mediante um contexto de profundos desequilíbrios interno e externo em que se encontrava a região. Os efeitos negativos dos choques externos do final da década de 1970 e início da de 1980, tais como a elevação acentuada dos juros internacionais, a queda na relação de troca dos países, a declaração de insolvência do México e o protecionismo crescente do Norte, contribuíram para uma conjuntura de volumosos déficits de dívida interna e externa a partir do final dos anos de 1970. O ambiente macroeconômico desfavorável e a ordem inversa em que se desenvolveu o intenso processo de reformas extremas de liberalização, mediante uma atitude de “jogar a toalha”, revertem totalmente as estratégias anteriores de crescimento liderado pelo Estado, e o fim das políticas industriais e comerciais, em favor do liberalismo comercial e financeiro como motor automático para o crescimento, alterou os fundamentos econômicos necessários para a implementação de estratégias de crescimento liderado pelas exportações (Palma, 2004).

No entanto, para Thirlwell (2007), no seu conjunto, a globalização tem trazido recompensas macroeconômicas claramente positivas: é responsável pelas taxas contínuas de crescimento da economia mundial. No pensamento do autor, a globalização é um justo fenômeno de resiliência, isto é, pode trazer alguns efeitos colaterais desagradáveis, mas estes devem ser apreendidos e servir de base para o processo de aprendizado das economias. Conforme o autor, os casos de sucesso da economia chinesa e indiana são argumentos utilizados para silenciar os críticos da globalização e são evidenciados como exemplos dos benefícios do processo para as economias.

Entretanto, para Palma (2004) e Rodrik (2005), a nova ortodoxia latino-americana, recomendada pelo CW, expressava características de natureza bem distinta das estratégias de inserção seguidas pelas economias do Leste Asiático. Entre as políticas adotadas e relevantes para o desempenho de suas economias, estão a abertura gradual dos mercados; o estímulo à criação de vantagens comparativas potenciais, não apenas baseada nas dotações de fatores; e a coordenação de políticas por parte do Estado para incentivar a produção de bens comercializáveis e de maior valor adicionado para a exportação. Também, conforme a CEPAL (2002a), o êxito das taxas de crescimento do PIB *per capita* dos países asiáticos tem forte relação com as exportações, e estas não têm relação estreita com o regime comercial liberal, mas, sim, com formas variadas de estratégias de intervenção estatal, seja no comércio exterior e/ou no setor financeiro e/ou na tecnologia.

Por outro lado, estudos da CEPAL (2002a) afirmam que a corrente de comércio internacional, evidenciada no auge da globalização (de 1973-1998, chamado pelo estudo de terceira fase da globalização), não provocou um crescimento do produto mundial de forma tão dinâmica, entretanto, revelam que o êxito individual dos países, em termos de crescimento econômico elevado, a exemplo dos países asiáticos, esteve estreitamente relacionado com seu desempenho nesta corrente do mercado (CEPAL, 2002a).

Para Ocampo e Martins (2003), a mudança de paradigma econômico na região, a partir dos anos oitenta, produziu resultados inquestionáveis, como crescimento lento da produtividade total dos fatores, aumento dos índices de desemprego estrutural e do emprego informal e exclusão da região ao movimento para a modernização da produção. As políticas adotadas de liberalização e de desregulamentação como motor automático de crescimento subestimaram os desafios para a modernização da estrutura produtiva da região e ignoraram a experiência do mundo industrializado. Também não consideraram o fato de que o acesso ao capital de longo prazo e o *know-how* tecnológico são apreendidos e distribuídos de forma desigual entre as nações, requisitos estes necessários para que os países da região se “adaptassem às regras do jogo”. Conforme os autores, para que um sistema se torne mais competitivo, são necessários esforços especiais de políticas de discriminação positiva por parte dos governos, principalmente no que diz respeito a investimentos em melhoria da tecnologia, em P&D da qualidade, em infraestrutura, etc.

A mudança repentina na política econômica seguida pela maioria dos países latino-americanos (por acreditar que a liberalização por si só se encarregaria do desenvolvimento econômico da região); o completo abandono do Estado com as estratégias de desenvolvimento de longo prazo e com políticas de diminuição das desigualdades sociais; a prática de um câmbio desfavorável à especialização produtiva e exportadora em atividades geradoras de encadeamento interno; e a conseqüente diminuição acentuada da participação dos setores de maior valor agregado traduzem-se em indicadores desfavoráveis ao desenvolvimento da região (CEPAL, 2002a; CEPAL, 2008a; OCAMPO; MARTINS, 2003; PALMA 2004).

No Gráfico 3, tem-se o resultado amargo desse estado de forças negativas, alterando a trajetória da taxa de pobreza na América Latina e no Caribe e afetando o bem-estar da grande maioria da população, deixando a região cada vez mais longe do desejado desenvolvimento, em que combina crescimento econômico, equidade e sustentabilidade (BÁRCENA, 2010). Durante a “década perdida”, caracterizada pela ausência de políticas sociais, pelo fraco crescimento e pelas restrições das políticas fiscais, há uma tendência ao aumento do nível de

pobreza na região. Os indicadores começam a reverter nos primeiros anos da década de 1990, com o aprofundamento das políticas sociais. Entretanto, as projeções mostram que, em 2010, existiam 180 milhões de pobres e indigentes na América Latina e Caribe, sendo que esse número é superior ao de 1980. O número de pobres e indigentes na América Latina e Caribe, em 1980, era de 136 milhões, conforme Gráfico 4, parte B.

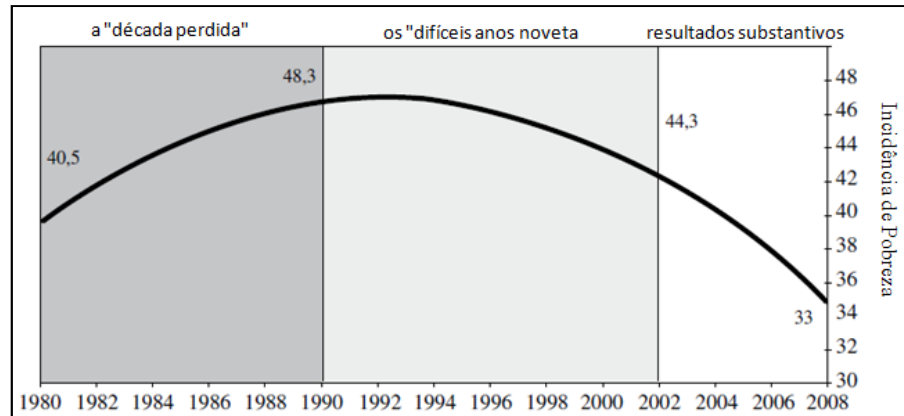


Gráfico 3 - América Latina e Caribe: evolução da taxa de pobreza, 1980-2008 (em percentagem)

Fonte: BÁRCENA, Alicia, (2010).

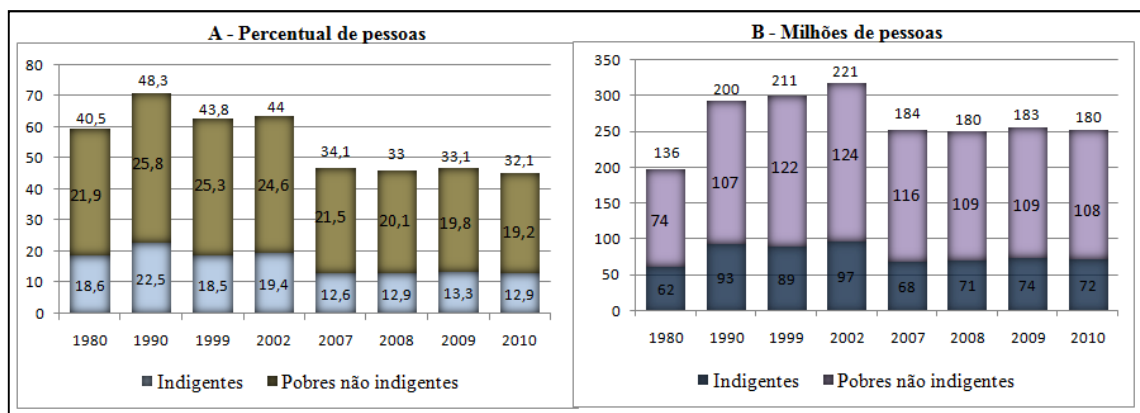


Gráfico 4 - América Latina: evolução da pobreza e da indigência – 1980-2010

Fonte: Dados a partir da CEPAL (2010a).

Nota: Foram considerados as projeções para 18 países latino-americanos, mais o Haiti. Os valores superiores das barras correspondem ao total de pobres e indigentes.

Para 2009, os cálculos de desemprego projetados para América Latina e o Caribe expressam aumento de 9% e impactos negativos sobre a informalidade e sobre a pobreza devido à queda generalizada da atividade econômica a partir de 2008 (CEPAL; FAO; IICA, 2009). Crises como essas, de grandes proporções, tendem a afetar de forma mais intensa o meio rural e, por outro lado, quando há crescimento, a redução da pobreza nestas regiões tende a ser mais lenta do que nas áreas urbanas (KLEIN, 2009). As causas desse problema associam-se à falta de regulamentação e de fiscalização dos trabalhos agrícola e rural e à

incapacidade ou falta de institucionalidade pública para o apoio à agricultura familiar nos países latino-americanos (FAO, 2009a).

Desta forma, a volatilidade das economias latino-americanas e os ciclos econômicos por que passam os países, em diferentes períodos no tempo, têm um significativo impacto sobre o número de pobres e indigentes. Um exemplo é o caso da crise argentina, em 2002, em que o desemprego urbano chegou a 20%, a pobreza duplicou e a indigência aumentou mais de três vezes (KLEIN, 2009). Estimativas mostram que, em 2005, 22,5% da população da América Latina e do Caribe são classificados como população rural e, em 2007, mais da metade da população rural é considerada pobre (52,1%). Além dos salários rurais serem mais baixos do que os urbanos e da falta de regulamentação do trabalho, a oferta de serviços públicos e privados tem maior custo nas zonas rurais e, conseqüentemente, contribui para o baixo acesso dessas populações aos serviços essenciais como saúde, educação, água, eletricidade etc. Com base no informe CEPAL; FAO e IICA, (2009), investir no meio rural, fortalecendo o setor, é uma excelente estratégia a fim de garantir um encadeamento para frente e para trás na cadeia produtiva e também é uma condição necessária para promover o emprego e o desenvolvimento econômico, garantindo, assim, a diminuição dos níveis de pobreza dos países e da região.

3.3 A ESTRUTURA PRODUTIVA E EXPORTADORA E A INSTABILIDADE

Na década de setenta, a América Latina apresentou movimentos em sua estrutura produtiva em direção à diminuição gradativa da dependência das atividades econômicas menos produtivas, com baixo valor agregado, especializada em poucos produtos primários, para o aumento do setor de transformação industrial e diversificação da produção. As décadas de 1980 e 1990 foram caracterizadas pela perda na parcela de atividade econômica ligada à transformação industrial e de agregação de valor na especialização produtiva.

Conforme o Gráfico 5, em que é comparada a participação dos setores produtivos da América Latina e do Caribe (ALC) com a de alguns outros países desenvolvidos e em desenvolvimento, em dois períodos (1980 e 2008), percebe-se que houve uma perda relativa de participação das atividades manufatureiras a favor do setor serviços, exatamente como

aconteceu nos países desenvolvidos.²⁵ Porém, essa mudança ocorreu antes de ter havido o amadurecimento do setor em termos produtivo e tecnológico e do esgotamento do seu potencial de aproveitamento de economias de escala, ou seja, antes das economias terem atingido a situação de “causação cumulativas”, descrita por Kaldor. Para muitos autores, Palma (2005), Ocampo e Martins (2003), CEPAL (2008a), a mudança de paradigma econômico da região em direção à liberalização comercial e financeira, de forma apressada e prematura, contribui para a queima de etapas importantes para o processo de amadurecimento das economias latino-americanas, antes de atingir o *catching up* de longo prazo.

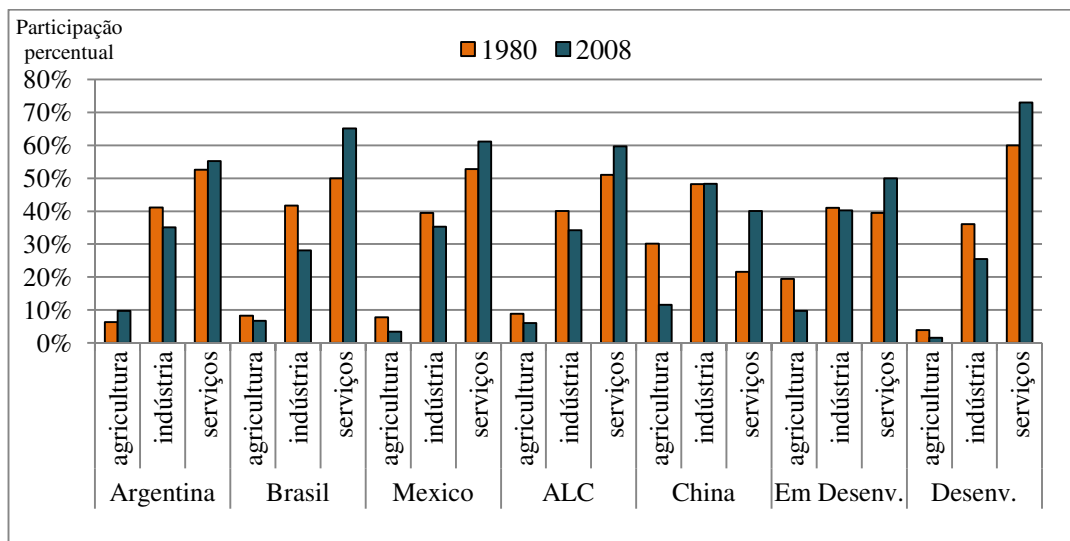


Gráfico 5 – Valor Adicionado por tipo de atividade econômica, 1980 e 2008

Fonte: UNCTAD, UNCTADstat. Acesso em: 01 nov. 2010

As consequências dessa mudança prematura da estrutura produtiva, antes do setor manufatureiro ter esgotado o seu potencial de aumento da produtividade, retrata uma estrutura incapaz de gerar interligações entre os demais setores em níveis desejados ao ponto de desencadear efeitos multiplicadores na economia suficientes para diminuir a assimetria de renda em relação aos países desenvolvidos. Considerando que o setor de serviços é fortemente influenciado pelo amadurecimento do setor de manufaturas, também, conforme CEPAL (2008a) e Ocampo e Martins (2003), o crescimento do índice de participação do setor serviços

²⁵ Conforme fonte consultada para a confecção do Gráfico 05, UNTADstat, o Valor Adicionado, por tipo de atividade econômica, é agrupado em 3 categorias: (A) da Agricultura, que inclui agricultura, silvicultura, caça e pesca (que corresponde às divisões ISIC Rev.3 01-05); (B) da indústria, que inclui a indústria extrativa, indústria, eletricidade, gás e água, e construção civil (que corresponde às divisões ISIC Rev.3 10-45) e (C) serviços que incluem todas as outras atividades econômicas (que corresponde às divisões ISIC Rev.3 50-99). Por outro lado, nos estudos de Ocampo e Martins (2003), em que são apresentados os setores de forma mais desagregada, (setores: Agricultura, silvicultura, caça e pesca; Indústria extrativa; Indústria, Eletricidade, gás, água e serviços de saneamento; Construção; Venda por atacado e varejo; Comércio, comunicação, hotelaria e restaurantes; e Transporte, armazenamento e comunicação), a participação do setor de manufaturas nunca excedeu a 23,5% (1970, maior índice de participação do setor de manufaturas na produção), estabilizando-se em torno de 20 e 21% nas últimas duas décadas do século XX, ao passo que, nos países desenvolvidos, a participação excede os 30%.

se desenvolveu em padrões de qualidade e de produtividade muito aquém dos padrões dos países mais desenvolvidos.

Tais afirmações servem de argumento importante para explicar por que o processo de desindustrialização (processo de desenvolvimento que desloca naturalmente trabalhadores dos setores de manufatura para os setores de serviços, após certo nível de renda *per capita*) das economias latino-americanas, aconteceu em níveis muito inferiores de renda *per capita* em relação aos níveis dos países desenvolvidos, descritos na relação de “U” invertido de Rowthorn, entre emprego industrial e a renda *per capita*.

Desta forma, a mudança na estrutura produtiva da região como um todo, considerando que há diferenças significativas entre os países, deu-se muito aquém das potencialidades de desenvolvimento de setores mais dinâmicos, diferenciando-se dos padrões típicos de transformação produtiva das economias desenvolvidas. Este fenômeno pode ser evidenciado no Gráfico 6, produzido pela CEPAL (2008a), em que apresenta a participação do uso intensivo de engenharia na produção de manufatureira de alguns países em relação à média mundial, para os períodos 1970-1973 e 2000-2003. Os países latino-americanos analisados se localizaram no terceiro quadrante, que representa os países que se encontram abaixo da média mundial para os dois períodos em termos de produto em manufatura de alta engenharia. Também o gráfico informa que os países latino-americanos, exceto o México, tiveram uma queda na participação do primeiro para o segundo período, localizando-se abaixo da diagonal pontilhada que corta o terceiro quadrante.

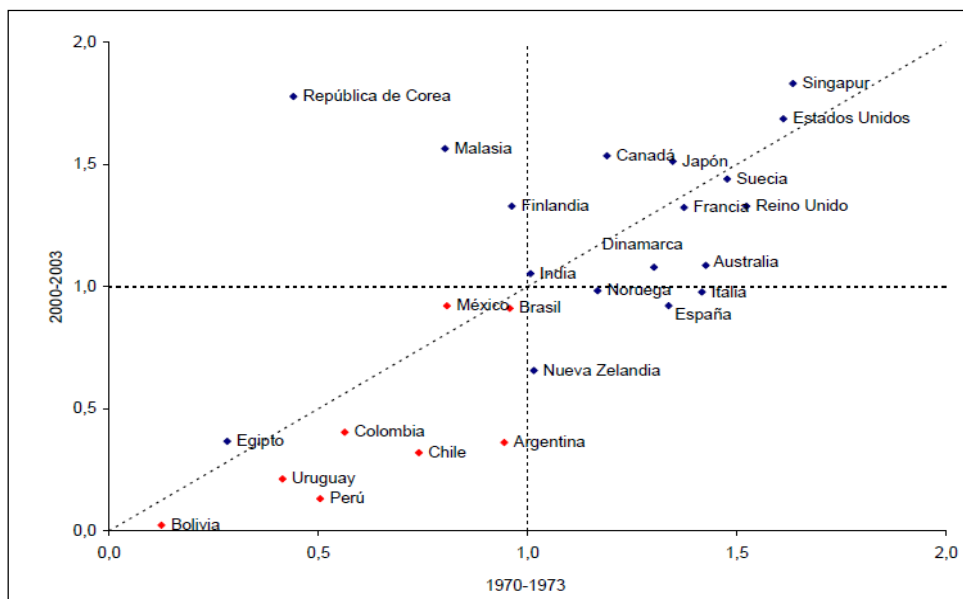


Gráfico 6 – Participação da indústria intensiva em engenharia na produção manufatureira

Fonte: CEPAL (2008), Gráfico II.13, p.80.

Sendo assim, a região, de modo geral, tem sido incapaz de gerar condições para fortalecer o setor em que possui vantagens comparativas naturais e continua dependente, em grande medida, das exportações de poucos produtos com baixo valor agregado e de grande volatilidade internacional nos preços. Países como Austrália e Canadá fortaleceram a integração entre os setores e diversificaram suas exportações baseadas em recursos naturais, através do uso intensivo de engenharia. Desta forma, foi possível realimentar os processos de aprendizagem, através da incorporação virtuosa de inovação, criação de novos produtos, processos e capacidade de maior produtividade (CEPAL, 2008a).

Se, por um lado, a dinâmica da estrutura produtiva da América Latina tem sido apontada como fator que importa para o desenvolvimento sustentável de longo prazo, por outro, o padrão de especialização e de internacionalização dos mercados da região é fator chave para caracterizar o fraco e volátil desempenho econômico das últimas décadas. Esse resultado é, em grande medida, dado pelas características de especialização e pela incapacidade da região em se adaptar às transformações da demanda internacional (PALMA, 2004).

De outra parte, a hipótese de tendência secular na redução dos preços relativos dos bens primários, evidenciada na década de 1950, por Prebisch e Singer e já discutida no segundo capítulo, afeta o poder de compra dos países primário-exportadores, ou seja, o declínio nos termos de troca de um país ao longo do tempo faz com que seu poder de compra caia, tornando-se incapaz de absorver os frutos do progresso técnico, uma vez que as economias teriam que exportar cada vez mais em quantidade para obter o mesmo em bens importados (PALMA, 2004). Também Prebisch e Singuer afirmavam que existiam diferenças em termos de produtividade entre os bens produzidos no centro e na periferia, o que resultaria em assimetrias na evolução das rendas por unidade de trabalho e na transferência dos ganhos de produtividade nas relações de troca entre o país primário-exportador e o país especializado em manufaturas.

Essa tendência é mostrada a partir do índice de preços reais de 24 produtos básicos, exceto petróleo, no período entre 1880 a 2000, conforme Gráfico 7. Desde 1920 a 2000, a queda foi de -1,5 ao ano (CEPAL, 2002a). A tendência de deterioração crescente dos preços dos produtos primários por um longo período de tempo está relacionada à demanda, que, além de ser considerada pouco elástica em relação a aumentos de renda, nas décadas mais recentes, foi marcada pelo aumento crescente na concorrência internacional, o que acabou culminando, na década de 1980, em níveis de preços extremamente baixos.

Outro fator importante a destacar, além do fenômeno de deterioração nos termos de troca, é que, ao longo de 80 anos (1920-2000), os preços reais dos produtos foram marcados pela intensa instabilidade. Após a elevação acentuada na Primeira Guerra Mundial, os produtos básicos perderam cerca de um terço de seu valor relativo, e novamente episódios de picos, elevação e perdas, foram registrados no colapso de 29, na Segunda Guerra e nas décadas de 1970 e de 1980. Essas tendências foram evidenciadas por Ocampo e Parra (2002), mostradas no Gráfico 7. Também devido à elasticidade-renda dos produtos agrícolas, o setor tende a apresentar um caráter contracíclico em momentos de desaceleração e recessão mundial, porém, com a mesma rapidez com que o setor cresce, ele tende a cair após o período de recessão (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

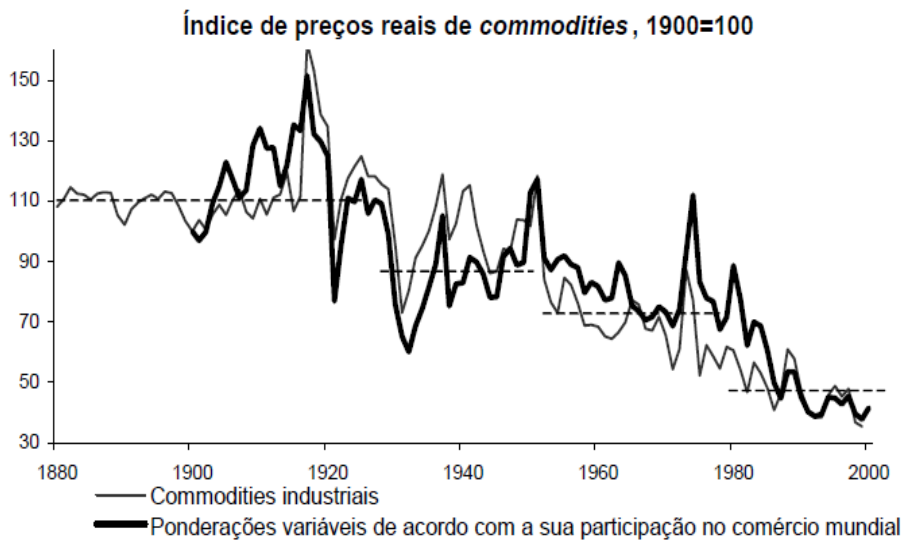


Gráfico 7 – Volatilidade dos Preços das commodities

Fonte: Ocampo e Parra (2002)

Mais recentemente, o comportamento cíclico de elevação e queda nos preços dos produtos básicos é registrado. A partir de 2003, produtos importantes na base de exportação da América Latina e do Caribe apresentaram elevação significativa nos preços, como o petróleo, o cobre, a soja, o óleo, o café, a banana, o ferro e o aço. Porém, em 2008, a inversão da tendência de apreciação foi interrompida pela crise aguda da economia mundial, os preços caíram acentuadamente, embora ainda em patamares superiores aos de 2003, devido à contração da demanda dos produtos básicos em quase todo o mundo. Graças à forte especulação financeira e aos índices de demanda externa de algumas economias asiáticas, os preços de muitos produtos básicos começam a reagir para o final de 2009.

Para a CEPAL (2010b), o fenômeno de elevação dos preços das commodities em 2002-2003 está associado, sobretudo, ao dinamismo e ao crescimento convergente da economia da China, consolidando-se como novo ator da demanda mundial de matérias-

primas. A elevação nos preços de alguns alimentos básicos, no mercado internacional, em meados de 2008, os níveis mais altos registrados nos últimos 30 anos, tem ameaçado a segurança alimentar da população mais pobre. Algumas literaturas têm sugerido que a causa deste fenômeno deve-se à interação entre vários fatores que aconteceram concomitantemente e não só ao crescimento recente da demanda pelos países emergentes. Os índices de elevação nos preços dos alimentos calculados por organismos internacionais, no período de 2005 a 2008, tiveram taxas médias anuais em torno de 22,4%, apresentada pela UNCTAD e de 16,2%, pelo FMI, contrastando com as taxas anuais no período de 1980-2008, que foi de 0,9%, índice da UNCTAD e de 0,8% do FMI (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

No fórum da FAO sobre “Como alimentar o mundo em 2050”, de junho de 2009, que reuniu diversos trabalhos de especialistas no assunto,²⁶ de modo geral, os autores afirmam que o processo de aceleração dos preços dos alimentos no mundo associa-se, em menor ou maior grau, a fatores como a diminuição dos estoques de alimentos por parte dos governos; o desvio de algumas *commodities* para a produção de biocombustíveis; as condições climáticas adversas; as políticas de proibição de exportação e de imposição de impostos proibitivos; a diminuição nos investimentos em P&D no setor agrícola e em atividades ligadas ao aumento da produtividade; e a atividade dos fundos de investimentos. Entretanto, no informe apresentado pela CEPAL; FAO, e IICA (2009), o aumento acentuado dos preços nos últimos anos e levando em consideração a recuperação dos últimos meses de 2009, é um indicativo de um novo ciclo de ajuste entre oferta e demanda, a exemplo do que ocorreu no final do século XIX, começo do século XX e entre 1945 e 1970. Desta forma, as projeções da OCDE e da FAO para os preços reais de produtos agrícolas durante a próxima década será em média superior ao período de 1997-2006 (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

O aumento e a diversificação de modalidades especulativas têm sido um fator importante para a volatilidade e para a formação dos preços das *commodities* agrícolas e dos insumos industriais. As bolsas de futuros de produtos básicos, que inicialmente foram criadas com o propósito de dar cobertura e proteção contra os riscos de movimentos incertos e adversos aos preços e que, em condições normais, são importantes para aumentar a eficiência financeira e dos mercados (arbitragem e liquidez), hoje tem status de ativos financeiros tradicionais, graças à ação dos especuladores. Se antes a maioria dos investidores eram empresas interessadas em garantir preços e fornecimento futuro, atualmente, grande parte dos especuladores que investem em produtos básicos não têm nenhuma ligação com o setor (em

²⁶ Os trabalhos estão disponíveis no site: <www.fao.org/wsfs/forum2050/wsfs-background-documents/wsfs-expert-papers/es>

2006, a metade dos investimentos em produtos básicos no mundo, cerca de 200.000 milhões de euros, são em instrumentos financeiros com produtos básicos e, somente na França, os investimentos especulativos relacionados aos produtos básicos aumentaram em 676%, entre 1998 a 2006). O apetite financeiro dos especuladores é explicado pelo índice de rendimento, que, em 2005, foi de 48,10% e, no acumulado de 2003-2005, chegou a 103,82%. Logo, segundo relatório das Nações Unidas, a forte oscilação de apreciação dos preços dos produtos básicos, em meados do século XXI, tem associações ao movimento especulativo (UNCTAD, 2006).

As *commodities* flutuam de acordo com as ações e decisões dos grandes importadores e da especulação financeira. Desta forma, os países que se especializam no fornecimento de *commodities* junto ao mercado mundial não possuem controle sobre as cotações dos produtos que exportam e ficam expostos à insegurança e à dependência do cenário externo ser favorável ou não. A situação fica mais delicada e vulnerável quando os países se especializam em um número limitado de produtos, elevando os riscos e a incerteza em relação ao esforço despendido e aos investimentos no setor e, conseqüentemente, desincentivando a produção.

O Prêmio Nobel de Economia (1978), Herbert A. Simon, dedicou sua pesquisa para mostrar que o bem-estar da sociedade está diretamente relacionado à decisão e, que esta depende do grau de informação para que os agentes possam avaliar e escolher alternativas possíveis de forma eficaz. O grau de informação é que vai determinar o êxito na resolução de muitos problemas pertinentes em nível nacional por parte dos governos, das organizações empresariais e da vida dos indivíduos (SIMON, 1986). Logo, o fenômeno de volatilidade importa para a assimetria e distribuição de ganhos de bem-estar entre as economias. A instabilidade nos preços aumenta a incerteza e a ineficiência da economia, afetando a tomada de decisão do produtor (CEPAL; FAO; IICA, 2009). Essa assimetria de informações, característica dos produtos básicos, afeta a divisão de recursos públicos de um país, pois, na maioria das vezes, requer políticas de subsídios e de garantia de preços e de renda para os produtores.

Para a América Latina e o Caribe, que possuem uma estrutura exportadora fortemente dependente de produtos baseados em recursos naturais, a tendência secular na deterioração e na volatilidade dos preços é fator crucial tanto para o desempenho macroeconômico de curto prazo como para as possibilidades de crescimento dos países da região (CEPAL, 2002a). No Gráfico 8, verifica-se que, em 1970, a dependência de sua pauta exportadora com base em produtos básicos era de 92,5%, sendo que 53,1% de produtos com nenhum grau de elaboração e 39,4% com grau baixo de elaboração.

De forma tímida, os índices de especialização em produtos da indústria tradicional, de duráveis e de difusor de progresso técnico começam a evoluir ao longo do período, porém, na última década, a tendência começa a ser revertida e os industrializados perdem importância em detrimento dos produtos baseados em recursos naturais. Esse fenômeno preocupa alguns analistas para o fenômeno de primarização das economias latino-americanas, que, conforme Palma (2004), deve-se ao abandono das políticas de promoção da industrialização por parte dos governos a partir do processo de abertura econômica.

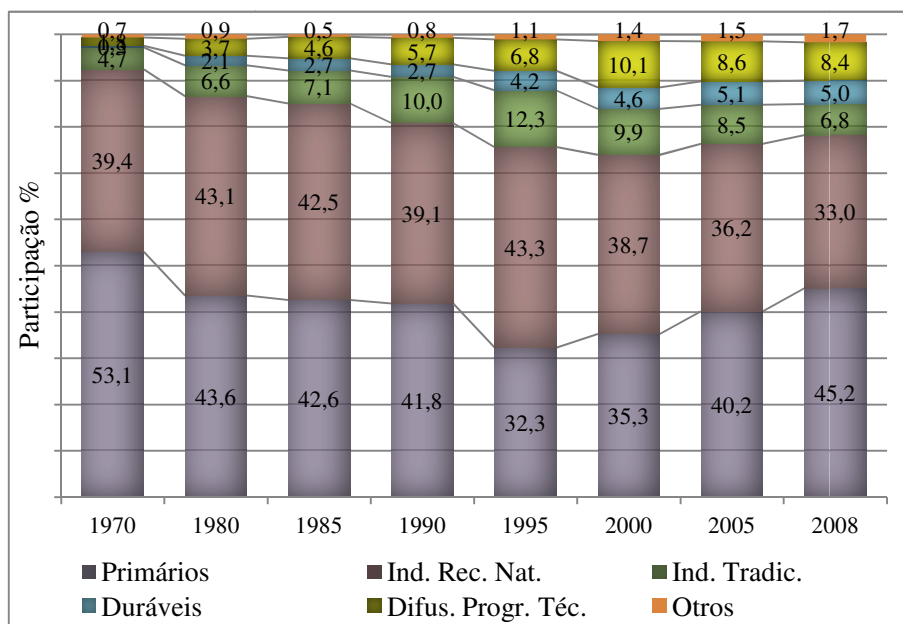


Gráfico 8 – Evolução da estrutura das exportações de bens segundo categorias na América Latina e Caribe²⁷ – 1970-2008

Fonte: Dados a partir da CEPAL. Acesso em 15 nov. 2010.

Nota: Primários: bens agrícolas, minérios e energéticos; Indústria de Recursos Naturais: bens alimentícios, bebidas e fumo, petroquímica, papel, celulose, cimento, metais de *commodities*; Indústria Tradicional: tecido, ferramentas, mobiliário, calçado, artefatos de couro; Duráveis: artigos, aparelhos e produtos eletrônicos, veículos de consumo; Difusor de Progresso Técnico: máquinas, instrumentos e química fina; Outros: demais não especificados

Para Rodríguez (2002), o processo de globalização recente tende, de forma espontânea, a aumentar as diferenças estruturais entre países centrais e periféricos, criando uma “brecha tecnológica” entre eles, limitando a diversificação da pauta de inserção

²⁷ Devido às particularidades do México, o país não foi incluído na análise. Após a formação do NAFTA, o México teve um expressivo aumento nas exportações de “maquila”. As chamadas indústrias de “maquilas” são empresas de manufaturas que operam no país, importam matérias-primas e depois de transformadas em produtos acabados, reexportam para o país de origem ou para terceiros mercados. As empresas de “maquila” instalam-se nos países hospedeiros em busca de mão de obra barata e isenção fiscal. No caso do México, essa atividade fez com que as exportações mexicanas de manufaturas aumentassem rapidamente, sobretudo a partir do NAFTA. As atividades, na maioria das vezes, concentram-se em montar peças de vestuário e equipamentos eletrônicos, ou ainda, se limitam a embalar produtos ou colar etiquetas. Apesar da geração de empregos, estes são de baixa qualificação e os salários seguem sendo baixos, insuficientes para a subsistência de uma família média. Devido ao baixo nível de integração nacional das indústrias de “maquila”, não se estabelecem encadeamentos produtivos no país pela atuação dessas empresas (BENDESKY *et al.*, 2003).

internacional da periferia. Este processo deve-se à desvantagem dos países periféricos em acumular conhecimento nas atividades de ponta devido à capacidade de assumir riscos e custos elevados em P&D, pela falta de complementaridade entre empresas e setores e pela desvantagem em termos de infraestrutura tecnológica, discutidas no capítulo 2. Esse conjunto de desvantagens se reforça e vai ampliando as diferenças estruturais internas (níveis de produtividade e renda *per capita*) e externas (dificuldade para a criação de vantagens competitivas em produtos mais elaborados ao longo da “escada tecnológica”, capazes de gerar mais renda, ocupação e conhecimento, e diversificação da pauta de exportação).

Em meio a problemas de instabilidade macroeconômica por parte dos países em desenvolvimento, o final da década de 70 e a década de 80 foram marcados por pressões ideológicas neoliberais para que reduzissem o papel do Estado na economia, forçando-os ao ajustamento nas suas políticas agrícolas. Por outro lado, os países mais ricos, em especial os dois maiores exportadores mundiais, os Estados Unidos e os países da União Europeia, continuaram sua trajetória de concessão de subsídios e transferências de renda dos governos para o setor e com a escalada de protecionismo agrícola, sendo que os produtos mais elaborados, na maioria das vezes, sofrem com tarifações mais elevadas.

Nos Estados Unidos, a política protecionista ao setor começou com o *New Deal*, início da década de 1930, e na Europa, as políticas se consolidaram com a Política Agrícola Comum, em 1957, pelo tratado de Roma. O resultado para a região América Latina e Caribe foi o elevado custo social, a perda de competitividade dos países mais pobres para os mais ricos (devido às distorções estimuladas pelos governos dos mais ricos) e a queda acentuada dos preços no mercado internacional (devido à diminuição da demanda de produtos agrícolas por parte desses países) (CARVALHO, 2001). Sendo assim, as décadas de queda contínua dos preços agrícolas, décadas de 70, 80 e 90, associam-se à falta de dinamismo na demanda da maioria dos produtos agrícolas, pois os grandes demandantes internacionais de produtos agrícolas, mediante forte incentivo interno, passaram a ser os grandes exportadores do setor.

Após a liberalização das economias latino-americanas, as *commodities* agrícolas dos países têm que competir com os grandes exportadores do comércio internacional, Estados Unidos e União Europeia, que subsidiam a produção e a exportação agrícola. Nos primeiros anos da década de setenta, após o impacto da elevação dos preços do petróleo (guerra do Oriente Médio) e dos produtos agrícolas, os países em desenvolvimento foram estimulados a investir na produção, atingindo ganhos de produtividade no setor. No mesmo período, os Estados Unidos e a Comunidade Europeia passam a subsidiar o setor agrícola, estimulando o aumento da produção. Com a maior produtividade dos países em desenvolvimento e com o

aumento da produção dos países desenvolvidos, mediante o uso de subsídios, acumulam-se os excedentes agrícolas. Somado à valorização do dólar, os preços agrícolas despencam. Essa queda nos preços agrícolas fez com que os países desenvolvidos aumentassem ainda mais o protecionismo, contribuindo com a diminuição das receitas de exportações dos países em desenvolvimento e com a forte crise de liquidez do balanço de pagamentos na década seguinte.

Ao mesmo tempo, o diagnóstico das instituições financeiras internacionais era de que a crise dos países em desenvolvimento associava-se aos efeitos perversos das políticas intervencionistas do Estado e, para tanto, o consenso (recomendação do Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID e a Organização para a Cooperação Econômica e Desenvolvimento - OCDE) era a adequação dessas economias aos fundamentos do livre-mercado: liberalizar, desregulamentar e privatizar. Estas regras eram estendidas ao setor agropecuário, mesmo que os países desenvolvidos seguissem protegendo o setor (PIÑEIRO, 2009).

Também a partir da década de 1970, as políticas de crescimento lideradas pelas exportações dos países do leste asiático, com base na adoção de uma série de estímulos macroeconômicos para criar competitividade à produção doméstica junto ao mercado internacional, culminaram com a extraordinária reversão do quadro no comércio mundial: aumento de participação dos países desenvolvidos e diminuição da participação dos menos desenvolvidos, em benefício dos países da Ásia, especialmente os do Leste e Sudeste asiático. Para Gala (2007), um dos principais pilares do desempenho da estratégia de crescimento desses países diz respeito à condução da política cambial. Segundo o autor, políticas de desvalorização cambial deliberadas pelos Estados foram capazes de estimular as exportações e de promover os investimentos, favorecendo a acumulação de estoque de bens de capital em alto padrão, voltado para a produção de bens comercializáveis.

Conforme o Gráfico 9, que mede a evolução das exportações mundiais, no início da série, a participação dos países asiáticos em desenvolvimento era de 11,6%, caiu para 8,4% em 1971 e, em 2008, a participação atingiu 29,8% das exportações mundiais. As curvas que representam a participação das exportações totais dos países em desenvolvimento parece refletirem-se como em um espelho d'água, isto é, movimentos invertidos de queda e aumento da participação em períodos coincidentes. Inicialmente, na década de 1970 e até meados da década de 1980, a variação da curva dos países em desenvolvimento sofre maior influência da participação da Ásia Ocidental e, nas décadas seguintes, reflete o crescimento contínuo e mais acentuado da participação do Leste Asiático.

Os movimentos de aumento da participação das exportações no mercado mundial do Leste Asiático também são registrados em relação aos produtos agrícolas, porém, de forma mais intensa. Conforme o Gráfico 9, parte B, em 1962, sua participação era de pouco mais de 5% e, no final da série, em 2008, foi de 20,4%. Conforme Rodrik (2005), a China aumentou significativamente a eficiência alocativa na agricultura a partir das reformas de 1979, em que a agricultura foi liberalizada na margem, isto é, a produção em comunas foi progressivamente sendo substituída pelo estabelecimento de contratos com os produtores, a preços fixados pelo governo, e os excedentes, depois de cumpridas as metas das obrigações com o governo, poderiam ser comercializados no mercado pelos produtores.

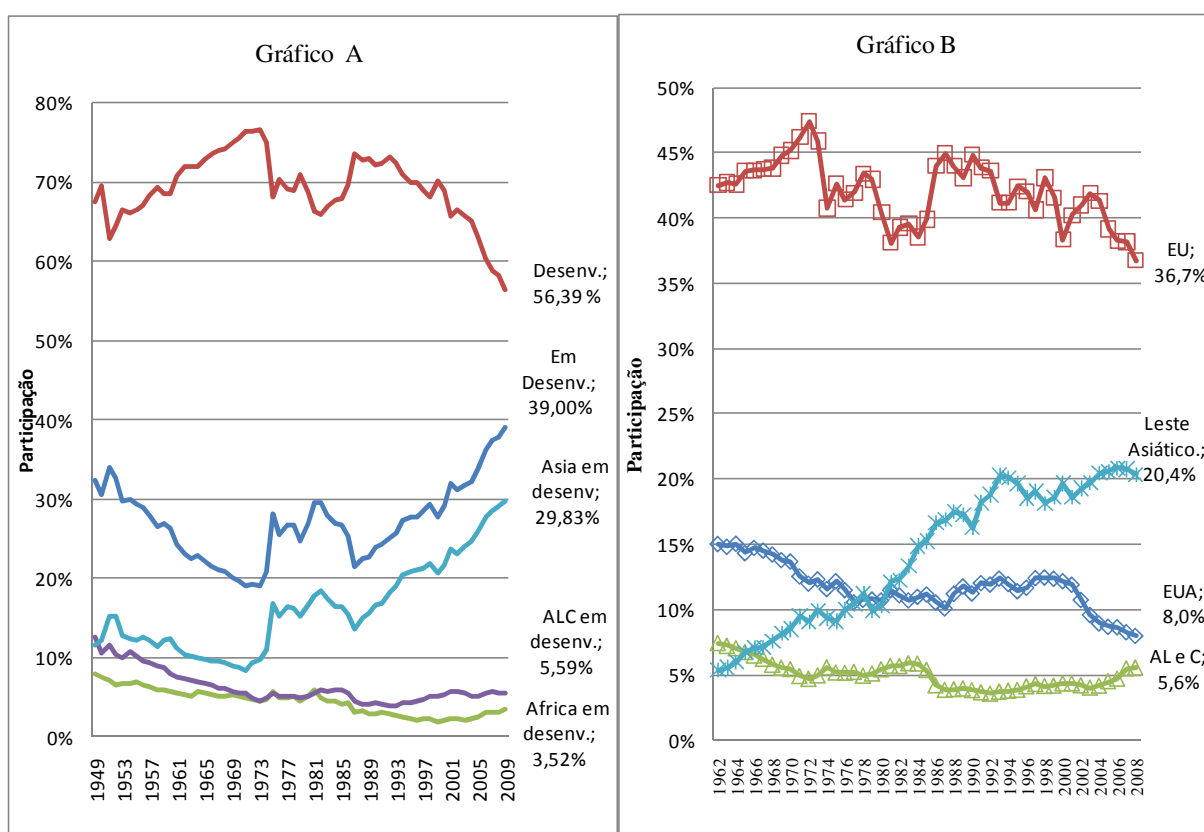


Gráfico 9 – Evolução da participação nas exportações mundiais (A total das exportações; B exportações agrícolas)

Fonte: Gráfico A: dados a partir da UNCTAD, UNCTADstat; Gráfico B: dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em 27 nov. 2010.

A América Latina, por sua vez, no longo prazo, vem perdendo participação das exportações no mercado internacional, tanto no que se refere ao total das exportações quanto nas agrícolas, apesar destas últimas serem especialmente importantes para a formação de divisas para a região. A participação dos países latino-americanos e caribenhos no mercado internacional no início da série, mostrados no Gráfico 9, parte A, era de 12,6%, porém, em 1993, chega à sua menor participação, 3,9%. Em 2008, esse percentual subiu para 5,6%, em

grande medida, devido ao aumento no valor das exportações dos produtos agrícolas básicos, dado pela valorização dos preços dos alimentos.

Nas décadas de 1990 e início dos anos 2000, as dificuldades em relação às contas externas colocaram as economias da região em um cenário de extrema vulnerabilidade macroeconômica, o que acabou restringindo o potencial externo de crescimento com base nas exportações. O superávit da conta-corrente/exportações da região, que era de 25,4% em 1984, passou para déficits sistemáticos nos anos 90 e início da década seguinte. O maior desequilíbrio em conta-corrente foi registrado em 1998, com -22,9% sobre as exportações (UCTADstat, acesso em 20 nov. 2010).

Grande parte do significativo fluxo de capitais que entrou na região após a abertura financeira, ou se direcionou para o setor serviços, e por isso não gerou exportáveis, ou para as privatizações e fusões & aquisições, o que, por sua vez, teve um limitado efeito sobre a taxa de novos investimentos (NONNENBERG, 2003). Esse aumento do fluxo de capitais provocou a valorização dos ativos internos e, conseqüentemente, um “efeito riqueza” que estimulou o consumo privado, o qual, por sua vez, combinado com a taxa de câmbio real valorizada, acabou estimulando as importações (FRENCH-DAVIS; REISEN, 1998). Somado a isso, a apreciação da taxa de câmbio real prejudica a competitividade do setor de comercializáveis, logo os investimentos são deslocados para a produção de bens não comercializáveis, e o resultado é um impacto negativo sobre na conta corrente (DEVLIN, 1994)

A globalização financeira trouxe, a partir do final da década de 70 e da década de 80, profundas transformações para as economias latino-americanas também na esfera produtiva e social. A volta dos fluxos de capitais de forma heterogênea e desregulamentada acarretou graves desequilíbrios no Balanço de Pagamentos, tornando os países cada vez mais dependentes do ingresso de capital externo. A volatilidade dos capitais e os choques externos (a América Latina sofreu três graves “crises gêmeas”: a primeira foi no Chile, em 1981, primeiro país a fazer reforma financeira; a segunda no México, entre 1994-1995; e a terceira na Argentina, em 2001-2002) trouxeram resultados desastrosos, principalmente aos mais desprotegidos, já que as perdas se traduziram em oportunidades perdidas de investimentos, na estagnação do crescimento do PIB; no aumento da dívida do governo; na falta de crédito; na diminuição de investimentos nas áreas sociais e aumento da pobreza; e na ampliação das desigualdades de renda, já que foram feitas vultosas transferências aos mais ricos (vínculos políticos) (STALLINGS; STUDART, 2006).

3.4 A DINÂMICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E O PROTECIONISMO

Além do fraco desempenho dos países latino-americanos na participação do mercado internacional, ao longo do período apresentado, diversos estudos têm se preocupado em evidenciar que um dos fatores importantes em relação à inserção dos países da região em uma estratégia de crescimento liderado pelas exportações diz respeito à capacidade de adaptação à dinâmica da demanda do comércio internacional. Existem produtos que, a longo prazo, têm apresentado uma importância relativa maior no mercado e, por isso, são denominados dinâmicos, e outros, nem tanto. Neste caso, existe uma tendência natural para mudanças incessantes na demanda internacional em que algumas categorias de produtos, como as de alto ou médio conteúdo tecnológico e as de origem natural, em estágios mais avançados na cadeia de valor agregado, tenham crescido muito mais rapidamente do que outras. Essa preocupação da dinâmica do mercado já foi demonstrada por Prebisch e Furtado com base na elasticidade-renda de demanda dos produtos.

Por outro lado, conforme discussão do segundo capítulo, essas categorias dinâmicas parecem ter uma maior capacidade de gerar crescimento do PIB através do “efeito encadeamento cumulativo” induzido pelo comércio exterior (causação cumulativa de Kaldor). Este efeito sugere o pressuposto de que tais categorias estejam firmemente “enraizadas” na economia doméstica, ou seja, que o grau de elaboração interna e/ou de atividades correlatas, efeito encadeamento para frente e para trás, seja elevado, caso contrário, sua capacidade de estimular o crescimento evapora (PALMA, 2004). O caso da indústria de “maquila” no México tem sido citado como exemplo de produção para a exportação que tem gerado pouco ou nenhum efeito encadeamento para o país, contribuindo muito pouco para o crescimento da renda e dos salários e, conseqüentemente, para a geração dos efeitos de “causação cumulativa”

Conforme estudos de Palma (2004), ao considerar apenas as exportações para a OCDE, que, em 2000, eram responsáveis por dois terços do comércio mundial, a América Latina, excluindo o Brasil e o México, teve uma redução considerável na fatia de mercado no período de 1963-2000, uma perda de, aproximadamente, 65,6% (6,22% em 1963, para 2,14 % em 2000). Especializar-se nas exportações de produtos que têm crescimento mais lento não parece ser favorável à parcela de ganhos de bem-estar do comércio internacional, já que uma pauta de exportação pouco atraente ou de crescimento mais lento na demanda mundial conduz a um resultado declinante nos termos de troca e, conseqüentemente, na capacidade de compra

dos países especializados nesses produtos. Segundo o autor, no período de 1963-2000, os produtos básicos sofreram uma queda na sua participação junto aos países da OCDE de 71% e os manufaturados de alto e médio conteúdo tecnológico aumentaram em 317% e 159%, respectivamente.

No Gráfico 10, são mostradas as taxas de crescimento das exportações mundiais de mercadorias, segundo categorias de intensidade tecnológica para quatro subperíodos e a variação para o período como um todo, de 1985-2006. Para ao longo dos 15 primeiros anos, nos três primeiros subperíodos, as exportações mundiais de produtos primários mais manufaturados em recursos naturais, exceto petróleo, apresentaram o pior desempenho entre as categorias, isto é, um crescimento da demanda mundial inferior aos demais produtos. Já no último subperíodo, o de 2000-2006, a dinâmica da demanda de exportações experimentou mudanças substanciais, e a taxa de crescimento das exportações em produtos primários e de recursos naturais ficou acima da média representada por todas as mercadorias. Cabe lembrar, conforme CEPAL (2008a), que o maior crescimento do comércio de produtos primários nos últimos anos tem sido associado com alta dos preços das *commodities*, desempenho esse, conforme já mencionado, que se deve à conjugação de vários fatores.

Entretanto, nos dados para o período como um todo (1985-2006), representados no último bloco de colunas do Gráfico 10, o setor de produtos primários + manufaturados em recursos naturais foram os que apresentaram a menor taxa de crescimento no mercado mundial, de 8,5%. Por outro lado, os de maiores variações no crescimento foram os setores de manufaturas de alta tecnologia.

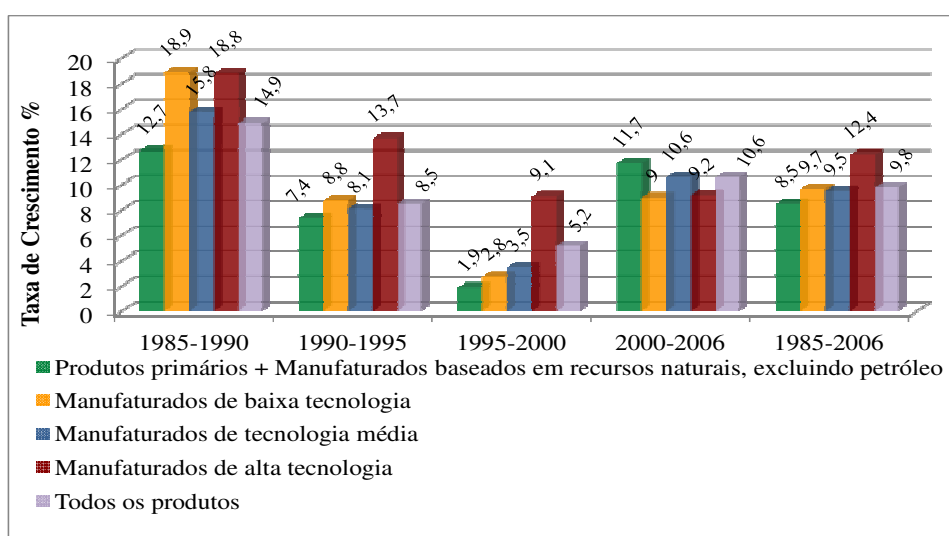


Gráfico 10 - Crescimento das exportações mundiais de mercadorias, segundo categorias de intensidade tecnológica, 1985-2006

Fonte: Base de dados da Cepal (2008a, quadro I.3, pg.47)

A solução apresentada por Palma (2004) aos países ricos em recursos naturais, para buscar adaptar-se à dinâmica da demanda internacional ou de maior potencial de crescimento, como no caso dos países latino-americanos, consiste em aprimorar sua oferta através do aumento do grau de elaboração de suas exportações de base primária ao longo da “curva de aprendizagem”, elevando o valor de suas estruturas exportadoras. Como exemplo, tem-se a chamada “solução escandinava”, em que os países, ao longo do tempo, conquistaram fatias de mercado internacional importantes nas exportações de móveis, cujo percentual de crescimento foi de 400% junto aos países da OCDE, no período entre 1963-2000, em vez de exportar cavacos de madeira, que teve uma queda na participação do mercado da OCDE em 54%, no mesmo período. Além do setor exportador de móveis ser capaz de proporcionar maior efeito multiplicador internamente em termos de geração de renda, emprego e salários, o dinamismo do mercado afetou de forma significativa os preços dos produtos exportados (PALMA, 2004).

Também a elasticidade-renda de demanda é afetada quando se incorpora inovação aos produtos e processos, contribuindo para a expansão e diversificação dos mercados, para a elevação no preço e, conseqüentemente, para as receitas de exportação e para o crescimento do produto. Como exemplo, tem-se várias categorias de alimentos e manufaturas em recursos naturais que apresentam elevado valor ou que possuem elasticidade-renda superior à unidade, apresentando uma dinâmica de mercado bem superior se comparadas à produção de *commodities* agrícolas tradicionais. Geralmente, essas categorias de produtos apresentam características de elevados padrões de qualidade, de embalagem, de segurança e de entrega ou, ainda, por incorporação de valores culturais e de práticas de produção tradicionais de uma determinada região (UNCTAD, 2002a).

Conforme banco de dados da FAO, entre os vinte principais produtos demandados no mundo, mostrados no Gráfico 11, o trigo, a soja e o milho são os que possuem a primeira, a segunda e a quarta posição no ranking dos principais produtos importados no mundo, porém, seus valores unitários em toneladas estão entre os mais baixos. Por outro lado, produtos mais elaborados, como preparação alimentícia, vinho, bebida alcoólica destilada, cigarro, chocolate, carnes, produtos de pastelaria e café verde apresentam os maiores valores unitários médios em toneladas. A maioria desses produtos possui uma elasticidade-renda superior à unidade e tem apresentado crescimento dinâmico no mercado internacional (UNCTAD, 2002).

Entretanto, muitas vezes a cotação dos produtos exportados pelos países pode variar em função de avaliações subjetivas quanto à qualidade, processos e elaboração do produto, valorização cultural, gosto, diferenciação, tradição etc.

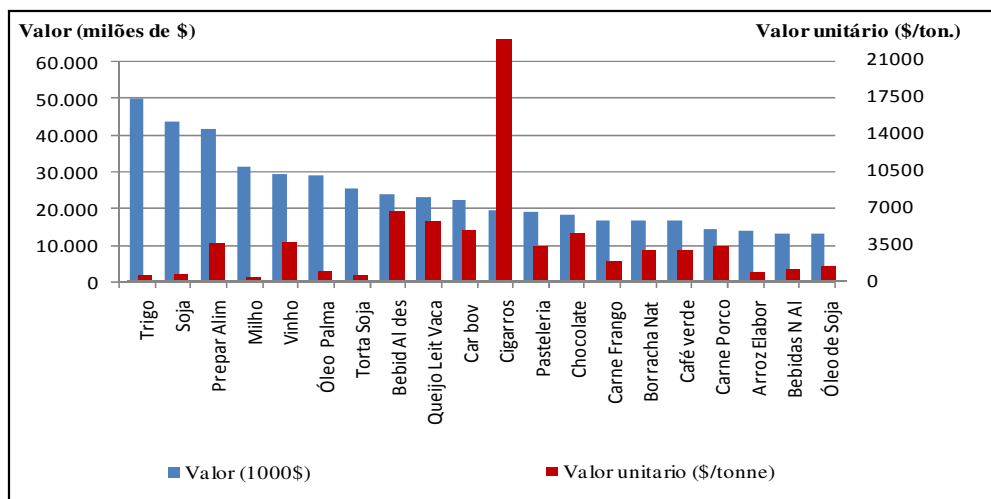


Gráfico 11 – Importações dos principais produtos agrícolas - 2008

Fonte: Dados a partir da FAOstat. Acesso em: 05 dez. 2010.

No Quadro 2, estão representados os vinte principais produtos importados e os cinco principais exportadores em termos de valor (em dólar) e o valor unitário por cada país. A região América Latina e Caribe tem representante como maior exportador em oito dos vinte produtos mais demandados no mundo, sendo que os principais são o Brasil e a Argentina, porém, de modo geral, o valor unitário dos produtos exportados pelos países latino-americanos está abaixo do seu potencial. Um exemplo é a carne de frango exportada pelo Brasil, principal exportador mundial, cujo preço unitário fica bem abaixo do exportado pela França, Países Baixos e Bélgica. Também apresenta-se com menor valor unitário para carne bovina, apesar de ser o segundo no ranking de maior exportador.

O produto de maior valor unitário por tonelada, entre os vinte de maior demanda mundial, é o cigarro, cujos principais exportadores são os países europeus. Apesar dos primeiros registros do cigarro terem origem na América Central e do Sul e de a produção do fumo, matéria-prima do cigarro, ter representado grande importância na economia brasileira no período colonial e o país ser o maior exportador mundial, apenas o México, como país latino-americano, figura entre os vinte principais exportadores de cigarro.

Cabe destacar que, entre os vinte produtos agropecuários de maior demanda do mundo, os EUA figuram entre os cinco maiores exportadores em dose desses produtos. Também os países da UE estão presentes em dezessete desses produtos, configurando-se uma pauta agropecuária bastante diversificada e com valores unitários entre os mais altos.

Entre os produtos mais dinâmicos no período de 1998-2008 estão as preparações alimentícias de cereais, derivados do leite, como soro e queijos, os azeites, margarina e torta de oleaginosa, as preparações de carne, as frutas frescas, a borracha natural e a soja.

Produto	Principais países exp.	Valor (milh.)	Valor unitário (\$/ton.)	Produto	Principais países exp.	Valor (milh.\$)	Valor unitário (\$/ton.)
Trigo	1- EUA	11.306,3	376,0	Cigarros	1- Alemanha	4.055,7	21.271,0
	2- Canadá	6.727,7	426,0		2- Países Baixos	3.246,0	34.863,0
	3- França	5.598,8	344,0		3- Polônia	902,9	10.915,0
	4- Austrália	3.240,6	391,0		4- EUA	733,0	15.670,0
	5- Fed. Rússia	2.864,4	244,0		5- Hong Kong	686,2	22.165,0
Soja	1-EUA	15.537,2	457,0	Pastelaria	1- Alemanha	3.121,6	3.923,0
	2- Brasil	10.952,2	447,0		2- Bélgica	1.667,5	3.980,0
	3- Argentina	4.583,2	391,0		3- Itália	1.464,5	4.554,0
	4- Paraguai	1.485,3	403,0		4- França	1.425,9	4.200,0
	5- Canadá	857,5	463,0		5- EUA	1.008,1	2.697,0
Prep. Alim	1- Alemanha	3.725,7	3.758,0	Chocolate	1- Alemanha	3.264,4	5.354,0
	2- Países Baixos	2.851,2	3.362,0		2- Bélgica	2.404,5	5.534,0
	3- Itália	2.232,1	3.264,0		3- França	1.348,1	4.971,0
	4- França	2.036,1	4.526,0		4- Países Baixos	1.335,8	4.873,0
	5- China	1.804,2	1.717,0		5- Itália	1.286,4	7.045,0
Milho	1- EUA	13.884,5	257,0	Carne de Frango	1- Brasil	5.822,0	1.782,0
	2- Argentina	3.530,9	230,0		2- EUA	3.711,3	1.020,0
	3- França	2.298,1	374,0		3- Países Baixos	1.826,2	2.671,0
	4- Brasil	1.405,2	218,0		4- França	932,8	2.722,0
	5- Hungria	986,1	292,0		5- Bélgica	767,8	2.422,0
Vinho	1- França	10.000,6	7.433,0	Borracha Nat Sec	1 - Indonésia	6.041,9	2.642,0
	2- Itália	5.277,5	3.044,0		2- Tailândia	5.334,5	2.673,0
	3- Espanha	2.856,4	1.682,0		3- Malásia	2.306,1	2.648,0
	4- Austrália	2.146,1	3.061,0		4- Côte d'Ivoire	494,9	2.478,0
	5- Chile	1.352,8	2.326,0		5- Viet Nam	448,8	2.307,0
Óleo de Palma	1- Malásia	12.768,6	903,0	Café Verde	1- Brasil	4.131,7	2.637,0
	2- Indonésia	12.375,6	866,0		2- Viet Nam	2.113,8	1.992,0
	3- Países Baixos	1.616,1	1.077,0		3- Colômbia	1.905,3	3.160,0
	4- Nova Guiné	389,7	950,0		4- Indonésia	989,4	2.114,0
	5- Tailândia	350,9	974,0		5- Alemanha	916,9	3.203,0
Torta de Soja	1- Argentina	7.127,5	306,0	Carne de Porco	1- EUA	3.789,2	2.582,0
	2- Brasil	4.363,5	355,0		2- Dinamarca	3.772,7	3.289,0
	3- EUA	2.598,0	389,0		3- Alemanha	2.107,6	2.975,0
	4- Índia	2.039,0	396,0		4- Espanha	1.193,0	2.792,0
	5- Países Baixos	1.853,6	413,0		5- Bélgica	1.189,3	2.728,0
Bebida Des Al	1- Reino Unido	6.752,1	7.593,0	Arroz Polido	1- Tailândia	5.359,5	618,0
	2- França	3.864,3	13.634,0		2- Viet Nam	2.895,9	612,0
	3- EUA	1.243,7	7.788,0		3- Índia	2.577,4	1.042,0
	4- Alemanha	1.196,9	6.867,0		4- Paquistão	1.607,8	619,0
	5- Singapura	1.088,7	19.343,0		5- EUA	1.212,4	711,0
Queijo de Leite de Vaca	1- Alemanha	4.385,0	4.851,0	Bebida N Al	1- Áustria	2.421,3	1.459,0
	2- França	3.797,7	6.379,0		2- Alemanha	1.732,8	871,0
	3- Países Baixos	3.702,4	5.892,0		3- Países Baixos	1.351,2	1.266,0
	4- Itália	1.866,5	8.773,0		4- Suíça	1.249,1	2.154,0
	5- Dinamarca	1.461,8	6.552,0		5- Bélgica	774,5	859,0
Carne Bovina Des	1- Austrália	4.061,2	4.323,0	Óleo de Soja	1- Argentina	4.895,9	990,0
	2- Brasil	3.994,8	3.925,0		2- Brasil	2.670,7	1.153,0
	3- EUA	2.304,6	4.367,0		3- EUA	1.368,8	1.163,0
	4- Países Baixos	2.110,6	7.981,0		4- Países Baixos	773,8	1.244,0
	5- Irlanda	1.698,2	6.917,0		5- Paraguai	488,7	1.172,0

Quadro 2 – Principais países exportadores dos produtos agropecuários de maior demanda mundial – em US\$, 2008.

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOSTAT. Acesso em 23 dez. 2010.

Além da elasticidade-renda, existe outro fator importante a considerar na dinâmica da demanda do comércio mundial, o acesso ao mercado, isto é, o ritmo de liberalização entre os distintos produtos e países (UNCTAD, 2002a). A diferença na taxa de crescimento das

importações entre os diferentes produtos e países pode ter seu grau de explicação nas políticas de liberalização discriminatória, nos acordos bilaterais, no uso de práticas que distorcem os preços e as condições de concorrência, tais como apoio doméstico (subsídios concedidos aos produtores de um país), competição nas exportações (subsídios às exportações, crédito, empresas estatais de comércio e abuso da ajuda alimentar), e barreiras tarifárias, compostas por alguns mecanismos de proteção de fronteira (picos tarifários, quotas tarifárias, salvaguardas específicas, tarifas específicas e escaladas tarifárias), as barreiras não tarifárias seletivas (quotas de importação, restrições voluntárias às exportações, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, cartéis internacionais, *dumping* e as medidas *antidumping* e compensatórias, subsídios às exportações) e as barreiras técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal) ²⁸ (MDIC, 1999; JANK *et al.*, 2004).

Em geral, as barreiras ao comércio de indústria declinaram mais do que aquelas impostas ao comércio de produtos agrícolas. O resultado é que, em média, as tarifas impostas aos produtos agrícolas são significativamente superiores, quase o dobro das dos produtos manufaturados (para dados de 2004, as tarifas giram em torno de 59% para produtos agrícolas e de 30% para os não agrícolas, conforme Gráfico 12). As políticas agrícolas internas continuam a ser influenciadas por um legado de alta proteção juntos aos governos (EFFLAND *et al.*, 2008), interferindo na dinâmica do setor junto ao comércio mundial e, por conseguinte, trazendo impacto significativo sobre a produção e inserção externa dos produtos agro-alimentares dos países latino-americanos e caribenhos, que, conforme discussões acima, são ricos em recursos naturais.

A política econômica protecionista tem raízes históricas na Inglaterra, no século XVIII. Latifundiários ingleses, que dominavam o Parlamento, em 1804, aprovaram uma lei de imposição de tarifas aos grãos importados de outros países com o fim de proteger os seus lucros. Porém, o auge da guerra comercial ocorreu na década de trinta, iniciada pelos EUA, que, após a Primeira Guerra Mundial, aumentou bruscamente suas tarifas em relação aos parceiros comerciais. A lei tarifária de 1930, a “Smoot-Hawley Act”, elevou para níveis recordes mais de 20 mil mercadorias importadas. Uma série de protestos, retaliações tarifárias e não tarifárias foi adotada contra os produtos norte-americanos na tentativa dos demais países

²⁸ Apesar das barreiras técnicas não serem consideradas como barreiras comerciais *per se*, elas podem, e frequentemente funcionam como tal, devido à falta de transparência das normas e regulamentos ou à imposição de procedimentos morosos ou dispendiosos para a avaliação de conformidade ou em decorrência de regulamentos excessivamente rigorosos, de discriminação com relação ao produto importado e/ou excesso de zelo (MDIC, 1999).

preservarem seus mercados internos. Essa corrida ao protecionismo levou à deterioração das relações econômicas internacionais. O resultado de tal política foi uma queda no comércio mundial de, aproximadamente, 66% entre 1929 e 1934, e o surgimento de um forte sentimento nacionalista, que, segundo Carvalho e Silva (2004), contribuíram para “detonar a Segunda Guerra Mundial”. Os primeiros a adotarem essas medidas foram menos atingidos pelo colapso econômico, o que foi chamado de política do “empobrecimento do vizinho” (CARVALHO; SILVA, 2004, p.86).

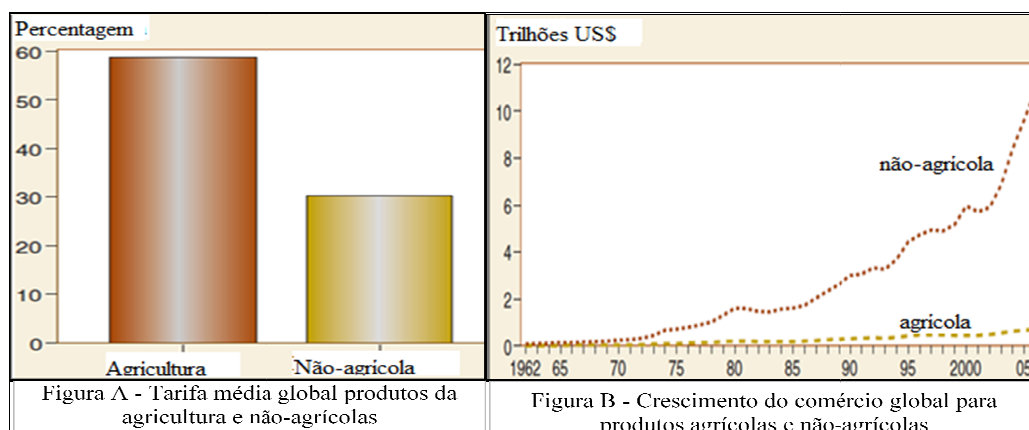


Gráfico 12 – Tarifas e evolução do comércio

Fonte: EFFLAND *et al.* (2008).

Diante dos efeitos negativos da guerra protecionista, em 1944, uma conferência internacional, liderada pelos americanos e ingleses, a conferência de Bretton Woods, nasce duas organizações internacionais, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, cujo intuito era de supervisionar a ordem econômica internacional. Com o propósito de impedir novas guerras comerciais, foi proposto um plano de criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), porém, a proposta não prosperou. Três anos depois, em 1947, a Organização das Nações Unidas (ONU) promove a conferência que institui o acordo multilateral sobre o comércio, o Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT), assinado por 23 países participantes. O objetivo geral deste acordo “era reduzir as barreiras comerciais entre países, aumentar sua interdependência e, com isso, reduzir os riscos de um novo conflito mundial” (CARVALHO; SILVA, 2004).

Apesar de o GATT ter contribuído para a redução do protecionismo, esse acordo começou a mostrar sinais de esgotamento. O sistema não dispunha de instrumentos fortes de execução de violações de regras e, na reunião da Rodada do Uruguai (1986 a 1994), extingue-se o GATT e cria-se a Organização Mundial do Comércio (OMC). Essa organização herda alguns princípios e regras firmados pelo GATT, que passam a reger as políticas comerciais entre os países participantes. Entre eles estão a não discriminação expressa pela cláusula de

Nação Mais Favorecida (NMF), o tratamento nacional, que determinou que as mercadorias importadas devem enfrentar as mesmas normas regulamentares impostas aos produtos nacionais de um país membro. Também foi firmado o compromisso de os países não aumentarem as tarifas ou de fazer outras restrições ao comércio de forma unilateral. Além disso, o novo órgão, com personalidade jurídica própria, tem as funções, entre outras, de gerenciar os acordos multilaterais, de administrar o entendimento sobre soluções de controvérsias e supervisionar as políticas comerciais nacionais. No órgão de soluções de controvérsias, julga-se e delibera-se sobre a melhor forma de compensação ao país prejudicado, que pode ser a redução da tarifa para outro produto ou sujeição a retaliações. Quanto à supervisão, os países membros são obrigados a registrar os seus níveis máximos de tarifa. A OMC cobra notificações obrigatórias de quaisquer alterações introduzidas nos regulamentos internos sobre o comércio exterior.

Somam-se ao Acordo da OMC, além das regras originais do GATT, assuntos da agricultura: o Acordo sobre a Agricultura e o Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS). Portanto, assuntos do setor agrícola e disposições importantes que devem reger o comércio de produtos agrícolas às regras multilaterais do comércio só foram incorporados nas negociações multilaterais a partir da Rodada do Uruguai, entrando em vigor somente em 1995 (EFFLAND *et al.*, 2008).

Para Nogués (2004), embora a Rodada do Uruguai tenha melhorado a transparência do comércio agrícola, os resultados de liberalização ficaram muito aquém do desejado, significando altos custos para os países latino-americanos e tirando-lhes a oportunidade de desencadear, a partir das exportações agrícolas, o desenvolvimento e a redução da pobreza na região. O acordo permitiu que países industriais adotassem políticas altamente desvirtuadas, o que chamou de “tarifamento sujo”, permitindo que o protecionismo aumentasse nesses países. As políticas de garantia de renda dos agricultores e o subsídio às exportações foram adotadas para que o excesso de oferta não diminuísse o preço doméstico, contribuindo para que os maiores países industriais não melhorassem o acesso a seus mercados e para que os preços internacionais variassem de forma negativa.

Nesta rodada, foram introduzidas quotas para permitir o acesso mínimo à determinada quantidade de produtos sob uma tarifa específica (dentro da quota) e uma tarifa mais alta para o que excede a quota (fora da quota), permitindo diferenças de tarifas significativas entre os dois tipos. A diferença média entre os produtos dentro da quota e os que estão fora da quota varia, segundo a UNCTAD (2002), respectivamente, entre 36% e 120%. Entre os produtos

para os quais mais vigora essa modalidade estão as frutas e verduras, as carnes, os cereais, os laticínios e as sementes oleaginosas.

Também na Rodada do Uruguai ficou estabelecida uma classificação que diferencia os tipos de subsídios, pois segundo o acordo, nem todo o tipo de apoio doméstico é considerado distorcivo ao comércio. Para tanto, os subsídios foram classificados em três “caixas”: a Caixa Amarela, que se refere ao pagamento de garantia de preços e renda, direcionados a produtos específicos ou ao produtor, conectados com o nível corrente de produção, sujeitos a disciplinas e tetos máximos por país; a Caixa Azul, que compreende pagamentos distorcivos de compensação de renda, mas que, na prática, ficam isentos de disciplinas porque estão atrelados a medidas de controle de oferta; e a Caixa Verde refere-se a pagamentos que não distorcem o comércio, por isso, estão isentos de compromissos de redução (JANK, 2002; JANK *et al.*, 2004).

Contudo, os subsídios da Caixa Amarela são os únicos que podem ser reclamados caso ultrapassem os limites, isso graças ao acordo desenhado a portas fechadas pelos EUA e a UE, na chamada reunião de *Balair House*. Desta forma, foi possível que o governo dos EUA continuasse a distorcer o comércio mediante modificações na lei agrícola de 1996, pois os pagamentos ao produtor passaram da Caixa Amarela para a Caixa Verde, mediante mudança de pagamento por quilograma de milho produzido na safra atual para pagamento por hectare de milho plantado na safra passada. Outro exemplo, exposto por Jank (2002), é o caso do arroz japonês, em que o governo notificou seus subsídios de Caixa Amarela para apenas US\$6 bilhões, em 1998, contra US\$26 bilhões, em 1997, ou seja, continuou protegendo o preço recebido pelo produtor em seis vezes superior aos do mercado mundial, graças a mudanças na política de pagamentos de garantia ao produtor por altíssima proteção de fronteira. O resultado foi que o sistema multilateral do comércio levou 50 anos para produzir um conjunto mínimo de regras para a agricultura, regras estas que permitiram o aumento dos subsídios agrícolas no mundo. Por outro lado, o mesmo sistema permitiu, ainda nas rodadas de negociação do GATT, que as tarifas industriais despencassem e que os subsídios às exportações fossem proibidos (JANK, 2002; JANK *et al.*, 2004).

Para Potter (2006), a criação de um vocabulário legalista e protecionista para classificar o protecionismo de acordo com o grau de "distorção comercial" permitiu satisfazer a determinados objetivos particulares, sob os auspícios de uma organização “defensora” da liberalização, e isso é, no mínimo, paradoxal. Também defende o uso de políticas que permitam o incentivo a agricultores europeus com base no conceito de multifuncionalidade da agricultura familiar. Conforme o autor, os pagamentos deveriam ser dissociados da produção,

tendo por base o apoio a produtores de bens públicos, como a preservação da paisagem e da biodiversidade.

Diante do consenso de que os resultados do sistema multilateral foram menos satisfatórios do que se esperava, em especial, pelos desequilibrados resultados da Rodada do Uruguai, em que o Norte foi o grande ganhador, brotam novas manifestações sobre a necessidade de uma nova rodada de negociações, opinião também expressa pelo Banco Mundial. Em 2001, no Catar, é lançada a 4ª Reunião Ministerial da OMC, a Rodada de Doha, que se propôs a trabalhar em torno de uma Agenda para o Desenvolvimento, cujos objetivos em relação às negociações agrícolas incluía a promessa de aumento substancial do acesso ao mercado e a eliminação dos subsídios às exportações e reduções substanciais do apoio doméstico que distorce o comércio (JANK *et al.*, 2004).

Porém, um mês antes da reunião de Cancun, em março de 2003, a proposta conjunta dos EUA-UE provoca uma grande guinada nas negociações. A proposta das duas potências, com a promessa de simplificar o conceito de modalidades, previa uma importante modificação na Caixa Azul, ao eliminar a necessidade dos pagamentos estarem relacionados a programas de limitação de oferta; uma fórmula mista de corte tarifário, que permitia aos países manterem elevadas as proteções de fronteiras em produtos sensíveis às importações; e a não eliminação dos subsídios às exportações. Dessa forma, o movimento pré-Cancun não obrigava a nenhum esforço por parte dos EUA e da UE à diminuição da proteção agrícola, e o mercado global livre ficaria só no discurso teórico, pois, na prática, o texto tenta adequar as negociações multilaterais aos seus interesses internos de política agrícola, onde o velho protecionismo estaria disfarçado em quotas, subsídios, medidas *antidumping* e regulamentos sanitários (NASSAR *et al.*, 2003).

O saldo positivo deste impasse é a reação de um grupo de países, o G-20,²⁹ que formaram uma coalizão com o propósito de garantir a liberalização do setor agrícola nos países desenvolvidos nos níveis de ambição da Agenda de Desenvolvimento de Doha, tornando o sistema de comércio mais equitativo, através de normas e regras orientadas para prevenir e corrigir as restrições e distorções do mercado agrícola mundial. Neste grupo estão onze países latino-americanos, que têm na produção e exportação do setor agrícola elevada importância para a geração de divisas e de renda, tais como Brasil, responsável pelo

²⁹ O G-20 faz referência à data de sua formação, em 20 de agosto. Os vinte e um países membros participam com 12% do PIB mundial, 21% do PIB agrícola do mundo, 20% das exportações agrícolas mundiais, 57% da população mundial e 70% da população rural do mundo. A representação geográfica é equilibrada: cinco membros são africanos (Egito, Nigéria, África do Sul, Tanzânia e Zimbábue), seis asiáticos (China, Índia, Indonésia, Paquistão, Filipinas e Tailândia); e dez são latino-americanos (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Guatemala, México, Paraguai, Uruguai e Venezuela).

lançamento da ideia, Argentina, Bolívia, Chile, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Paraguai, Cuba e Venezuela. Os demais integrantes são África do Sul, China, Filipinas, Índia, Tailândia, Egito, Indonésia, Nigéria e Paquistão (PINAZZA; BERGAMASCHI, 2003).

Entretanto, as negociações multilaterais do comércio agrícola, via OMC, não avançam. Passados sete anos de negociações e cinco reuniões, em julho de 2008, na reunião de Genebra, é anunciado o fim das negociações sem que os países chegassem a um acordo sobre o avanço da liberalização do comércio mundial na Rodada de Doha. A divergência entre os EUA e a China e Índia permaneciam em torno do direito às salvaguardas especiais. As diferenças baseavam-se em torno do percentual de importações para o direito de acionar o mecanismo de salvaguarda caso houvesse um surto de importações de um determinado produto. A China e a Índia defendiam o percentual de 10% em relação ao volume médio dos últimos três anos e os EUA, em 40%.

Além da redução dos níveis tarifários dos produtos agrícolas processarem-se de forma lenta junto às rodadas multilaterais de negociações, outras formas de proteção são utilizadas de forma crescente pelos países desenvolvidos, o chamado “novo protecionismo”, na forma de ajudas internas, já discutidos anteriormente, e através de exigências técnicas e sanitárias, que, apesar de tais exigências serem consideradas mecanismos legítimos de segurança alimentar, escondem, na maioria das vezes, objetivos políticos protecionistas discriminatórios ao comércio internacional.

Alguns estudos tentam quantificar os efeitos do protecionismo no comércio e no bem-estar entre os países no mundo. O trabalho de Anderson e Valenzuela (2010) resume os resultados de um projeto do Banco Mundial para promover indicadores sobre as repercussões das políticas agro-alimentares ao comércio, nos preços agrícolas e de alimentos, no bem-estar econômico e na pobreza. Por meio de modelos de equilíbrio-geral computável, os autores (Valenzuela, van der Mensbrugge y Anderson) estimam alguns indicadores para dois cenários: o primeiro é o retorno das políticas dos anos oitenta; o segundo, a liberalização total das mercadorias para o ano de referência de 2004. Durante as últimas décadas, as reformas de políticas nacionais dos países latino-americanos têm sido de priorizar os centros urbanos, diminuindo drasticamente o apoio ao meio rural. Por outro lado, nos países mais ricos, os programas e apoios ao agricultor (controle cambial, subsídios para exportação e subsídios e barreiras às importações) têm permanecido e de forma desproporcional quando comparados com os países latino-americanos. O resultado dessas políticas vem contribuindo para reduzir o bem-estar econômico e para diminuir a dinâmica do comércio e o desenvolvimento dos países

em desenvolvimento e, possivelmente, acentuando a desigualdade de renda em termos mundiais.

Entre os indicadores e resultados estimados no estudo para o segundo cenário, a eliminação total das políticas comerciais que distorcem o comércio, cabe destacar alguns em relação à América Latina: o bem-estar nos países latino-americanos aumentaria em 15,8 milhões de dólares ao ano; a produção, as exportações e as importações de produtos agrícolas e de alimentos aumentariam em 26,8%, 106,4% e 29,8%, respectivamente; o valor agregado agrícola e não agrícola elevaria em 37,0% e 2,3%, respectivamente. Também os autores salientam que a liberalização aumentaria em proporção maior a remuneração do trabalhador não especializado, já que estes estão ocupados na sua grande maioria na agricultura.

Outro exemplo mais pontual é a simulação das distorções comerciais na liberalização de barreiras e na remoção do crédito fiscal federal nos Estados Unidos para o mercado de biocombustíveis (etanol), apresentada por Elobeid e Tokgoz (2008). A produção e o mercado de etanol, nos EUA e no Brasil, apresentam características distintas. Nos EUA, o etanol é produzido a partir do milho e, no Brasil, é produzido a partir da cana-de-açúcar. Com o propósito de incentivar e proteger a produção interna, os EUA adotam as seguintes políticas: a inclusão da Renewable Fuel Standard (RSF) na Energia Bill, que é uma norma que exige a inclusão de combustível renovável à gasolina; a política comercial de importação com tarifa de 2,5% *ad valorem* e 54 ¢ por galão; a quota de importação de 7% do consumo sem tarifa; e o crédito fiscal para as refinarias (etanol-gasolina).

Os autores, através de um modelo internacional de multimercados, estimam as variações de algumas variáveis, caso sejam eliminadas as barreiras sobre o etanol importado. As principais conclusões e resultados do estudo indicam que a política comercial americana tem sido eficaz para proteger a produção de etanol e manter os preços atrativos para o produtor interno (com a eliminação das barreiras, haveria uma queda no preço interno do etanol de 13,57%, a produção nos EUA cairia em 7,23%, o consumo aumentaria em 3,75%, as importações do produto aumentariam em 199,04% e o consumo de gasolina aumentaria em 0,11%); o Brasil se beneficiaria devido às suas vantagens comparativas na produção do etanol a partir da cana-de-açúcar (o preço internacional do etanol e do açúcar aumentaria em 23,00% e 1,77%, respectivamente, a produção brasileira de etanol em galões aumentaria em 9,10%, o consumo interno cairia em 3,32% e as exportações aumentariam em 63,96%, medidos em galões de etanol); o impacto da pressão sobre os preços das outras culturas de vegetais nos EUA diminuiria.

Os autores afirmam que as políticas que distorcem o comércio de etanol não conduzem à criação de bem-estar no mundo, pois não há criação de riqueza e, sim, transferência de renda em benefício dos produtores de etanol e de milho americanos, em detrimento de outros setores, como pecuária e alimentação humana. Além disso, provoca perdas de bem-estar para o país que possui vantagem comparativa natural na produção de etanol, o Brasil, ao desestimular a produção e geração de renda. Também salientam que, em relação à questão ambiental, a produção de etanol a partir da cana tem vantagens na poupança de emissão de carbono etanol/energia fóssil (estima-se que a partir do milho é de 20-25% e de cana é de 80%).

As sucessivas rodadas multilaterais de liberalização do comércio revelam as dificuldades que muitos dos países de baixa renda enfrentam para captar os benefícios de mercado mundial mais aberto. A rodada de Doha, iniciada em 2001, em Qatar, após diversas reuniões e conferências, encerra mais uma Conferência Ministerial sem qualquer acordo entre os países em 2008, em Genebra, e permanece paralisada até os dias de hoje. Nesta reunião, foi discutido o estabelecimento de regras de concorrência mais justa para a agricultura em três pilares da negociação que distorcem o comércio (subsídios domésticos, acesso a mercados e subsídios à exportação). Os impasses entre os países membros da OMC nas várias tentativas de acordo em torno das distorções ao comércio de produtos agrícolas da rodada de Doha confirmam as afirmações de Lampreia, (2002): elas evidenciam a falta de compromisso com o sistema multilateral de comércio por parte dos grandes protagonistas do sistema.

Um sistema de comércio em que vigoram diferentes níveis de taxas ou de picos tarifários, para diferentes produtos e países, além de interferir na dinâmica do comércio internacional e no preço dos produtos agrícolas, pode afetar o potencial de exploração e criação de vantagens comparativas dos países agroalimentares. De modo geral, os produtos mais afetados são os mais elaborados, dificultando o avanço na especialização internacional no entorno de suas vantagens naturais, ao longo da “curva de aprendizagem” e interferindo, de forma significativa, no efeito encadeamento interno de geração de renda, ocupação e trabalho, ao longo de uma cadeia produtiva (setores primário, secundário e terciário). Por exemplo, os produtos como a soja, o tabaco, o café e o cacau estão sujeitos a tarifas baixas, mas seus subprodutos processados, como óleo de soja, café torrado e solúvel, cigarros e chocolates, são alvos de escalada tarifária (CHADDAD; JANK, 2008).

Um relatório da OCDE (2005), que analisa a política agrícola brasileira e sua eficácia, descreve que o acesso aos mercados da OCDE seria a questão mais importante e que as reformas de liberalização em outros países, os principais entraves ao mercado de acesso que o

Brasil enfrenta. A agricultura é o setor mais afetado pelas distorções junto aos mercados-chave, isso devido à política de escalada tarifária (de acordo com o grau de processamento de *commodities* importantes), ao tratamento desfavorável no regime de preferências comerciais, ao sistema de cotas tarifárias, às principais medidas não tarifárias, principalmente ao setor de carnes, e pelos subsídios governamentais.

No Gráfico 13, apresentam-se as taxas médias equivalentes *ad valorem*, para tarifas consolidadas junto à OMC e as praticadas, para o ano de 2005, para alguns países, elaboradas pelo Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE). Conforme o gráfico, é possível perceber o quanto elas são elevadas para o comércio mundial de produtos agrícolas, sendo que os maiores percentuais encontram-se junto aos países de renda mais alta, como Noruega e Suíça e em mercados importantes, os da UE, Canadá, Índia, Coreia, México (CHADDAD; JANK, 2008).

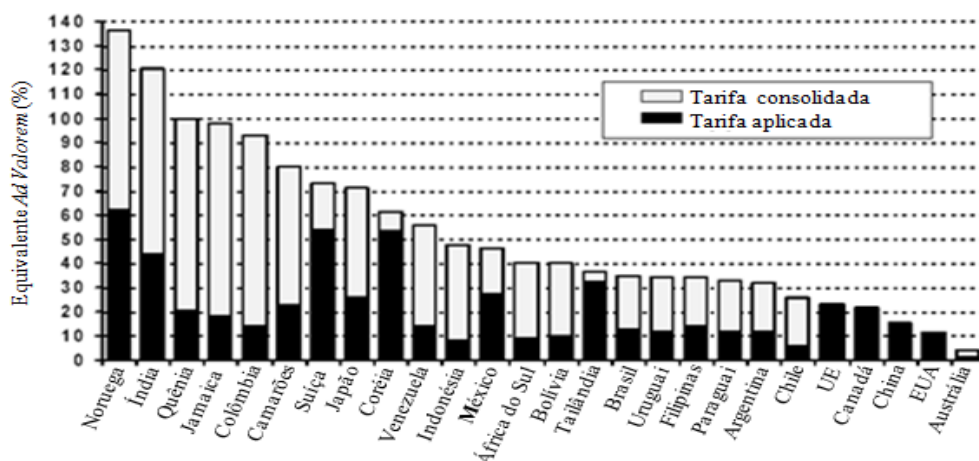


Gráfico 13 - Tarifa Média Consolidada e Aplicada Sobre a Agricultura, em Países Selecionados

Fonte: Chaddad e Jank (2008).

Nota: As tarifas específicas e compostas foram convertidas em equivalentes Ad Valorem (AVE) seguindo a metodologia acordada pelos membros da OMC em 2005. Dados da OMC. Elaboração: ICONE.

Entretanto, mais importante que as tarifas médias, são os produtos altamente protegidos e regulados pelos países importadores, os chamados produtos sensíveis. Produtos agroalimentares importantes exportados pelos países latino-americanos e caribenhos são tratados como produtos sensíveis pelos países importadores e, portanto, altamente regulados e protegidos. Entre eles estão açúcar e etanol, grãos, algodão, carnes, óleo de soja, cigarros, café torrado e solúvel e chocolate. Por exemplo, segundo os cálculos do equivalente *ad valorem* apresentados por Nassar *et al.* (2003), que leva em consideração as tarifas, as cotas tarifárias e as salvaguardas especiais consolidadas, para alguns produtos exportados pelo Brasil, junto a alguns países desenvolvidos, os percentuais chegam a 1.360,2%, como é o caso da “carne de

frango em pedaços” exportada pelo Brasil. Os demais valores são os seguintes, mostrados na Quadro 3.

Grupo	Descrição	Países Desenvolvidos				
		UE	EUA	Japão	Canadá	Suíça
Soja	Grão	0,0	0,0	0,0	0,0	<i>157,7</i>
	Farelo	0,0	2,6	0,0	0,0	<i>136,5</i>
	Óleo	6,4	19,1	31,0	4,5	<i>244,5</i>
Açúcar e Álcool	Bruto	<i>154,7</i>	<i>167,9</i>	148,0	8,3	<i>183,8</i>
	Outro	<i>138,2</i>	<i>128,0</i>	321,9	7,2	<i>132,8</i>
	Álcool etílico	51,4	44,0	27,2	9,3	61,8
Café	Grão	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
	Torrado	7,5	0,0	12,0	0,0	9,8
	Solúvel	9,0	0,0	8,8	0,0	18,3
Carne de aves	Frango em pedaços	<i>108,5</i>	20,3	11,9	<i>505,3</i>	<i>1.360,2</i>
	Frango inteiro	<i>31,8</i>	9,4	11,9	<i>238,0</i>	<i>365,9</i>
	Peru em pedaços	<i>77,4</i>	17,4	3,0	<i>310,3</i>	<i>1.129,0</i>
Carne Bovina	Desossada (congelada)	<i>151,5</i>	<i>26,4</i>	50,0	<i>26,5</i>	<i>619,1</i>
	Preparações e conservas	<i>16,6</i>	4,5	50,0	11,0	<i>166,8</i>
	Desossada (refrigerada)	<i>91,0</i>	<i>26,4</i>	50,0	<i>26,5</i>	<i>376,3</i>
Sucos	Suco de laranja	15,2	47,0	25,5	0,0	33,5
Tabaco	Não manufaturado	24,5	<i>350,0</i>	0,0	8,0	8,4
Carne suína	Outros (congelado)	<i>39,4</i>	0,7	200,9	0,0	98,5
	Carcaça (congelada)	<i>43,8</i>	0,0	270,9	0,0	<i>191,4</i>
	Carcaça (refrigerada)	<i>32,2</i>	0,0	199,5	0,0	<i>137,8</i>
Milho	Grão (exc. p/semadura)	<i>86,5</i>	2,5	101,5	0,0	<i>218,8</i>
Algodão	Debulhado	0,0	<i>26,5</i>	0,0	8,0	0,0

Quadro 3 – Proteção de Fronteira sobre as exportações agroindustriais brasileiras.

Fonte: Dados a partir de NASSAR *et al.* (2003).

Notas: 1. Valores expressam a tarifa consolidada da OMC; 2. Todas as tarifas estão expressas em equivalente *ad valorem* a oito dígitos do Sistema de Harmonização (SH); 3. As tarifas sublinhadas são aquelas submetidas a regimes de cotas tarifárias; 4. Os valores em itálicos são aqueles notificados com salvaguardas especiais (SSG).

Cabe destacar que, além das tarifas, os EUA e o Canadá impõem restrições à carne *in natura* brasileira. Nos EUA, para a carne bovina e suína, a proibição baseia-se na alegação de febre aftosa e, para a carne de aves, à falta de acordo sanitário. No Canadá, aftosa para a carne bovina e suína e a doença *New Castle* para a carne de frango.

Também, além das barreiras que distorcem o comércio, as exportações do setor agroindustrial da América Latina e sua dinâmica no comércio mundial são em grande medida afetadas pelo apoio dado aos produtores nos mercados internos e também para as exportações dos seus excedentes. Segundo estimativas da OCDE para 2002-2004, o apoio governamental dado aos agricultores dos países da OCDE, em relação à receita bruta, são excessivamente elevados. Comparando a média dos países da OCDE e o caso brasileiro, fica claro o tamanho da ajuda que esses países fornecem aos seus produtores e quão desfavorável fica a política de apoio entre países mais ricos e os menos adiantados. No caso brasileiro, a média da Estimativa de Apoio ao Produtor (PSE) gira em torno de 3% e a dos países da OCDE, em torno de 30%. Esses valores são mostrados no Gráfico 14.

Em publicação mais recente, a OCDE (2010) mostra uma tendência de queda no apoio dos governos da OCDE desde 2004, que chegou em 2008 ao menor nível (21% em média da receita bruta agrícola), porém, em 2009, o apoio governamental aumentou ligeiramente (22%), revertendo a tendência de queda após um declínio que começou em 2004. Em 2009, o apoio aos produtores nos países da OCDE foi estimado em US\$253 bilhões, ou EUR 182 bilhões, medido pela Estimativa de Apoio ao Produtor (PSE). Entre os países da OCDE que aumentaram a ajuda governamental ao setor agrícola, de 2008 para 2009, estão Austrália, União Europeia, Japão, Coreia, Canadá, Estados Unidos e Suíça. Segundo a organização, o aumento dos preços das *commodities*, em 2007 e 2008, seguiu a queda do apoio aos produtores nesses anos, e, em 2009, voltou ao nível de preços de 2007, invertendo a tendência. Uma preocupação da OCDE é que as formas potencialmente mais discursivas de apoio ainda dominam entre a maioria dos países integrantes da organização (prevalecem ainda os suportes baseados no percentual da produção e no uso de insumos variáveis). A estrutura de suporte com maior potencial de distorção também varia consideravelmente entre os países: 90% no Japão e na Coreia, cerca de 70% na Islândia e 50% na Noruega e na Suíça.

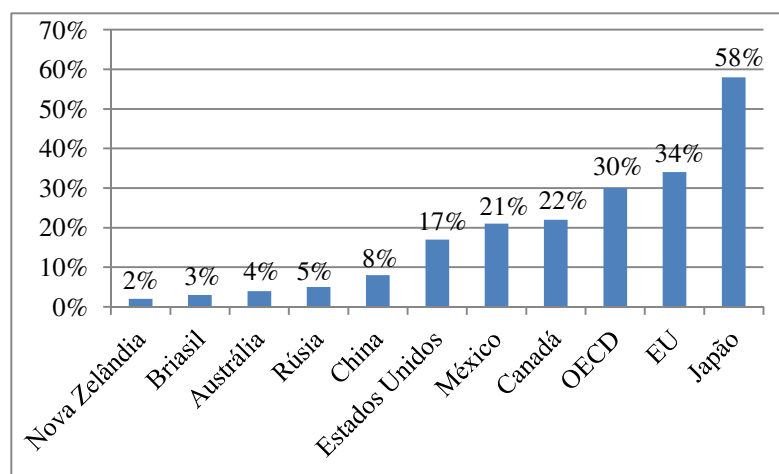


Gráfico 14 - Estimativa de suporte para produção agrícola (para alguns países selecionados – média 2002-2004 – em porcentagem da receita bruta³⁰

Fonte: Dados a partir da OCDE (2005).

Portanto, a eliminação de barreiras à entrada de produtos agrícolas e a diminuição dos subsídios por parte dos países mais desenvolvidos, no contexto de uma estratégia de crescimento liderada pelas exportações, podem trazer benefícios positivos para os países latino-americanos e caribenhos, como, por exemplo, o aumento do emprego, o acréscimo de renda e maior incentivo para a utilização mais eficiente de recursos não só para a própria

³⁰ A Estimativa de Suporte de Produção (PSE%) expressa o apoio total ao produtor como uma porcentagem da receita bruta de exploração, medida pelo total do valor da produção (a preços de porteira) e mais o apoio orçamental aos produtores, excluem-se os subsídios às exportações.

agricultura, mas para outros setores correlacionados (EFFLAND *et al.*, 2008) e pode interferir de forma positiva na dinâmica do comércio internacional dos produtos agroalimentares. Sendo assim, as políticas protecionistas e de apoio à agricultura nos países mais ricos tem reduzido o bem-estar econômico e restringido sua parcela de ganhos no comércio internacional e, conseqüentemente, o desenvolvimento dos países latino-americanos “e, possivelmente, acentuado a desigualdade de renda” (ANDERSON; VALENZUELA, 2010).

Essa também foi uma preocupação apontada por Palma (2004), quando da análise da inserção no mercado internacional das economias latino-americanas. Salienta o papel regional nada favorável dos EUA sobre as exportações latino-americanas, ao contrário do que aconteceu com os países asiáticos: a transferência da capacidade produtiva do Japão para os NICs-1, em seguida, sucessivamente para os NICs-2, e a China. Por outro lado, conforme o autor, no período de 1963 e 2000, dos 20 produtos mais dinâmicos dos EUA (maior taxa de crescimento junto aos países da OCDE), 16 consistem em produtos primários e combustíveis, produtos esses em que os países latino-americanos e caribenhos têm perdido participação. O líder opta por seguir os seguidores, voltando-se na direção inversa, isto é, em vez do papel de “ganso líder” no padrão de exportação regional, o país tem penetrado nos mercados dos “gansos seguidores” latino-americanos. Desta forma, conforme afirma o autor, compreende-se o porquê da preocupação dos EUA, em relação à abertura do mercado agrícola nos países latino-americanos, quando da negociação de acordos regionais com alguns desses países: a concorrência na região com os seus produtos exportáveis mais dinâmicos.

Os dados e as análises expostas levam a crer que, em relação à agricultura, os países ricos preferem concorrer com os mais pobres de forma condenável (expressão tão mencionada ao longo dos anos apenas nos seus discursos), pois países da OCDE impõem políticas distorcidas de longa data ao comércio agrícola internacional. O resultado do apoio doméstico à produção e à competição nas exportações e as barreiras tarifárias, técnicas e não tarifárias tem permanecido bastante elevado se comparado aos produtos não agrícolas, distorcendo a inserção internacional dos países latino-americanos na medida em que afetam a dinâmica do comércio nos preços dos produtos, desestimulam o investimento em esforços e recursos em produtos de maior valor agregado e provocam perda de participação nos ganhos de bem-estar a partir da especialização internacional.

Há de ser salientado que avançar na “curva de aprendizagem” parece ser uma dificuldade imposta ao longo da formação histórica da América Latina, antes por políticas mercantilistas, tão bem debatidas e estudadas por Celso Furtado, Caio Prado Junior e outros e,

nas décadas mais recentes, pela inconsistência nas políticas agrícolas internas e na postura das maiores economias junto às rodadas de negociações internacionais.

Na época da colonização portuguesa e espanhola, a política de proibição da produção e comercialização de outros produtos que não fosse o produto de interesse das coroas dava garantia para que os recursos, esforços e resultados de toda a atividade econômica das colônias fossem canalizados para os reinos. Por outro lado, as colônias constituíam-se em mercados consumidores para os produtos industrializados produzidos em Portugal e Espanha. Entre alguns exemplos, no caso brasileiro, estão a proibição da produção de sal, de aguardente, o cultivo de oliveiras, vinha e de especiarias, e a proibição de produtos manufaturas em geral. Conforme Prado Jr. (1967), por motivos políticos, Portugal mandou extinguir, através do decreto de 1785, todas as manufaturas têxteis da colônia portuguesa, com exceção apenas dos panos grossos de algodão, que serviam para vestimenta dos escravos e para sacaria. Na opinião do autor, as pequenas indústrias domésticas, os costumes, a abundância de minério e de outros materiais e o alto preço pago pelos produtos importados, poderiam constituir o “embrião de uma indústria de mais vulto e expressão, que infelizmente a política da metrópole, bem como outros fatores que assinalarei adiante, fizeram gorar no seu nascedouro. [...] Mas iniciada aí, sua tendência era para se libertar destes estreitos limites domésticos, tornando-se autônomas, verdadeiras manufaturas próprias e comercialmente organizadas. [...] Era o golpe de morte na indústria da colônia.” (PRADO Jr., 1967, p.106 e 108).

Também segundo Furtado (2003, p.89), o baixo nível técnico e o unilateralismo do comércio que privilegiava a Inglaterra, através do tratado de Methuen (1703), teve consequências profundas para a indústria portuguesa e para a sua colônia. O tratado que dava privilégios comerciais à Inglaterra começou a fluir com a expansão do ouro no Brasil. A procura crescente por manufaturas da colônia se transferia automaticamente para a Inglaterra, mediante pagamentos em ouro, logo, a Inglaterra encontrou na economia luso-brasileira um mercado em rápida expansão e praticamente unilateral. (FURTADO, 2003, p.89). Na opinião tanto de Furtado quanto de Prado Jr., o Brasil nasce como parte de um processo de desenvolvimento e expansão da Europa, baseado em uma economia de exploração mercantilista, restritiva ao desenvolvimento de produtos de consumo e de manufaturas, contribuindo para a formação de uma economia subdesenvolvida.

Diante do exposto, há de se questionar se o rápido e elevado crescimento dos países asiáticos teria ocorrido se houvesse uma política forte de subsídio aos salários ou qualquer outra política de proteção do emprego industrial nas economias desenvolvidas (fator

abundante na economia asiática) e, desta forma, se haveria o deslocamento de muitas indústrias europeias e americanas aos países da Ásia, responsáveis pela geração de emprego e renda naquelas regiões. Também, se os países latino-americanos não avançaram ao longo da curva de aprendizagem na cadeia produtiva agroalimentar por falta de esforço, como salienta Palma (2004), já que, pós-reforma, os países latino-americanos não foram capazes de se mover para cima na “escada tecnológica” de suas exportações, como também, em muitos casos, o movimento é inverso. Ou se o setor foi e continua sendo altamente protegido, dado o incentivo à produção interna nos países mais ricos e, por isso, provocando um baixo dinamismo no mercado externo do setor agroalimentar. A queda nos preços dos produtos e o fraco dinamismo do mercado podem ter desencorajando os países abundantes em insumos agrícolas a se especializarem na agregação de valor de suas exportações, assim, não permitindo que os países latino-americanos e caribenhos desfrutem do movimento “gansos voadores”. Ou será que isso ocorreu por ambos os motivos, incapacidade de se adaptar à dinâmica da demanda internacional e condições do mercado externo distorcivo em relação as suas potencialidades de especialização?

De fato, ambas as questões ligadas à volatilidade e queda secular dos preços dos produtos agrícolas, à estrutura produtiva e exportadora da região, às políticas de liberalização de forma extrema e prematura, em meio a desajustes macroeconômicos, e ao aumento do protecionismo nos países mais desenvolvidos coincidem com a volatilidade da economia, com o baixo crescimento médio do PIB, com o afastamento do índice de convergência em termos de PIB *per capita* em relação às nações mais desenvolvidas e com a evolução das taxas de pobreza da região. Porém, a composição do comércio mundial por categoria de bens tem experimentado mudanças substanciais durante os últimos anos da década de 2000, e os países que têm demonstrado maior desempenho econômico são os que possuem ainda uma demanda reprimida em produtos básicos e em alimentos, constituindo-se em oportunidades para a região. Também, há que se considerar o esgotamento de recursos naturais em muitos países e fatores ambientais que podem interferir diretamente na dinâmica do mercado mundial.

3.5 OPORTUNIDADES PARA A DINAMIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO

Diante das mudanças no contexto mundial e das novas oportunidades e desafios para a consolidação do agronegócio latino-americano e caribenho como fonte dinâmica de geração

de renda e bem-estar, é de suma importância ampliar os benefícios das vantagens naturais da região, através do fortalecimento dos vínculos ao longo da cadeia de valor, incorporando capacidades tecnológicas e inovação, e consolidando o aprendizado.

A transformação dos produtos naturais em produtos mais elaborados exerce grande impacto sobre a economia. A agroindustrialização traz inúmeras vantagens, por exemplo: agrega valor às exportações; amplia a renda regional; expande a base tributária; estimula as ligações e o incremento de qualidade, tecnologia e pesquisa para toda a cadeia; cria novos produtos, ampliando a variedade ofertada posta à disposição do consumidor; ajuda a conservar produtos perecíveis; cria demanda estável e reduz os riscos de flutuações do mercado; aumenta a competitividade e ainda poderiam ser listadas diversas outras vantagens relacionadas direta e indiretamente à ampliação do processo produtivo através da transformação dos produtos em diversos elos subsequentes (CEPAL, 2008a; SOUZA, 2005).

Estudos realizados pela CEPAL (2008a) revelam que, no período 2002-2004, a América Latina, de modo geral, apresentou vantagens comparativas concentradas em poucas cadeias produtivas, basicamente em cereais (arroz, farinhas e amidos) e bovinos (carnes, couro e peles e animais vivos)³¹ e, dentro da cadeia, em produtos com preços mais baixos, quando comparados com a Nova Zelândia e a Austrália. Também que as assimetrias de qualidade das exportações da região têm se ampliado em relação aos países avançados e não diminuído ao longo do período 1995-2004, em todos os tipos de produtos, desde os recursos naturais até os agroindustriais, de maior conteúdo tecnológico. Isto sugere que existe uma grande margem para que a região melhore seu posicionamento dentro das cadeias, com incorporação de qualidade e inovação.

Os dados da Tabela 1, que mostram a especialização no mercado internacional (maior vantagem comparativa revelada) e o preço médio mundial para as cadeias de uva, na Argentina, bovina, no Brasil e de salmão, no Chile, informam que os países, de um modo geral, estão se especializando nos produtos que apresentam preços inferiores dentro da cadeia. Percebe-se, portanto, que existem espaços a ocupar por meio de políticas mais ativas a fim de escalar posição dentro de algumas cadeias em produtos de maior valor, sejam eles frescos ou processados.

Com relação ao couro exportado pelo Brasil, a baixa qualidade da matéria-prima deve-se a problemas que não exigem grandes esforços de conhecimento e de paradigmas tecnológicos, mas ao conjunto de práticas gerenciais e técnicas relacionadas ao sistema de

³¹ As cadeias analisadas foram cereais, café, bovinos, vegetais, tabaco, flores e plantas, oleaginosas, lácteos, cacau, frutas e nozes, aves, açúcar.

produção. Entre as principais estão defeitos biológicos causados por ectoparasitas (carrapato, berne e mosca do chifre); defeitos físicos ao nível do produtor causados por agentes como cercas, arames, vegetação arbustiva com galhos e espinhos, marcação a fogo, agulhão, chifradas, luxações e outros; defeitos microbiológicos causados por algas e fungos decorrentes do processo de conservação; defeitos físicos ao nível do abate decorrentes do transporte inadequado, de furos decorrentes da esfolia e de cortes inadequados; baixa inovação tecnológica que inicia na pecuária, gerando baixa qualidade e desperdícios de matéria-prima, mão de obra e energia (RUPPENTHAL, 2001).

Tabela 1- Análise das vantagens comparativas e os preços médios de algumas cadeias agropecuárias

Cadeia da uva (Argentina)	Vantagem Comparativa^a	Preço médio Mundial^b
Vinho de uva, incl. vinhos fortificados, mostos de uvas em recip. menores de 2 l.	3,2	3,2
Uvas secas	6,0	1,2
Uvas frescas	3,2	1,2
Vinho de uva, bebidas alcoólicas de mostos de uva n.c.	2,7	0,9
Suco de uva ou mostos, não fermentado e nem alcoolizado	14,6	0,8
Mostos de uva, não fermentado, exceto como suco da fruta	11,0	0,6
Cadeia bovina (Brasil)		
Couro e peles de bovino e de equino, plena flor e plena flor dividida, n.c.	6,4	16,2
Outros couros e peles de bovinos ou de equino, n.c	4,4	13,0
Carne bovina salgada, seca ou defumada	7,4	6,2
Línguas de bovino congelado	3,7	5,6
Cortes de bovinos desossados, frescos ou refrigerados	7,1	4,6
Couros de bovinos, pré-curtidos que não vegetal	13,4	3,0
Carnes salgadas, miudezas de bovinos, exceto os fígados	28,5	2,9
Corte de bovino com osso, congelado	1,0	2,3
Corte de bovino desossado, congelado	16,2	2,2
Carne bovina em carcaça e meias carcaças, congeladas	1,4	2,0
Miudezas comestíveis de bovinos, exceto língua e fígado	9,7	1,4
Couros e peles de bovinos ou de equino, curtidos ou recurtidos, n.c.	5,4	1,1
Outros couros e peles de bovino n.c., frescas ou salgadas	1,2	1,0
Fígados de bovinos, congelados	5,6	0,9
Gorduras de bovinos, ovinos e caprinos em bruto ou fundidas	1,5	0,4
Cadeia do Salmão (Chile)		
Salmão defumado, incluindo filetes	13,6	11,1
Salmão fresco ou refrigerado, inteiro	3,7	6,5
Salmão preparado ou congelado, mesmo picado	15,4	3,6
Salmão do Atlântico ou do Danúbio, congelado inteiro	58,3	3,2
Salmão do Pacífico, congelado, inteiro	77,6	2,5

Fonte: Dados a partir da CEPAL (2008a).

Notas:^a Para o cálculo das vantagens comparativas, foram utilizados os índices de vantagens comparativas reveladas de Balassa; ^b Os preços médios estão expressos em dólar por kg.

Nos últimos anos, um novo “nicho” de mercado vem se apresentando para o couro brasileiro devido às preferências dos consumidores europeus pelo couro com curtimento natural (curtimento à base de tanino proveniente da acácia), as quais têm-se refletido no aumento das exportações brasileiras. Conforme dados do SECEX, o Brasil exportava, em

1996, cerca de US\$ 5,68 milhões em couro com curtimento vegetal e passou a exportar, em 2007, US\$ 23,15 milhões, um aumento de 307% no período como um todo.

Entretanto, no cenário agrícola mundial, existe uma clara tendência ao aumento da concorrência em produtos finais da cadeia produtiva, principalmente junto aos países mais desenvolvidos, como já discutidos anteriormente, o caso dos Estados Unidos e União Europeia e suas tarifas progressivas que protegem suas estruturas industriais oligopolizadas (PERRY, 2006). Desta forma, também é preciso diversificar não só os produtos, mas também os mercados, já que países emergentes, em especial a Ásia, têm aumentado significativamente sua demanda de alimentos por habitantes e apresentam tendências para a diversificação da dieta alimentar.

Além disso, a diferenciação do produto, via incorporação de inovação e uso da biotecnologia, pode criar vantagens junto aos mercados mais dinâmicos e exigentes, dispostos a pagar um prêmio por produtos frescos com garantia da qualidade e inocuidade e em condições organolépticas ótimas ao consumidor final. Apesar de a biotecnologia ser considerada altamente complexa e de exigir mecanismos de integração de diversas áreas do conhecimento (biologia molecular, biologia celular, genética, bioquímica, química, bioinformática, física e vários campos da ciência médica) e depender de paradigmas tecnológicos ainda não apropriados pela maioria dos países da região, a criação de um sistema nacional para o desenvolvimento da biotecnologia pode ser considerada como uma etapa inicial de acumulação de conhecimento que pode permitir a adaptação de novas tecnologias e avançar ainda mais em atividades menos complexas (como, por exemplo, marcadores moleculares e a micropropagação vegetal)³² (CEPALa, 2008).

A Índia, até 2003, registrou 279 patentes biotecnológicas junto à Oficina de Patentes, Marcas e Registros dos Estados Unidos; o Brasil, 47, e a Argentina, 21. A dinâmica dos países emergentes está fortemente relacionada com o desenvolvimento, a incorporação e a difusão do conhecimento gerado pela P&D e, por sua vez, com a criação de novos produtos. Quanto mais diversificada for a estrutura produtiva e exportadora de um país com base na qualidade de distintas cadeias e produtos, mais amplas serão as atividades e serviços

³² As áreas potenciais de aplicação da biotecnología abrangem um amplo leque de setores econômicos: na saúde humana (produtos biofarmacêuticos, terapias, diagnósticos *in vitro*, vacinas recombinantes e drogas); na agricultura (cultivos geneticamente modificados, inoculantes, micropropagação de plantas, controle biológico e marcadores moleculares); na saúde animal (vacinas, diagnósticos e melhorias das espécies); nas indústrias de alimentação (processos de fermentação, alimentos funcionais, probióticos e prebióticos); no meio ambiente (tratamento de desperdícios, bioremediação, purificação da água); no processamento industrial (bioprocessamento na indústrias têxtil, de couro, de polpa e papel e outras; usos no Alimentarius de plantas e cultivos); nos serviços de suporte (teste de produtos, controle de qualidade, serviços de assessoramento tecnológico; serviços de produção piloto), e na extração de recursos naturais (CEPAL, 2008).

associadas a ela, isto é, a diversificação é uma fonte de externalidades positivas para os países (CEPAL, 2008a).

Existe uma nova tendência institucional para explorar e avançar na maior apropriabilidade das inovações no setor agroalimentar, que são as parcerias público-privadas para o desenvolvimento de P&D. O Brasil é apontado como o melhor exemplo na América Latina e no Caribe pelo êxito alcançado em pesquisa conjunta público-privada. O país já possui uma sólida infraestrutura de pesquisa agrícola junto à comunidade científica, com enorme reconhecimento na área de biotecnologia. Um exemplo de parceria é a aliança entre a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) com uma empresa privada. A Embrapa utilizou seu banco de germoplasma de soja para estabelecer uma aliança com a Monsanto, e o resultado foi uma variedade de soja *Roundup Ready* adaptada ao mercado brasileiro. Outro exemplo é a parceria da Copersucar (Cooperativa de Produtos de Cana de Açúcar, Açúcar e Álcool) que desenvolveu variedades transgênicas de cana-de-açúcar resistentes a certos vírus em conjunto com cientistas da Universidade de São Paulo, Minnesota y Texas A&M (*Agricultural and Mechanical University*) (CEPAL, 2007).

O Brasil é o mais eficiente e principal exportador de biocombustível graças à produção de baixo custo, desenvolvida por um processo de investigação de mais de trinta anos, que se inicia no desenvolvimento de variedades de cana-de-açúcar adequadas aos diferentes climas, passando por projetos de eficiência na agricultura e na industrialização, o desenvolvimento de máquinas agrícolas, até a política de incorporação do novo combustível ao consumo final. O etanol da cana-de-açúcar é bem mais eficiente na produção de energia do que o produzido pelo milho nos EUA. A demanda de energia limpa e renovável tem aumentado e as projeções, segundo estudos, mostram que o consumo de etanol e de biodiesel tendem a aumentar em 5,2% e 6% ao ano, respectivamente, no período 2008 e 2017 (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

Outra tendência importante no mercado internacional, que pode significar oportunidades e desafios para a região, são as crescentes exigências do comércio internacional com relação aos requisitos de “credibilidade” e de “confiança” do bem comercializado, que envolve as normas e regulamentos para bens associados ao agronegócio (agroalimentares, cosméticos, farmacêuticos, de energia, etc.).

O Sistema de Normas e Padrões e os programas de rastreabilidade e de certificação dos produtos e do processo produtivo podem ser instrumentos efetivos para manter a credibilidade e a confiança no produto e, por outro lado, aumentar a eficiência da cadeia agroalimentar e o lucro médio por unidade vendida. As Normas e Padrões especificam as características finais do produto e os processos para produzi-los em bruto, transformação em

bens intermediários ou finais, marketing e comercialização, as quais podem ser normas privadas, públicas ou estabelecidas por acordos internacionais, por exemplo, o *Codex Alimentarius* da FAO/OMS (FARINA; REARDON, 2000).

As exigências de qualidade e padronização de processos e produtos no mercado internacional exigem uma forte integração e uma coordenação eficiente que abrangem os diferentes agentes, desde a fase inicial da cadeia produtiva, até a chegada ao consumidor. Também exigem formas de coordenação vertical e horizontal baseadas em contratos que favoreçam a competitividade internacional. Na América Latina e no Caribe, após a abertura dos mercados, essa coordenação tem ficado a cargo de poucas empresas. A tendência tem sido, de um modo geral, que um pequeno número de agentes, representados pelas grandes empresas, em especial as multinacionais, sustentem e controlem ativos estratégicos, econômicos, financeiros e tecnológicos e as relações (vertical e horizontal) entre os demais agentes envolvidos no processo produtivo. Essas relações se consolidam em fortes assimetrias, gerando e reproduzindo diferenças na apropriação da renda que, em épocas de crise, se aprofundam, contribuindo para a instabilidade do crescimento da região (BISANG; GUTMAN, 2005).

Associadas às mudanças na estrutura, as normas e padrões mais rigorosos implicam mudanças nas práticas de produção, investimentos em infraestruturas e a manutenção de certificadoras, que, de um modo geral, extrapolam as possibilidades de pagamento das pequenas empresas e agricultores, colocando boa parte deles na ilegalidade. Por isso, existe, ainda, um grande “nicho” de mercado que pode ser organizado e articulado entre as pequenas empresas e produtores que possuem capacidades locais desenvolvidas ao longo do tempo, mas que, por falta de recursos financeiros, são excluídos do processo. Essas capacidades podem servir como instrumento eficaz na busca de reconhecimento e de identificação do produto, por meio de estratégias de certificação e rotulagem. Tais estratégias podem contribuir para a diferenciação dos produtos de uma determinada região, uma vez que exigem a utilização de padronização de processos, técnicas de controle de qualidade, de tecnologias e de comercialização, que são regularmente auditadas.

Na América Latina e no Caribe, existem alguns exemplos de internacionalização da produção de pequenas empresas e produtores, através de parcerias público-privadas e da criação de associação que envolvem diferentes instituições. Um desses exemplos é o caso do Chile, onde o governo criou estratégias para a implementação de um “código de boas práticas” para produção, processamento e distribuição junto aos pequenos produtores de frutas e criou um comitê de coordenação para exportação, a Associação Agrícola Nacional. Além da

inclusão dos pequenos produtores ao setor externo, foi possível criar competitividade internacional através da garantia da qualidade e da diferenciação do produto Chileno. A identidade internacional dos produtos foi possível através de certificado de origem, por meio da articulação de parceria com uma empresa privada, sem fins lucrativos. Neste caso, o governo se tornou um aliado importante para os produtores, na busca da correção dos problemas de coordenação do sistema e de reputação do produto (REARDON *et al.*, 2001).

A criação da Associação de Produtores Agrícolas e de Comercialização (APACO), na Costa Rica, iniciada em 1979, junto a pequenos produtores de café, tornou-se uma exitosa experiência de inclusão e criação de renda para os produtores e para a região. Após ter adquirido grande experiência em comercialização e não mais depender apenas do rendimento do café, pela diversificação de sua produção agrícola (frutas como amora, maracujá, naranjilla e abacate) e agroindustrial, foi criada uma microempresa, com o apoio de instituições públicas (Programa Nacional de Reconversão Produtiva) e privadas e de vários projetos, com múltiplas entidades e organizações (Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo - ACORDE, Banco Interamericano de Desarrollo - BID, e Ministerio de Agricultura y el Consejo Nacional de Producción). A experiência de maior destaque da APACO foi a produção e exportação de aguardente.

Outro exemplo é o Programa de Desenvolvimento de Lácteos (PDL), na Colômbia, que nasceu depois que pequenos produtores de leite da região de Antioquia e Nariño ficaram fora da legalidade devido à baixa qualidade de sua produção. O PDL teve apoio da *United States Agency for International Development* (USAID), da *Land O'Lakes* (cooperativa americana especializada em produtos lácteos e insumos agrícolas) e do governo. Desde 2003, o PDL capacitou 4.465 produtores, e um acordo com as processadoras garante toda a comercialização (IICA, 2009).³³

Outra oportunidade importante de mercado para a América Latina e o Caribe, com tendência de crescimento da demanda em todos os continentes do mundo, mas que está fortemente concentrado nos países industrializados, é o mercado global de produtos orgânicos. Este mercado apresenta-se como fonte importante de renda para os países e também pode constituir-se em instrumento de inclusão dos pequenos agricultores latino-americanos e caribenhos.

Estimativas da *International Federation of Organic Agriculture* revelam que o mercado global para produtos orgânicos foi de US\$ 23.000 milhões em 2002 e que os

³³ Vários outros exemplos de sucesso podem ser encontrados na publicação do IICA (2009).

consumidores típicos de produtos residem em cidades grandes, têm níveis altos de educação e pertencem às classes média e alta de renda, e, ainda, nas suas decisões, priorizam qualidade, origem e métodos de produção (ARTECONA; BERRO, 2008).

Segundo os autores, a América Latina é um importante fornecedor de produtos orgânicos, possui quase 150.000 estabelecimentos acreditados e, aproximadamente, 24,2% do total das terras destinadas à produção de orgânicos no mundo (5,8 milhões de hectares), na Oceania estão 41,8% e na Europa, 23,1% das terras.

Na Figura 1, observa-se a importância da agropecuária orgânica na Argentina, pois cerca de 49% do total de hectares da América Latina destinados à produção de orgânicos estão naquele país. Também, na Costa Rica, o governo criou leis ambientais em que mais de 30% do território é protegido, concentrando boa parte da produção de produtos orgânicos destinados à exportação.

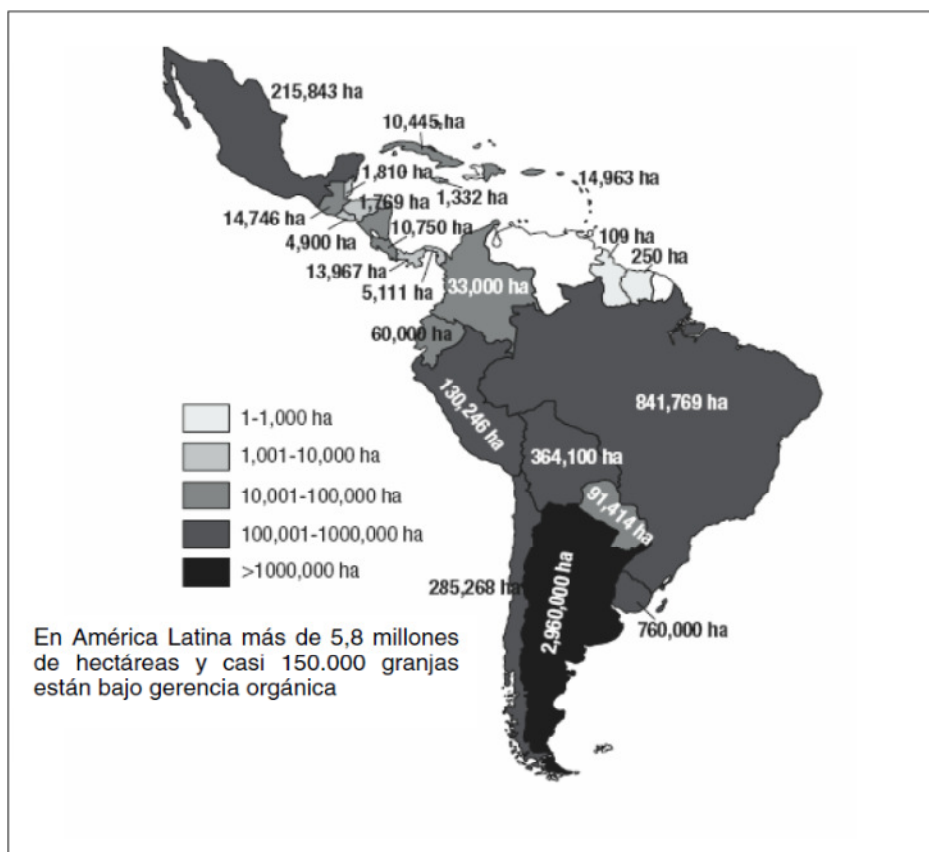


Figura 1 – Hectares por países de produção orgânica na América Latina
Fonte: ARTECONA e BERRO (2008).

Recentemente, tem crescido o interesse de empresas estrangeiras na aquisição de terras na América Latina para produção de orgânicos. Na Patagônia, Argentina, a família Benetton da Itália comprou e certificou como território de produção orgânica mais de 600 mil hectares para produção de carne e lã de alta qualidade. Entretanto, segundo os autores (ARTECONA;

BERRO, 2008), é importante que os governos nacionais e as empresas exportadoras desenvolvam iniciativas para melhorar o controle de qualidade e que criem agências certificadoras com credibilidade internacional, caso contrário, é muito difícil que os produtores possam cumprir com as normas e padrões dos mercados mais exigentes. Nos Estados Unidos, por exemplo, para que os produtos possam entrar no país, eles devem cumprir os requisitos e normas especiais e serem certificados e avaliados pelo Programa Nacional de Orgânico (*Nacional Organic Program -NOP*) (ARTECONA; BERRO, 2008).

Contudo, o reordenamento internacional no mercado de alimentos e de insumos agrícolas, na última década, tem apresentado oportunidades ímpares para que a região América Latina e Caribe aprimore sua pauta de exportação, no sentido de maior qualidade e diversificação em novos produtos mais elaborados e da inclusão dos pequenos produtores ao setor externo. Essas oportunidades associam-se às vantagens naturais em abundância de recursos não renováveis e esgotados na maior parte do mundo; ao crescimento acelerado de alguns países em desenvolvimento, alterando a demanda e o preço dos produtos agropecuários no mercado mundial (maior elasticidade-renda para esses produtos em relação aos países desenvolvidos graças à demanda reprimida de alimentos pelo aumento acelerado da renda) e da demanda de insumos agrícolas necessários para suprir à ampliação da capacidade produtiva desses países; e a novas alternativas de uso do setor agrícola para a produção de biocombustível.

Políticas continuadas e seletivas para as cadeias de maior potencial dinâmico, tanto do lado da oferta interna quanto da demanda internacional, que incluem o maior número de agentes do meio rural, através de projetos de associação e cooperação entre instituições públicas e os produtores rurais, podem trazer modificações nas estruturas exportadoras dos países e contribuições efetivas para o crescimento duradouro e para a maior absorção de mão de obra e salários mais elevados.

4 AS DIVERSIDADES SUB-REGIONAIS DO AGRONEGÓCIO NA AMÉRICA LATINA E NO CARIBE

Conforme discutido na primeira seção do capítulo anterior, a elevada volatilidade na renda é uma característica comum às economias latino-americanas a partir da década de 1980. Outro fator marcante na região é o distanciamento da renda *per capita* com os países desenvolvidos e na maioria dos em desenvolvimento no mesmo período. Essa tendência começa a ser revertida com *boom* dos preços das *commodities* agrícolas e minerais a partir de 2004, que, apesar de ter sido interrompida pela crise financeira mundial, recentemente apresenta sinais de retomada dos preços (CEPAL, 2008a). Concomitantemente, a região sofre com a volatilidade nos preços dos produtos agrícolas no mercado mundial e com a queda tendencial dos preços ao longo do tempo, afetando o setor de especialização internacional mais importante de grande parte dos países da região e, que mais recentemente, começou a reagir mediante a elevação da demanda internacional. Também coexistem, na maioria dos países, agricultores que utilizam tecnologias de ponta, visando ao mercado mundial e outros com produtividade muito baixa, destinadas ao consumo e subsistência.

Entretanto, apesar dos pontos comuns à região da América Latina e do Caribe e suas particularidades, o comportamento produtivo entre os países e sub-regiões é bastante heterogêneo devido às características específicas de cada país, afetando o desempenho agrícola, tais como dotação relativa dos fatores e acesso ao capital, tipo de geografia e clima e a política interna e investimentos em P&D. Por exemplo, nem todos os países têm conseguido aumentar a produção agrícola de forma significativa nos últimos anos, e os resultados menos favoráveis aparecem na sub-região do Caribe devido, em grande parte, às mudanças climáticas naquela região, arrasando as plantações, provocando erosão no solo, diminuindo a disponibilidade de água e/ou excessos de precipitações ou a falta dela (REUNIÃO ORDINÁRIA DA JUNTA INTERAMERICANA DA AGRICULTURA, 2007). Por outro lado, conforme salienta Piñeiro (2009), a taxa anual de produtividade de países produtores de *commodities* de clima temperado, com certa dimensão econômica, como Argentina, Brasil e México, tem apresentado taxas de aumento de produtividade dos fatores comparáveis às dos países com as mais altas taxas de inovação.

Neste capítulo, são apresentadas as diversidades sub-regionais da produção de produtos agroindustriais e dos potenciais no uso de terras.

4.1 A PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA

Desde o início da década de noventa, o crescimento da produção *per capita* de alimentos da América Latina tem sido bem maior que nas outras partes do mundo. Porém, eliminadas as oleaginosas, o comportamento produtivo é menos favorável. Esse fato deve-se à extraordinária expansão da soja nos países do Cone Sul (PIÑEIRO, 2009). Sendo assim, conforme o Quadro 4, as maiores taxas de crescimento médio do PIB de cultivo agrícola têm sido registradas nos países do Cone Sul, que se especializam na produção de *commodities* de clima temperado, com especial expansão na produção da soja. A expansão da produção e da produtividade dos últimos anos na ALC associa-se ao uso de novas tecnologias e à agricultura em escala de capital (CEPAL, 2008b). Após uma estagnação do PIB *per capita* agrícola no período das décadas de 1980, na década seguinte, o PIB *per capita* agrícola começa se elevar em proporções superiores em relação às outras partes do mundo (PIÑEIRO, 2009).

O setor de pecuária tem crescimento médio relativamente elevado em quase todas as sub-regiões, exceto no Caribe, que tem apresentado taxas médias de crescimento mais modestas e bastante instáveis. O desenvolvimento do setor pecuário relaciona-se ao melhoramento genético e à inovação de processos, em grande medida, incorporados a partir da presença de grandes empresas transnacionais (ARGILA, 2009; PIÑEIRO 2009), mas, sobretudo, impulsionado pelo rápido crescimento da demanda mundial.

O setor pecuário representa 40% do valor mundial da produção agrícola, é base de subsistência para quase um bilhão de pessoas e apresenta elevado valor econômico. A velocidade com que o setor vem se desenvolvendo e o crescimento acelerado no consumo *per capita* em magnitude muito superior aos demais grupos de alimentos traduz-se no mais dinâmico da economia agrícola das últimas décadas. Esse processo tem sido chamado de “revolução da pecuária”. A revolução do setor nos últimos anos permitiu que a América Latina se tornasse a região de maior exportação de carne bovina (Brasil, Argentina e Uruguai) e de frango (Brasil, México e Chile) em nível mundial. Também a terceira na exportação de carne suína (Brasil e Chile) (FAO, 2009b).

Além das mudanças significativas entre os países e sub-regiões, ainda são registradas mudanças importantes no destino do solo para os diferentes cultivos, motivados pelo aumento do preço e da demanda internacional (PIÑEIRO, 2009). A soja é o produto que tem aumento significativo em área colhida desde a década de 1970, um crescimento de aproximadamente, 40 milhões de hectares (9,01% ao ano). Algumas culturas apresentaram queda na área colhida

desde 1980-2008, como é o caso do arroz e do trigo, de -2,52 e -1,17 milhões de hectares, respectivamente; a cana, por sua vez, registrou crescimento moderado desde 1970; e o milho, após ter registrado queda na área colhida entre 1970-1990, nos dois anos seguintes, houve um aumento de 6,27 milhões de hectares em área colhida. Desta forma, o milho, que ocupava o primeiro lugar em área colida até 2000, em 2008, ocupa a segunda posição, depois da soja (Gráfico 15).

Sub-regiões da ALC	Cultivo agrícola				Pecuária			
	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09
Cone Sul	3,44	3,19	3,31	3,54	2,56	2,23	4,21	3,17
Zona Andina	2,18	1,83	3,04	2,48	3,56	2,26	2,85	4,35
América Central	2,81	1,05	2,12	1,90	5,17	1,23	3,74	2,38
Caribe	0,45	1,52	-2,02	-0,91	2,09	1,64	-0,66	2,12

Quadro 4 – Variação na produção agropecuária das sub-regiões da América Latina e Caribe

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 10 fev. 2010.

Nota: Pecuária corresponde às carnes em geral, peles, ovos e leite, primários.

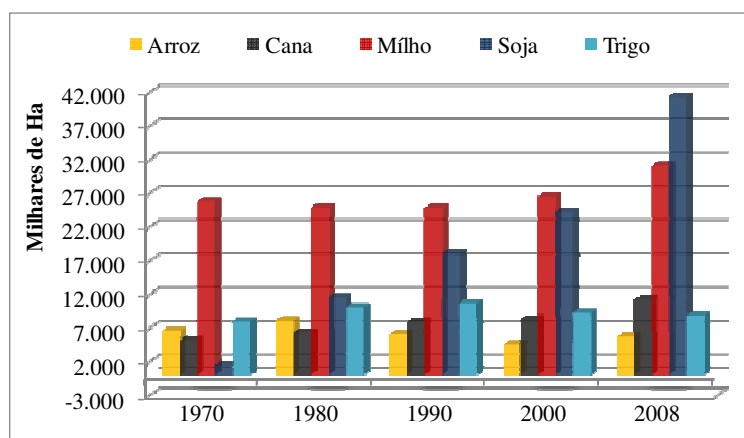


Gráfico 15 - Área colhida para algumas culturas da América Latina e Caribe

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat, Acesso em: 12 jan. 2010

Dada a heterogeneidade da evolução do processo agrícola entre os países em cada sub-região, nos subitens a seguir são apresentadas as análises de forma mais desagregadas em termos de país e suas características produtivas e de recursos.

4.1.1 Cone Sul

Os cinco países da sub-região Sul da América Latina e Caribe (Argentina, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai) destacam-se pela importância econômica para a região. Em 2009, representaram 50,47% do PIB (dólar de 2000 e câmbio de 2000, dados do UNCTADstat) da América Latina e Caribe. Esse percentual reflete um maior dinamismo do crescimento nos últimos anos, superiores às taxas de crescimento médio anual dos países desenvolvidos,

porém, mais abaixo do que o índice médio dos países em desenvolvimento, especialmente porque este último reflete o elevado crescimento puxado pela China e pela Índia. A média de crescimento do PIB na sub-região, no período de 1970-2008, foi em torno de 3,4%, levemente abaixo da média de crescimento do PIB dos países em desenvolvimento, que foi em torno de 3,9% ao ano.

Se, por um lado, os países da sub-região apresentam características comuns em termos de aumento da volatilidade macroeconômica nos últimos 38 anos e também apresentam importância crescente na participação da produção agrícola no mundo, por outro, apresentam diferenças significativas em termos de evolução e magnitude da produção de produtos agropecuários ao longo do tempo. Os motivos estão ligados, em grande medida, às suas características territoriais e climáticas distintas, pela dotação de recursos e pelas opções de política interna. Com os dados da Tabela 2, ficam evidentes as assimetrias no PIB entre os países.

O Paraguai possui o menor PIB da região, entretanto, registrou a maior taxa de variação média anual para toda a série (4,3% ao ano), e o Brasil, maior economia em extensão territorial, possui o maior PIB. No início da série, a Argentina e o Brasil, juntos, eram responsáveis por 90% do PIB das cinco economias, sendo que a Argentina respondia com 42% e o Brasil com 48% da sub-região Sul da América Latina e Caribe. Já em 2008, as duas economias aproximam-se do percentual de 1970 (89,8%), entretanto, a Argentina sofre uma redução da sua participação e o Brasil, um aumento. No final da série, no ano de 2008, a Argentina participou com 28% do PIB e o Brasil com 61% do PIB da sub-região. A diferença entre os dois países amplia-se, sobretudo, a partir das taxas anuais de variação do PIB, nos períodos de 1970-1975 e 1975-1980, em que o Brasil, juntamente com o Paraguai, apresentou as maiores taxas de crescimento nos dois períodos (10,1% ao ano e 7,2% ao ano, respectivamente).

O Chile também, com crescimento bastante volátil, possui os melhores indicadores para variação do PIB nos períodos 1985-90 e 1990-95, com taxas médias ao ano de 6,7% e 8,7%, respectivamente, períodos estes em que os demais países tiveram um baixo desempenho. Entretanto o Uruguai tem a menor taxa média de crescimento durante os 38 anos, com apenas 2,3% ao ano, sendo que a sua melhor média aconteceu nos três últimos anos (7,0% ao ano), reflexo da valorização nos preços dos produtos agrícolas no mercado internacional.

O Cone Sul conquistou importância na participação do Valor Agregado Agrícola (VAA) no Mundo. A participação dos cinco países, em 1970, era de apenas 2,13%,

ampliando-se significativamente sua importância para o ano de 2008, cerca de 5,79%, a melhor participação durante os anos selecionados na Tabela 2. Esta também é uma das características comum aos cinco países, o aumento da participação do Valor Agregado Agrícola (VAA) interno sobre o Valor Agregado Agrícola do Mundo, no período como um todo. Os valores de Valor Agregado da Agricultura são dados da Contabilidade Nacional, desta forma, referem-se à agricultura primária e não incluem setores importantes da cadeia do agronegócio, ou da agricultura ampliada (agroindústria, transporte, insumos e serviços).

Tabela 2 – Países da sub-região Cone Sul: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.

País	Variável	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Cone Sul	PIB	389.277	529.293	692.354	697.928	755.541	923.045	1.034.190	1.176.907	1.393.691
	Var. PIB (%)		6,3	5,5	0,2	1,6	4,1	2,3	2,6	5,8
	VAA/Mundo	2,13	2,82	2,92	3,64	5,28	4,88	4,56	4,35	5,79
	VAA/Nacional	12,04	10,67	8,00	9,69	9,64	5,95	5,55	6,34	7,22
Argentina	PIB	163.367	188.096	210.237	190.277	188.032	250.383	284.346	313.783	396.466
	Var. PIB (%)		2,9	2,3	-2,0	-0,2	5,9	2,6	2,0	8,1
	VAA/Mundo	0,88	0,63	0,51	0,74	0,95	1,12	1,18	1,03	1,29
	VAA/Nacional	14,03	10,32	6,33	7,94	8,03	5,70	4,97	9,40	9,72
Brasil	PIB	188.492	304.536	431.292	459.454	504.211	583.652	644.729	739.643	855.102
	Var. PIB (%)		10,1	7,2	1,3	1,9	3,0	2,0	2,8	5,0
	VAA/Mundo	1,01	1,99	1,99	2,60	3,97	3,15	2,78	2,80	3,92
	VAA/Nacional	11,55	10,75	8,29	10,28	10,13	5,77	5,60	5,71	6,76
Chile	PIB	23.585	21.081	30.325	29.208	40.448	61.348	75.197	92.399	104.398
	Var. PIB (%)		-2,2	7,5	-0,7	6,7	8,7	4,2	4,2	4,2
	VAA/Mundo	0,13	0,06	0,18	0,12	0,19	0,33	0,37	0,32	0,29
	VAA/Nacional	6,07	5,36	5,67	6,09	7,10	6,09	5,89	4,45	4,22
Paraguai	PIB	1.932	2.724	4.479	5.012	6.066	7.163	7.095	8.050	9.487
	Var. PIB (%)		7,1	10,5	2,3	3,9	3,4	-0,2	2,6	5,6
	VAA/Mundo	0,03	0,06	0,11	0,11	0,09	0,14	0,11	0,10	0,15
	VAA/Nacional	28,80	33,96	27,26	26,51	26,40	22,84	18,49	23,18	23,20
Uruguai	PIB	11.902	12.856	16.022	13.978	16.785	20.499	22.823	23.033	28.238
	Var. PIB (%)		1,6	4,5	-2,7	3,7	4,1	2,2	0,2	7,0
	VAA/Mundo	0,08	0,08	0,14	0,07	0,08	0,13	0,12	0,10	0,13
	VAA/Nacional	17,08	15,60	14,17	12,67	10,71	8,20	6,42	9,80	10,53

Fonte: Dados a partir da UNCTADstat. Acesso em: 02 mar. 2011.

Nota: *PIB*: em milhões de US\$ a preço constante (2000) e à taxa de câmbio constante (2000); *Var. PIB (%)*: variação média ao ano do PIB para o período de cinco anos, 1970-1975, 1975-1980 e assim sucessivamente; *VAA/Mundo*: Participação percentual do Valor Agregado Agrícola em relação ao Valor Agregado Agrícola Mundial; *VAA/Nacional*: Participação percentual do Valor Agregado Agrícola no total do Valor Agregado Nacional.

Outra característica comum entre os países é a perda gradual da participação do VAA no Valor Adicionado Total, que vai desde o início da série histórica até o início dos anos 2000, devido ao aumento relativo dos outros setores, especialmente o de serviços. Porém, mais recentemente, a partir de 2003, favorecidos por um significativo incremento dos termos do intercâmbio, o setor começa a ganhar mais importância, trazendo grandes contribuições às variáveis socioeconômicas da sub-região. A Argentina, por exemplo, registrou taxa de variação histórica do VAA e do PIB no período de 2005-2008, de 13,5% ao ano e 8,1% ao ano, respectivamente, e no mesmo período a taxa de desemprego caiu 3,7 pontos (conforme dados do Anuário Estatístico da CEPAL de 2009, a taxa de desemprego chegou a 17,3 em

2003, a partir de 2004 ela começou a cair e foi justamente neste mesmo período que o VAA começou a ganhar participação).

São destacadas, ainda, as significativas diferenças sobre os níveis de importância da agricultura primária no Valor Agregado interno. No Paraguai, por exemplo, o VAA representou, em 1975, aproximadamente, 33,96% do Valor Agregado total e ainda ocupa posição de destaque na economia do país. Já o Chile, que é rico em recursos minerais como o minério de cobre, estanho, bórax, salitre, ouro, prata e bronze, possui a menor participação do VAA.

Salienta-se o reconhecimento de que, a análise descrita e as que se seguirão, não refletem a verdadeira importância do setor agrícola, pois se sabe que a participação do VAA no Valor Agregado do país é limitada por desconsiderar os demais setores correlatos, refletindo-se na diminuição relativa da sua importância na composição do PIB. Por isso, a análise simples da contribuição ao Valor Agregado esconde os encadeamentos para trás e para frente, desde o efeito sobre os insumos agrícolas, a transformação do produto em produto elaborados, os serviços de comercialização transporte etc., além disso, o setor relaciona-se de forma expressiva na geração de renda e divisas, segurança alimentar, ocupação e fixação do homem no campo, na maioria dos países latino-americanos.

O aumento da produção agrícola dos últimos anos, nos países do Cone Sul, faz da região a mais dinâmica em termos de produção de alimentos (ARDILA, 2009). Segundo as projeções para 2050, o Cone Sul é uma das poucas regiões com grande potencialidade de crescimento de oferta de alimentos para o mundo devido à disponibilidade de água doce e terras aráveis na sub-região (BRUISMA, 2009).

Conforme dados da FAOstat, o Produto Bruto Agrícola (em US\$, base 1999-2001), nos países do Cone Sul, em 2009, soma o valor de US\$ 129,09 bilhões, sendo que 71,4% deste total são produzidos no Brasil. O país possui ainda a maior taxa de crescimento no período de 1970-2009 (3,87% ao ano), seguida pelo Paraguai, com taxa de variação média do PIB agrícola de 3,39% ao ano; Chile, variação de 2,71% ao ano; Argentina, variação média de 1,64% ao ano, e, por último, com a menor taxa da sub-região, o Uruguai, com 1,60% ao ano. Ao comparar o desempenho da sub-região com os índices do Produto Bruto Agrícola do Mundo e com o total da América Latina, no período de 1970-2009, a sub-região apresentou os maiores índices de crescimento, sobretudo, nos últimos anos, em que os países do Cone Sul aumentaram de forma substancial o cultivo das oleaginosas, em especial, na Argentina, no Brasil e no Paraguai.

Esse desempenho da região reflete não só o aumento de área destinada ao cultivo e à pecuária, mas também o aumento de produtividade superior em relação aos países das demais regiões da América Latina e do Caribe. Conforme Ardila (2009), o crescimento da produtividade mais elevada no Cone Sul, se comparados com as demais regiões da América Latina, deve-se a três fatores: aos aportes crescentes no uso de tecnologias; aos recursos crescentes para pesquisas; e ao caráter agroecológico da região.

Os países do Cone Sul apresentam zonas temperadas e subtropicais e mantém características similares com os modelos de desenvolvimento agrícolas da América do Norte e de alguns países europeus, o que permite que a sub-região apreenda com relativa facilidade conhecimento e tecnologias do mundo desenvolvido, que, somados aos conhecimentos desenvolvidos internamente, facilitam a inovações e o desenvolvimento tecnológico. De outra parte, os gastos com ciência e tecnologia dos países do Cone Sul, em 2006, juntamente com o México, estão acima de 1% do PIB agrícola (Uruguai, com 2,0%; Brasil, com 1,7%; Argentina, com 1,3%; e México, com 1,2%), e, nos demais países latino-americanos e caribenhos, os índices são inferiores a 1% (ARDILA, 2009).

Também Bisang e Gutman (2005) afirmam que a expansão produtiva da sub-região esteve associada a um novo paradigma competitivo baseado em recursos naturais e voltada ao mercado externo (com grande participação das redes transnacionais agroalimentares) e pela adaptação de pacotes tecnológicos originários do exterior, porém, segundo os autores, com pouca adaptação local.

Os dados desagregados em cultivo agrícola e pecuária do Produto Bruto Agrícola do Cone Sul apresentam-se com desempenhos distintos ao longo da série de 1970-2009 (Tabela 3), porém, no período de 1970-2009, as taxas de crescimento médio anual são bastante próximas. A Argentina apresentou índices de crescimento abaixo da média da sub-região tanto para cultivo agrícola quanto para pecuária, e, nesta última, o índice foi o mais baixo entre os cinco países. Os piores desempenhos do setor da pecuária foram registrados nos períodos de 1980-1989, com valor negativo (-0,35 ao ano) e em 2000-2009 (0,73 ao ano).

O Brasil, país de extensão continental, é responsável por 71,09% (US\$ 43,22 bilhões) do Produto Bruto do cultivo agrícola do Cone Sul e por 71,80% (US\$ 43,22 bilhões) do PIB da pecuária, em 2009. O crescimento médio ao ano para as duas categorias de produtos é superior ao da sub-região, sendo que, no setor de pecuária, a taxa de crescimento foi a mais elevada entre os países no período de 1970-2009 (4,58% ao ano). A expansão da atividade ligada ao setor de carnes e leite no Brasil associa-se ao crescimento da demanda interna, ao incremento do preço internacional e à abertura de novos nichos de mercado, principalmente,

junto aos países em desenvolvimento que apresentam taxas elevadas de crescimento da renda *per capita* e, também, ao mercado das antigas economias planificadas que se abriram para o mercado externo.

Tabela 3 – Países do Cone Sul: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária

Países	Produto	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1970-2009
Argentina	Cultivo agrícola	3,74	1,33	4,83	0,36	2,38
	Pecuária	1,50	-0,35	1,43	0,73	0,86
Brasil	Cultivo agrícola	3,31	3,61	2,84	4,75	3,44
	Pecuária	4,65	3,69	5,63	3,95	4,58
Chile	Cultivo agrícola	2,91	3,63	2,62	1,50	2,61
	Pecuária	0,12	2,44	4,19	3,44	2,86
Paraguai	Cultivo agrícola	6,23	7,30	0,65	3,54	3,83
	Pecuária	0,86	4,54	1,65	2,99	2,75
Uruguai	Cultivo agrícola	0,31	3,20	6,07	8,09	3,10
	Pecuária	-3,23	2,10	2,84	2,04	1,05
Cone Sul	Cultivo agrícola	3,44	3,19	3,31	3,54	3,15
	Pecuária	2,56	2,23	4,21	3,17	3,11

Fonte: Dados a partir da FAOstat. Acesso em: 10 fev. 2011

Nota: Pecuária corresponde às carnes em geral, peles, ovos e leite, primários.

O consumo de produtos pecuários tem aumentado rapidamente nas últimas décadas nos países em desenvolvimento e nas antigas economias planificadas. Esse aumento ocorre de maneira mais intensa que os demais grupos de alimentos, interferindo de forma significativa na demanda internacional. As maiores taxas de crescimento no consumo em kg/pessoa/ano são registradas na Ásia oriental e sudeste e na América Latina e no Caribe. Na China, por exemplo, no período de 1980-2005, o consumo *per capita* de carne quadruplicou, o de leite, foi multiplicado por dez e o de ovos, por oito. Isso tem ocorrido na República Popular Democrática da Coreia, na Malásia e no Vietnã. No Brasil, o consumo de carne foi multiplicado por dois no mesmo período (FAO, 2009b).

O Brasil é o maior exportador mundial em toneladas de carne bovina e o segundo em carne de frango, porém, medidos em dólar, há uma inversão, o Brasil fica com a primeira posição em carne de frango e segundo na de carne bovina, devido à diferença no valor unitário da tonelada entre os países (os EUA no caso da carne de frango e a Austrália no caso da carne bovina). O país tem-se beneficiado dos baixos custos de produção no setor de carnes devido à produção de alimentos para indústria de carnes. A disponibilidade de terras e os recentes avanços na infraestrutura permitem a incorporação de novas áreas, transformando-as em celeiro de forragens para animais. No Mato Grosso e na região do Cerrado do centro do país, encontram-se os menores custos de produção de milho e soja de todo o mundo (FAO, 2009b).

O Paraguai apresentou os maiores índices de crescimento do cultivo agrícola, bem acima dos demais países nas duas primeiras décadas da série histórica, e esse aumento se deve à introdução da cultura da soja no país, na província de Itapuã, em 1970, com uma produção de 41,30 mil toneladas. Já no início da década de 1980, a economia cresceu rapidamente, e o cultivo da soja expandiu-se para a região leste do Paraguai, atingindo uma área de 650 mil/ha. A partir da metade da década de 1980, a área cultivada foi ligeiramente reduzida, porém, voltou a crescer alguns anos depois (em 1985, a produção era de 1.172 mil toneladas e, em 1986, caiu para 810 mil toneladas). O cultivo da soja no leste do Paraguai é dominado por imigrantes brasileiros e seus descendentes e ocupa cerca de 1,2 milhões/ha (DROS, 2004).

O Uruguai apresentou os mais altos índices de cultivo agrícola nas duas últimas décadas, por outra parte, registrou baixo desempenho em relação ao setor de pecuária. Assim como na Argentina, o setor mais tradicional do Uruguai está sendo deslocado para terras mais pobres ou para o sistema de engorda. Os melhores campos estão sendo arados para o cultivo de grãos, como a soja e o trigo. Atualmente, o Uruguai tem um milhão de hectares com cultivo da soja, mas, em menos de uma década atrás, era de 200 mil hectares. Uma preocupação crescente no país diz respeito à propriedade das terras nas mãos de estrangeiros, principalmente argentinos, estimulados pelo alto preço das *commodities*, pelo aumento da demanda por grãos e pela depreciação do dólar dos EUA. Estima-se que por volta de 16 milhões das terras uruguaias estão nas mãos de estrangeiros, na maioria adquiridas por grandes grupos do agronegócio que já operam no Uruguai e que desejam expandir suas atividades (MERCOPRESS, 2010).

O setor pecuário é um dos mais dinâmicos da América Latina e Caribe, e, em termos de agricultura ampliada, contribui com 45% do PIB agrícola em 2009 (US\$ 79 bilhões por ano), cresce cerca de duas vezes mais do que a do resto do mundo e representa 13% da produção pecuária no mundo. O setor inclui produtos e subprodutos da cadeia bovina, suína, aves, ovina e outros animais de granja, porém, o mais importante em valores monetários na América Latina e Caribe é a produção de carne bovina e seus sucedâneos, correspondendo com 62% do total na região. Os países latino-americanos e caribenhos possuem 28% da produção mundial de carne bovina, sendo que o Brasil, o maior produtor da região e entre os principais produtores do mundo, representou, em 2009, 56% da produção latino-americana e caribenha, seguido pela Argentina (20%), México (10,2), Colômbia (5,6%), Uruguai (3,3%) e Paraguai (2,3%) (CEPAL; FAO; IICA, 2009)

A agroindústria avícola é o segundo em importância e responde com 30% do valor da produção do setor pecuário da América Latina e Caribe, em 2009, sendo que os países com

maior participação são o Brasil, maior produtor de carne de frango do mundo e o México, maior produtor de ovos. Juntos, os países representam 23% da produção do setor de aves do mundo e 39% das exportações, sendo que o Brasil é o principal exportador em dólar americano. Em terceiro, em importância do valor agregado, está a cadeia da carne suína, com 7%, do setor pecuário e com apenas 5,3% da produção mundial. O maior produtor é o Brasil, que representa 74% das exportações da América Latina e Caribe (CEPAL; FAO; IICA, 2009)

Na Tabela 4, estão os quatro principais produtos produzidos em cada país (a ordem foi definida a partir do valor da produção, em dólar internacional, no ano de 2008) e suas variações em termos de produção em toneladas para as quatro décadas, a partir de 1970. Entre os quatro produtos dos cinco países da sub-região do Cone Sul, os destaques em termos de valor da produção, em 2008, foram as carnes (gado, frango e porco), o leite de vaca, mais quatro cereais (arroz, milho, soja e trigo) e a uva.

A Argentina tem na soja, na carne bovina, no leite de vaca e no milho seus principais produtos primários do cultivo agrícola e pecuária, sendo que, para o período, o mais dinâmico, em termos de quantidade, é a soja. Em termos de valor da produção, a Argentina ocupa a terceira posição como maior produtor mundial de milho e de soja. No caso do milho, fica atrás dos EUA e da China e da soja, depois dos EUA e do Brasil. Apesar de a carne bovina ter importância histórica para a Argentina, os índices de crescimento médio da produção são preocupantes, com períodos de diminuição e outros de quase estagnação, e o resultado é um crescimento médio anual mais baixo do setor entre os países do Cone Sul (1970-2009).

O principal gargalo da cadeia da carne bovina na Argentina, nos últimos anos, tem sido a redução da superfície destinada à criação bovina devido ao aumento da área cultivada para grãos. O excesso de lotação de animais na área dos Pampas, região mais desenvolvida tecnologicamente e de considerável importância na criação bovina, tem afetado a nutrição animal e a taxa de prenhez. O deslocamento da atividade da bovinocultura para outras regiões extrapampeanas tem sido insuficiente e incapaz de compensar a diminuição da superfície destinada à criação bovina naquela região (REARTE, 2007). Outro fator é a incerteza mediante as intervenções do governo ao aplicar impostos sobre as exportações do produto (CEPAL; FAO; IICA, 2009)

No Brasil, os destaques, em valores monetários, são a carne bovina, a cana-de-açúcar, a soja e a carne de frango. A soja apresenta-se como produto mais dinâmico, seguida pela carne de frango. No Chile, vem a uva, a carne de frango, o leite de vaca e a carne de porco, sendo que os mais dinâmicos foram as carnes de porco e de frango. No Paraguai, os produtos

de maior importância, em valores monetários de 2008, foram a soja, a carne bovina, o milho e a carne de porco, e, em termos de dinamismo, a soja e o milho. Enfim, no Uruguai, os principais produtos em dólar são a carne bovina, o leite de vaca, o arroz e o trigo, e o mais dinâmico, o trigo.

Tabela 4 – Países do Cone Sul: Variação da produção dos principais produtos

Argentina				
	Soja	Carne bovina	Leite de vaca	Milho
1970-1979	72,9	1,57	2,75	-0,81
1980-1989	7,12	-1,15	2,66	-2,92
1990-1999	7,2	-1,11	6,04	10,72
2000-2008	10,95	0,51	0,25	3,45
1970-2008	21,67	0,2	2,4	2,28
Brasil				
	Carne bovina	Cana-de-açúcar	Soja	Carne de frango
1970-1979	4,1	6,36	23,71	12,96
1980-1989	4,47	6,05	5,27	4,77
1990-1999	5,05	2,7	5,05	9,94
2000-2008	4,03	8,84	7,7	6,92
1970-2008	4,27	5,66	10,14	9,16
Chile				
	Uva	Carne de frango	Leite de vaca	Carne de porco
1970-1979	5,15	3,94	-1,28	-0,47
1980-1989	-0,14	0,14	1,11	9,57
1990-1999	3,35	11,97	4,5	7,88
2000-2008	2,96	3,8	3,15	9,04
1970-2008	3,42	6	2,23	6,7
Paraguai				
	Soja	Carne bovina	Milho	Carne de porco
1970-1979	33,31	-1,7	4,96	6,95
1980-1989	13	5,42	0,53	3,31
1990-1999	6,08	1,42	7,68	3,43
2000-2008	9,84	2,24	18,23	1,36
1970-2008	14,15	2,03	6,57	3,8
Uruguai				
	Carne bovina	Leite de vaca	Arroz	Trigo
1970-1979	-3,68	0,30	6,68	1,28
1980-1989	0,89	2,02	7,19	6,54
1990-1999	3,54	4,85	16,07	-0,93
2000-2008	3,31	0,00	1,20	18,81
1970-2008	1,16	1,65	6,13	3,21

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 14 fev. 2011

Nota: As variações do produto foram calculadas a partir de quantidades produzidas em toneladas.

Entre os produtos selecionados na Tabela 4, a soja foi a cultura que mais se expandiu. Em 1970, a produção era de 1,58 milhões de toneladas, e, em 2008, 112,67 milhões de toneladas. Em valores monetários, é o principal produto para a Argentina e o Paraguai e o terceiro para o Brasil. Os três países estão entre os maiores produtores mundiais e representam pouco mais de 50% do total produzido no mundo em valores monetários. Somente a Argentina e o Brasil, somaram, em 2008, 47,2% do total mundial. Atrás dos EUA, o Brasil ocupa a segunda posição como maior produtor mundial, a Argentina o terceiro e o Paraguai o

sexto, para dados de 2008, tanto em valor, quanto em toneladas. Os índices de produção revelam o grande potencial de comércio da sub-região Cone Sul quando se trata da soja e seus sucedâneos.

A soja teve uma expansão considerável na década de 1970, nos três países, e continuou, ao longo da série, com variações anuais elevadas, especialmente nos anos de 2000-2008 devido à valorização do produto. A produção no Cone Sul é caracterizada por estar fortemente orientada para o mercado externo, por incorporar inovação e técnicas produtivas no setor primário e pela presença de grandes empresas transnacionais para a fabricação de óleo e comercialização dos grãos. No caso da Argentina, por exemplo, foi o primeiro país a adaptar, de forma generalizada, um novo pacote tecnológico baseado em semente geneticamente modificada, plantio direto e uso de fertilizantes, sob um modelo de organização produtiva baseado na separação do proprietário da terra e das empresas encarregadas do processo de produção, com crescente influência dos fornecedores de insumos. Desta forma, a soja e seus subprodutos formam uma das redes agroalimentares mais dinâmica da região (BISANG; GUTMAN, 2005).

Por outro lado, o Brasil vem investindo no desenvolvimento de conhecimento e tecnologias próprias e em parcerias com outros países. O Laboratório Experimental (LABEX) da EMBRAPA mantém pesquisas junto ao solo da Ásia, África, Europa e Estados Unidos (ARDILA, 2009). No caso da soja, por exemplo, a EMBRAPA teve papel efetivo para os avanços tecnológicos no setor, assim contribuindo para o aumento da produtividade, como também para incorporação de novas áreas consideradas mais pobres e com baixo valor comercial. Os resultados desses avanços traduzem-se em melhorias significativas no cultivo do produto no Cerrado brasileiro, que, em 1970, ocupava apenas 2% da área cultivada de soja no país, nos anos oitenta, representava 20% e, nos noventa, 40%. O avanço também foi significativo em toneladas por hectares, de 1,75 toneladas médias por hectare, em 1990, para 2,81 toneladas por hectare em 2008 (PIÑEIRO, 2009).

No que se refere à área cultivada por hectares, o Cone Sul apresenta uma expansão expressiva durante as quatro últimas décadas, exceto no Chile. O maior volume entre os períodos aconteceu no Uruguai, com aumento de 58,99% ao ano, no período de 2000-2009. No período como um todo, 1970-2009, a Argentina e o Uruguai é que tiveram as maiores variações em termos de área plantada por hectare, 18,04% ao ano e 17,71% ao ano, respectivamente, logo depois, vem o Paraguai (12,25% ao ano) e o Brasil (7,45% ao ano). Neste mesmo período (1970-2009), a taxa mundial de expansão de área para o cultivo da soja foi de 3,14%.

Quanto aos índices de crescimento no rendimento, medidos em hectograma/hectare, os números são bem variáveis. No Uruguai, que conseguiu um extraordinário índice de rendimento a partir dos anos de 1990-1999 e 2000-2009, de 5,55% ao ano e 9,85% ao ano, respectivamente, nos períodos anteriores, 1970-1979 e 1980-1989, as variações médias anuais foram negativas, de -2,71% e -5,95% ao ano, respectivamente. A Argentina, com taxa elevada em 1970-1979, de 9,38% ao ano, apresentou, para o último período de 2000-2009, taxa de rendimento negativo (-2,55% ao ano). O Brasil, apesar de não ter apresentado nenhum aumento extremo, atingiu a maior variação de rendimento do produto soja do Cone Sul ao longo dos últimos trinta e nove anos, período de 1970-2009. O índice ficou em 2,14% ao ano, acima do mundial (1,08% ao ano) e dos países da América do Norte (1,27% ao ano). Também a Argentina e o Uruguai tiveram índices de variação de desempenho na soja acima dos do mundo e dos países da América do Norte.

Outro produto que vem ganhando substancial importância no Brasil, mostrando-se extremamente dinâmico e que coloca o país na primeira posição em termos de produção mundial é a cana-de-açúcar. A produção de US\$ 13,24 bilhões em 2008 é praticamente o dobro da produção da China, o segundo maior produtor (US\$ 6,72 bilhões). Com exceção do período de 1990-1999, o país apresentou consideráveis taxas de variação na produção desde 1970, com média de 5,66% ao ano. Esse dinamismo deve-se tanto à expansão na área cultivada, que em média chegou a 4,20% ao ano no mesmo período, quanto ao crescimento no rendimento, 1,42% ao ano. A maior taxa de rendimento aconteceu em 2000-2009, de 1,92% ao ano.

Para dados de 2005, o destino da produção de cana-de-açúcar no Brasil está distribuído na produção de açúcar, cerca de 50,9%, de álcool, 39,6% e o restante, 10,5%, na produção de cachaça, alimentação animal, sementes, fabricação de rapadura, açúcar mascavo e outros fins. O setor sucroalcooleiro brasileiro é o mais competitivo do mundo, tanto na produção de etanol quanto na produção de açúcar, e representa parte importante no Produto Interno Bruto (2,35%, em 2005) e na quantidade de empregos gerados. Enquanto a Tailândia, país que mais se aproxima da produtividade brasileira, gasta 178 dólares para produzir uma tonelada de açúcar e 0,29 centavos de dólar para produzir um litro de etanol, o Brasil gasta 120 dólares por tonelada produzida de açúcar e 0,20 centavos de dólar para produzir um litro de etanol. Também, o país é o único no mundo que domina todos os estágios e tecnologias de produção da matéria-prima e seus derivados (SEBRAE, 2008).

Conforme Piñeiro (2009), o sucesso da indústria sucroalcooleira do Brasil deve-se ao esforço do governo em desenvolver significativas inovações tecnológicas. Isso foi possível

graças ao profundo conhecimento das ciências básicas e da incorporação de informação e a adaptação desse conhecimento e informação às particularidades das condições ecológicas e produtivas das regiões do país. Outra característica que contribuiu para o desenvolvimento do setor relaciona-se à apropriação dos benefícios econômicos pela iniciativa privada, oriundos do esforço das organizações públicas, para a criação de novas tecnologias.

Quanto à produção de milho, em valores monetários, este aparece em quarto lugar em importância para a Argentina, que é o terceiro maior produtor mundial (nesta ordem, os EUA e a China são os maiores produtores mundiais do produto), porém, conforme dados da FAOstat, a crise internacional afetou de forma considerável a área plantada em 2009, queda de -31,5%. O Brasil é o quarto maior produtor mundial em valores monetários, o terceiro em toneladas e o maior produtor em quantidade produzida entre os países do Cone Sul. O valor em toneladas da produção de milho pelo país corresponde a mais que o dobro das toneladas produzidas pela Argentina. Também é surpreendente comparar a área cultivada e o rendimento de hectograma/hectare entre os dois países: a Argentina produziu, em 2008, US\$ 2.042,43 milhões, com rendimento médio de 6,45 toneladas/hectare. Porém, o maior rendimento entre os países do Cone Sul é o do Chile (10,14 toneladas/hectare), onde, apesar da área cultivada ser pequena, boa parte é irrigada. O Brasil produziu US\$1.925,34 milhões, com rendimento médio de 4,08 tonelada/hectare, bem abaixo dos demais países do Cone Sul. O Brasil vem aumentando sua produtividade nos últimos anos, porém, a safrinha, segunda safra após a soja, é em geral de menor potencial produtivo que a safra de verão, e isso se deve às condições climáticas serem menos favoráveis ao seu desenvolvimento no outono/inverno (FRANCHINI *et al.*, 2009). Outro fator a considerar é que grande parte dos pequenos estabelecimentos agrícolas produz o milho para consumo próprio. Essa produção caracteriza-se pelo uso reduzido de tecnologia e de insumos, interferindo na produtividade média brasileira.

No caso do Chile, o principal produto em valor é a uva, destinada à exportação e à fabricação de vinho. O país tem apostado na produção de vinhos com maior valor agregado, por isso, investe recursos importantes na qualidade e em novas variedades. O crescimento médio de área cultivada e de rendimentos tem sido superior às áreas mundiais. A média anual mundial, em 2000-2008, foi de apenas de 0,14% ao ano e o rendimento, 0,22% ao ano, no Chile foram, respectivamente, de 2,15% ao ano e 0,92% ao ano. Os melhores vinhos chilenos provêm das uvas produzidas nos seus vales, que apresentam alta tecnologia de produção, cultivadas em terras de fertilidade elevada devido à atividade vulcânica, irrigado pelo degelo dos Andes e com clima propício.

Apesar da uva não figurar entre os quatro principais produtos da Argentina, o país é o maior produtor dessa fruta do Cone Sul e o sétimo maior produtor mundial (US\$ 1,34 bilhões), logo depois, vem o Chile, com a oitava colocação (US\$ 1,11 bilhão). O maior produtor mundial é a Itália, com US\$ 3,61 bilhões.

As carnes bovina e de frango também têm apresentado enormes avanços nos cinco países do Cone Sul, impulsionados pelo aumento do consumo *per capita* em nível mundial. Com relação à produção da carne bovina, esta ocupa a primeira posição em valor monetário (dólar internacional) no Brasil e no Uruguai e a segunda na Argentina e no Paraguai. O Brasil tem apresentado saltos qualitativos no setor e seus índices de crescimento da produção mostram-se bastante favoráveis durante todo o período. Em 2008, o país foi o segundo maior produtor de carne bovina do mundo (US\$ 18,72 bilhões) e a Argentina, o quarto maior produtor (5,84 bilhões).

De modo geral, a produção de carne bovina da região também está fortemente orientada para o mercado externo, e os problemas relacionados à saúde dos animais têm provocado profundas alterações nesse mercado e, assim, refletindo-se na produção interna. As crises sanitárias ocorridas na Europa, na Argentina e no Uruguai, em meados da década de 1990, abriram oportunidades sem precedentes para o setor exportador brasileiro de carne bovina. A divulgação da incidência de encefalopatia espongiforme bovina (BSE) no rebanho bovino inglês e a possibilidade de transmissão da doença aos seres humanos, e os surtos de febre aftosa nos países da CEE e na Argentina e Uruguai, alteraram o padrão dos fluxos do comércio internacional. O Brasil passou a ocupar o vácuo deixado pela barreira sanitária imposta a boa parte do rebanho europeu (BSE e aftosa) e argentino (aftosa), além das questões levantadas pela União Europeia ao uso de anabolizantes pelo gado americano (PAULA; FAVERET FILHO, 2001). Entretanto, segundo Miranda (2001), a partir de 2000, os aumentos mais acentuados nas exportações brasileiras devem-se, principalmente, às mudanças na Política Agrícola Comum (PAC) da União Europeia e à redução de seus estoques reguladores. As mudanças mais recentes na PAC, em especial a eliminação de subsídios para exportação, alteraram a competitividade do produto no mercado internacional (MIRANDA, 2001, p.69).

O acentuado dinamismo no setor pecuário está fortemente impulsionado pelo desenvolvimento da produção de frango em quase todas as regiões do mundo (com exceção da Ásia Oriental, cujo destaque é a carne bovina). Para a América Latina e Caribe, a carne de frango apresenta-se como uma das grandes alternativas de produção de proteína para consumo interno e como fonte de divisas. No Chile e no Brasil, o produto aparece entre os quatro

principais, entretanto desempenha papel importante nos demais países, pois ocupa a quinta colocação em valor da produção na Argentina e a sexta no Uruguai. Conforme a FAO (2009b), nenhuma outra indústria pecuária teve avanços tecnológicos tão expressivos quanto a indústria avícola. As altas taxas de reprodução e a diminuição do tempo de abate, o sistema de integração vertical, que permite a difusão de tecnologias e melhoramentos no processo produtivo, e as taxas de conversão de alimentos em massa corporal permitiram um acentuado incremento na produtividade da indústria avícola comercial.

O Brasil é o terceiro maior produtor mundial (US\$ 11,94 bilhões), atrás dos EUA (US\$18,99 bilhões) e da China (US\$12,95 bilhões). Entretanto, as previsões de aumento do consumo na Ásia e na África reforçam as possibilidades de um extraordinário crescimento na produção brasileira nos próximos anos, aproximando-o da produção dos EUA.

O leite de vaca também aparece entre os quatro produtos de maior importância para a sub-região, segundo produto no Uruguai e terceiro na Argentina e no Chile. A Argentina está entre os maiores exportadores de lácteos do mundo, e contribuiu, em 2009, com 3,6% das exportações mundiais de queijo e com 9,5% de leite em pó (CEPAL; FAO; IICA, 2009). O Brasil, apesar do produto leite não estar entre os quatro principais, é o maior produtor entre os países do Cone Sul e da região e o sexto em termos mundiais. Porém, em termos de rendimento Hectograma/animal, o país apresenta um dos piores valores entre os países do Cone Sul, apenas 12.768 Hg/animal. Já a Argentina apresenta o melhor rendimento, 47.727 Hg/animal, o Chile, o Paraguai e o Uruguai, com 23.500 Hg/animal, 23.030 Hg/animal e 9.127Hg/animal, respectivamente, para valores de 2009.

4.1.2 Região Andina

Assim como o Cone Sul, a Zona Andina, considerando Bolívia, Equador, Colômbia, Peru e Venezuela, também tem apresentado crescimento econômico elevado em alguns períodos e outros de estagnação e, em alguns casos, de crescimento negativo. Outra característica é a diferença significativa entre a magnitude do produto e suas taxas médias de crescimento entre os países, resultando, na média, crescimento baixo ao longo do tempo para a sub-região, com índices de variação anual ligeiramente inferiores ao do Cone Sul, de 3,21% ao ano ao longo do período de 1970-2008.

A crise dos anos de 1980 produziu resultados negativos em termos de crescimento do produto para a maioria dos países, especialmente na Bolívia, com variação média anual do PIB na primeira metade da década de -2,19% ao ano. No Peru, toda a década foi de

desempenho negativo, de -0,4% ao ano e de -1,92% ao ano, respectivamente, para 1980-1985 e 1985-1990, e na Venezuela, o índice negativo apareceu na primeira metade da década, com -1,31% ao ano de crescimento médio (Tabela 5). Outro resultado de crescimento muito baixo ocorreu na segunda metade dos anos de 1990, puxado especialmente pelos países mais importantes em termos de produto, a Colômbia e a Venezuela. Por outro lado, a forte valorização do setor de recursos naturais, iniciados em 2003, produziu resultado de crescimento médio do produto bastante expressivo para a sub-região, no período de 2005-2008, em torno de 7% ao ano, sendo que as maiores taxas foram registradas no Peru e na Venezuela. Esses resultados devem-se à valorização dos preços dos produtos exportados pelos países, nos últimos anos, como por exemplo, a valorização no preço do zinco, no período de 2002-2007, foi de 316,4%, no estanho, 258,1%, no cobre, 356,6%, produtos em que o Peru ocupa, respectivamente, a quarta, a quinta e a sexta posição na produção mundial. Por outro lado, a valorização do petróleo cru, no mesmo período, foi de 185,1%, o qual representa 90% das receitas de exportações de Venezuela, o maior exportador do hemisfério ocidental (UNCTAD, 2008).

Também a Zona Andina vem ganhando participação no Valor Agregado Agrícola (VAA) mundial, pois, em 1970, representava 1% e, em 2008, ficou próximo dos 2%. O país da sub-região que apresentou maior participação foi a Colômbia. Porém, como era de se esperar, a participação do setor, no total do Valor Agregado dos países, tem diminuído. Na média da sub-região, representou 14,31%, em 1970, e em 2008, 6,33%. A participação relativa do setor agrícola no mundo, considerando os três setores básicos, agricultura, indústria e serviços, tem diminuído de forma persistente ao longo dos anos, pois, em 1970, era de 13,25% e, em 2008, de 4,03%. Já o setor de serviços é que tem ganhado maior importância com relação à participação no Valor Agregado, com aproximadamente 50% em 1970, passando para 66%, em 2008.

O país que apresentou no início da série maior importância relativa do setor agrícola é o Equador, com 24,86%, porém, ao longo do tempo, a participação tem caído acentuadamente em detrimento do setor indústria da mineração, mais especificamente o petróleo, que representa 40% das exportações do país. Atualmente, o país da sub-região que tem a maior participação relativa do setor agrícola no Valor Adicionado é a Bolívia e a menor participação, a Venezuela, devido à importância do setor de petróleo (50% em 2005) no Valor Agregado do país (conforme dados do UCTADstat).

De modo geral, mesmo com o aumento dos preços das *commodities* agrícolas no mercado internacional para os últimos anos, os países da Zona Andina não apresentaram

reversão da tendência de queda na participação do Valor Agregado Agrícola, como no caso dos países do Cone Sul. Isso se deve ao aumento mais que proporcional no Valor Agregado dos minérios e petróleo, pois a sub-região é grande exportadora de petróleo e de minerais da região.

Tabela 5 – Países da sub-região Zona Andina: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.

Países	Variável	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Zona Andina	PIB	126.270	164.271	197.914	198.054	222.239	272.173	288.868	342.882	420.065
	Var. PIB		5,40	3,80	0,01	2,33	4,14	1,20	3,49	7,00
	VAA/Mundo	1,00	1,24	1,46	1,64	1,17	1,93	1,83	1,74	1,92
	VAA/Nacional	14,31	12,12	9,43	10,64	10,08	9,69	7,60	6,99	6,33
Bolívia	PIB	3.895	5.161	5.792	5.186	5.801	7.091	8.398	9.778	11.373
	Var. PIB		5,79	2,33	-2,19	2,27	4,10	3,44	3,09	5,17
	VAA/Mundo	0,04	0,05	0,05	0,13	0,06	0,08	0,10	0,07	0,08
	VAA/Nacional	18,18	22,22	18,85	28,67	16,45	16,38	14,27	13,89	12,94
Colômbia	PIB	30.282	39.895	51.777	57.862	72.408	89.857	94.053	113.981	134.416
	Var. PIB		5,67	5,35	2,25	4,59	4,41	0,92	3,92	5,65
	VAA/Mundo	0,44	0,51	0,74	0,70	0,58	0,88	0,80	0,83	0,83
	VAA/Nacional	20,99	20,01	16,32	14,45	13,99	10,98	10,36	9,58	8,65
Equador	PIB	4.457	7.632	10.457	11.621	12.859	15.203	15.934	20.747	23.264
	Var. PIB		11,36	6,50	2,13	2,05	3,40	0,94	5,42	3,89
	VAA/Mundo	0,09	0,12	0,15	0,24	0,12	0,27	0,15	0,16	0,15
	VAA/Nacional	24,86	18,43	12,26	13,58	13,92	17,57	11,51	7,02	6,99
Peru	PIB	27.882	35.564	40.368	39.560	35.907	47.171	53.336	65.488	84.307
	Var. PIB		4,99	2,57	-0,40	-1,92	5,61	2,49	4,19	8,78
	VAA/Mundo	0,25	0,33	0,18	0,15	0,18	0,35	0,37	0,33	0,35
	VAA/Nacional	18,58	16,54	8,84	8,70	7,69	8,78	8,50	7,10	6,97
Venezuela	PIB	59.754	76.019	89.520	83.825	95.264	112.851	117.148	132.887	166.704
	Var. PIB		4,93	3,32	-1,31	2,59	3,45	0,75	2,55	7,85
	VAA/Mundo	0,18	0,23	0,34	0,42	0,23	0,35	0,41	0,35	0,50
	VAA/Nacional	6,10	4,82	4,57	6,36	5,86	5,88	4,11	3,96	3,93

Fonte: Dados a partir da UCTAD, UNCTADstat. Acesso em: 02 fev. 2011.

Nota: *PIB*: em milhões de US\$ a preço constante (2000) e a taxa de câmbio constante (2000); *Var. PIB (%)*: variação média ao ano do PIB para o período de cinco anos, 1970-1975, 1975-1980 e assim sucessivamente; *VAA/Mundo*: Participação percentual do Valor Agregado Agrícola em relação ao Valor Agregado Agrícola mundial; *VAA/Nacional*: Participação percentual do Valor Agregado Agrícola no total do Valor Agregado Nacional.

O total do Produto Bruto Agrícola da Zona Andina foi, em 2009, de US\$31,50 bilhões, considerando o cultivo agrícola mais pecuária, em dólares, com ano base 1999-2001, e a taxa de crescimento média em todo o período no período (1970-2009) foi de 2,89% ao ano. Os maiores produtores foram a Colômbia, com PIB agrícola de US\$ 11,65 bilhões, porém, com a menor taxa de crescimento médio no período entre os cinco países, com 2,71% ao ano, em seguida, o Peru, com US\$7,16 bilhões e taxa de crescimento médio de 3,05% ao ano. A maior taxa de variação do Produto Bruto Agrícola foi registrada pela Bolívia, com índice de 3,46% ao ano no período de 1970-2009.

Assim como na quase totalidade dos países latino-americanos e caribenhos, existe uma grande variação no sistema agrícola dos países da Zona Andina, que vai desde as grandes plantações costeiras, com tecnologias de ponta, com irrigação, voltadas para o mercado externo, até a pequena propriedade, com cultivo de subsistência e de baixa produtividade,

localizadas nos altiplanos. Na costa do pacífico do Peru, por exemplo, o cultivo de frutas, legumes e gado é altamente produtivo, com tecnologia de ponta, e a incidência de pobreza rural é baixa; nas zonas altas, onde há o predomínio de pequenas propriedades, produtora de tubérculos, verduras e alguns grãos, o índice de pobreza rural é elevado (BACA; AGUANCHA, 2005).

Quando analisados os dados de forma desagregada em cultivo agrícola e pecuária (Tabela 6) para a Zona Andina, verifica-se que os valores estão distribuídos quase que de forma equilibrada, isto é, o Produto Bruto de cultivo agrícola da Zona Andina é de US\$16,18 bilhões em 2009 e o produto da pecuária é de US\$15,13 bilhões, para o mesmo ano. Quando se trata de países, esse equilíbrio é mantido na Bolívia, na Colômbia e no Equador, porém, no Peru, o cultivo agrícola é levemente superior em termos de PIB do que a pecuária. Já na Venezuela, ocorre o contrário, o destaque é a pecuária e representando 63% do PIB agrícola do país, para dados de 2009.

Quanto ao crescimento dos setores para a sub-região, o comportamento varia ao longo do período. No caso da cultura agrícola, o maior crescimento médio deu-se no período de 1990-1999, puxado pelo excelente indicador de crescimento do Peru (7,28% ao ano), mesmo com os resultados ruins (0,60% ao ano) do maior produtor agrícola da sub-região, a Colômbia. Mas no setor da pecuária, o melhor índice de variação média na Zona Andina foi registrado nos últimos anos (2000-2009), puxado pelos ótimos resultados do Equador e do Peru.

De forma geral, os dados da Tabela 6 para a Zona Andina parecem indicar que, em alguns períodos, o cultivo agrícola e a pecuária concorrem, isto é, as taxas de crescimento médio parecem favorecer com maior variação em um ou outro setor de forma alternada entre os períodos. Esse movimento também acontece no interior de cada país, porém, existe uma desvantagem para o setor de cultivo agrícola, pois, no período (1970-2009), os índices de crescimento médio do cultivo agrícola foram inferiores aos da pecuária para todos os países.

Entre os países da Zona Andina, assim como na quase totalidade dos países da região, existe uma diferença significativa em termos de produtividade e uso de tecnologia. Por exemplo, a produtividade média, medida pelo rendimento em toneladas produzidas por hectare cultivado, no período de 1990-2009, para o cultivo de cereais e de oleaginosos primários, é de 1,65 e 0,33 toneladas/hectare, respectivamente, para a Bolívia, e de 3,90 e 2,25 toneladas/hectare, para a Colômbia.

Segundo Ardila (2009), nos últimos anos, há uma tendência à diminuição dos recursos destinados à pesquisa agrícola no desenvolvimento de novas sementes e técnicas de produção

em alguns países devido aos custos serem demasiadamente elevados, entretanto, o autor sugere que esforços devem ser adotados para adaptar tecnologias já desenvolvidas em outras regiões, como por exemplo, as da Nova Zelândia, visando aumentar a produtividade da sub-região. Medidas estas já adotadas por países como Uruguai, Chile e Colômbia.

Tabela 6 – Países da Zona Andina: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária

Países	Produto	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1970-2009
Bolívia	Cultivo agrícola	3,08	2,12	4,58	2,53	3,30
	Pecuária	4,81	1,54	2,36	3,72	3,70
Colômbia	Cultivo agrícola	4,76	1,07	0,60	1,98	2,25
	Pecuária	3,02	2,61	2,11	3,87	3,14
Equador	Cultivo agrícola	-0,09	1,81	3,38	1,71	1,89
	Pecuária	4,03	2,97	4,31	7,83	4,99
Perú	Cultivo agrícola	-0,74	2,94	7,28	4,01	2,78
	Pecuária	2,01	2,03	4,36	5,00	3,54
Venezuela	Cultivo agrícola	1,85	2,14	2,44	1,46	2,02
	Pecuária	5,00	1,63	2,75	2,83	3,58
Zona Andina	Cultivo agrícola	2,18	1,83	3,04	2,48	2,38
	Pecuária	3,56	2,26	2,85	4,35	3,58

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat, Acesso em: 10 fev. 2010

Nota: Pecuária corresponde às carnes em geral, peles, ovos e leite, primários.

Entre os principais produtos produzidos nos países da Zona Andina, para dados de valor da produção de 2008, destacam-se carnes bovina, frango e carneiro e o leite de vaca e o cultivo de banana, cana-de-açúcar, arroz, aspargo, e pimentas e pimentões (Tabela 7).

Na Bolívia, o principal produto em termos de valor monetário é a carne bovina, com produção de US\$514,01 milhões, seguida pela soja, US\$245,79 milhões; carne de frango US\$158,78 milhões; e cana-de-açúcar US\$145,58 milhões, este último quando medido em toneladas produzidas supera os três primeiros produtos. A soja tem se mostrado o produto agrícola de maior dinamismo na Bolívia, colocando o país na primeira posição da sub-região, a terceira na América Latina e Caribe e a oitava na produção mundial. No período de 1970-2008, o crescimento foi expressivo, sobretudo nas três primeiras décadas, com média de, aproximadamente, 30% ao ano, porém, a partir de 2005, a produção começa a recuar (em 2005 a produção de soja era de 1,85 milhões de toneladas e em 2008 de 1,26 milhões de toneladas), refletindo em baixo crescimento médio para o último período.

A queda na produção associa-se a um período de enchentes na Bolívia, provocado pelo ciclo do La Niña, e pela presença de ferrugem “asiática”, diminuindo a produtividade da soja nos últimos anos. Em 2003, o rendimento médio foi de 2,32 toneladas/hectare, em 2009, de 1,53 toneladas/hectare (dados do FAOstat). O *boom* na escala de produção da soja e os seus subprodutos iniciou em ritmo mais acelerado a partir dos primeiros anos da década de 1990. Sua importância socioeconômica pode ser resumida nos seguintes itens: contribui com 6% do

PIB nacional; representa um quarto das exportações (a Bolívia é o sétimo maior exportador de óleo de soja; gera 45 mil empregos diretos, representa mais de um terço da área cultivada no país); gera efeitos multiplicadores para outras atividades, como exemplo, o transporte interno em todo o país; e os investimentos no setor chegam a 700 milhões de dólares.

São dois os fatores de importância fundamental para que o complexo da soja atingisse escala comercial e de produção, os quais estão associados à formação do livre-comércio entre os países andinos e o seu mercado protegido junto aos países da Comunidade Andina de Nações (CAN), composta atualmente pela Bolívia, Colômbia, Equador e Peru (o Chile é membro associado), formado em 1990. O primeiro fator refere-se aos benefícios que a produção boliviana de soja tem em relação à concorrência das grandes potências da América do Sul (Brasil e Argentina), dada a proteção pelo acordo, e o segundo refere-se ao fato de que a Bolívia é o único país andino com base produtiva para o complexo da soja. Os demais países, que não pertencem ao acordo, precisam pagar uma tarifa de 20% para exportarem para os membros do CAN. Sendo assim, o país exporta, em média, cerca de 75% do total exportado de soja para esse mercado relativamente protegido (PÉRES, 2009).

Quanto aos demais produtos de maior importância para a Bolívia, a carne de frango e a cana-de-açúcar, também os resultados de crescimento da produção foram elevados para o período 1970-2008, mas com volatilidade, isto é, períodos de crescimento elevado e diminuição acentuada em outros. A elevação dos custos de produção afetou a indústria avícola nos últimos anos, deixando a produção praticamente estável, apenas com um leve crescimento no período 2000-2008.

A Colômbia registrou maior importância no valor da produção para os seguintes produtos: carne bovina (US\$1,92 milhões), leite de vaca (US\$1,90 milhões), carne de frango (US\$1,19 milhões) e cana-de-açúcar (US\$738,61 mil), sendo que o de maior crescimento no período 1970-2008 ficou com a carne de frango. Além disso, ao contrário dos demais países, a produção de carne de frango aumentou de forma expressiva e persistente para todos os subperíodos. O preço elevado das outras carnes faz da carne de frango um substituto acessível para a população de menor renda, impulsionando o consumo interno do produto. O consumo *per capita* de carne de frango quase duplicou em um período de dez anos, em 1997 era de 12,16 kg/pessoa/ano, em 2007, passou para 21,74 kg/pessoa/ano (dados FAOstat).

Apesar do café não estar entre os quatro principais produtos, a Colômbia é o terceiro maior produtor mundial, ficando atrás apenas do Brasil e do Vietnã. Com uma produção de 688 mil toneladas, equivalente à US\$563 milhões (FAOstat), contribuído para a geração de renda para muitos agricultores familiares, que produzem de forma artesanal. A atividade

representa 13,9% do PIB agrícola e representam aproximadamente 7% do valor das exportações do país. A cafeicultura tem um importante efeito multiplicador na economia que vai desde o cultivo da matéria-prima, até ao processo de beneficiamento e transporte, contribuindo com 32% do emprego agropecuário (GÓMEZ, 2007).

Tabela 7 – Países da Zona Andina: Variação da produção dos principais produtos

Bolívia				
	Carne bovina	Soja	Carne de frango	Cana-de-açúcar
1970-1979	5,04	44,35	7,80	8,74
1980-1989	2,09	20,78	1,80	-3,44
1990-1999	1,96	17,15	14,02	-0,54
2000-2008	5,04	0,57	0,46	7,68
1970-2008	4,12	19,39	6,05	4,20
Colômbia				
	Carne bovina	Leite de vaca	Carne de frango	Cana-de-açúcar
1970-1979	4,05	-0,95	9,34	7,67
1980-1989	1,72	6,32	11,08	0,17
1990-1999	-0,46	3,97	5,84	1,91
2000-2008	2,34	2,13	8,03	1,06
1970-2008	2,09	3,19	8,47	2,96
Equador				
	Banana	Carne bovina	Leite de vaca	Carne de frango
1970-1979	-3,92	4,04	2,81	9,39
1980-1989	1,42	3,20	5,08	12,82
1990-1999	8,55	5,67	2,57	8,70
2000-2008	0,38	4,25	11,45	6,09
1970-2008	2,22	3,72	5,47	9,91
Peru				
	Carne de frango	Arroz	Aspargo	Pimentões secos
1970-1979	8,32	-0,51	4,32	-
1980-1989	4,06	10,59	28,37	-
1990-1999	8,05	8,15	13,05	-
2000-2008	5,50	4,35	7,71	11,49
1970-2008	7,43	4,17	11,74	-
Venezuela				
	Carne de frango	Carne bovina	Carne de carneiro	Leite de vaca
1970-1979	8,87	5,84	-	3,33
1980-1989	1,45	-0,28	-	2,51
1990-1999	10,45	0,26	2,87	-1,13
2000-2008	1,65	1,33	1,68	5,14
1970-2008	5,82	2,33	2,55	2,25

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 14 fev. 2010

Nota: As variações do produto foram calculadas a partir de quantidades produzidas em toneladas

Para o Equador, os produtos com maior valor na produção em 2008 foram a banana (US\$954,98 milhões), a carne bovina (US\$512,90 milhões), o leite de vaca (US\$392,73 milhões) e a carne de frango (US\$391,70 milhões). Assim como no caso da Colômbia, o maior dinamismo em relação ao aumento da produção foi registrado na produção de carne de frango quando se refere ao período de 1970-2008. O Equador é o segundo maior produtor de banana da América Latina e Caribe e o quinto no mundo, porém, ocupa a primeira posição nas exportações mundiais. O cultivo se concentra nas regiões costeiras das províncias de El

Oro, Guayas e em Los Ríos e a produção se dá em escala relativamente pequena (cerca de 90% das propriedades têm 10 a 50 hectares), quando comparada a outros países latino-americanos. A produção de algumas propriedades apresenta irrigação através de um sistema eficiente de drenagem, e outras nem tanto, desta forma, a produtividade varia muito entre os dois sistemas. As empresas são fundamentalmente nacionais, porém, a comercialização para o mercado externo é quase um monopólio, onde poucos intermediários compram a fruta de um grande número de pequenos agricultores não organizados, mediante contrato de qualidade, quantidade e preço (ARIAS *et al.*, 2004).

O Peru é um país heterogêneo, com uma das maiores diversidade geográfica e ecológica do mundo. Essa diversidade se divide em três regiões topográficas: a costa do Pacífico, o altiplano andino e a selva tropical. A maior parte da produção agrícola provém dos vales e da costa, que abriga uma agricultura com tecnologias das mais avançadas e com maior produtividade (algodão, arroz, cana, manga, limão, aspargos, uvas, morangos, abacaxi, tangerina, laranja, azeitonas, feijão, legumes e outros) e na serra, com produção básica e de subsistência (milho, batata, cevada, trigo, legumes, vegetais, tinturas naturais, vegetais de raiz, pimenta e especiaria, e o desenvolvimento do setor pecuário) (GIRALDO, 2004).

Os principais produtos em valor da produção são carne de frango (US\$1.025,39 milhões), arroz (US\$584,88 milhões), aspargo (US\$523,12 milhões) e pimentões secos (US\$490,07 milhões). De modo geral, o país tem conseguido ótimos resultados na produção dos principais produtos, os índices de crescimento médio em toneladas são expressivos para os quatro produtos, com maior evidência na produção de aspargo, cujo país ocupa a segunda posição na produção mundial, ficando apenas atrás da China. Também o país ocupa a terceira posição no valor da produção de pimentas e pimentões secos e a quinta posição como maior produtor de café no mundo.

Por fim, na Venezuela, os destaques foram as carnes, frango (US\$ 896,09 milhões), bovina (US\$868,88 milhões) e carneiro (US\$743,03), e o leite de vaca (US\$ 590,43 milhões). O produto de maior dinamismo, como na maioria dos países da Zona Andina, foi a carne de frango, com forte expansão na década de 1990. A Venezuela é o segundo maior produtor mundial de carne de carneiro. Entretanto, o país é importador líquido de alimentos, para tanto, as políticas agrícolas dos últimos anos tem sido reorientada com ênfase ao abastecimento interno. As novas orientações implicam no retorno à intervenção direta do Estado na produção, distribuição de terras e recursos aos agricultores. Para 2005, as estimativas de destinação de recursos do Estado para o setor agrícola e rural somaram US\$1,93 bilhões, o

que representa 3 a 6 vezes a média destinada no período do governo anterior (1969-1993) (FAO, 2006).

4.1.3 América Central

A América Central é a segunda sub-região latino-americana de maior importância quando se refere à magnitude do PIB. Entretanto, a maior parte dos países da América Central, com exceção do México, são países pequenos, tanto em extensão territorial quanto em Produto Interno Bruto. Aproximadamente 79% do território da América Central é território mexicano, com participação no produto, em 2008, de 88,5% (essa participação vem caindo desde 1990, e chegou a 91% do PIB da sub-região) e, portanto, os valores médios da sub-região refletem o peso que o México exerce sobre os indicadores da Tabela 8. Desta forma, a sub-região apresenta diferenças significativas em relação à economia, recursos produtivos e naturais e no comportamento do setor agrícola.

Após a América Central ter apresentado crescimento significativo no PIB para os anos da década de 1970, na década de 1980 e na primeira metade da década de 1990, os desempenhos foram frustrantes. O México é um dos países que expressa de forma acentuada a volatilidade no crescimento a partir da década de 1980, característica comum entre os países latino-americanos, que, de certa forma, foi intensamente influenciada pelas crises de instabilidade macroeconômica ocorridas no México. No período de 1977-1981, o país teve crescimento médio de 8,6% ao ano, e, a partir daí, o país teve vários períodos de taxas negativas, como de -0,7 e -4,29 em 1982 e 1983, de -3,75, em 1986, de -6,20, em 1995, de -0,03 em 2001, e de -6,54, em 2009 (conforme dados do UNCTADstat). A volatilidade e os resultados negativos começam com a crise iniciada pelo aumento desproporcional dos juros internacionais e pela desvalorização do dólar norte-americano em 1982, levando o país a decretar moratória em agosto daquele ano, contagiando os demais países latino-americanos. Segue-se, mais tarde, a desregulamentação financeira, o aumento desproporcional dos juros pela concentração da dívida de curto prazo com taxas variáveis (os investimentos em carteira representavam 90% dos fluxos totais dos investimentos do país) e a desvalorização da moeda mexicana. Esta última medida culmina na crise mexicana de 1994, desencadeando o *efeito tequila* para grande parte das economias em desenvolvimento, especialmente sobre as latino-americanas (SOUZA, 2005). Após um pacote de ajuda norte-americano, bons resultados no crescimento voltam a aparecer na segunda metade da década de 1990, porém não de forma sustentável. O México é o país latino-americano que mais tem aumentado os índices de

pobreza, agravados de forma significativa pela crise internacional de 2008 (AZEVEDO *et al.*, 2009).

Tabela 8 – Países da América Central: evolução do PIB e Valor Agregado Agrícola (participação) 1970-2008.

Países	Variável	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
América Central	PIB	225.449	307.574	418.288	456.760	497.834	545.605	706.791	781.536	864.823
	Var. PIB		6,41	6,34	1,78	1,74	1,85	5,31	2,03	3,43
	VAA/Mundo	1,54	2,18	2,70	2,92	2,34	2,10	3,14	2,42	2,15
	VAA/Nacional	12,63	11,63	9,25	9,73	8,22	6,64	5,11	4,11	4,24
Belize	PIB	209	255	308	314	503	621	832	1.082	1.189
	Var. PIB		4,08	3,89	0,37	9,87	4,32	6,03	5,39	3,20
	VAA/Mundo	0,001	0,004	0,005	0,004	0,006	0,008	0,011	0,010	0,006
	VAA/Nacional	23,31	30,81	26,57	19,83	20,75	18,71	16,36	14,51	11,64
Costa Rica	PIB	4.374	5.864	7.570	7.678	9.607	12.536	15.947	19.483	23.722
	Var. PIB		6,04	5,24	0,28	4,59	5,47	4,93	4,09	6,78
	VAA/Mundo	0,05	0,05	0,08	0,07	0,07	0,12	0,12	0,11	0,10
	VAA/Nacional	17,39	15,80	13,89	14,60	12,10	13,28	9,13	8,59	8,35
El Salvador	PIB	6.099	7.962	8.383	7.631	8.373	11.299	13.134	14.684	16.417
	Var. PIB		5,48	1,03	-1,86	1,87	6,18	3,06	2,26	3,79
	VAA/Mundo	0,02	0,02	0,03	0,04	0,07	0,10	0,11	0,11	0,12
	VAA/Nacional	26,99	22,21	24,17	15,22	17,13	14,01	10,04	10,09	12,69
Guatemala	PIB	6.076	7.974	10.530	9.951	11.488	14.167	17.196	19.960	23.253
	Var. PIB		5,59	5,72	-1,12	2,91	4,28	3,95	3,03	5,22
	VAA/Mundo	0,12	0,15	0,21	0,32	0,16	0,29	0,39	0,22	0,18
	VAA/Nacional	28,68	29,44	26,07	27,16	27,18	25,41	24,04	13,06	11,28
Honduras	PIB	2.420	2.896	4.094	4.459	5.202	6.190	7.187	9.022	10.638
	Var. PIB		3,66	7,17	1,72	3,13	3,54	3,03	4,65	5,64
	VAA/Mundo	0,05	0,05	0,07	0,09	0,06	0,07	0,09	0,08	0,07
	VAA/Nacional	28,50	25,15	21,67	20,36	21,00	20,41	15,21	13,11	12,46
México	PIB	199.673	274.148	378.364	416.484	452.558	488.228	636.731	698.093	765.291
	Var. PIB		6,54	6,66	1,94	1,68	1,53	5,45	1,86	3,11
	VAA/Mundo	1,21	1,80	2,00	2,18	1,88	1,39	2,27	1,78	1,56
	VAA/Nacional	11,26	10,62	7,79	8,32	7,45	5,07	4,11	3,36	3,47
Nicaragua	PIB	3.329	4.363	3.453	3.564	3.012	3.297	4.143	4.862	5.347
	Var. PIB		5,56	-4,57	0,64	-3,31	1,82	4,68	3,25	3,22
	VAA/Mundo	0,06	0,07	0,26	0,16	0,05	0,06	0,07	0,06	0,05
	VAA/Nacional	24,90	22,37	23,21	23,65	5,68	23,60	19,44	18,05	17,91
Panamá	PIB	3.270	4.112	5.586	6.679	7.092	9.266	11.621	14.349	18.966
	Var. PIB		4,69	6,32	3,64	1,21	5,49	4,63	4,31	9,74
	VAA/Mundo	0,03	0,03	0,04	0,05	0,04	0,05	0,07	0,07	0,06
	VAA/Nacional	11,98	9,08	7,98	7,29	9,00	7,36	6,98	6,78	6,29

Fonte: Dados a partir da UNCTAD, UNCTADstat. Acesso em: 02 fev. 2011.

Nota: PIB: em milhões de US\$ a preço constante (2000) e à taxa de câmbio constante (2000); Var. PIB (%): variação média ao ano do PIB para o período de cinco anos, 1970-1975, 1975-1980 e assim sucessivamente;

VAA/Mundo: Participação no Mundo do Valor Agregado Agrícola; VAA/Nacional: Participação do Valor Agregado Agrícola no total do Valor Agregado Nacional.

Os melhores resultados de crescimento do produto no período de 1970-2008, na América Central, são encontrados nos países de Belize, Costa Rica, e Panamá, que, a partir da década perdida de 1980, têm conseguido certo grau de estabilização no crescimento médio do produto. Em Belize e Costa Rica, a importância econômica se distribui entre os setores, porém, com forte avanço no setor serviços, especialmente o do turismo. Já no Panamá, a base é o setor de serviços ligados ao transporte marítimo e bancário.

O pior resultado em termos de crescimento do PIB ficou com a Nicarágua, com uma variação média no período 1970-2008 de 1,25% ao ano. A recessão no final da década de

1970, devido à guerra de libertação da ditadura somozista, produziu queda no crescimento do PIB de -7,84% e -26,48% em 1978 e 1979, respectivamente. Com um PIB *per capita*, em 2009, de 917,12 dólares é, depois do Haiti, o país mais pobre da América Latina e Caribe, uma economia afetada duramente pelas guerras civis e pela forte desigualdade social.

A agropecuária é um pilar da economia da Nicarágua, entretanto, tem desacelerado em um ritmo bastante acentuado nos últimos anos, principalmente na segunda metade da década de 1980, com drástico recuo no Valor Agregado. Parte desse recuo foi recuperado no início da década seguinte, porém, nos últimos anos, o VAA tem diminuído sua participação. Conforme dados da FAOstat, o VAA, em 1982, chegou a US\$1.808,51 milhões, poucos anos depois, em 1987, era de US\$142,79 milhões. Essa crise na agricultura fez com que o índice de participação do VAA/Valor Agregado Nacional caísse do nível de 23,5%, em 1985, para apenas 5,68% em 1990. Juntamente com a queda na produção agrícola da Nicarágua, o PIB *per capita* e os índices sociais nas zonas rurais também têm recuado, fatores estes apontados como o maior impasse para crescimento do país, já que a maioria da população rural não tem acesso a serviços de educação, saúde e de energia elétrica, além de enfrentar sérias restrições de acesso devido à deterioração das estradas e de serviços financeiros. A pobreza extrema é predominantemente rural, sendo que 25% lutam para sobreviver com menos de um dólar por dia. Depois de o país ter apresentado melhoras nos índices de pobreza na década de 1990, os resultados estatísticos indicam um retrocesso entre 2001-2005 (ESCOTO, 2009).

A participação do VAA da América Central no VAA mundial tem sido variável, com leve aumento no período que vai de 1995-2000, porém, mesmo com a valorização dos preços agrícolas nos anos mais recentes, essa participação tem diminuído. Tais indicadores da sub-região expressam os valores do México que, apesar do setor representar uma parcela cada vez menor na economia, apenas 3,47% do Valor Agregado em 2008, ele tem grande importância na geração de renda e ocupação para as populações mais pobres do país. A existência de um setor agrícola dual no país, o setor moderno e o atrasado, tem motivado os governos das últimas décadas a implementar programas de ajuda aos pequenos agricultores, por meio de transferência de renda aos agricultores e incentivos à mecanização e de irrigação, a fim de incrementar a produção de grãos básicos, como o milho e o feijão.

Nos demais países da sub-região, a participação do VAA no agregado mundial tem aumentado, mesmo que internamente tenha perdido participação, acompanhando o movimento da maioria dos demais países latino-americanos. Lembra-se que o setor representa apenas os produtos básicos, logo, não estão sendo considerados os produtos da agricultura ampliada.

A agricultura, mesmo perdendo participação no Valor Agregado entre os setores, continua sendo de grande importância para a maioria dos países. Excluindo o México e Belize, o setor responde por 11% do PIB e essa participação aumenta para 18% quando a agroindústria é incluída. O setor é a principal fonte de insumos industriais e absorvem uma parte importante do emprego e geração de renda para as áreas mais pobres. O setor ocupa vastas extensões de terras, 70% na Costa Rica, 68% em El Salvador, 53% em Honduras, 50% na Guatemala, 47% na Nicarágua, 38% no Panamá e 17% em Belize. Cerca de 7,3% da superfície agrícola da região, aproximadamente 130.000 hectares (excluindo o México), são irrigados. Entretanto, a produção tem crescido de forma lenta em boa parte dos países. Os fatores que mais contribuem são a diminuição dos recursos para o setor e os fenômenos climáticos. Além dos efeitos extremos, a região tem sofrido com o efeito El Niño, contribuindo para um baixo nível de precipitação ao longo da costa do pacífico (CEPAL; DFID, 2010). No caso dos eventos extremos, vários são os acontecimentos de consequências graves para o setor agrícola e para a economia como um todo, tais como as erupções de vulcões (na pequena economia de Belize, em 2001); os terremotos (na Nicarágua em 1972, na Guatemala, em 1973, e no Haiti, em 2010); os furacões (de Mitch, em 1998, que provocaram enormes danos nas Honduras, na Nicarágua e noutros países da sub-região); as enchentes (a do Haiti, em 2004 e em quase todos os países da sub-região, em 2005) e outros.

Ao analisar o setor agropecuário em agricultura de cultivo e pecuária, percebe-se que, assim como a Zona Andina, a pecuária tem apresentado índices médios de crescimento mais favoráveis em relação ao Produto Bruto e, também, na maioria dos países há variações significativas ao longo do tempo nesses índices, fator que caracteriza os sub-setores como extremamente voláteis. Conforme dados da FAO, o PIB agrícola na América Central é de aproximadamente, US\$35,97 bilhões, distribuído em US\$19,51 bilhões no cultivo agrícola e US\$16,45 bilhões na pecuária.

Belize tem os melhores índices de crescimento médio para o período de 1970-2009 nos dois subsetores entre os países da sub-região, apesar de ter sofrido significativas perdas, de -13,80% ao ano em 2001-2002, provocadas por furacões em 2001 e, mais recentemente, com a crise internacional, queda de -15,71% ao ano entre 2007 e 2009. Já na Costa Rica, que vinha apresentando índices elevados de cultivo agrícola desde a década de 1980, a elevação dos preços dos produtos agrícolas, dos fertilizantes e do petróleo, nos últimos anos, acabaram influenciando de forma negativa o subsetor de cultivo e, em menor medida, de pecuária. A elevação do petróleo obrigou o governo a eliminar os subsídios ao diesel, afetando os custos de transporte, o aumento dos preços dos fertilizantes e de insumos para o cultivo agrícola e

para a criação avícola, suinícola e leiteira (IICA, 2008). A elevação nos preços dos insumos e os efeitos climáticos têm afetado a maioria dos países da América Central.

Tabela 9 – Países da América Central: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária

Países	Produto	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1970-2009
Belize	Cultivo agrícola	3,31	1,81	5,97	-0,48	3,52
	Pecuária	7,60	0,05	2,25	4,33	4,56
Costa Rica	Cultivo agrícola	2,89	4,02	4,01	1,93	3,24
	Pecuária	6,59	2,88	2,90	2,69	3,59
El Salvador	Cultivo agrícola	4,13	-2,96	1,40	0,58	0,54
	Pecuária	5,65	1,21	2,44	2,45	3,02
Guatemala	Cultivo agrícola	4,85	1,28	3,30	3,62	3,34
	Pecuária	0,94	2,92	2,10	1,84	2,16
Honduras	Cultivo agrícola	2,65	1,23	-1,16	4,75	2,13
	Pecuária	1,56	0,94	4,51	3,27	3,48
México	Cultivo agrícola	2,46	1,06	2,06	1,60	2,08
	Pecuária	5,48	1,14	3,84	2,31	3,44
Nicaragua	Cultivo agrícola	3,94	0,37	3,62	1,35	1,17
	Pecuária	5,51	-2,21	4,42	4,03	1,77
Panamá	Cultivo agrícola	2,36	0,99	-1,50	1,55	0,47
	Pecuária	2,82	2,96	4,11	1,74	3,21
América Central	Cultivo agrícola	2,81	1,05	2,12	1,90	2,15
	Pecuária	5,17	1,23	3,74	2,38	3,31

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 10 fev. 2010.

Nota: Pecuária corresponde às carnes em geral, peles, ovos e leite, primários.

Guatemala, Honduras e Nicarágua são os países da América Central que possuem as taxas mais altas de subnutrição. De maneira geral, suas economias, em especial as das comunidades rurais de camponeses que produzem o necessário para o consumo, são afetadas de forma persistentes por fenômenos climáticos. Esses eventos afetam diretamente o crescimento e o desenvolvimento das plantas, das colheitas e a produtividade do solo por causa das erosões (CEPAL; DFID; 2010). O fenômeno de vulnerabilidade dessas comunidades é agravado com a elevação nos preços dos insumos agrícolas, o que acaba obrigando muitas crianças a buscarem trabalho para apoiar o sustento das famílias. Na Nicarágua, 80% da população encontra-se no meio rural, e, destes, 57,4% são camponeses pobres e com limitado acesso à terra, logo, são forçados a vender sua força de trabalho para completar o sustento (GRAZIANO DA SILVA *et al.*, 2009)

Quanto aos principais produtos produzidos em valor (dólar constante de 1999-2000) nos países da América Central, destacam-se as carnes, a bovina e a de frango, o leite de vaca, os ovos de galinha, e produtos como a cana-de-açúcar, a banana, o café verde, a laranja, as toranjas e pomelos, a pinha e o arroz (Tabela 10). O cultivo agrícola tipicamente de culturas tropicais, como café, banana e cana, além de ter perdido produtividade, essencialmente por efeitos climáticos e de desertificação, não foi favorecido de forma tão intensa com o *boom* dos preços agrícolas, mas, sim, viram seus custos se elevarem. Desta forma, muitos agricultores

optaram por diminuir o uso de fertilizantes, o controle das pragas e a reabilitação do cultivo (CEPAL; FAO; IICA; 2009).

Belize, como já mencionado, possui um peso da agricultura relativamente elevado no Produto Interno. Os principais produtos são a laranja (US\$42,08 milhões), a cana-de-açúcar (US\$20,35 milhões), a carne de frango (US\$14,69 milhões) e a toranja e pomelo (US\$10,39 milhões). Os de maior dinamismo, isto é, aqueles que apresentaram maior crescimento médio em relação à evolução do produto em toneladas, no período de 1970-2008, são a carne de frango e a laranja. A carne de frango também é destaque em El Salvador (8,44% ao ano), assim como Honduras (9,26% ao ano), México (7,08% ao ano), Nicarágua (8,43% ao ano) e Panamá (7,7% ao ano). De modo geral, os governos vêm incentivando a produção de carne de frango por representar fonte importante de proteína e por contribuir para a segurança alimentar, também, pode ser produzida em pequenas propriedades, de forma independente ou integrada às grandes empresas de processamento, gerando renda e ocupação aos pequenos agricultores.

Já na Costa Rica, o destaque em termos de crescimento da produção em toneladas ficou com a pinha, com crescimento médio acentuado para todos os períodos. Em termos de valor da produção, foram registrados US\$324,53 milhões em 2008. O leite de vaca, com produção de US\$236,67 milhões, para aquele ano, teve crescimento elevado, porém não tão expressivo quanto a pinha. Já para a banana e a carne bovina, os índices de crescimento foram bastante instáveis entre os períodos. A banana é cultivada em plantações relativamente grandes por produtores independentes e por empresas multinacionais que controlam cerca de 50% da superfície plantada. A produtividade das bananeiras da Costa Rica é considerada como a mais alta da América Latina e Caribe, porém ela caiu a partir de 1999, com a presença de uma praga causada por fungo na plantação, a sigatoka negra, a doença mais destrutiva da cultura da banana. A queda na produtividade fez com que a produção tivesse uma leve baixa no período de 2000-2008. Em 1999, a produção era de 2.351 mil toneladas, em 2008, de 2.127 mil toneladas (dados da FAOstat). A Costa Rica é o terceiro maior produtor de bananas da região, depois do Brasil e Equador, e o nono produtor mundial.

Tabela 10 – América Central: variação da produção dos principais produtos

Belize				
	Laranja	Cana-de-açúcar	Carne de frango	Toranja e Pomelo
1970-1979	0,20	4,32	8,66	-9,18
1980-1989	3,01	-1,00	5,43	9,19
1990-1999	11,23	0,91	3,51	3,16
2000-2008	1,29	-1,34	4,30	2,28
1970-2008	6,39	0,94	7,19	5,06
Costa Rica				
	Pinha	Banana	Leite de vaca	Carne bovina
1970-1979	5,84	0,08	5,56	7,23
1980-1989	53,71	3,52	2,86	1,24
1990-1999	8,16	3,40	4,79	-0,39
2000-2008	7,13	-0,28	2,35	0,69
1970-2008	16,30	1,64	4,09	1,79
El Salvador				
	Leite de vaca	Carne de frango	Cana-de-açúcar	Café verde
1970-1979	5,10	15,43	8,55	4,08
1980-1989	-1,28	12,38	0,08	-4,49
1990-1999	3,18	4,00	6,72	0,99
2000-2008	2,76	2,63	0,23	-2,62
1970-2008	2,87	8,44	3,20	-0,96
Guatemala				
	Cana-de-açúcar	Banana	Café verde	Carne bovina
1970-1979	6,98	-2,71	2,98	1,39
1980-1989	3,27	1,13	0,95	2,97
1990-1999	6,56	8,07	4,22	-0,81
2000-2008	4,89	5,67	-2,49	2,23
1070-2008	6,15	3,13	1,79	0,84
Honduras				
	Leite de vaca	Carne de frango	Café verde	Carene bovina
1970-1979	2,47	6,20	7,00	7,82
1980-1989	3,92	9,90	5,07	-3,48
1990-1999	5,43	10,44	3,08	1,95
2000-2008	3,77	7,25	-0,18	3,41
1970-2008	4,03	9,26	4,23	2,42
México				
	Carne bovina	Carne de frango	Leite de vaca	Ovos de galinha
1970-1979	2,75	7,45	6,39	6,42
1980-1989	5,14	4,84	-2,07	5,54
1990-1999	2,57	9,74	4,18	5,50
2000-2008	1,89	3,92	1,63	3,02
1970-2008	3,16	7,08	2,70	5,18
Nicarágua				
	Carne bovina	Leite de vaca	Carne de frango	Cana-de-açúcar
1970-1979	2,78	-0,07	5,84	4,39
1980-1989	-1,37	-0,12	0,00	0,25
1990-1999	-2,41	13,66	20,07	4,93
2000-2008	6,95	2,81	7,53	2,25
1970-2008	1,26	1,63	8,43	2,23
Panamá				
	Carne bovina	Carne de frango	Arroz	Leite de vaca
1970-1979	1,54	6,56	2,27	2,72
1980-1989	3,18	2,60	2,24	2,53
1990-1999	1,19	12,34	-2,18	3,64
2000-2008	-0,26	3,91	4,23	1,12
1970-2008	1,81	7,71	2,21	2,51

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acessado em: 14 fev. 2010.

Nota: As variações do produto foram calculadas a partir de quantidades produzidas em toneladas.

Em El Salvador, o principal produto é o leite de vaca, com produção de US\$131,39 milhões. O poder de barganha por preço dos produtores é bastante limitado no setor, já que

quatro firmas controlam 87% do mercado (CEPAL; FAO; IICA, 2009). A maior produção medida em toneladas é a de cana-de-açúcar, que registrou períodos de ascensão acentuada e períodos de quase estagnação na taxa de crescimento ao longo da série. A maior produção foi registrada em 1999 com 5,31 milhões de toneladas, em 2008 a produção foi de 5,25 milhões de toneladas. El Salvador é um dos países da América Central que, juntamente com o México, é importador líquido de alimentos, como os cereais e oleaginosas, que representam parte importante na alimentação. Esses produtos apresentaram elevação acentuada nos preços para os últimos anos, aumentando a deterioração de sua balança comercial no setor agrícola (PIÑEIRO, 2008).

Na Guatemala, a cana-de-açúcar é o produto de maior importância em relação ao valor da produção para 2008 (US\$526,86 milhões) e também o produto mais dinâmico quanto à quantidade produzida medida em toneladas, pois apresentou índices de crescimento bastante elevado para todos os períodos. Os demais produtos, banana, café verde e carne bovina mostraram-se mais instáveis quanto à taxa de crescimento. O país tem elevado nível de população rural e de pobreza e, apesar de ter no setor mais de 40% de suas exportações, ele possui o menor indicador de intensidade de investimentos em pesquisa para o desenvolvimento do setor agrícola entre os países latino-americanos. Segundo Ardila (2009), ainda na década passada, foram desativados centros de pesquisas agrícolas.

Em Honduras, o produto de maior valor da produção é o leite de vaca, com US\$211,82 milhões, porém, o mais dinâmico, como já mencionado, é a carne de frango. O país apresentou a maior taxa de crescimento de consumo de carne em kg/pessoa no período 1995-2005 entre os países latino-americanos (CAPAL; FAO; IICA, 2009). A produção de frango, nos últimos dez anos, mais que dobrou, uma vez que, em 1999, era de 68,75 mil toneladas e, em 2009, 145,28 mil toneladas. Entretanto, o percentual de pessoas do meio rural em extrema pobreza, aqueles cuja renda *per capita* é inferior à cesta básica de alimentos, aumentou em quase 1% entre 1991-2006 (KAPPES; RÍOS, 2008).

No México, o produto com maior expressão em valor da produção é a carne bovina, com US\$3.879,47 milhões em 2008. Com essa produção, o México ocupa a terceira posição na região e a sexta na produção mundial. Contudo, considerando que a taxa de crescimento média anual vem decrescendo a partir da década de 1990 e que a carne de frango é o produto com maior dinamismo, estima-se que o valor da produção de frango (US\$3.004,19 milhões em 2008) supere a de carne bovina. Após o Brasil, o México é o segundo maior produtor de carne de frango da região e o quarto no Mundo. Também cabe destacar a dinâmica na produção de ovos no país, maior produtor na região e quinto em termos mundiais. Outro

destaque é o milho, pois o México é o sexto maior produtor mundial em valor da produção. O cultivo milenar do país deu origem à cultura no mundo e ocupa posição importante na dieta dos mexicanos. Porém, apesar da extensão territorial do México, sua balança comercial é deficitária em relação ao setor agropecuário (PIÑEIRO, 2008).

Na Nicarágua, o setor agrícola tem fundamental importância para a formação de divisas (70% das exportações), para a geração de ocupação e de insumos para a agroindústria. O produto de maior dinamismo tem sido a carne de frango, com produção em 2008 de US\$93,91 milhões, porém, a carne bovina apresentou maior importância no valor da produção, com US\$205,20 milhões, seguido pelo leite, com US\$186,98 milhões. Já medido em toneladas, a cana-de-açúcar registra a maior produção. O país produz mais do que é necessário para garantir as necessidades de segurança alimentar de sua população, entretanto, devido à elevada concentração de renda, cerca de 25% da população é subnutrida, especialmente nas regiões mais ao norte do país (FAO, 2007).

O Panamá tem na pecuária grande importância para a formação do valor da produção agrícola, sendo que a carne bovina, apesar de ter apresentado queda na produção nos últimos anos, é o principal produto em dólares no ano de 2008, com US\$140,75 milhões, em seguida vem a carne de frango, com US\$131,17 milhões, produto com maior dinamismo em relação à quantidade produzida para o período de 1970-2008, e o leite de vaca, com US\$50,16 milhões. Porém, em termos de grãos, o principal produto é o arroz.

1.4.4 Caribe

A sub-região do Caribe está constituída, neste item, por 20 países localizados em uma região de ilhas no mar do Caribe e mais dois países do continente sul-americano, Guiana e Suriname. Cuba é a maior ilha do Caribe, seguida pela República Dominicana e por Trinidad e Tobago, que, juntas, em 2008, representaram 72,5% do PIB da sub-região. Na média, o crescimento do PIB do Caribe ficou em 3,2% ao ano, semelhante ao índice da Zona Andina e levemente inferior ao crescimento da região (3,42% ao ano), porém, superior ao registrado na média mundial (3,16% ao ano) para o período de 1970-2008. Os países que mais se destacaram em termos de crescimento do PIB foram as Ilhas Turks e Caicos, com taxa média de 10,3% ao ano no período, Ilhas Virgens Britânicas, 9,48% ao ano, e Ilhas Caymans, 6,61% ao ano (Tabela 11). A característica comum destas economias é o elevado peso relativo que o setor de serviços financeiros representa no PIB (72,5%, 88%, 84,6%, respectivamente), isto se deve, assim como muitas das ilhas do Caribe, às políticas fiscais favoráveis ou privilegiadas

ao setor, ou ainda, por dispor de legislação interna que garanta o sigilo relativo à composição de pessoas jurídicas e à sua titularidade. Por conseguinte, a contribuição relativa do setor agrícola ao PIB nessas economias é baixa.

O Haiti é o país mais pobre da região América Latina e Caribe, com uma taxa de 49% dos habitantes vivendo em extrema pobreza em 2001. Os maiores índices estão nas zonas rurais, cerca de 58% estão em extrema pobreza, perfazendo 3,9 milhões de pessoas. Dada e elevada concentração na renda, os índices de pobreza são mais altos do que em outros países com igual renda *per capita*. A economia está fortemente dependente da ajuda estrangeira e de transferência de recursos por parte dos emigrantes que vivem em outros países. Em grande parte das famílias, cerca de 30% delas, as remessas de expatriados é importante fonte de renda (dados de 2001). No total, essas remessas de emigrantes somam cerca de US\$800 milhões (BANCO MUNDIAL, 2006).

Ao contrário das demais economias latino-americanas, no início da década de oitenta, grande parte das economias caribenhas não sofreram de forma tão intensa, exceto as Antilhas Holandesas, Barbados, Guyana, Haiti e Trinidad e Tobago, porém, a sub-região apresentou resultados bastante desfavoráveis no final da daquela década de oitenta e início da década de 1990, período em que os países da região começaram a adotar políticas de abertura comercial. Os efeitos econômicos da liberalização, de modo geral, estão vinculados à repercussão das políticas de abertura sobre a agricultura e sobre os recursos naturais, isto é, a liberalização colocou em evidência o retrocesso no setor agrícola e na agroindústria, mas, por outro lado, facilitou a exploração e a entrada de novos investimentos externos na exploração de recursos naturais. Como exemplo, menciona-se Trinidad, que foi favorecida com investimentos estrangeiros destinados à exploração de petróleo e gás natural e a Guyana, que atraiu investimentos na produção de madeira, ouro e diamante (CEPAL, 2002b). Dessa forma, a abertura econômica favoreceu de forma desigual os países do Caribe.

A partir da abertura, na década de noventa, os índices de participação do VAA em relação ao VAA mundial e sobre o Valor Agregado interno total registram tendência de queda na maioria dos países do Caribe, especialmente nos maiores países, como Cuba, República Dominicana e Trinidad.

Entretanto, estão no Caribe as economias latino-americanas com maior participação relativa da agricultura no Valor Agrado Bruto. São elas: Guyana, com 30,84%, e Haiti, com 30,42%. No Haiti, a agricultura de pequena escala ocupa 80% da mão de obra do setor agrícola (FAO, 2008).

Enquanto a contribuição da agricultura na economia diminuiu significativamente, a indústria se manteve praticamente estável, pois grande parte dela depende muito do setor agrícola e da exploração de recursos naturais. Por outro lado, o setor de serviços turísticos, financeiros e de transporte e comunicações tem conquistado importância relativa cada vez maior no Caribe.

O setor agrícola no Caribe é o que tem sofrido de forma mais intensa entre as sub-regiões da América Latina e Caribe. A variação média do PIB para o cultivo agrícola foi, no período de 1970-2009, negativo em -0,26% ao ano, com perdas significativas a partir da década de 1990. Em 1989, o PIB do cultivo agrícola era de US\$ 4,63 bilhões, e, em 2009, caiu para US\$ 3,75 bilhões. Entre os fenômenos apontados para essa diminuição, estão perda de competitividade devido ao aumento do custo de produção, afetando as margens de lucro e reduzindo o incentivo à ampliação da produção; choques exógenos causados por desastres naturais, destruindo a infraestrutura e as áreas já cultivadas; e a acentuada dependência das preferências comerciais outorgadas pela União Europeia, contribuindo para o adiamento de ajustes imprescindíveis às novas exigências do mundo globalizado (CEPAL, 2002b). Ainda, Ardila (2009) afirma que há uma tendência à diminuição dos recursos destinados ao desenvolvimento agrícola nos países caribenhos, a partir de 1990.

O maior PIB de cultivo agrícola, em 2009, foi registrado no país cubano, com US\$1.646,72 milhões, seguido pela República Dominicana, com US\$844,78 milhões. Conforme Tabela 12, os índices de crescimento médio foram negativos ou muito próximos a zero, e apenas Bahamas registrou um crescimento médio acima da casa decimal, de 1,89% ao ano, entre 1970-2009. As regiões tropicais tendem a sofrer mais os impactos das variações climáticas, acentuando a vulnerabilidade da produção agrícola. A temperatura nessas regiões está no limite de tolerância de muitas culturas, dificultando sua adaptação e/ou implementação de tecnologias que diminuam os efeitos das variações do clima, especialmente pelos custos e por suas deficiências institucionais (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

A pecuária, por sua vez, vem ganhando participação no setor agrícola do Caribe, em 1970 representou 25,0% do PIB agrícola, em 2009, 38,3%. O maior PIB pecuário foi registrado na República Dominicana (US\$915,54 milhões), seguido por Cuba (US\$641,39 milhões). A República Dominicana vem apresentando índice médio de crescimento do PIB pecuário bastante favorável ao longo dos períodos, e, apesar da diminuição no ritmo de crescimento na década de 1990, apresentou, no período como um todo, a maior taxa média de crescimento do PIB pecuário (3,9% ao ano) entre os países caribenhos.

Tabela 12 – Países da Região do Caribe: Variação do Produto Bruto de cultivo agrícola e da pecuária

Países	Produto	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1970-2009
Antígua e Barbuda	Cultivo agrícola	-3,84	1,71	0,42	0,66	0,02
	Pecuária	6,09	-0,59	-0,12	1,80	2,25
Antilhas Holandesas	Cultivo agrícola	n	n	n	n	n
	Pecuária	2,72	-6,07	1,17	1,50	-0,11
Bahamas	Cultivo agrícola	2,42	0,83	1,95	3,36	1,89
	Pecuária	1,84	6,53	9,42	2,30	2,99
Barbados	Cultivo agrícola	-3,33	-7,18	-0,46	-3,37	-2,78
	Pecuária	8,35	3,93	-0,50	2,00	3,02
Cuba	Cultivo agrícola	0,20	3,01	-3,34	-2,69	-0,56
	Pecuária	0,52	1,37	-4,38	0,83	-0,40
Dominica	Cultivo agrícola	-0,49	7,42	-2,23	-1,23	0,27
	Pecuária	5,18	6,81	0,76	0,03	3,06
Grenada	Cultivo agrícola	-0,13	-1,13	-0,80	-0,81	-0,81
	Pecuária	-1,75	-0,73	-0,42	-0,68	-0,82
Guadalupe	Cultivo agrícola	-3,99	1,22	4,20	-3,01	-1,74
	Pecuária	6,73	6,60	2,39	-1,04	3,23
Guyana	Cultivo agrícola	0,53	-2,34	7,93	-0,63	0,83
	Pecuária	-0,12	-5,36	7,24	4,12	1,16
Haiti	Cultivo agrícola	1,99	0,01	-1,14	0,85	0,33
	Pecuária	1,81	0,67	3,23	0,65	1,67
Ilhas Caymans	Cultivo agrícola	0,47	-1,99	1,19	0,12	-1,09
	Pecuária	0,64	-1,13	-7,41	0,54	-2,97
Ilhas Virgens Britânicas	Cultivo agrícola	5,45	-1,24	9,43	0,52	0,77
	Pecuária	2,20	1,78	1,05	0,04	1,26
Jamaica	Cultivo agrícola	0,07	-0,20	2,68	0,26	0,32
	Pecuária	3,52	0,38	4,79	1,20	2,77
Montserrat	Cultivo agrícola	-3,27	0,00	1,36	0,50	-0,25
	Pecuária	2,99	3,10	1,19	0,07	1,88
Puerto Rico	Cultivo agrícola	-5,27	-1,90	-7,33	-0,94	-3,14
	Pecuária	3,82	1,31	-2,05	-1,32	0,25
República Dominicana	Cultivo agrícola	1,93	0,98	-2,36	1,77	0,28
	Pecuária	5,02	3,32	2,58	4,49	3,98
São Cristóvão e Nevis	Cultivo agrícola	1,76	-3,39	1,28	-4,54	-2,33
	Pecuária	1,22	-1,61	1,04	-4,45	-0,64
Santa Lúcia	Cultivo agrícola	0,16	5,64	-7,33	-3,32	-1,71
	Pecuária	2,41	0,89	1,20	5,67	2,11
São Vicente e Granadinas	Cultivo agrícola	2,41	4,95	-5,60	2,11	0,91
	Pecuária	2,84	2,38	0,05	0,43	1,24
Suriname	Cultivo agrícola	3,63	0,73	-0,59	1,82	0,84
	Pecuária	3,76	4,13	-5,53	2,27	0,99
Trinidad e Tobago	Cultivo agrícola	-3,28	-3,17	-2,10	-2,18	-2,02
	Pecuária	2,04	0,30	1,16	4,48	2,45
Caribe	Cultivo agrícola	0,45	1,52	-2,02	-0,91	-0,26
	Pecuária	2,09	1,64	-0,66	2,12	1,35

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat, Acesso em: 10 fev. 2010

Nota: Pecuária corresponde às carnes em geral, peles, ovos e leite, primários.

Tabela 13 – Países Caribenhos: Variação da produção dos principais produtos

Antigua e Barbuda					Ilhas Virgens Britânicas				
	Leite de vaca	Carne bovina	Frutas tropicais	Mangas e goiabas		Carne bovina	Carne Ovina	Carne Caprina	Bananas
1970-1979	5,46	10,41	1,28	15,33	1970-1979	2,82	2,05	2,51	2,66
1980-1989	-0,38	-1,36	-2,45	14,20	1980-1989	1,73	7,60	-1,16	-1,51
1990-1999	-1,00	-1,12	1,75	-1,58	1990-1999	0,75	2,27	0,00	14,57
2000-2008	0,69	1,97	-2,31	1,60	2000-2008	0,00	0,00	0,00	0,64
1970-2008	1,59	3,09	-0,16	7,39	1070-2008	1,41	2,78	0,31	0,48
Antilhas Holandesas					Jamaica				
	Ovos de galinha	Carne de frango	Carne suína	Leite de Vaca		Carne de frango	Leite de cabra	Cana-de-açúcar	Laranja
1970-1979	11,16	1,40	4,83	-39,44	1970-1979	9,93	-	-3,51	-7,85
1980-1989	-2,87	-9,58	-9,96	-9,39	1980-1989	2,49	-	-2,23	3,96
1990-1999	2,05	3,51	-3,87	-22,76	1990-1999	3,84	-	-0,82	9,18
2000-2008	0,43	0,00	1,73	2,25	2000-2008	3,66	0,70	-0,32	0,32
1970-2008	2,69	-1,06	-2,00	-10,73	1970-2008	5,40	-	-1,93	2,07
Bahamas					Martinica				
	Carne de frango	Toranja e pomelo	Hortaliças	Limões e limas		Banana	Cana-de-açúcar	Plátanos	Carne bovina
1970-1979	1,87	-	1,50	-0,76	1970-1979	1,58	-5,51	-1,25	-1,30
1980-1989	-4,99	-	0,39	19,63	1980-1989	10,90	-2,00	24,84	-0,73
1990-1999	5,63	34,48	-0,99	20,50	1990-1999	2,42	0,08	4,25	-1,42
2000-2008	-0,34	8,29	2,79	1,60	2000-2008	-0,58	1,68	1,32	-0,87
1970-2008	1,32	19,31	0,90	8,85	1970-2008	1,67	-2,12	5,02	-1,06
Barbados					Montserrat				
	Carne de frango	Cana-de-açúcar	Carne suína	Leite de vaca		Carne bovina	Leite de Vaca	Carne de frango	Carne suína
1970-1979	28,12	-3,55	4,44	4,24	1970-1979	3,91	2,91	0,86	3,28
1980-1989	8,27	-8,16	-4,23	6,14	1980-1989	3,36	2,41	0,97	2,43
1990-1999	1,69	-1,64	-4,96	-6,05	1990-1999	1,18	0,38	2,05	-6,50
2000-2008	3,34	-6,06	3,47	-1,07	2000-2008	0,00	0,00	1,73	2,12
1070-2008	8,80	-3,98	-0,60	0,89	1970-2008	2,28	1,51	1,37	-2,07
Cuba					Porto Rico				
	Cana-de-açúcar	Carne suína	Leite de vaca	Tomates		Leite de Vaca	Carne de frango	Carne bovina	Plátano
1970-1979	-0,77	4,42	4,21	13,32	1970-1979	1,90	7,48	5,02	1,89
1980-1989	2,66	7,49	1,38	2,57	1980-1989	-0,25	5,64	-1,15	0,06
1990-1999	-9,29	-0,20	-5,57	10,50	1990-1999	-1,43	5,83	-1,94	-2,52
2000-2008	-8,92	8,26	-1,31	0,43	2000-2008	-0,88	5,66	-4,28	-2,07
1970-2008	-4,28	4,77	-0,62	6,47	1970-2008	-0,14	6,84	-1,50	0,42
Dominica					República Dominicana				
	Toranja e pomelos	Banana	Leite de vaca	Laranja		Carne de frango	Carne bovina	Leite de vaca	Arroz
1970-1979	0,46	-6,34	11,20	14,16	1970-1979	7,48	4,43	4,18	6,71
1980-1989	10,92	16,17	10,03	-20,02	1980-1989	5,64	5,65	-2,61	1,97
1990-1999	2,21	-8,00	-0,62	5,21	1990-1999	5,83	-2,53	1,80	3,17
2000-2008	-0,63	-5,57	0,00	-10,52	2000-2008	5,66	4,35	2,90	1,15
1970-2008	2,36	-2,05	4,87	-2,66	1970-2008	6,84	3,16	1,76	2,99
Granada					Santo Cristo e Nevis				
	Noz-moscada	Abacate	Ovos de galinha	Coco		Cana-de-açúcar	Carne bovina	Carne de frango	Ovos de galinha
1970-1979	2,68	-5,86	-0,08	-0,15	1970-1979	1,66	-0,99	2,53	2,72
1980-1989	-2,93	1,85	0,12	0,89	1980-1989	-3,63	-0,89	0,52	1,40
1990-1999	4,20	-1,23	0,00	-1,86	1990-1999	1,64	0,29	0,00	-1,70
2000-2008	0,06	0,72	0,00	0,00	2000-2008	-5,87	-0,73	1,73	-0,49
1970-2008	0,74	-0,74	-0,08	-0,32	1070-2008	-2,84	-0,21	1,00	-0,24

Continua

Guadalupe					Santa Lúcia				
	Cana-de-açúcar	Carne bovina	Banana	Hortaliças		Banana	Carne suína	Carne de frango	Coco
1970-1979	-4,92	6,35	-0,96	2,94	1970-1979	2,25	-2,71	6,81	0,28
1980-1989	-1,61	-3,29	3,04	-0,73	1980-1989	13,55	2,09	0,72	-4,67
1990-1999	-1,67	1,18	1,43	10,17	1990-1999	-6,79	6,18	2,28	-3,78
2000-2008	-8,89	-0,15	-11,90	1,17	2000-2008	-4,77	3,51	11,20	0,00
1970-2008	-2,38	1,16	-2,96	6,39	1970-2008	-0,44	2,20	4,91	-2,56
Guyana					São Vicente e Granadina				
	Arroz	Cana-de-açúcar	Carne de frango	Leite de vaca		Banana	Raízes e Tubérculos	Especiarias	Hortal. Nep
1970-1979	1,53	0,52	5,98	-9,75	1970-1979	-0,79	1,79	21,97	23,64
1980-1989	-1,90	-4,46	-15,76	11,61	1980-1989	9,67	0,34	4,71	3,46
1990-1999	15,33	2,06	21,85	5,32	1990-1999	-7,09	-1,16	-5,55	3,11
2000-2008	1,35	0,23	7,80	0,00	2000-2008	1,15	2,96	0,00	1,70
1970-2008	2,35	-0,80	3,60	1,06	1970-2008	1,34	-0,09	2,44	7,62
Haiti					Suriname				
	Carne bovina	Mangas e goiabas	Inhame	Bananas		Arroz	Carne de frango	Banana	Carne bovina
1970-1979	2,20	2,35	1,78	3,08	1970-1979	5,52	7,69	-2,65	-0,14
1980-1989	1,13	0,79	3,51	0,77	1980-1989	0,14	2,83	1,77	5,62
1990-1999	2,88	-3,15	1,54	2,36	1990-1999	-0,92	-11,67	1,48	-0,02
2000-2008	0,46	1,86	1,81	-0,99	2000-2008	1,24	8,37	6,89	-1,36
1970-2008	2,18	0,35	2,44	1,62	1970-2008	0,61	1,76	2,14	1,16
Ilhas Caymans					Trinidad e Tobago				
	Bananas	Frutas cítricas	Mel natural	Abacate		Carne de frango	Cana-de-açúcar	Outras frutas	Carne suína
1970-1979	8,59	4,61	-	0,00	1970-1979	2,50	-4,76	0,77	2,98
1980-1989	11,47	18,67	-	4,61	1980-1989	2,17	-3,64	0,35	-2,15
1990-1999	6,09	6,05	-8,98	17,69	1990-1999	1,94	-1,80	0,68	2,26
2000-2008	0,21	-0,20	1,18	1,60	2000-2008	4,97	-5,70	5,42	-2,41
1970-2008	8,34	7,14	-4,04	5,45	1970-2008	3,63	-3,03	1,82	-0,12

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 14 fev. 2010

Nota: As variações do produto foram calculadas a partir de quantidades produzidas em toneladas

Em termos de produtos e países, o Caribe vem buscando novas alternativas de produção ao cultivo tradicional que dominou o setor agrícola até a década de 1980. Dessa forma, registra-se queda acentuada na produção desses produtos em muitos países da sub-região caribenha. Um exemplo, conforme Tabela 13, é a diminuição da produção de cana-de-açúcar em Jamaica, Martinica, Barbados, Cuba, Santo Cristo e Neves, Guadalupe, Guyana e Trinidad e Tobago. Também a produção de banana vem perdendo força nas taxas de crescimento junto aos países, como Dominica, Guadalupe, Haiti, Ilhas Caymans, Martinica, São Vicente e Granadina. Algumas frutas e legumes, que apresentavam importância na economia caribenha, registram índices de crescimento na produção até o final dos anos de 1990, mas na nova década começam a perder dinamismo. Este é o caso dos limões e limas em Bahamas, dos tomates em Cuba, das toranjas e pomelos em Dominica e laranja na Jamaica (exceto o caso de outras frutas na Jamaica).

De outra parte, o produto que vem ganhando importância e registrado maior dinamismo no Caribe tem sido a carne de frango. Este é o caso dos seguintes países: Barbados, Guyana, Jamaica, Porto Rico, República Dominicana e Trinidad e Tobago. A criação de frangos tornou-se uma atividade atrativa devido às limitações que os países caribenhos enfrentam como a restrição de área para cultivo e solo pobre e desgastado.

4.2 POTENCIALIDADES NO USO DA TERRA

Uma das preocupações dos cientistas e de organismos internacionais ligados às questões de segurança alimentar e desenvolvimento rural sustentável diz respeito à dotação e uso dos recursos naturais no mundo, à degradação do solo e às mudanças climáticas. Somado a isso, outro fator que tem instigado diversos estudos diz respeito às novas possibilidades de aumento da concorrência por recursos naturais com relação à conversão de biomassa para a produção de combustível líquido, em função do comportamento dos preços e das reservas de combustíveis fósseis.

O potencial agrícola limitado pelos recursos naturais, pelo uso inadequado e pelo clima no mundo tem sido um elemento central para o reordenamento internacional na produção de alimentos. Tal fator tem significância especial para a América Latina e Caribe já que, junto com a África Subsaariana, são as regiões que possuem a maior dotação de recursos agrícolas não explorados no mundo. O que no passado foi chamado de maldição dos recursos naturais, hoje começa a ganhar importância sem precedente devido ao aumento da demanda de alimento nos países de renda média baixa, que possuem déficits em termos de necessidades de alimentos, mas que apresentam crescimento de renda a índices elevados. As projeções para 2050 é que a classe média global (definição que utiliza a média entre os atuais rendimentos médios dos brasileiros e dos italianos) crescerá para 2,1 bilhões e representará 28,4% da população mundial, contra os 450 milhões de 2005, que representam apenas 8,2% da população mundial (VAN DER MENSBRUGGHE, 2009).

No Gráfico 16, é mostrado o total da área agrícola, dividida em áreas cultivadas e a não cultivadas (os prados e pastagem permanente), para algumas regiões e sub-regiões da América Latina, no ano de 2008. Dentre as regiões, a África, a América Latina e o Leste da Ásia parecem ser as regiões de maiores áreas não cultivadas e que podem ser aproveitadas para o cultivo de alimentos.

No caso das sub-regiões da América Latina e Caribe, parte B do Gráfico 16, a de maior disponibilidade de terras a ser aproveitada para o cultivo é a do Cone Sul. Entretanto, nem toda a área não cultivada é vista como potencial de expansão de fronteira agrícola por não possuir as condições adequadas ao aproveitamento para o cultivo de produtos e por uma série de considerações e limitações que devem ser consideradas. As terras devem ter topografia adequada para permitir o acesso para o transporte de insumos e da produção; devem ser adequadas à produção de produtos demandados pela sociedade; devem ter oferta de água para o cultivo agrícola; clima adequado, como temperatura e luminosidade; e outros fatores relacionados às características físico-químicas e capacidade técnica e de insumos (GAZZONI, 2009).

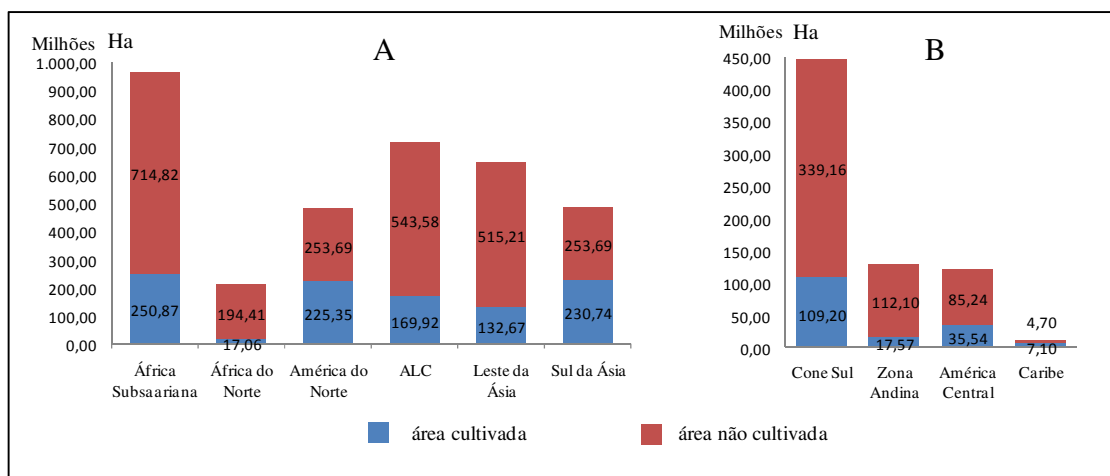


Gráfico 16 - Disponibilidade de terras para a agricultura - 2008

Fonte: Dados a partir a FAO, FAOstat, Acesso em: 18 fev. 2011.

Nota: área cultivada corresponde à área de terras aráveis e culturas permanentes; área não cultivada corresponde à área de prados e pastagem permanente, logo, grande parte da área agrícola não cultivada está alocada em pastagem. Também não estão incluídas as áreas de mata.

Conforme Bruinsma (2009), existem no mundo 4,2 bilhões de hectares (30% da superfície terrestre) adequados para o cultivo, mas esta superfície pode variar entre muito adequada, moderadamente adequada e marginalmente adequada para a agricultura de sequeiro, porém, 1,6 bilhões já estão sob cultivo. Nos países em desenvolvimento, existem 2,8 bilhões de hectares, sendo que 970 milhões já são cultivados, portanto, possuem uma margem significativa para a expansão da agricultura nas três categorias (cerca de 70% das terras). O estudo do autor estima a capacidade de aumento do cultivo agrícola considerando todas as culturas, ao nível tecnológico existente.

Porém, esses valores devem ser analisados com muita cautela, pois, segundo o autor, devem ser interpretados levando em conta algumas considerações importantes: foram ignoradas a cobertura florestal, as áreas protegidas e as terras utilizadas para assentamentos

humanos e de infraestrutura (no caso dos países populosos da Ásia, o aumento da fronteira agrícola fica bastante limitado); em muitas áreas consideradas adequadas, elas o são para uma única cultura, com pouca utilidade prática (grandes extensões de terras no Norte de África permitem apenas o cultivo de oliveiras); não existe um equilíbrio em termos de dotação dos recursos no mundo, ou seja, a distribuição é muito desigual entre os países; mesmo nas regiões de maior disponibilidade, grande parte das áreas disponíveis sofre restrições, como a fragilidade ecológica, de baixa fertilidade, toxicidade, alta incidência de doença ou falta de infraestrutura, exigindo, por isso, um elevado nível de investimento para sua utilização sustentável.

No que diz respeito ao desequilíbrio na dotação de recursos entre os países e regiões, cerca de 90 por cento (1,8 bilhões de hectares) do potencial dos países em desenvolvimento estão na América Latina e África Subsaariana, e, destes, a metade está concentrada em apenas sete dos países (Brasil, República Democrática do Congo, Angola, Sudão, Argentina, Colômbia e Bolívia) e, no outro extremo, existem países em que o saldo é negativo e não há virtualmente nenhuma reposição de terra disponível para expansão agrícola, como é o caso do sul da Ásia e do Oriente Médio / África do Norte

De modo geral, conforme observado no Gráfico 16, parte B, existe disponibilidade de terras para a ampliação da produção agrícola na América Latina, a exceção são as ilhas do Caribe, que sofrem restrições pela pequena dimensão territorial e pelas características topográficas acidentadas. Com base nos relatórios da FAO, a América Latina tem 397 milhões de hectares com nenhuma das principais restrições físico-química para o cultivo agrícola, como capacidade do solo reter nutrientes, solo ácido, verticalidade, salinidade, afloramento de rochas, alto risco de erosão. De maneira geral, as áreas que apresentam restrições (alta toxicidade de alumínio e capacidade de fixação de fósforo e problemas de verticalidade do solo e afloramento de rochas) podem ser corrigidas através de tecnologias adequadas e com diferentes sistemas de produção, adequando o tipo de cultivo às características da região (GAZZONI, 2009). Entretanto, tem-se que considerar que, nas áreas ainda não cultivadas, existem significativos contrastes entre os países da região no que diz respeito à adequação ou não do solo para cultivo.

Além das preocupações com a disponibilidade de solo adequado para ampliação na produção de alimentos, outros fatores importantes preocupam os especialistas e podem afetar de forma significativa a atividade agrícola: disponibilidade de água para irrigação e as mudanças climáticas. O Gráfico 17, que mostra os recursos hídricos renováveis em Km³, por continente, e a extração de água para a irrigação no período 1997-1999 e projetada para 2030,

mostra que a América Latina possui um potencial de grande magnitude para utilização de sistemas de irrigação, entretanto, conforme argumenta Ardila (2009), o sistema atual de irrigação utilizado na região tem eficiência reduzida e o volume de investimentos para novos projetos ainda são muito baixos, dificultando o seu potencial de utilização.

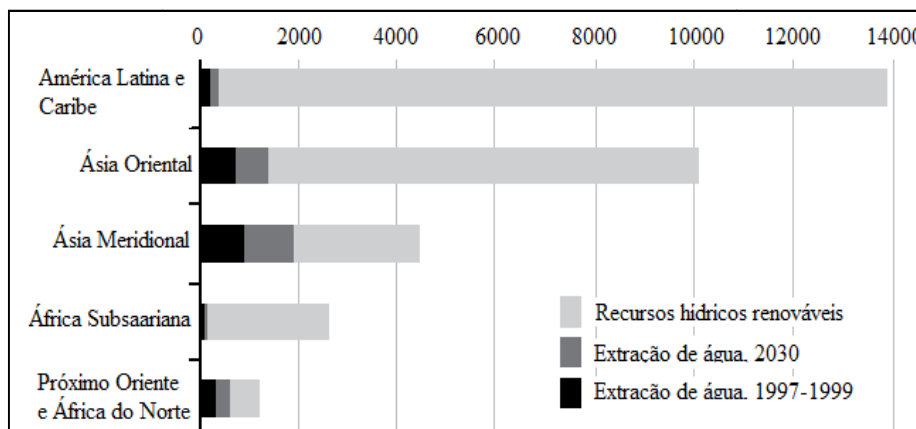


Gráfico 17 - Água renovável e extração de água (Km³)

Fonte: ARDILA (2009, p.58)

As limitações no uso de sistemas de irrigação, agregadas à intensificação das variações climáticas, aumentam os riscos para a agricultura e para o desenvolvimento da região. O aumento da temperatura pode afetar de forma mais intensa a produção de algumas culturas importantes, como a cana-de-açúcar, o café e o milho. Conforme Ardila (2009), estudos sobre os efeitos negativos das variações climáticas apontam a África, a América Latina e o Sul da Ásia como as regiões que mais vão sofrer com o aumento da temperatura na Terra. Desta forma, segundo o autor, confirmadas as alterações no clima de forma crescente, como tem acontecido nos últimos anos, as previsões otimistas de apontar a América Latina e o Caribe como as regiões de maior potencial para incrementar significativamente a produção de alimentos no futuro ficam prejudicadas.

4.2.1 Cone Sul

A América Latina e o Caribe (ALC), como um todo, nos últimos anos, constituem a região que tem apresentado os maiores índices de crescimento da produção e exportação de produtos nos setores agrícolas, pecuária, florestal e pesca. Grande parte desse aumento deve-se à sub-região do Cone Sul, como grande produtora de alimentos, cereais, oleaginosas, carnes e lácteos. A região reúne vantagens naturais por ser abundante em um conjunto de recursos tão escassos no mundo e propício ao cultivo de alimentos básicos, tais como disponibilidade de terras, água doce e clima. (CEPAL; FAO; IICA, 2009)

A sub-região do Cone Sul apresenta características de clima e relevo bem diversificadas, tais como áreas de deserto, o deserto de Atacama no Chile, um dos mais secos do mundo; regiões áridas e semiáridas no nordeste do Brasil; regiões de florestas tropicais úmidas, na Bolívia, Brasil e Equador, com verões mais chuvosos e invernos mais secos; cordilheiras geladas dos Andes que se estendem pela costa do pacífico no Chile; e regiões de planaltos e pradarias subtropicais úmidas ou temperadas nas partes central e oriental da Argentina, Paraguai, Uruguai e no sul do Brasil. O tipo de vegetação associa-se ao tipo de clima e de relevo dessas áreas, por isso o Cone Sul apresenta uma vegetação bastante variada, que abrange desde desertos, florestas densas da bacia Amazônica; cerrados e pampas com grandes extensões de pastagens no sul do Brasil, na Argentina e no Uruguai.

Os países do Cone Sul estão entre os que possuem maior capacidade de exploração de terras não cultivadas. Conforme estudos de Piñeiro (2009), em termos mundiais, o Brasil, a Argentina, o Paraguai, a Angola e a República do Congo são alguns dos poucos países que têm alta capacidade para expandir a fronteira agrícola, não apenas pela disponibilidade de terras, mas também pelas demais condições, como clima e tipo de solo.

No Gráfico 18, são mostrados os valores em hectares de áreas para o uso agrícola, subdivididas em áreas de uso para cultivo de produtos temporário e permanente; as de pastagem; as áreas não incluídas como área agrícola, como as áreas de outros usos; e as matas e florestas. No que se refere ao uso agrícola, existem ainda na sub-região cerca de 75,6% de áreas utilizadas para pastagem e que podem ser utilizadas para o cultivo ou também chamadas de áreas potenciais para o uso de cultivo agrícola. Destas, 87,2% estão no território brasileiro e argentino (196 milhões e 99,8 milhões de hectares, respectivamente). Também destaca-se que 88,9% das matas e florestas estão no Brasil (524 milhões de hectares).

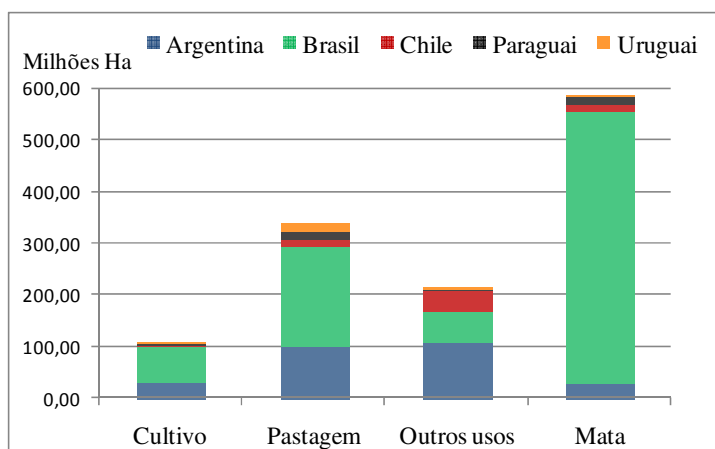


Gráfico 18 – Uso da Terra no Cone Sul – 2008

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 20 fev. 2011.

A região é ainda privilegiada em termos de oferta de fatores abióticos para a produção dos alimentos importantes em relação à demanda alimentar, como radiação solar, temperatura, luz, chuva e rios para irrigação e dos nutrientes presentes na água e no solo, exceto em algumas regiões com baixas temperaturas nos Andes chilenos, no extremo sul do continente, na Patagônia Argentina e nas regiões áridas e semi-áridas no norte do Chile e nordeste do Brasil (GAZZONI, 2009).

Gazzoni (2009) utiliza um relatório da FAO,³⁴ em que são classificados os países de acordo com o potencial de recursos para o aumento da área cultivada em 21 produtos e que leva em consideração dados climáticos e as principais limitações físico-químicas, para classificar os países latino-americanos quanto à disponibilidade de terras para o cultivo agrícola nas seguintes categorias: baixa, média e alta. Com base nesta classificação, os países do Cone Sul, exceto o Chile, têm alta disponibilidade que permite a expansão de qualquer tipo de agricultura, inclusive para o fornecimento de alimentos e bicompostíveis para outros países do mundo.

As estimativas de potencialidades de terras para o cultivo de produtos agrícolas levam em consideração a mudança no sistema de criação de pecuária extensiva nos países do Cone Sul e demais da América Latina. Para dados de 2008, são 339,15 milhões de hectares de terras destinadas ao uso da produção pecuária. Entretanto, conforme Piñeiro (2009), mesmo que tenha havido avanços importantes quando se refere à genética e à sanidade animal na América Latina e Caribe, a disponibilidade de terras na região e o baixo custo relativo dessas terras faz com que os pecuaristas tenham pouca preocupação em relação ao manejo e ao sistema de produção, particularmente no que tange à alimentação animal, contribuindo para a ineficiência da produção. O sistema de integração entre pastagem e agricultura, que contribui para a produtividade agrícola e pecuária, tem avançado na região, especialmente no Brasil, Uruguai e Argentina, entretanto, conforme assinalou o autor, o baixo valor das terras não incentiva o produtor a adotar tal sistema.

Por outra parte, existem pressões de ordem social e ambiental que podem provocar mudanças significativas no sistema produtivo extensivo da pecuária nos países do Cone Sul e da região. O sistema produtivo de pecuária extensiva tem sido apontado como o principal fator responsável pelo aumento da degradação do solo e do desflorestamento na região

³⁴ O trabalho está intitulado de “Land resource potential and constraints at regional and country levels”, baseado nos trabalhos de: A. J. Bot, F.O. Nachtergaele and A. Young, disponível em: <ftp://ftp.fao.org/agl/agll/docs/wsr.pdf>

(CEPAL; FAO; IICA, 2009). Também estudos têm apontado o setor como o maior responsável pela emissão de gás metano, contribuindo para o aquecimento global.

O aumento de cabeças de gado da região tem sido em proporções coincidentes com a diminuição da cobertura de matas e florestas em muitos países latino-americanos, como é o caso do Brasil e do Paraguai, valores expostos na Tabela 14. Na Argentina, tem diminuído tanto a superfície de florestas, quanto o número de cabeças de gado. Neste caso, o desflorestamento deve-se à expansão do cultivo da soja para exportação. Já no Uruguai e no Chile, as políticas de conservação e de subsídios à plantação de espécies exóticas têm contribuído para o aumento da cobertura florestal (CEPAL, 2008b).

Tabela 14 – Variação do Gado Bovino e da Cobertura Florestal no Cone Sul, 1990-2005

	Gado bovino	Cobertura florestal
Argentina	-2.077	-2.241
Brasil	60.054	-42.329
Chile	863,8	858
Paraguai	1.584	-2.682
Uruguai	3.264	601
Cone Sul	63.688,80	-45.793
ALC	68.111,70	-68.660

Fonte: Elaborado a partir de dados da CEPAL (2008b).

Nota: Os valores correspondem à variação em mil cabeças de gado no período e em mil hectares de florestas.

4.2.2 Zona Andina

A Zona Andina, considerando Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, é caracterizada por ser uma região de terras tropicais úmidas e subúmidas, com cerrados, planícies e brejos, planos e ondulados, próprias para cultivo de culturas tropicais (café, cacau, cana-de-açúcar, banana e algodão). Já nas regiões de montanhas andinas, o clima é temperado nas partes mais próximas à linha do Equador, onde são cultivados o milho e a batata, e mais frio nas partes mais altas da cordilheira.

A sub-região apresenta uma situação confortável em relação à disponibilidade de terras, pois apenas 13,5% (17,6 milhões de hectares) da área agrícola é cultivada e 84,6% (112,1 milhões) destina-se à pastagem. A Colômbia é o país com a maior área em potencial a ser cultivada por expansão das fronteiras agrícolas, com 91,87% da área agrícola destinada à pastagem, o que corresponde a 39,1 milhões de hectares e apenas 3,5 milhões já cultivados, conforme Gráfico 19. Em segundo, vem a Bolívia, com 89,6% da área agrícola com potencial de expansão (33,0 milhões de hectares), seguida pela Venezuela (18,0 milhões de hectares),

Peru (17,00 milhões de hectares) e Equador (4,9 milhões de hectares). Também a região possui grandes percentuais de matas e florestas, os países possuem uma cobertura florestal acima dos 50% em relação à superfície total, exceto o Equador, que tem 41% de sua superfície terrestre com cobertura de mata.

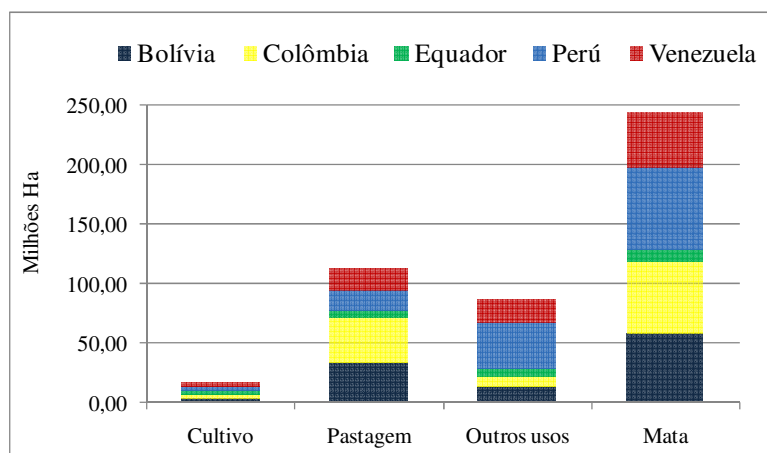


Gráfico 19 – Uso da Terra na Zona Andina – 2008

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat, Acesso em: 20 fev. 2011.

No caso do estudo de Gazzoni (2009), que leva em consideração os limites físico-químicos do solo, com base nos informes da FAO, os países da Zona Andina, juntamente com os países do Cone Sul, exceto o Chile, estão classificados como países com alto potencial para expansão de suas fronteiras agrícolas e com possibilidades, em termos de solo, para o cultivo de biomassa para combustíveis. Entretanto, este potencial está sujeito ao uso correto do solo, às especificidades e vocação produtiva de cada região e a investimentos em pesquisas e em tecnologias adequadas, assim como o uso sustentável dos recursos (ARDILA, 2009).

Entretanto, conforme estudos da FAO (2006), a Venezuela não dispõe de grande potencial de recursos naturais para o uso agrícola, uma vez que apresenta problemas de drenagem em 18% do território nacional, problemas de fertilidade do solo em 32%, limitações devido à topografia ser excessivamente quebrada, cerca de 44% do território, e somente 2,2% das terras têm um alto potencial agrícola e 10% com grau médio. As terras de alto potencial estão localizadas nos vales do Lago Maracaibo e nas altas planícies ocidentais.

As áreas de mata são proporcionalmente bastante expressivas, cerca de 53,0% do total da superfície de terra da sub-região e estão, de modo geral, bem distribuídas entre os países. Por exemplo, a Colômbia, com maior proporção entre os países, possui 54,7% da superfície de matas e floresta, a Bolívia, o Peru e a Venezuela, em torno de 53% e o Equador 41,3%. Porém, assim como o Brasil, os países da Zona Andina, no período de 1990-2005, mantém um vínculo com a diminuição da cobertura florestal e aumento do número de cabeças de gado

(Tabela 15). Juntamente com outros países latino-americanos, a região apresenta um processo de desflorestamento no período muito mais intenso que a média do resto do mundo, com exceção de Cuba, Chile e Uruguai, que aumentaram sua cobertura florestal (CEPAL, 2008b). Conforme Tabela 15, a Bolívia e a Venezuela foram responsáveis 63,4% do desflorestamento da sub-região. O País com menor diminuição da cobertura florestal foi a Colômbia.

Tabela 15 – Variação do Gado Bovino e da Cobertura Florestal na Zona Andina, 1990-2005

	Gado bovino	Cobertura florestal
Bolívia	1.974	-4.055
Colômbia	1.316	-711
Equador	611	-2.674
Perú	1.139	-1.414
Venezuela	3.343	-4.313
Zona Andina	8.383	-13.167

Fonte: A partir de dados da CEPAL (2008b).

Nota: os valores correspondem à variação em mil cabeças de gado no período e em mil hectares de florestas.

Estudos de simulação de cenários do aquecimento global para 2050 preveem que pode haver importantes mudanças quanto à adaptação de culturas entre os países e também nas suas produtividades. Países da América Central e da Zona dos Andes, que possuem ambientes tropicais úmidos, com altitude elevada, podem ganhar produtividade no cultivo do milho. No caso do Chile e do Equador, por outro lado, as regiões tropicais de terras mais baixas, podem perder produtividade no cultivo do milho na medida de 25%, assim como no caso do Brasil (CEPAL, 2008b).

4.2.3 América Central

A América Central também possui uma diversidade em termos de relevo e de clima, as temperaturas variam de acordo com a altitude do solo, nas áreas montanhosas as temperaturas são baixas, nas de altitude intermediária, as temperaturas são mais brandas, e nas áreas de baixa latitude, a temperatura é elevada, com clima tropical e subtropical. Na faixa do Pacífico, as terras são de origem vulcânica e apresentam elevada fertilidade. Já na costa do Atlântico, estão as baixadas litorâneas, com planícies úmidas e com fertilidade superficial. Também existem na sub-região as terras áridas do norte e semiáridas do planalto central do México, com pouca presença de rios.

A maioria dos países que compõe a sub-região é de pequenas extensões de terras, exceto o México, que possui 79% das terras da sub-região. Se no Cone Sul e na Zona dos Andes quase a totalidade dos países dispunham de larga margem para aumento de área

cultivada, na América Central nem todos os países dispunham de margens elevadas. Os países com maior capacidade de expansão da fronteira agrícola são o México, com 73% de área agrícola destinada à pastagem (75 milhões de hectares), a Costa Rica, com 72% (1,3 milhões de hectares), Panamá, com 69% (1,53 milhões de hectares), Nicarágua, com 59% (3,02 milhões de hectares), Honduras, com 55% (1,76 milhões de hectares), Guatemala, 46% (1,95 milhões de hectares), e El Salvador, com 41% (637 mil hectares), e Belize, 33% de área agrícola não cultivada, o que equivale a apenas 50 mil hectares) (Gráfico 20).

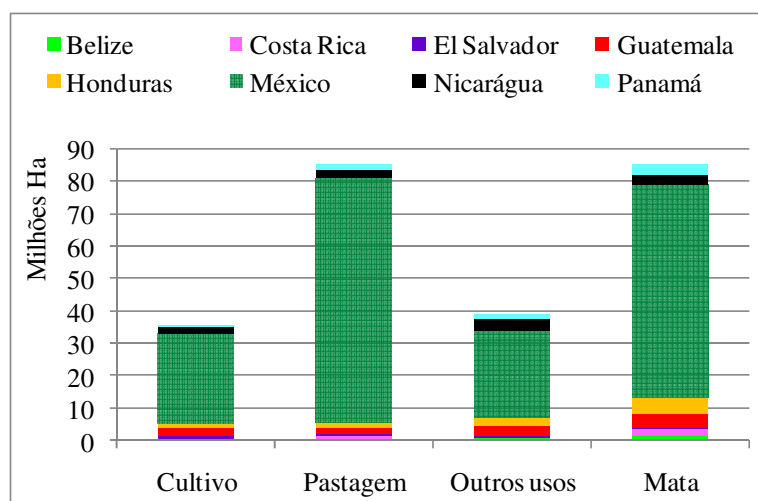


Gráfico 20 – Uso da Terra na América Central – 2008

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acessado em: 20 fev. 2011.

Porém, conforme Gazzoni (2009), que leva em consideração não apenas a extensão de áreas não cultivadas destinadas à pastagem, mas também as características físico-químicas do solo, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Guatemala, Panamá e Belize são países que possuem baixa disponibilidade de expansão das fronteiras aráveis para cultivo agrícola. Esses países teriam limites inferiores a um milhão de hectares de solo adequado para cultivo. Porém a Nicarágua está classificada como país de média disponibilidade para expansão do cultivo agrícola e o México, o único país da região com alta disponibilidade de expansão do cultivo agrícola. Entretanto os solos do México, de maneira geral, são mais pobres e necessitam de irrigação nas regiões mais altas.

A América Central, juntamente com o Caribe, possui uma das menores coberturas relativa de florestas e matas da América Latina. A superfície de florestas é de 34,7% em relação ao total da superfície de terras. Esse percentual é relativamente baixo quando comparado, por exemplo, com os do Cone Sul (47,1%) e Zona Andina (53,0%). Belize, que tem uma pequena extensão de terras (2.281 milhões de hectares), possui 62% de cobertura florestal.

Assim como nas demais categorias do uso da terra, o México possui a maior cobertura florestal da sub-região, com 76,5% das matas da América Central e, também, a maior variação de desflorestamento da região, com -4,78 milhões de hectares no período de 1990-2005. Como acontece na Argentina, no México e na Costa Rica, o desflorestamento, para o mesmo período, ocorre mesmo com a diminuição do número de cabeças de gado, isto é, não mantém relação com as variações na atividade de criação de gado. No caso do México, houve uma expansão significativa na área colhida de café, aumentos em 30% no período, e na Costa Rica, houve um avanço na área colhida de cana-de-açúcar, que aumentou 63%, e de bananas, 30% no período 1990-2005. (CEPAL, 2008b).

4.2.4 Caribe

O Caribe é formado por um conjunto de ilhas no mar do Caribe, de pequenas extensões territoriais, com um relevo composto principalmente de montanhas e planaltos, porém com picos não tão elevados. No geral, as montanhas e planaltos estão mais ao centro das ilhas e as planícies nas zonas costeiras. O clima tropical marítimo é caracterizado por apresentar pouca variação de temperatura, onde se adaptam as culturas como cana-de-açúcar, milho, mandioca, café, cacau, frutas cítricas, banana e fumo. As chuvas concentram-se mais nas regiões montanhosas, e frequentemente há ocorrência de ventos fortes nas ilhas da região e atividade vulcânica.

O Caribe, na sua totalidade, possui uma extensão em torno de 22.599 mil hectares de terra,³⁵ sendo que apenas cinco países possuem área superior a um milhão de hectares. O maior deles é Cuba, com 10,64 milhões de hectares, seguido pela República Dominicana, com 4,83 milhões de hectares, Haiti, com 2,76 milhões de hectares, Jamaica, com 1,08 milhões de hectares e Bahamas, com um milhão de hectares.

A sub-região possui 60% das terras agrícolas já utilizadas para cultivo agrícola, e 40% para utilização de pastagens. A maioria das pequenas ilhas possui quase a totalidade da área agrícola já cultivada, ou seja, não dispõe de área para aumento da fronteira agrícola. No outro extremo está o Haiti, que já cultiva 72,6% do total de sua área agrícola, o que corresponde a 1,3 milhões de hectares, restando apenas 0,49 milhões de terras utilizadas para pastagem e que podem ser utilizadas para expansão da área cultivada.

³⁵ Considerando a classificação da FAO, que inclui países e territórios, como Anguilla, Antígua e Barbuda, Antilhas Holandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Guadalupe, Haiti, Ilhas Caymans, Ilhas Turks e Caicos, Ilhas Virgens (EUA), Jamaica, Martinica, Montserrat, Porto Rico, República Dominicana, São Cristóvão e Nevis, São Vicente e Granadinas, Santa Lúcia, e Trinidad e Tobago.

Nos estudos de Gazzoni (2009), apenas Cuba possui uma disponibilidade média de terras a ser cultivada, já os demais países do Caribe, ou possuem áreas territoriais abaixo de um milhão de hectares, ou os de maiores extensões, não possuem terras adequadas para expansão.

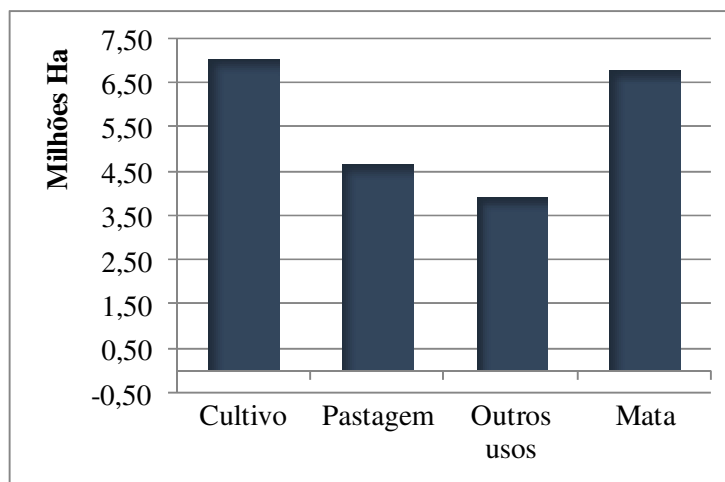


Gráfico 21 – Uso da Terra no Caribe – 2008

Fonte: Dados a partir da FAO, FAOstat. Acesso em: 20 fev. 2011.

A cobertura de matas e florestas representa apenas 30% da superfície de terras. Cuba, com a maior área, apresenta um aumento da cobertura de matas e florestas (665 milhões de hectares no período 1990-2005), mediante programas para reflorestamento (CEPAL, 2008b). Muitas ilhas apresentam problemas ambientais de desflorestamento e de erosão do solo, afetando a cobertura de vegetação. O Haiti, por exemplo, possui apenas 3,7% de cobertura de florestal e no período de 1999 a 2005, variou em -11 mil hectares.

Portanto, conforme análise, a região apresenta-se como grande potencial na oferta de alimentos para o mundo graças à disponibilidade no uso de novas terras aráveis e de água doce, entretanto, essa disponibilidade está mais concentrada na sub-região do Cone Sul. Já o Caribe, de modo geral, apresenta baixo potencial. Também é possível afirmar que, apesar de as sub-regiões apresentarem algumas características comuns em relação ao fraco e instável desempenho econômico, sua estrutura produtiva agropecuária é bastante heterogênea e é fortemente influenciada pelas especificidades da dotação de recursos naturais e pelo tipo de geografia e de clima.

De modo geral, as regiões da América do Sul têm expandido a produção de grãos, especialmente no cultivo da soja, devido ao aumento de produtividade e de área cultivada. Já nas sub-regiões da América Central e Caribe, que dispõem de possibilidades reduzidas no aumento da área cultivada e que têm enfrentando consequências negativas para o cultivo

agrícola, dados os eventos climáticos desfavoráveis, a produção pecuária vem ganhando importância, como, por exemplo, a produção de frangos, que, em grande medida, está associada às grandes redes transnacionais agroalimentares. O aumento da demanda de alimentos e de insumos agrícolas dos países em desenvolvimento tem, mais recentemente, alterado a dinâmica do mercado internacional por esses dois produtos.

Com base nos estudos e nas análises desenvolvidas nos primeiros capítulos, incluindo o referencial teórico, as características e limitações da estrutura produtiva da região e as diversidades entre os países quanto à produção agropecuária, parece ser de aceitação geral entre as teorias econômicas que, desde a sua origem, o comércio internacional pode trazer benefícios de crescimento econômico aos países participantes, esses advindos da ampliação dos mercados. Entre os benefícios, estão o aumento da quantidade e a diversificação da produção, maior aproveitamento de economias de escala, maior eficiência alocativa dos recursos, incentivo ao incremento do investimento, estímulo à incorporação tecnológica e à inovação e, conseqüentemente, maior geração de emprego, renda e bem-estar social.

Por outro lado, a história das relações econômicas entre os países e a crescente assimetria de renda entre os mais e menos desenvolvidos parece deixar evidências de que o processo de aproveitamento desses benefícios acontece de forma distinta entre eles. Países que se encontram em estágios mais avançados de desenvolvimento, com economias mais maduras em termos de capacidade institucional, conhecimento, tecnologias, acúmulo de capital, escala de demanda e de produção etc., possuem estruturas produtivas e exportadoras retroativas capazes de alimentar de forma dinâmica o seu desenvolvimento, além de disporem de forças exógenas de poder ou de forças globais que o próprio sistema lhes confere e que os privilegia.

Desta forma, não é difícil de imaginar que nações menos desenvolvidas, caracterizadas pelo baixo nível de renda e de emprego dos recursos, de baixa “qualidade” dos fatores de produção, de relativa “eficiência” produtiva e reduzida capacidade de investimento e inovação em relação aos mais ricos, venham enfrentar dificuldades em participar de um mercado externo dinâmico e competitivo. Também, que países que possuem suas pautas de exportações baseadas em poucos produtos, com baixo dinamismo no mercado internacional (demanda inelástica no mercado de exportação), de flutuação excessiva nos preços e com baixo encadeamento entre os demais setores e atividades, venham a ser contemplados com o processo cumulativo e circular de benefícios idênticos aos dos países mais desenvolvidos.

Kaldor afirmava ser o setor externo o principal fator propulsor para o crescimento mais rápido da produção e de diferenciação do produto e que a dinâmica das taxas de

crescimento diferenciada entre os países relacionam-se às diferenças nas estruturas produtiva e exportadora dos países. Economias em processos mais avançados de desenvolvimento, especializadas em produtos de maior retorno crescente de escala de efeito estático (referentes às economias de escala da firma) e dinâmicos (referentes aos aumentos de produtividade derivados do efeito aprendizagem, ganhos de economias externas e dos “*spill-overs*” tecnológicos), incorporados através de progresso técnico, com menor custo unitário, acabam influenciando o crescimento da produtividade de toda a economia e, conseqüentemente, a maior competitividade e maiores taxa de crescimento, processo este chamado de “causação cumulativa”.

Foi a partir dessa percepção das assimetrias nas características dos países que surgem as teorias do desenvolvimento econômico baseadas nas diferenças estruturais dos países latino-americanos e caribenhos e as recomendações da necessidade de planejamento do crescimento estimulado pelo Estado. Com a nova realidade histórica, o sucesso das estratégias de crescimento das economias do Leste Asiático e, principalmente, pelo fracasso da ideologia de que existia a tendência espontânea de diminuição de assimetrias entre os países periféricos, exportadores de *commodities*, com baixo valor agregado e os países centros, exportadores de produtos dinâmicos de alto conteúdo tecnológico, ampliam-se as discussões em torno da necessidade da transformação produtiva, agora não mais no diagnóstico do baixo valor agregado associado à produção primária, mas ao baixo conhecimento, à inovação, ao investimento na fronteira tecnológica, à inserção externa com baixo encadeamento produtivo interno e de externalidades positivas. As estratégias de mudança estrutural conjugam o aumento da produtividade e a inserção competitiva por meio de políticas que contemplam a descoberta de capacidades competitivas de forma sistêmica (de maior encadeamento produtivo e efeito multiplicador interno) em torno do tecido produtivo e das potencialidades específicas de cada país ao longo da cadeia produtiva, com políticas equitativas de transformação social e de justiça social e de sustentabilidade ambiental, para um crescimento sustentável dos países menos desenvolvidos e em via de desenvolvimento.

Também, com bastante evidência, novas abordagens associam o crescimento acelerado dos países em desenvolvimento à mudança estrutural nas exportações. Países com pautas concentradas em poucos produtos e de relativa sofisticação, entendida como de menor produtividade e limitada no seu aspecto dinâmico de propagação dessa produtividade para a teia produtiva (espaço produto), sofrem um atraso no desempenho econômico e, por natureza, têm dificuldades de modificar suas estruturas produtiva e exportadora. As explicações desse atraso estão intimamente ligadas às especificidades das capacidades e das habilidades dos

países. Países que conseguem descobrir quais produtos estão associados a níveis de rendimento superior ao seu próprio, tendem a convergir àquele nível mais elevado, implícito na sua pauta de exportação mais sofisticada. Por esta razão, a diminuição de suas limitações e a mudança da estrutura exportadora contemplam o planejamento de políticas que estimulem movimentos produtivos ao longo da “escada de capacidades” ou, em outras palavras, a diversificação produtiva próxima às habilidades já apreendidas pelo país a fim de avançar no acúmulo dessas capacidades.

De modo geral, as teorias que associam as assimetrias de renda entre os países à falta de modificação de suas estruturas produtivas e exportadoras a maior sofisticação têm, nas suas raízes, o que já era descrito por Hirschman, ou seja, que os países subdesenvolvidos necessitavam de “mecanismos de pressão” ou de “dispositivos de empuxo” particulares para dar nascimento ao seu potencial e, dada a limitação de recursos (no termo mais atual, “desenvolvimento de capacidades” ou recursos específicos acumulados, não-comercializáveis), esse mecanismo deveria consistir na perseguição da descoberta sequencial de efeitos cumulativos e dinâmica do processo de encadeamento produtivo por parte de políticas ativas na descoberta de recursos e capacidades ocultas, desperdiçados ou mal utilizados. Para Palma, o abandono de políticas de transformação estrutural para produtos de maior potencial produtivo de grande parte dos países latino-americanos, desde o final da década de 1970, é que obrigou a região a passar pelo processo de desindustrialização prematuro, sob um baixo nível de renda *per capita* e pela falta de dinamismo de sua pauta de exportação.

Contudo, ressalta-se que, apesar das abordagens desenvolvidas no referencial teórico estarem fundamentadas em diferentes diagnósticos às assimetrias de renda entre os países, elas são não excludentes e, sim, se complementam, ou seja, o processo produtivo de determinados produtos é, em função das características de cada país, capaz de desencadear formas distintas e em magnitude diversa, os seguintes efeitos: acúmulos de capacidades e habilidades, estímulo à produção de outros produtos relacionados, maior rendimento (salários mais elevados, maior número de empregos, etc.), maior enraizamento interno, e outros efeitos de transbordamento indireto para toda a economia. Descobrir quais produtos são mais sofisticados em termos desses efeitos multiplicadores e perseguir a especialização internacional desses produtos é que vai determinar o crescimento mais acelerado dos países e interferir de forma favorável na geração de maior bem-estar, rompendo com a “armadilha de estagnação econômica”. Também elas são unânimes em recomendar a necessidade do Estado assumir o papel de sujeito na gestão do desenvolvimento e, ainda, em afirmar a importância

das estratégias de crescimento com base nas exportações, visando à sofisticação da cadeia produtiva e exportadora dos países e a criação de instituições de suporte.

Viu-se que o desempenho de crescimento da renda relativa da região América Latina e Caribe, em relação aos países mais desenvolvidos, depois de ter apresentado forte tendências de convergência de renda na década de 1970, na década de 1980 e 1990, é caracterizado pela diminuição dessa convergência, afastando-se dos níveis de renda dos países desenvolvidos. Mesmo com a reversão da tendência de afastamento da convergência a partir de 2003, ela ainda permanece bem abaixo do que a região já havia atingido em 1979. Os impactos negativos do baixo desempenho econômico da região, nas décadas de 1980 e 1990, traduziram-se no aumento do desemprego, da informalidade e da pobreza, com maior profundidade no meio rural. Também é característica da região que, a longo prazo, ela vem perdendo participação nas exportações de bens no mercado internacional, culminando, na década de 1990, em sérias dificuldades para o fechamento das contas externas e em extrema vulnerabilidade econômica. Essa queda da participação externa aconteceu mesmo no setor que representa o potencial natural da região, o agropecuário.

A região América Latina e Caribe, no geral, possui uma estrutura exportadora pouco diversificada, de baixa elaboração e valor agregado e fortemente dependente de produtos pouco dinâmicos no mercado internacional. Essas características, herdadas do período colonial, mas com perspectiva de reversão a partir da década de cinquenta e com grandes avanços quanto à diversificação da produção na década de setenta, a década de oitenta, considerada a década perdida, poucos são os avanços para a transformação da estrutura exportadora. Já, na década de noventa, considerada por muitos como a década da “desindustrialização descendente” da região, a estrutura exportadora e produtiva é, na média, considerada como de baixa produtividade, com relativo atraso tecnológico, o que tem implicado no baixo encadeamento entre os setores internos e profundos gargalos intersetoriais.

O contexto de relativo atraso da economia da região em relação aos demais países ocorreu de forma concomitante à falta de dinamismo dos produtos exportados pelos países latino-americanos e à incapacidade da região em alterar sua estrutura produtiva e exportadora para estruturas mais evoluídas quanto à dinâmica do mercado internacional. Entretanto, tal contexto não se desenvolveu por acaso, ele associa-se, em grande medida, à queda na demanda dos produtos por eles exportados no mercado internacional, diminuindo a capacidade do setor externo de financiar o amadurecimento do processo produtivo em estruturas mais densas e “enraizadas”; à tendência secular e instável na deterioração dos

preços de boa parte de sua pauta de exportação; e às políticas de abandono por parte de muitos Estados da região em planejar o seu desenvolvimento, renunciando às estratégias de transformação estrutural que visavam a maior potencial de ganhos de produtividade.

A queda contínua de preços e a elevação na concorrência internacional dos produtos agrícolas foram, por sua vez, acompanhadas pela elevação nas distorções de mercado estimuladas pelos governos mais ricos (principalmente os Estados Unidos e a União Europeia). A escalada de protecionismo agrícola por parte desses governos e o aumento dos subsídios e transferências de renda ao setor não só dificultaram a penetração dos produtos produzidos pelos países latino-americanos e caribenhos nos seus mercados internos, como também passaram a exercer forte pressão competitiva, pois tais políticas os levaram a serem os maiores exportadores mundiais, contribuindo para a queda dos preços dos produtos no mercado internacional. Por outro lado, em meio a problemas de balanço de pagamentos no final da década de 1970 e 1980, os países da região passam a sofrer forte pressão ideológica para a redução da atuação do Estado na economia, afetando o seu setor agrícola, o que representou elevado custo social à região. Se o remédio para os problemas de desequilíbrios macroeconômicos recomendado à região era o livre-mercado, também estendida ao setor agropecuário, de forma contraditória, os grandes países continuavam protegendo o setor sob os auspícios de uma organização “defensora” da liberalização.

Se o sistema multilateral do comércio produziu regras ao setor agropecuário com 50 anos de atraso em relação aos manufaturados, elas ainda estão longe de se assemelhar às destes últimos produtos. A média das tarifas aos produtos agropecuários é, aproximadamente, o dobro da dos produtos manufaturados, e os subsídios destes últimos foram de longa data proibidos. Quando se afirma que os países desenvolvidos são privilegiados no jogo do comércio internacional, dado o exercício de poder, isso se refere a essas questões que se perpetuam até os dias de hoje, dada a falta de vontade por parte dos EUA e da UE em negociar na fracassada Rodada de Doha. Mediante o poder que exercem, poderia ter tornado realidade o discurso imposto de que o mercado global livre é equalizador automático de benefícios aos países que participam e poderiam ter aproveitado a oportunidade para que a Organização Multilateral do Comércio fosse legítima representante de seus associados, isentando-a dos seus interesses de política agrícola interna.

Entretanto, apesar da intensificação da concorrência sobre os produtos agropecuários naturais ou processados e da dificuldade da região em estender a toda a produção incorporação de tecnologia de ponta e aumentos perceptíveis de produtividade e de qualidade, devido à característica dual que se desenvolveu a produção e à falta de políticas para corrigir

as distorções, pelo menos na maioria dos países da região, o setor agrícola sempre representou grande importância para a diminuição da pobreza e para a geração de renda e poupança para financiar o desenvolvimento da região. Também, o setor apresenta-se como grande potencial para a ampliação da produção e coloca a região como fornecedor natural de alimentos para o mundo, graças às vantagens em recursos ainda não explorados.

A síntese crítica apresentada, é suporte fundamental para a melhor compreensão da realidade latino-americana e caribenha e para o estabelecimento de relações consistentes para a análise das características e evolução de suas estruturas exportadoras dos produtos do agronegócio, específicas de cada país, e os efeitos multiplicadores dessas estruturas para o desempenho das economias da região. Para tanto, a seguir são apresentados os procedimentos metodológicos necessários para a consecução dessas análises.

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a elaboração de uma pesquisa científica, é preciso fazer seu delineamento, ou seja, o planejamento da pesquisa nas suas dimensões mais amplas (GIL, 1987). Os procedimentos utilizados para a descrição e explicação de um fenômeno devem ser planejados e executados de acordo com normas requeridas por cada método de investigação (RICHARDSON, 1999). Sendo assim, nos subitens a seguir, são descritos alguns procedimentos de instrumental analítico e metodológico para a consecução dos objetivos propostos e para a sistematização das atividades a serem desenvolvidas.

5.1 TIPO E TÉCNICAS DE PESQUISA

O método proposto para a execução deste trabalho é o quantitativo. Quanto aos fins, a pesquisa será explicativa e descritiva, e quanto aos meios, bibliográfica, com o uso de dados secundários de estatísticas oficiais.

Segundo Richardson (1999), o método quantitativo é muito utilizado quando o pesquisador deseja obter melhor entendimento do comportamento de diversos fatores que influem sobre determinado fenômeno, pois permitirá controlar, simultaneamente, grande número de variáveis e o grau pelos quais essas variáveis estão relacionadas. Desta forma, justifica-se o uso de tal método para a efetivação da pesquisa, dado que o universo a ser estudado é amplo e envolve um grande número de variáveis, e, de outra forma, tornar-se-ia difícil a execução do trabalho.

Em um primeiro momento, para a consecução do primeiro objetivo, busca-se, através da revisão de literatura e da análise de dados e de estatísticas descritivas, analisar e interpretar os fenômenos referentes às características da estrutura exportadora dos países e da região latino-americana e caribenha, no período determinado. Também, descrever e interpretar as relações pertinentes ao nexos de causalidade dos fenômenos sobre a formação da estrutura produtiva e exportadora dos países e o crescimento econômico, em especial, nas suas características de heterogeneidade e volatilidade no crescimento, e, ainda, as características e limitações dos países da região em transformar e diversificar a sua pauta exportadora. A técnica de retrospectiva temporal, por meio da pesquisa bibliográfica, segundo Gil (1987), é o

tipo de pesquisa desenvolvida a partir de material já elaborado, constituída, principalmente, de livros e artigos científicos, relatórios e outros materiais que descrevem, analisam e interpretam o fenômeno a ser estudado.

A segunda fase compreende o uso de técnicas estatísticas para a realização do segundo e terceiro objetivos. São elas: para o segundo objetivo, compreende o cálculo do índice de produtividade implícita das exportações dos produtos das cadeias do agronegócio, ou subprodutos com base em insumos agrícolas e produtos diretamente relacionados ao fim da produção do agronegócio e cálculo do índice de sofisticação revelada dos produtos do agronegócio para a cesta de exportação dos países da região; e para o terceiro objetivo, a estimação do efeito multiplicador para o crescimento econômico e de bem-estar dos países, por meio de análise de regressão múltipla.

Com relação ao índice de produtividade implícita dos produtos do agronegócio e o índice de grau de sofisticação das exportações das cadeias do agronegócio para os países da região, que corresponde ao segundo objetivo, estes serão feitos através dos índices construídos por Hausmann, Rodrik e Hwang (2005). Os autores perceberam que algumas mercadorias comercializadas estão associadas a maiores níveis de retorno do que outras e que os países que se especializam nesses produtos terão maior desempenho. A novidade é a construção de um índice quantitativo que classifica as mercadorias negociadas em termos de produtividade implícita. A partir daí, através do cálculo do grau de sofisticação da cesta de exportação dos países, associada ao grau de produtividade implícita, é possível verificar que existe, na média mundial, um forte grau de associação entre a medida de sofisticação revelada das exportações de um país e seu nível de renda.

Em um primeiro momento, os autores calculam o índice de produtividade implícita revelada, chamada de PRODY, através do PIB *per capita* de cada país, ponderado pela vantagem comparativa revelada (RCA) de um determinado bem (produto). Assim, cada bem estará associado a um nível de renda ou produtividade ou, na média, indica qual bem exportado está associado ao maior nível de renda (ou maior produtividade implícita). Essa classificação dos bens comercializados, de acordo com os níveis de renda dos países que os exportam, revela que bens que são exportados pelos países ricos obtêm classificação mais elevada do que bens exportados pelos países mais pobres. Assim, a medida do nível de produtividade implícita do produto pode então ser usada para medir a sofisticação do total da cesta de exportação de um determinado país.

O uso da vantagem comparativa revelada garante que o tamanho do país não irá distorcer a classificação de mercadorias e, além disso, os produtos em que um país tem

vantagem comparativa revelada são os que foram capazes de penetrar por mercados bem mais exigentes (de maior concorrência) em relação à produção destinada ao mercado interno, ou seja, para que um país tenha vantagem comparativa revelada na exportação do bem, ele deve ter capacidade para produzir aquele bem com competitividade em relação ao mercado internacional.

A medida de produtividade para cada produto exportado é calculada pela seguinte fórmula:

$$PRODY_k = \sum_j \frac{(x_{jk} / X_j)}{\sum_j (x_{jk} / X_j)} Y_j \quad (4)$$

onde:

x_{jk} = exportações do bem k , do país j ;

X_j = total das exportações do país j ($X_j = \sum_j x_{jk}$);

Y_j = PIB per capita do país j ;

Em seguida, os autores constroem uma medida que reflete o nível de rendimento ou produtividade da pauta de exportação (ou cesta de exportação) para cada país, chamado de índice ou grau de sofisticação revelada das exportações ($EXPY_i$). Este índice é calculado através da média ponderada das exportações do bem de um país, pelo índice de produtividade implícita $PRODY_k$, onde os pesos são as exportações de bens (ou cesto) exportados por aquele país. O cálculo é dado por:

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{X_i} \right) PRODY_l \quad (5)$$

onde:

x_{il} = exportações do bem l , do país i ;

X_i = total das exportações do país i ;

$PRODY_l$ = índice de produtividade implícita associado ao bem l , exportado pelo país

i ;

A medida $EXPY_i$ representa o nível de rendimento associado a um pacote de exportação do país, e é dado pelo somatório do $PRODY$ de cada bem l , ponderado pela participação das exportações do bem l (x_{il}), que o país i exporta, na cesta de exportação do país i (X_i). Portanto, o índice de sofisticação revelada da cesta de exportações ($EXPY$) é uma medida do nível de rendimento ou produtividade associado ao padrão de especialização de um país. Desta forma, permite capturar a dinâmica da estrutura exportadora de cada país, quando medidas ao longo do tempo.

O cálculo do novo índice justifica-se pelo fato de que não são apenas as quantidades exportadas que contribuem para o crescimento dos países, induzido pelo comércio exterior,

mas também a renda desses países que as produzem. Os países que apresentam uma pauta de exportação mais sofisticada (mais diversificada e de maior agregação de valor) desfrutam de acelerado crescimento posterior, e estas estão associadas a maiores salários (renda).

Se fossem utilizadas apenas as quantidades exportadas dos bens, conforme o índice de Vantagem Comparativa Revelada de Balassa (1965), mais do mesmo produto é capaz de produzir índices mais elevados e isso indica o nível de “especialização” de um determinado país ou região para um determinado bem exportado. O índice de sofisticação revelada (EXPY), de Hausmann, Rodrik e Hwang (2005), pode ser utilizado para medir a sofisticação da cesta de exportação de um país ou região como um todo. Porém, os autores evidenciam que a medida sofisticação para uma cesta de produtos de exportação é inferida a partir da análise comparativa entre países, mas não é uma medida direta que possa indicar quanto essa cesta de exportação é boa ou não.

Conforme discussão do segundo capítulo, na Abordagem Teórica, para os autores, os padrões de especialização são em parte indeterminados e podem ser moldados por elementos idiossincráticos, embora seus fundamentos (capital físico e humano, trabalho e recursos naturais, qualidade global das suas instituições) tenham papel importante. Alguns países conseguiram descobrir quais produtos estão associados com níveis de rendimentos superiores ao seu próprio, como China, Índia, Indonésia, Filipinas, México e Irlanda. Com o cálculo do índice de sofisticação das exportações, os autores chegaram a uma importante conclusão: os países convergem para o nível de rendimento implícito pela sua pauta de exportação. Em outras palavras, os países se tornam o que exportam. Isto significa que, se um país consegue começar a exportar uma cesta de produtos mais sofisticada em relação ao seu nível de renda, o crescimento subsequente é maior e o PIB converge para esse nível. No entanto, os países especializados em cesta de exportação de relativa sofisticação sofrem um atraso no desempenho econômico. Os ganhos da globalização dependem da capacidade dos países para se posicionar de forma adequada ao longo de seu espectro e, neste caso, a política de governo tem um papel potencialmente importante e positivo a desempenhar na definição da estrutura de produção. (HAUSMANN, RODRIK e HWANG, 2005; HAUSMANN e KLINGER, 2006, 2007 e 2008a).

Neste trabalho, o objetivo é calcular a produtividade implícita média de 2007 a 2009, para 562 produtos do agronegócio, com base em 166 países e, ainda, o índice de sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio dos 34 países latino-americanos, para o

período de 1992 a 2009.³⁶ Porém, pela limitação dos dados, tanto pela não notificação das exportações por parte dos países quanto pela falta de informações do PIB *per capita*, não foi possível o cálculo para todos os países em relação a todos os anos da série.

Bragança, Lemos e Amaral (2009) utilizaram o índice de Hausmann, Rodrik e Hwang (2005) modificado (em vez das exportações e PIB *per capita*, os autores usaram produção industrial e salário médio anual da indústria) para analisar a relação entre sofisticação produtiva e crescimento econômico nas diversas regiões do Brasil. Segundo os autores, tanto o índice modificado utilizado por eles como o de Hausmann, Rodrik e Hwang (2005) são inéditos na literatura e constituem contribuição importante.

O presente trabalho também exigirá modificações nos índices originais, pois será utilizado para o cálculo em termos de produtos do agronegócio, objeto do estudo, e não para a pauta ou cesta de todos os produtos exportados pelos países. Os produtos selecionados seguem a Classificação Uniforme para o Comércio Internacional (CUCI), desagregados ao nível de 5 dígitos. Como um dos objetivos é captar o efeito “multiplicador” da cesta de exportação dos produtos das cadeias do agronegócio, ao longo da “escada tecnológica”, e seu efeito multiplicador para outros setores e atividades das quais se inter-relacionam, os produtos escolhidos para o estudo têm por base o seguinte: os produtos das cadeias produtivas agroindustriais, como os produtos agropecuários, agroflorestais, pesca e agropecuários naturais (não processados), semiprocessados e processados; os produtos e insumos especialmente utilizados nessas cadeias, sejam eles naturais ou industrializados, ligados de forma horizontal ou vertical, como os insumos agrícolas, fertilizantes e as máquinas agrícolas; as máquinas especialmente utilizadas nas manufaturas de algodão, seda, lã, couro, cortiça, madeira e papel; e os subprodutos transformados baseados em insumo agrícolas, como os produtos industriais que se utilizam especialmente desses insumos agrícolas, como os têxteis de algodão, seda e lã, calçados e roupas de couro, cortiça e outros, móveis de madeira e papel.

Esse foco se assemelha ao conceito de “agricultura ampliada” do IICA (2003)³⁷, porém, incluem-se neste estudo os principais insumos ou produtos do qual a “agricultura ampliada” se utiliza no processo produtivo. A inclusão desses insumos ou produtos deve-se ao fato de sua produção ser estimulada pela produção agroindustrial, assim, são interdependentes da “agricultura ampliada”, fator fundamental para captar a diversificação produtiva e

³⁶ A pesar do objetivo ser o cálculo da cesta de sofisticação revelada apenas para os países latino-americanos e caribenhos, o cálculo foi realizado para todos os países que notificaram suas exportações junto ao banco de dados das Nações Unidas e que informaram o PIB *per capita* junto ao banco de dados do Banco Mundial.

³⁷ O conceito de “agricultura ampliada” pelo IICA (2003) considera um conjunto de setores interdependentes, vinculado estritamente com o setor agrícola primário e incluem os setores agroalimentares, as cadeias têxteis e de vestuário, couro e calçados, madeira e móveis, e papel e publicações.

exportadora do agronegócio dos países latino-americanos e os efeitos multiplicadores aos demais setores que estão diretamente relacionados ao longo das cadeias produtivas e da “escada tecnológica” agrícola e, a partir daí, estimar a importância do agronegócio para o desempenho socioeconômico dos países. Segundo Triviños (1987), nas ciências sociais, cabe ao pesquisador construir conceitos, à luz dos traços da realidade que se observa, adaptadas ao meio, a fim de dar significado aos fenômenos aos quais estuda.

Para tanto, quando nos referimos a produtos do agronegócio, estamos considerando as Rubricas das seguintes Seções da CUCI, revisão 2, desagregado a 5 dígitos, relacionados na Tabela 16.

Tabela 16 – Produtos do agronegócio selecionados

Títulos das Seções e	Capítulos	Descrição
Seção 0 – Produtos alimentícios e animais vivos	00, 01, 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08 e 09	considera-se todos os 178 produtos da Seção.
Seção 1 – Bebidas e Tabaco	11 e 12	considera-se todos os 13 produtos da Seção.
Seção 2 – Materiais em bruto, não comestíveis, exceto combustíveis	21, 22, 23, 24, 25, 26, 29 e o Grupo 271	85 produtos dos Capítulos, incluindo os Fertilizantes do Grupo 271.
Seção 4 – Óleo, gorduras e ceras de origem animal e vegetal	41, 42 e 43	todos os 27 produtos da Seção.
Seção 5- Produtos químicos e relacionados	51, 53, 54, 55, 56 e 59	56 produtos dos Capítulos, referentes aos alcoóis e outros produtos químicos orgânicos, os óleos e essências e preparações de limpeza, os fertilizantes, herbicidas, fungicidas e pesticidas, os amidos, glúten, proteínas etc.
Seção 6 – Produtos manufaturados, classificados segundo os materiais	61, 63, 64 e 65	121 produtos dos Capítulos, relacionados às manufaturas de couro e peles, borracha natural, madeira e cortiça, fios têxteis e conexos de algodão, lã e seda.
Seção 7 – Máquinas e equipamentos de transporte	72	44 produtos do Capítulo, que compreende as máquinas agrícolas, tratores, maquinaria para trabalhar com couro, papel e elaborações alimentícias.
Seção 8 – Artigos manufaturados diversos	82, 83, 84 e 85	38 produtos dos Capítulos, que se referem aos móveis de madeira, bolsas, calçados e acessórios de couro e vestuário de algodão, lã e seda.

Fonte: Seleção a partir da da UNContrade (2011).

As técnicas descritas e as informações encontradas na literatura deverão ser consideradas de forma conjunta quando da análise e avaliação dos resultados. Ainda, com relação à medida de sofisticação das exportações, pretende-se aplicar a técnica para outros países, especialmente aos de especialização elevada nos produtos do agronegócio, mas que não fazem parte da região. O objetivo é trazer elementos e parâmetros para as análises.

Com relação à execução do terceiro objetivo, a estimação do efeito multiplicador da estrutura agroexportadora dos países, mais precisamente, na estimação dos efeitos da sofisticação revelada das exportações (EXPY) no crescimento da renda (PIB *per capita*) na região e o efeito socioeconômico para os países em relação à renda agrícola (valor adicionado agrícola), no produto (PIB constante, em valores de 2005) e geração de ocupação (taxa de

emprego sobre a população total) para os países, no período de 1992-2009, será utilizada a análise de regressão. Esta análise é uma ferramenta analítica que permite explorar relações de dependência entre uma única variável dependente e diversas variáveis independentes.

Primeiro, a estimação é feita para a região como um todo, levando em consideração a sofisticação das exportações para o cesto de produtos do agronegócio, com a utilização de dados do tipo *cross section*, para dois períodos. O objetivo é captar a evolução do efeito multiplicador da estrutura agroexportadora para o crescimento da região em dois períodos: 1992 a 2000 e 2000 a 2009.

Com base no trabalho de Hausmann, Rodrik e Hwang (2005), que estima a relação entre EXPY (para todos os produtos) e crescimento econômico (para todos os países), especifica-se a seguinte função:

$$\Delta Y = f[(\log Y_{inicial}), (\log EXPY_{inicial})] \quad (6)$$

A variação do PIB *per capita* (ΔY) é a variável dependente e as variáveis preditoras são $Y_{inicial}$, que é o PIB *per capita* no início do período, e $EXPY_{inicial}$, que representa o índice de sofisticação revelada das exportações no início do período para os produtos do agronegócio, dos países latino-americanos. Apesar de ter sido calculada a cesta de sofisticação para os 34 países, muitos desses não possuem dados completos para toda a série, por esse motivo, o número reduzido de observações (21 países) pode ser uma das limitações do modelo, pois pode comprometer a confiabilidade dos resultados.

Em um segundo momento, a estimação é feita para captar a relação da sofisticação revelada das cestas de exportação em que cada país se especializa, classificadas por categorias de baixa, média ou elevada produtividade implícita, e o efeito sobre as variáveis socioeconômicas, ao longo do tempo (1992 a 2009). O modelo empregado para a análise é do tipo regressão múltipla, com dados temporais, que tem por base a seguinte função:

$$\log(Y_i) = f[(\log EXPY_A), (\log EXPY_B), (\log EXPY_C)] \quad (7)$$

sendo que Y_i representa as variáveis a serem explicadas (renda agrícola, produto e ocupação), $EXPY_{A \rightarrow C}$ são as medidas de sofisticação revelada das exportações classificadas por categorias. Com o intuito de evitar problemas de escala, as variáveis serão logaritmizadas.

A partir da função, podem ser estimados os parâmetros do seguinte modelo linear:

$$Y_i = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon \quad (8)$$

Sendo que a é uma constante, os $\beta (1, 2, 3 \dots n)$ são os coeficientes de regressão a serem estimados e o termo erro ε , com as propriedades tradicionais.

Espera-se que os coeficientes de regressão representativos das cadeias com maior grau de sofisticação apresentem valores diferentes de zero e positivo, pois acredita-se que estruturas de exportação mais sofisticadas, *ceteris paribus*, venham a apresentar efeito multiplicador positivo nas economias em estudo.

Os resultados são confrontados com as análises e discussões teóricas da primeira fase a fim de permitir o estabelecimento de um sistema coerente de proposições sobre a realidade de cada país e estabelecer relações funcionais entre as variáveis ou uma explicação de fatos relativos ao fenômeno estrutura exportadora dos produtos do agronegócio e efeitos para o desempenho socioeconômico dos países.

As categorias de cestas de sofisticação revelada, depois de calculada a produtividade implícita para cada produto selecionado, são classificadas da seguinte forma: a primeira, a cesta de sofisticação revelada (A) ou de produtividade implícita baixa [EXPY(A)], foi composta por produtos do agronegócio que apresentaram os mais baixos índices de produtividade implícita, que, por convenção, são aqueles que alcançaram índices de produtividade implícita entre $252 < \text{PROY} < 5.999$; a segunda cesta, a de sofisticação revelada (B) ou de produtividade implícita média [EXPY(B)], é formada pelos produtos de produtividade implícita que ficaram mais próximos da média, isto é, aqueles produtos de produtividade implícita entre $6.000 < \text{PRODY} < 15.999$; e a terceira cesta, a de sofisticação revelada (C) ou de produtividade implícita elevada [EXPY(C)], compreende a cesta de produtos que atingiram os maiores valores de produtividade implícita, entre $16.000 < \text{PRODY} < 63.313$. Esta é apenas uma classificação para facilitar a análise deste trabalho, por isso, não se trata de uma convenção universal.

5.2 FONTE DE DADOS E VARIÁVEIS

Para o cálculo dos indicadores de produtividade implícitos, sofisticação revelada e para as estimações, forma construídas base de dados secundários, a partir de “estatísticas oficiais”, que terá como fonte, fundamentalmente, as seguintes instituições: a) para a produtividade implícita (PRODY), uso do banco de dados das Nações Unidas (ONU), o UNContrade, para as exportações, valores em dólar, seguindo a Classificação Universal do Comércio Internacional (CUCI), revisão 2, ao nível de 5 dígitos, para os anos de 2007 a 2009, e a base de dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

(UNCTAD), o UNCTADstat, para o PIB *per capita*, para os anos de 2007 a 2009, valores em dólar, a preço constante de 2005 e taxa de câmbio constante de 2005; b) para o índice de sofisticação revelada (EXPY), utilização da base de dados das Nações Unidas (ONU), o UNContrade para o período de 1992 a 2009; c) para as regressões, utilização das bases de dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), o UNCTADstat, para o Valor Adicionado Agrícola, em dólar constante e taxa de câmbio de 2005, para o período de 1992 a 2009, e para o PIB constante, valores em dólar, a preço constante de 2005 e taxa de câmbio constante de 2005, para os anos de 1992 a 2009 e da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), o CEPALstat, para a variável emprego sobre a população, em porcentagem, para o período de 1992 a 2008.

Com o intuito de sistematizar as informações e apresentá-las de forma mais clara, relaciona-se, na Tabela 17, as fontes utilizadas e as variáveis consideradas:

Tabela 17 - Variáveis para os cálculos dos indicadores e para as estimações

Variáveis	Fonte	Unidade de Medida	Anos
Exportação	UNComtrade	US\$	1992-2009
PIB <i>per capita</i>	UNCTADstat	US\$ constante (2005)	1992-2009
Renda agrícola (Valor adicionado agrícola)	UNCTADstat	US\$ constante (2005)	1992-2009
Produto (PIB constante)	UNCTADstat	US\$ constante (2005)	1992-2009
Ocupação (Emprego/população)	CEPALstat	Porcentagem	1992-2008

Fonte: Elaboração própria.

Ainda, para as demais análises do Capítulo 6, Seção 6.1, além das bases de dados já citadas, são utilizados dados da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), o FAOstat.

Tabela 18 – Países da América Latina e Caribe

Cone Sul	Zona Andina	América Central	Caribe
Argentina	Bolívia	Belize	Anguilla
Brasil	Colômbia	Costa Rica	Aruba
Chile	Equador	El Salvador	Bahamas
Paraguai	Peru	Guatemala	Barbados
Uruguai	Venezuela	Honduras	Cuba
		México	Dominica
		Nicarágua	Granada
		Panamá	Guatemala
			Guiana
			Haiti
			Ilhas Turcas e Caicos
			Jamaica
			Montserrat
			Rep. Dominicana
			S. V. e Granadina
			Santa Lúcia
			Santo Cristo e Neves
			Suriname
			Trinidad e Tobago

Fonte: CEPAL (2010).

A abrangência do estudo contempla 37 países latino-americanos e caribenhos, descritos na Tabela 18, lembrando que, dadas algumas limitações na disponibilidade de dados, o número de países e o período da série histórica para o cálculo dos índices e para as regressões variam. Por exemplo, as estimações do efeito das categorias de cestas de exportações para emprego foram realizadas apenas para 18 países e para o período de 1992 a 2008.

6. A ESTRUTURA EXPORTADORA DO AGRONEGÓCIO E O EFEITO MULTIPLICADOR NA ECONOMIA LATINO-AMERICANA E CARIBENHA

A especialização dos países no mercado internacional, segundo visão tradicional de comércio internacional, depende de suas dotações de recursos, como capital físico e humano, trabalho e recursos naturais e da qualidade de suas instituições. Porém, para os autores desenvolvimentistas, o crescimento dos países está fortemente relacionado ao tipo de especialização produtiva e exportadora, já que determinados produtos estão associados ao maior efeito encadeamento interno, isto é, as diferentes estruturas produtiva e exportadora acabam gerando efeitos dinâmicos distintos de geração de renda para as economias, através de um maior ou menor efeito multiplicador. Penetrar em mercados mais sofisticados em nível internacional implica avançar para uma nova cadeia de valor, com novos agentes e novas interações, novas exigências em termos de insumos utilizados ou produtos comercializados, sejam eles primários ou transformados e o desenvolvimento de novas habilidades e conhecimento (CEPAL, 2008a).

Também viu-se que há uma profunda diversidade em termos de crescimento econômico e de bem-estar entre os países latino-americanos e caribenhos e destes em relação a outros países desenvolvidos e em desenvolvimento. A literatura empírica evidencia como causa as questões estruturais da produção e da inserção dos países no comércio internacional. Se, por um lado, a região América Latina e Caribe tem nos produtos de base agrícola papel cada vez mais importante para a geração de divisas, por outro, na maioria dos países, possui uma estrutura exportadora concentrada em produtos com baixo valor agregado, com perdas na participação do comércio mundial no longo prazo, ou seja, a especialização da região no mercado internacional tem sido em produtos menos sofisticados e de demanda pouco dinâmica.

Nesta perspectiva, o presente capítulo se ocupa em avaliar o desempenho e a evolução da estrutura exportadora dos produtos do agronegócio junto aos países da região. A seguir, tem-se a preocupação de investigar quais produtos associam-se à maior capacidade de geração de renda (produtividade implícita) e a evolução da sofisticação da cesta de exportação desses produtos do agronegócio e, por último, estima-se qual o grau de associação entre a renda dos países e sofisticação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio e o efeito multiplicador para algumas variáveis socioeconômicas.

6.1. A ESTRUTURA E O PADRÃO DE COMÉRCIO DO AGRONEGÓCIO

A demanda das *commodities* agrícolas no mercado internacional vem de longa data perdendo dinamismo e castigando o poder de compra dos países da região e, conseqüentemente, interferindo na capacidade do setor externo em servir de alavanca para geração de crescimento duradouro. Entretanto, mais recentemente, a existência de novos atores no mercado internacional, graças ao crescimento mais acelerado dos países emergentes, tem provocado mudanças no fluxo internacional de bens e na dinâmica da demanda dos produtos do agronegócio. Também a preocupação com a escassez e desgastes dos recursos naturais no mundo e o reconhecido potencial da região em atender à nova demanda de *commodities* agrícolas configuram-se em novas perspectivas à região.

A agricultura é base para a redução da pobreza em muitos países, uma vez que estão no meio rural os maiores índices de pobreza e os menores salários. Avanços significativos de diminuição da pobreza rural podem ser percebidos em alguns países latino-americanos e caribenhos, como Brasil, Chile e Costa Rica. Tais resultados têm reduzido drasticamente o descolamento entre pobreza rural e pobreza urbana junto a esses países (IICA; CEPAL; FAO, 2010). Os aumentos de produtividade na agricultura das economias em desenvolvimento é requisito essencial para estimular o crescimento das indústrias e serviços que estão muito vinculados com o setor na cadeia de valor e, assim, mudar a estrutura produtiva e exportadora dos países. Esse fenômeno acontece, em maior magnitude, junto aos chamados países em transformação, definidos pelo Banco Mundial (2008) como aqueles países em que a agricultura deixou de ser a fonte principal de crescimento, porém tem forte vínculo de encadeamento com os demais setores. A produtividade agrícola e a renda gerada por ela antecedem e “causa” a renda das atividades no final da cadeia produtiva, além de estimular a demanda de muitos insumos industrializados de alta tecnologia, logo, o setor agrícola tem um efeito multiplicador sobre as demais atividades e sobre a melhoria nas condições de vida (BONELLI, 2001). Logo, o desempenho e o perfil da especialização internacional de produtos do agronegócio dos países latino-americanos e caribenhos importam para a geração de renda e ocupação induzido pelo comércio exterior da região.

6.1.1 Desempenho e perfil do comércio internacional do agronegócio

O índice de crescimento das exportações mundiais dos produtos do agronegócio, no período de 1990 a 2009, apesar de ser elevado, de 5,8% ao ano, ficou abaixo do registrado para o total das exportações mundiais no mesmo período, de 7,4% ao ano. Porém, quando analisadas as décadas em separado, percebe-se uma leve reversão dessa tendência, isto é, para os períodos de 1990-1999 e 2000-2009, os produtos do agronegócio aumentaram, respectivamente, em 4,1% e 7,8% ao ano, e para o total mundial, os percentuais foram de 6,1% e 7,6% ao ano, para os mesmos períodos. Em apenas nove anos (2000-2009), as exportações dos produtos do agronegócio quase duplicaram, ou seja, passaram de US\$1.053 bilhões, para US\$2.070 bilhões. O maior valor nas exportações, ao longo das duas décadas, foi registrado antes do contágio da crise financeira internacional, em 2008, que atingiu o montante de US\$2.481 bilhões.

A reversão na tendência deve-se, em grande medida, à valorização nos preços dos produtos baseados em recursos naturais. Este aumento ocorreu a partir de uma conjunção de fatores, que vão desde os relacionados aos fundamentos tradicionais do mercado, de oferta e demanda, até fatores políticos e especulativos. Conforme discussão do terceiro capítulo, entre os fatores estão o crescimento mais acelerado da demanda dos países emergentes, com peso especial à China; restrições de oferta relacionada ao clima e ao uso de algumas *commodities* para a produção de bicomustíveis; políticas governamentais de diminuição dos estoques reguladores e dos investimentos em P&D no setor agrícola; medidas restritivas às importações e os impasses diante das rodadas multilaterais de negociações; e, por fim, a especulação exacerbada dos fundos de investimentos para as *commodities* agrícolas. Mais recentemente, depois de os investidores fugirem dos mercados, no segundo semestre de 2008, diminuindo a pressão sobre os preços agrícolas, em 2009, eles retornaram em resposta ao crescente apetite ao risco diante da retomada da demanda e dos problemas de oferta em muitos produtos. Os principais aumentos, de janeiro a dezembro de 2009, ocorreram junto às matérias-primas agrícolas, como o Couro e Peles (65,2%), Algodão (31,7%), o Tabaco (16,4%) e a Borracha (88,3%) (UNCTAD, 2008).

No Gráfico 22, são visualizadas as exportações mundiais dos produtos do agronegócio, (parte A da direita) e sua participação no total das exportações mundiais (parte B

da esquerda), para o período 1990 a 2009³⁸, subdivididos em três cestos ou grupos: o primeiro, chamado de Valor das Exportações Agroindustriais, composto pelos produtos agroindustriais a granel, semiprocessados e de menor processamento; o segundo, Valor das exportações de Manufaturas Industriais, com processamento mais avançado na cadeia produtiva e que os produtos oriundos da agricultura são os principais insumos; e o terceiro, Valor das exportações de Fertilizantes e Máquinas Agrícolas e suas partes, que são os fertilizantes, as máquinas agrícolas e suas partes e tratores.³⁹ A maior taxa de crescimento entre os três grupos de produtos ocorreu junto aos insumos, os Fertilizantes e Máquinas agrícolas e suas partes e Tratores, com crescimento de 10,0% ao ano. Já para os outros dois grupos, Valor das Exportações Agroindustriais e Valor das Exportações de Manufaturas Baseadas em Insumos Agrícolas, a evolução das taxas de crescimento foram bastante próximas, 5,6% e 5,9% ao ano, respectivamente.

O incremento mais acentuado dos dois primeiros grupos na segunda década serviu para amenizar a baixa e decrescente participação desses produtos no total exportado, visualizadas na parte (B) do Gráfico 22. O valor das exportações do primeiro grupo (Exportações Agroindustriais), por exemplo, teve uma queda na participação de mais de 3% entre 1990 e 1999. Com o crescimento das exportações com percentuais superiores no final da série, a participação de 2009 chegou ao que já tinha sido registrado em 1999, de aproximadamente, 9,8%. Essas variações afetam as economias que têm como base exportadora os produtos do agronegócio. Conforme discussão do terceiro capítulo, os registros de queda da participação dos produtos ligados a fatores ou recursos naturais já vêm de longa data, interferindo no poder de compra dos países, ou seja, para manter o mesmo poder de compra, os países devem exportar cada vez mais produtos.

A participação dos produtos do segundo grupo, as Manufaturas Industriais Baseadas em Insumos Agrícolas, tiveram queda na última década, pois as taxas de crescimento das

³⁸ No cálculo, foram considerados apenas os países que notificaram suas exportações do início ao fim do período. Mesmo excluindo aqueles países que passaram a notificar após o início do período, os totais das exportações excedem em todos os anos os 90% quando considerado todos os países.

³⁹ O Valor das Exportações Agroindustriais compreende todos os produtos alimentícios processados ou não e mais as matérias-primas agrícolas pertencentes ao CUCI Rev2, a cinco dígitos, que são os produtos das seguintes Seções [0+1+ 2 (excluindo os Capítulos 27 e 28)+4]; o Valor das Exportações de Manufaturas Industriais Baseadas em Insumos Agrícolas compreendem os produtos do CUCI Rev2, a cinco dígitos, cujo insumo principal provém de produtos agroindustriais, os produtos do Grupo 512, os alcoóis; do Capítulos 61, manufaturas de couro e peles; Capítulo 63, manufaturas de cortiça e madeira; Capítulo 64, manufaturas de papel; os produtos do Capítulo 65, que são os têxteis, como fios e tecidos, mas que sejam de algodão, lã ou seda; a rubrica 82192, que são os móveis de madeira; e os produtos do Capítulo 84, que são as confecções, mas apenas aquelas de algodão, lã e seda ou que contenham mais de 85% desses insumos; e Valor das Exportações de Fertilizantes e Máquinas Agrícolas e suas partes e Tratores, compreende os produtos da CUCI Rev2, do Capítulo 56 e dos Grupos 271, 721 e 722.

exportações foram inferiores ao total das exportações mundiais. Já o terceiro grupo, os Insumos Agrícolas, chegou, em 2008, a atingir a participação de 1992, de 7,3%, porém, sofreu queda expressiva após a crise, graças à diminuição nas exportações entre 2008 a 2009 de -33,9%. Cabe mencionar que, após a crise financeira internacional, os dois primeiros grupos de produtos tiveram suas participações no total das exportações mundiais aumentadas, o contrário do que aconteceu com Máquinas Agrícolas e Tratores e os Fertilizantes, caracterizados como produtos mais elaborados tecnologicamente. Esse fenômeno deve-se à diferença nas elasticidades-renda de demanda dos produtos, por isso, os produtos mais básicos da primeira cesta e os da segunda, que têm como matéria-prima os produtos agrícolas, tendem a apresentar uma queda menor no consumo em épocas de crise do que os produtos mais sofisticados tecnologicamente, a exemplo dos produtos do terceiro cesto. As incertezas e as dificuldades financeiras adiam os investimentos em ativos fixos e em insumos para o aumento da produtividade da terra no setor agrícola.

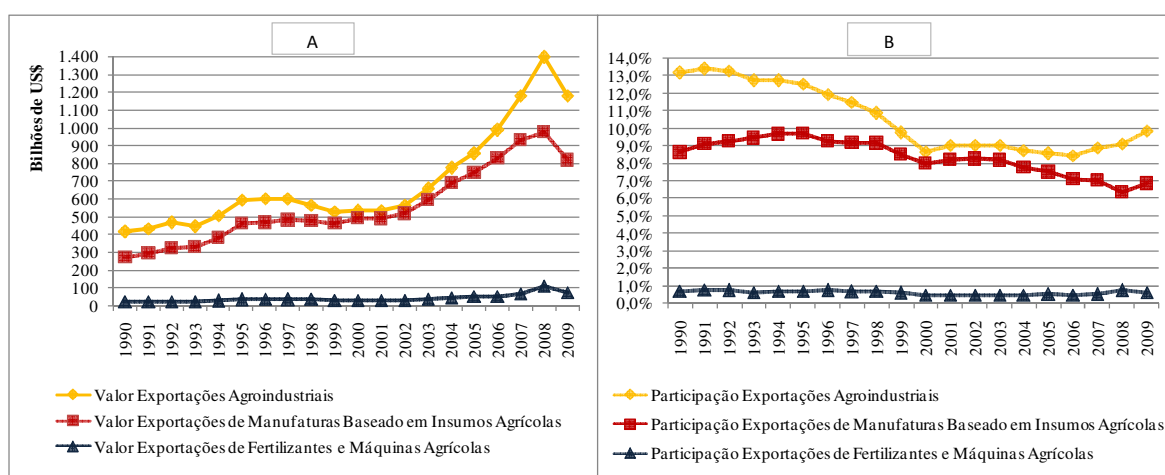


Gráfico 22 - Valor das exportações dos produtos do agronegócio mundial (A) e a participação nas exportações totais (B) – 1990 a 2009

Fonte: A partir de dados da UNContrade (2011)

A diferença entre as estruturas exportadoras dos países e o comportamento das exportações pode ser percebida com muita evidência diante da crise financeira de 2008. Essa crise atingiu o comércio em todas as regiões do mundo, porém, em graus e formas distintas. Segundo publicação das Nações Unidas (CEPAL, 2009b), o contágio sobre o comércio mundial foi superior ao registrado durante a Grande Depressão. Entre julho de 2008 a maio de 2009, a contração do comércio chegou a 37% do valor exportado. Por conta das diferenças nas suas estruturas exportadoras, nos países industrializados a contração se deu, sobretudo, no volume exportado e, nos países em desenvolvimento, a contração das exportações tem por conta a queda nos preços dos produtos básicos exportados, em maior proporção nos minérios

do que nos produtos agrícolas, porém, o volume total exportado se reduziu em menor proporção. Nos países desenvolvidos, a queda no volume das exportações em 2009 foi em média de -14,8%, nos países em desenvolvimento, o índice de queda no volume das exportações em média foi de -11,7%, já, na América Latina e Caribe, a queda foi de -9,7% (UNCTAD, 2010).

Apesar do comércio de produtos do agronegócio ser atividade-chave para uma grande parte dos países menos desenvolvidos, esse mercado é dominado pelos países de mais alta renda e, em maior grau, sobre o comércio de produtos com maior valor agregado (LIAPES, 2011). Entretanto, estimulados com a valorização nos preços agrícolas da última década junto ao mercado mundial, algumas economias em desenvolvimento incrementaram significativamente sua participação nas exportações mundiais, alterando o fluxo da cadeia mundial de valor, isto é, o comércio entre os países Sul-Sul registrou taxas de crescimento mais elevadas do que o comércio entre os países da OCDE nesses produtos. Entre os casos de maior sucesso estão o Brasil, a China, a Índia, a Indonésia e a África do Sul. Os aumentos da participação no comércio mundial desses países vieram acompanhados não só de aumento na quantidade exportada, mas também de aumento na produtividade (LIAPIS, 2011).

Com relação à América Latina e Caribe e considerando o valor das exportações e sua participação mundial em cada categoria ou grupo de cesta de produtos, visualizados no Gráfico 23, (A) e (B), respectivamente, percebe-se o extraordinário crescimento no valor das exportações dos produtos do agronegócio na região. Apesar de representar a menor participação absoluta entre os três grupos de produtos e, por essa razão, da difícil visualização da evolução do crescimento, referente a problemas de escala no Gráfico 23 (A), a taxa de crescimento no Valor das Exportações de Fertilizantes e Máquinas Agrícolas e suas partes e Tratores foram as que apresentaram maior crescimento no período, passando de US\$508 milhões para US\$3.345 milhões, nos anos de 1990 e 2009, respectivamente, isto é, um aumento médio no período de 10,42% ao ano. Também sua participação apresentou as maiores variações, passando de apenas 2,1%, para 3,7% do valor das exportações mundiais dessas mercadorias. Já o maior grupo de produtos em valor do agronegócio na região, o Valor das Exportações Agroindustriais, também apresentou desempenho médio elevado no período, de 8,54% ao ano, passando de US\$41.121 milhões, em 1990, para US\$195.055 milhões em 2009.

As tendências observadas no mundo, de aumentos mais acentuados na segunda década, também foram percebidas na região, porém, em percentuais mais elevados, exceto para o Valor das Exportações de Manufaturas Industriais Baseado em Insumos Agrícola, pois,

neste caso, os resultados se invertem. As maiores taxas de variação das exportações ocorreram na primeira década, isto é, as exportações deste grupo cresceram de 11,12% ao ano entre 1990 a 1999 e de 3,55% ao ano no período de 2000-2009. O seu baixo desempenho fez com que a região América Latina e Caribe apresentasse uma queda na participação das exportações no segundo período de -3,84%. Entretanto, entre as três categorias, ao longo de todo o período, as Manufaturas Industriais Baseadas em Insumos Agrícolas sempre representaram a menor parcela de participação nas exportações mundiais, colocando a região muito aquém de suas potencialidades. A maior participação nas exportações mundiais dessa categoria aconteceu em 2000, com um índice de 4,19%.

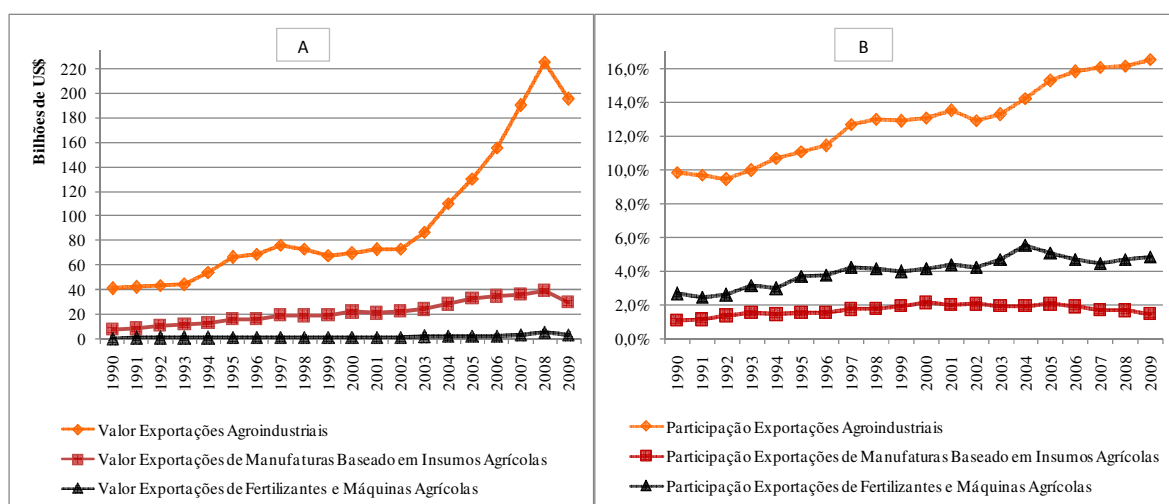


Gráfico 23 - O Valor Exportado dos produtos do agronegócio da América Latina e Caribe e sua participação nas exportações mundiais - 1990 a 2009

Fonte: A partir de dados da UNComtrade (2011)

Parece razoável supor que, para a última década, a especialização em produtos agroindustriais da América Latina e Caribe tem gerado maior efeito encadeamento junto às exportações dos insumos, do terceiro grupo, (em termos de valor) do que em produtos com base em insumos agrícolas do setor de manufaturas industriais, que estão posicionados em escala superior ao longo da escada tecnológica. Porém, há algumas considerações importantes, e uma delas diz respeito às variações nos preços dos insumos agrícolas e fertilizantes.

Conforme a base de dados UNComtrade⁴⁰, o valor exportado/kg notificado pelos países exportadores mostrou-se variado, alguns com queda no valor exportado/kg para o segundo período e outros com acentuado aumento. Por exemplo, tomando por base os valores exportados/kg das exportações brasileiras, para “Fertilizantes de origem animal e vegetal, em

⁴⁰ Base de dados da Divisão Estatística das Nações Unidas do Comércio Internacional de Mercadorias: <http://comtrade.un.org/>.

bruto” e “Sulfato de potássio contendo 52% ou menos em peso, de K₂O”, as variações foram de 30,8% e 55,6% ao ano, respectivamente, para o período de 1990-1999, e de -18,3% e 10,8% ao ano, respectivamente, entre 2000-2009. Por sua vez, quanto ao valor das exportações/kg de “Sulfato de amônio”, de “Uréia” e de “Cloreto de Potássio”, os aumentos foram significativos na segunda década em relação à primeira. Essas variações são, respectivamente, as seguintes: -1,0% e 6,3% ao ano; -3,0% e 14,3% ao ano; e -4,2% e 14,9% ao ano. Também cabe mencionar que as variações na relação exportações/kg, apesar de serem extremamente elevadas na segunda década, para os três últimos exemplos citados, foram amenizadas com os efeitos da crise. Se consideradas as variações antes do contágio da crise, os percentuais médios anuais de 2000 a 2008 são bem mais elevados para os três produtos (15,6%, 24,5% e 17,2% ao ano, respectivamente).

Conforme dados da Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE (2011), do Ministério da Fazenda do Brasil, os aumentos reais nos fertilizantes, entre 2002 e 2010, foram acima dos preços das *commodities* agrícolas e dos alimentos, com destaque para o comportamento no preço da rocha fosfática, principal insumo dos fertilizantes fosfatados, que apresentou alta acentuada, entre maio de 2007 e setembro de 2008, de, aproximadamente, 56,7%. Contudo, os incrementos médios do valor exportado dos fertilizantes na última década têm, além do aumento na quantidade exportada, as variações mais que proporcionais nos preços.

Uma segunda consideração estaria ligada à tendência da terceirização estrangeira da produção dos países industrializados, que vem de mais longa data, mas que foi intensificada na década de noventa. Segundo Feenstra (2001), esta tendência tem sido percebida desde meados da década de setenta, em que os países industrializados buscavam estratégias para a redução dos custos de produção. O setor que apresentou crescimento mais rápido na terceirização de insumos manufaturados foi o da Indústria de Máquinas e de Transporte. No período de 1974 a 1993, os Estados Unidos duplicaram as importações desses insumos manufaturados, e Reino Unido e Canadá quase triplicaram.

Os maiores exportadores latino-americanos e caribenhos dos produtos do Grupo de “Máquinas Agrícolas e suas partes” são o Brasil, o México e a Argentina. O Brasil, que tinha os Estados Unidos como principal mercado em 1990, passou a diversificar suas exportações, principalmente para os países da região. Em 2009, os maiores importadores foram a Venezuela, o Paraguai e os Estados Unidos. A taxa de crescimento das exportações brasileiras entre 1990 a 2009 foi de 5,4% ao ano. O mesmo tem acontecido com a Argentina. Os maiores importadores dos produtos de “Máquinas agrícolas e suas partes” são o Uruguai, a

Venezuela e o Brasil. Porém, o México, segundo maior exportador da região para aqueles produtos, exporta quase a totalidade para os Estados Unidos, e a taxa de crescimento no período de 1990 a 2009 foi de 15,8% ao ano, isto é, em 1990, as exportações mexicanas para os Estados Unidos eram de US\$14,3 milhões e em 2009, US\$232,18 milhões.

A terceira questão a considerar refere-se à concorrência que os países asiáticos, especialmente a China, têm exercido sobre o segundo cesto de produtos, especialmente nos produtos associados à indústria têxtil de algodão, lã, seda e couro e a indústria de móveis de madeira. Se os países latino-americanos e caribenhos perderam participação no mercado internacional desses produtos, a China aumentou consideravelmente sua participação. Em 1990, ela exportava cerca de 4,8% do total exportado pelo mundo, em 2009, sua participação chegou a 21,7%.

Segundo publicação do Banco Mundial (2006), a indústria têxtil chinesa estabeleceu um processo de desenvolvimento baseado na verticalização do sistema industrial, que vai desde a produção de algodão, seda, lã, produtos químicos até a produção de fios, tecidos e vestuário, além das máquinas, tornando-se um dos países mais competitivos na cadeia global de fornecimento têxtil e uma das bases têxteis mais importantes do mundo. A forte expansão e consolidação da indústria se deram a partir da mudança na estrutura de propriedade, de pública para privada, incluindo empresas de propriedade estrangeira, as *joint ventures* e as privadas nacionais, aumentando a concorrência e a escala de produção. Entretanto, segundo aquela instituição, o aumento da concorrência trouxe, também, a falta de padrões relacionados aos interesses dos trabalhadores, por exemplo, em termos de salários, assistência social, horas de trabalho, saúde e segurança, e, muitas vezes, uma concorrência baseada apenas em guerra de preços, deixando a desejar na qualidade e no cumprimento dos prazos, principalmente, naquelas empresas que não estão sob a orientação da política econômica do governo.

Assim como no caso das exportações, as importações latino-americanas e caribenhas de produtos do agronegócio também tiveram aumento expressivo e acima dos registrados para as importações mundiais. Ao considerar a subdivisão em três cestas, seguindo a mesma classificação da análise anterior para as exportações, os resultados indicam que o aumento mais expressivo ficou com a cesta do terceiro grupo, os insumos, com taxa de crescimento médio das importações de 11,2% ao ano para o período 1990 a 2009. O valor das importações, em 1990, era de US\$1,54 bilhão e, em 2009, chegou a US\$11,61 bilhões. O maior valor ocorreu em 2008, com US\$21,80 bilhões, conforme visualização no Gráfico 24. O crescimento das importações foi mais acentuado que as exportações e de forma mais

estável para as duas décadas, com taxas de crescimento médio de 11,26% e 11,77% ao ano, nos períodos 1990-1999 e 2000-2009, respectivamente.

O aumento nas taxas de importações superiores às taxas mundiais fez com que a participação da América Latina e Caribe em relação às importações mundiais aumentasse rapidamente, chegando ao expressivo índice que ultrapassou os 14% do total mundial das importações de Fertilizantes e Máquinas Agrícolas e Tratores, para o ano de 2008. Esse percentual coloca a região como estratégica para o mercado desses produtos. De forma distinta, adaptadas às suas características, os países da região têm buscado mais intensamente a mecanização e o uso de fertilizantes para maiores ganhos de produtividade. O Chile é o único país latino-americano em que a produtividade da terra, a partir de 2000, superou a dos Estados Unidos, já a Venezuela e o México atingiram 60% e a Bolívia, em 6% da produtividade daquele país. As técnicas utilizadas para aumento de produtividade, frequentemente, desenvolvem-se e adaptam-se aos fatores mais escassos, assim, por exemplo, os países com pouca terra têm empregado tecnologias que incentivam o uso de fertilizantes e de irrigação, aumentando o rendimento por hectare. Porém os países com maior disponibilidade de terras tendem a incentivar a mecanização do processo agrícola, aumentando o produto por trabalho (CEPAL, 2008a).

As importações da terceira cesta de produtos foram as mais afetadas por conta da crise, entre 2008 a 2009, a queda foi de 41%, ou de, aproximadamente, US\$10,19 bilhões. Devido ao vínculo direto desses produtos com os investimentos na produção agrícola, sua queda inspira preocupações para as perspectivas de recuperação econômica da região em termos de inserção internacional da América Latina e Caribe, conforme informe da CEPAL (2009b).

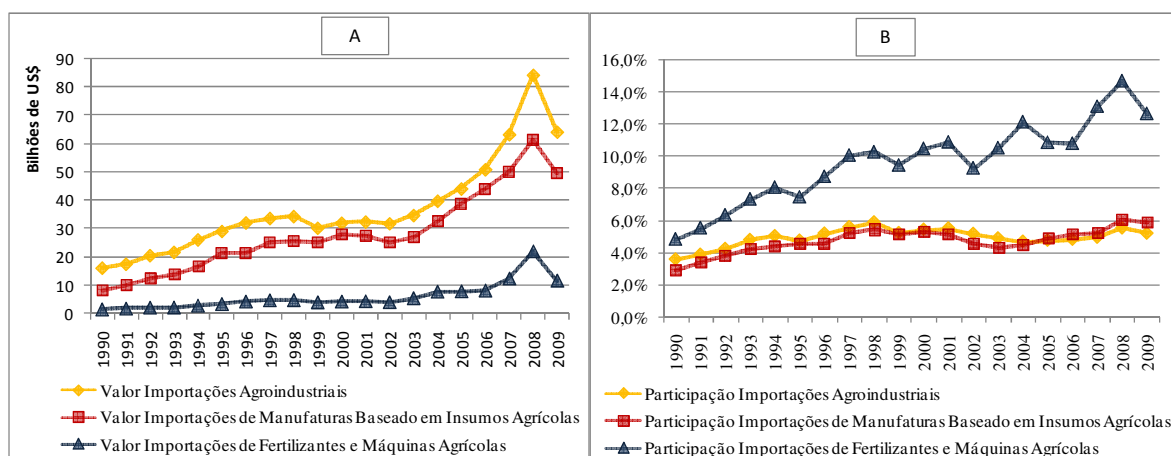


Gráfico 24 - O Valor Importado dos produtos do agronegócio da América Latina e Caribe e sua participação nas importações mundiais -1990 a 2009

Fonte: A partir de dados da UNContrade (2011)

As importações da segunda cesta de produtos, as “Manufaturas Baseadas em insumos agrícolas”, tiveram o segundo maior índice de elevação, com aumento médio de 9,9% ao ano para toda a série. A maior elevação ocorreu na primeira década, com taxa de 13,2% ao ano, representando a maior taxa de crescimento das importações entre os três grupos de cesta de produtos daquele período. A participação no total das importações mundiais desse grupo foi positiva ao longo de toda a série, de 2,9%, em 1990, para 5,9%, em 2009, com destaque à primeira década, com aumento da participação de 6,4% ao ano. Também, assim como no caso anterior, os países latino-americanos são deficitários neste grupo de produtos, mas de forma menos expressiva. Em 1990, as exportações dos países latino-americanos e caribenhos representavam 90,2% em relação às suas importações, entretanto, as compras internacionais desses produtos têm aumentado em um ritmo mais acentuado do que as exportações, e o resultado é a queda na participação das exportações sobre as importações. Logo, em 2009, as exportações atingiram apenas 60,3% sobre as importações, ou seja, a concorrência dos produtos chineses tem representado ameaças não só para o mercado externo latino-americano e caribenho, mas também para o mercado interno, ocupando cada vez mais espaço, visto o aumento nas importações da região.

Enfim, com relação às importações da primeira cesta de produtos, os agroindustriais, os aumentos também foram significativos, de 5,42% ao ano, porém, abaixo do percentual de elevação das exportações, que foram de 8,54% ao ano, já citados anteriormente. Entretanto, mesmo assim, a participação no total das importações desses produtos no mundo aumentou, pois passou de 3,6% para 5,2%. O incremento deve-se, basicamente, à primeira década, já que, no período de 2000 a 2009, a participação foi levemente negativa (-0,5% ao ano).

Esses movimentos dos fluxos do comércio internacional na América Latina e Caribe não aconteceram de forma simétrica na região, pois eles têm um grau de associação com o padrão de especialização de cada sub-região e com a dinâmica da demanda internacional dos produtos. Se, durante a década de 1990, as *commodities* de matéria-prima foram as que mais recuaram na demanda internacional para as exportações da região, na última década, foram as que mais cresceram. Conforme estudos da CEPAL (2010b), esse movimento de demanda das *commodities* de matérias-primas afetou o desempenho exportador das sub-regiões de forma distinta. Enquanto a América Central, principalmente o México, na década de 1990, aumentou a participação de suas exportações no total exportado pela América Latina e Caribe, graças ao aumento de demanda mundial de manufaturas com conteúdo tecnológico médio, alto e baixo, na última década, obteve perda de participação nas exportações da região. O contrário aconteceu com a América do Sul, onde o padrão de crescimento das *commodities* de matérias-

primas passou a ser o principal componente na estrutura exportadora dos países sul-americanos, aumentando a participação dos países do Cone Sul e da Zona Andina no total exportado pela região (CEPAL, 2010b).

Agora, considerando apenas os produtos do agronegócio, também houve alterações na dinâmica no fluxo de comércio e no desempenho exportador nas sub-regiões da América Latina e Caribe. Conforme o Gráfico 25, que mostra a participação das exportações dos produtos do agronegócio de cada sub-região no total exportado pela América Latina e Caribe, percebe-se que as taxas médias de crescimento das exportações dos produtos do agronegócio para o Cone Sul foram bem distintas nas duas décadas: 5,06% ao ano, entre 1990 a 2000 e de 11,65% ao ano, em 2000 a 2009. Desta forma, depois de ter perdido participação na primeira década, na última foi a que mais ampliou sua participação, isso, graças à mudança na dinâmica da demanda internacional para as *commodities* agrícolas. A participação da sub-região Cone Sul chega a recuperar em 2008 a sua participação de 1990, pois, no início da série, era de 68,9%, cai para 55,2%, em 2000, e recupera para 68,5%, em 2008.

Um movimento oposto acontece com a América Central. A especialização no mercado internacional, na primeira década, avançou muito para o setor de manufaturas têxteis, couro e madeira, cuja demanda vinha sendo a mais dinâmica da região junto ao mercado internacional. Esse dinamismo da sub-região contribuiu para o aumento acelerado da participação das exportações do agronegócio no total exportado pela região. Já para a segunda década, a sub-região perde participação graças à diminuição das taxas de crescimento de suas exportações dos produtos do agronegócio. Entre 1990 a 2000, a taxa média de crescimento foi de 15,54% ao ano e, para 2000 a 2009, caiu para 4,62% ao ano. A perda de participação da América Central e de alguns países caribenhos deve-se à diminuição relativa do dinamismo das exportações de manufaturas nas exportações com base em insumos agrícolas sobre os produtos agroindustriais na América Latina e Caribe e ao aumento da competitividade chinesa para esses produtos.

A Zona Andina perde participação, pois, apesar de ter apresentado uma taxa de crescimento médio elevada nas exportações de produtos do agronegócio para a última década, de 8,69% ao ano, esta ficou abaixo da taxa média de região (9,23%). Porém, ao considerar as exportações de todos os produtos, principalmente os minerais e petróleo, essa sub-região também tem se beneficiado da mudança na dinâmica do mercado internacional para as *commodities* de recursos naturais.

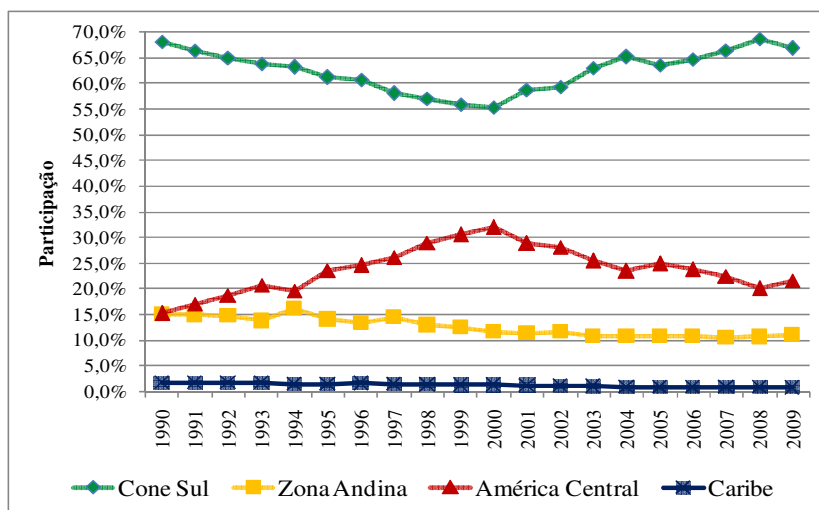


Gráfico 25 – Participação das exportações das sub-regiões no total das exportações da América Latina e Caribe, para os produtos do Agronegócio 1990-2009.

Fonte: A partir de dados da UNContrade (2011)

Entre os 20 produtos do agronegócio de maior importância na América Latina e Caribe, em valor exportado de 2009, a “Soja em grão” ocupa a primeira posição e é exportada por 18 países da região, porém, o montante exportado está muito concentrado nas exportações brasileiras, que são responsáveis por 79,2% do total, perfazendo um total de US\$11.424,28 milhões. O Brasil é o segundo maior exportador mundial deste produto, ficando atrás apenas dos EUA, depois, vem a Argentina e o Paraguai.

O “Bagaço de soja”, que sobra da extração do óleo de soja, vem em segunda posição. O maior exportador mundial é a Argentina, com US\$8.053,02 milhões e o segundo maior exportador é o Brasil. Juntos, participam com 94% das exportações da América Latina e Caribe daquele produto. Somando os produtos da cadeia da soja que figuram entre os vinte principais produtos (Soja em grão, Bagaço e Óleo de soja), relacionado na Tabela 18, parte A, o montante exportado chega a US\$32.668,43 milhões. Este montante representa, aproximadamente, a metade da soma dos 20 produtos relacionados. Além disso, os três produtos possuem taxas médias anuais de crescimento relativamente elevadas para o período 1990 a 2009.

A soja é um produto versátil, com uma gama ampla de uso para a produção de outros subprodutos, como, por exemplo, a farinha de soja, o leite de soja, o óleo de soja, o tofu, as proteínas vegetais para hambúrgueres, o molho de soja, os resíduos da extração de óleo para a alimentação de animais e, mais recentemente, para a fabricação de biocombustível. Estratégias de diversificação e ampliação da estrutura produtiva da cadeia da soja deve ser prioridade para obter resultados de encadeamento e de ampliação de capacidades internas.

Entretanto, no caso do maior exportador latino-americano do produto, o Brasil, a política de incentivo fiscal de isenção do Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para as exportações da soja, óleo e farelo, a chamada Lei Kandir,⁴¹ veio na contramão do que a teoria recomenda. Após a implementação da lei, em setembro de 1996, dois foram os impactos de forma imediata: a redução das margens de esmagamento por parte da indústria de processamento de soja e o aumento expressivo das exportações de soja em grãos. O incentivo tributário foi o grande responsável pela crise do setor de processamento da soja, elevando sensivelmente a ociosidade das fábricas instaladas no país e a perda de competitividade no mercado exterior (PINAZZA, 2007).

O café não torrado e sem casca aparece na terceira posição quanto ao valor exportado, porém sua taxa de crescimento médio anual para o período (5,8% ao ano) ficou levemente abaixo da taxa média mundial das exportações dos produtos do agronegócio (7,4% ao ano) e dos demais produtos relacionados na Tabela 18. Entretanto o produto tem importância fundamental para os países tropicais da região e é exportado por 18 países. O Brasil é o maior exportador, porém o índice de concentração, de 46,2% do total exportado pelos países latino-americanos e caribenhos, é menor do que no caso da soja.

O segundo maior exportador é a Colômbia, onde, até meados dos anos oitenta, as exportações de café representavam quase a totalidade das receitas de exportação do país. Em 2006, depois do petróleo e do carvão, é o terceiro em valor das exportações. O cultivo se dá em áreas de montanha, baseada na pequena propriedade com trabalho intensivo. Devido a tais características da produção, as políticas de produtividade e competitividade, centralizadas na Federação Nacional de Cafeicultores e no governo nacional, são de promover a diversificação de qualidades do café por região e o do café ecológico e reforçar a marca de diferenciação de origem, o “Café de Colômbia”, para respaldar a valorização do preço no mercado internacional (VELASCO, 2003).

Também o complexo de carnes e os peixes e crustáceos e suas preparações aparecem com importância significativa, e, somados, contribuíram com o montante de US\$21.475,10 milhões exportados pela região. Ao contrário de grande parte dos produtos agrícolas, não processados ou com baixo grau de processamento, que possuem uma associação fraca entre

⁴¹ A Lei Kandir, de setembro de 1996, exonerou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) aplicado às exportações de soja, óleo e farelo. Antes da existência dessa lei, as empresas podiam compensar o ICMS devido por suas exportações, pelos créditos gerados na compra do insumo soja fora do estado de origem, logo, não havia receita líquida de imposto para o governo do estado. Após a vigência da lei, os créditos gerados nas compras interestaduais de matéria-prima não poderiam mais ser compensados quando das exportações. O resultado foi o acúmulo de crédito por parte das empresas nas compras interestaduais, transformando-se em custo líquido para as indústrias (PINAZZA, 2007).

variação de renda e demanda, as carnes e os peixes e crustáceos possuem uma demanda dinâmica, isto é, uma elasticidade de demanda elevada em relação às variações na renda, por isso, os aumentos de renda registrados em nível mundial nos últimos tempos tem se traduzido em aumento significativo de consumo desses produtos no mundo, impulsionado as exportações dos países latino-americanos de carnes. Essa característica de demanda dinâmica dos últimos anos também afeta a demanda de outros produtos agrícolas ligados à cadeia de produção animal, como o milho e a soja.

Com relação ao complexo das carnes, os maiores exportadores estão na sub-região do Cone Sul. O Brasil é o maior exportador, com US\$9.905,82 milhões, nas rubricas 01112, 0114 e 0149, seguido pela Argentina e pelo Uruguai. Quanto aos Crustáceos e os Peixes e suas preparações (0360, 08142 e 0342), os maiores exportadores são o Chile e o Peru, com exportações de US\$2.086,80 e US\$1.741,37 milhões, porém tem grande importância nas exportações de produtos do agronegócio, por exemplo, para países como Bahamas, que representa 11,0% do total das suas exportações; Nicarágua, que representa 6,4%; Equador, 5,88%; Ilhas Turcas e Caicos, 5,1%; e outros países da América Central, como Guatemala e Honduras.

Fica claro que, conforme os dados da Tabela 18, os produtos de maior importância em valor exportado para os países da região como um todo estão, na sua grande maioria, na categoria dos produtos da agroindústria, exceto para “Couro de outro gado Bovídeos (incl. búfalo) e Equino” e “Outras peças de roupa de baixo e pijamas, de algodão, não elástico”, que fazem parte do grupo das manufaturas industriais que têm por base os insumos agrícolas.

Os produtos do agronegócio de maior crescimento das exportações na América Latina e Caribe, no período de 1990 a 2009, têm, na sua maioria, valores exportados pouco significativos e muitos deles não notificados em 1990. Desta forma, para a relação dos 20 produtos de maior taxa de crescimento na Tabela 18, parte (B), foram considerados apenas os produtos com valor de 2009 acima de 100 milhões de dólares.

Os resultados indicam que o produto de maior aumento, entre os vinte produtos relacionados, é um insumo, o Cloreto de potássio, do qual, em 1990, apenas três países latino-americanos figuravam como exportadores: Argentina, Brasil e México. O Brasil, em 1990, era responsável por 85,8% do total exportado pela região; em 2009, foram 12 países que notificaram exportações do produto, e o maior exportador, com 84,1% do total exportado pela região foi o Chile (US\$240,41 milhões). Após o Chile vem o México e o Peru (US\$19,9 milhões e US\$11,14 milhões, respectivamente), e o Brasil praticamente não aumentou suas

exportações no período. O maior exportador mundial é o Canadá, com US\$3.196,67 milhões, valores de 2009.

A maior parte dos produtos relacionados na Tabela 19, os de maior taxa de crescimento das exportações, apresentam as mesmas características do “Cloreto de potássio”, isto é, novos atores entram no mercado internacional como exportadores, contribuindo para o salto nas exportações da região. No caso do segundo produto no ranking do crescimento anual elevado, “Pastas químicas de madeira, para dissolução”, o Chile praticamente foi o responsável por todo o incremento nas exportações da região.

Tabela 19 - Os 20 produtos de maior importância na América Latina e Caribe: em valor exportado (A) e de mais rápido crescimento (B) – 1990 a 2009

(A) - Importância em Valor Exportado				
	CUCI2	Produto	Valor de 2009 (milhões de US\$)	Varição média anual (%)
1	2222	Soja em grão	14.418	11,2
2	08131	Bagaço e outros resíduos que resultam da extração do óleo de soja	13.341	9,1
3	07111	Café, não torrado com ou sem casa	8.149	5,1
4	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	7.473	11,3
5	01112	Carne bovina frescas, refrigeradas ou congeladas, desossadas	6.686	13,8
6	0114	Carne de aves, frescas, refrigeradas ou congeladas	5.452	15,0
7	25172	Pasta de madeira, celulose, soda ou sulf., branq.ou semi-branq.(exc p/ dis.)	5.011	9,5
8	4232	Óleo de soja	4.929	10,3
9	0573	Banana, frescas ou secas	4.280	5,7
10	0440	Milho, não moído	3.482	12,9
11	0612	Açúcar refinado etc	3.278	12,2
12	0360	Crustáceos e moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salgados, etc	2.612	4,5
13	0149	Preparações e conservas de carne ou outras miudezas	2.324	9,0
14	6114	Couro de outro gado Bovídeos (incl.búfalo) e equino (exceto título 611,8)	2.316	4,8
15	05459	Produtos hortaliças, frescos ou refrigerados, n.e.s.	2.302	9,5
16	08142	Farinhas de peixe, crustáceos, etc.	2.257	5,9
17	0342	Peixes congelados, exceto filetes	2.142	9,6
18	11212	Vinho de uvas frescas	2.038	18,7
19	1123	Cerveja de malte (incluindo ale, stout e porter)	1.972	13,1
20	84629	Outras peças de roupa de baixo e pijamas, de algodão, não-elástico	1.946	14,8

(B) - Mais Rápido Crescimento (valor exportado acima de 100 milhões de dólares)				
	CUCI2	Produto	Valor de 2009 (milhões de US\$)	Varição média anual(%)
1	56231	Cloreto de potássio	286	40,4
2	2516	Pastas químicas de madeira, para dissolução	252	32,8
3	09149	Outras gorduras comestíveis, n.e.s.	251	31,5
4	42391	Óleo de colza e mostarda	593	29,3
5	04222	Arroz quebrado	136	28,6
6	84421	Peças de vestuário masculino, de tecidos de algodão, exceto de malha;	162	27,2
7	02249	Leite e nata (não seca), concentrado, enlatada ou açucarados	188	27,0
8	05795	Abacaxis, frescos ou secos	591	26,5
9	08123	Pedaços e farelos, etc, de legumes	213	26,0
10	05891	Castanhas, torrados (incluindo o amendoim)	323	25,8
11	04841	Pão e biscoito	492	25,4
12	0142	Embutidos e produtos semelhantes, de carne, miudezas ou sangue de animais	197	24,9
13	1223	Tabaco manufaturado, extrato de fumo e essências	100	24,3
14	0113	Carnes suína frescas, refrigeradas ou congeladas	1.688	23,9
15	0223	Leite e creme de leite fresco, não concentradas nem adoçadas	169	23,4
16	84621	Pijamas de malha e roupas de baixo, de algodão, sem elástico	378	23,3
17	23202	Borracha natural (à exceção do látex)	107	23,2
18	64189	Papel e cartão revestidos, etc, n.e.s., em rolos ou em folhas	475	22,8
19	11241	Whisky	199	21,1
20	0488	Extrato de malte, cereais, preparações com menos de 50% de cacau	480	21,0

Fonte: A partir de dados da UNComtrade (2011).

Um produto de importância em valor exportado e de demanda dinâmica no mercado internacional é “Carnes suína, frescas, refrigeradas ou congeladas”. Os maiores exportadores

latino-americanos, em 1990, foram o Brasil, com 76,7% do total exportado, o México, com 8,4%, e a Argentina, com 7,7%. Já, em 2009, os maiores exportadores foram o Brasil, seguido pelo Chile e o México, com 65,9%, 20,1% e 13,7%, respectivamente. Em termos mundiais, o Brasil ocupa a quarta posição como maior exportador, depois da China, União Europeia e Estados Unidos.

A Argentina apresentou retração acentuada nas suas exportações da carne suína, e, no período de 1990 a 2009, a queda média foi de -10,2% ao ano. A razão para a variação negativa deve-se aos casos sucessivos de focos da Peste Suína Clássica, em 1998 e 1999, e a demora em adotar um plano de erradicação desta enfermidade (a Argentina se considera um país livre de vacinação desde 2005). O sistema de produção misto, com 22% de exploração extensiva, 32% intensiva e 46% de ambas as formas, caracterizado pela baixa integração entre a produção e a indústria, são fatores que dificultam a rastreabilidade da produção em todas as suas fases e o controle de qualidade do produto final. Os fluxos do mercado mundial são bastante afetados pelas questões relacionados à sanidade animal e pela segurança e garantia de qualidade dos alimentos quando se refere à categoria carnes (FAO, 2004; 2011).

Por outro lado, produtos importantes na pauta de exportação dos produtos do agronegócio tiveram queda expressiva quanto ao valor exportado ao longo do período em estudo. Este é o caso, por exemplo, da “Lã de ovelha, cardado ou penteado”, que, em 1990, a região exportava cerca de US\$204,63 milhões, em 2009, exportou apenas US\$33,99 milhões, queda de -9,0% ao ano. Assim, também outros produtos tiveram esse comportamento, tais como “Fio de algodão” (-6,4% ao ano); “Fio de seda” (-4,5% ao ano); “Lã desengordurada não penteada” (-4,4% ao ano); “Lã em bruto, de ovelha” (-4,3% ao ano); “Papel e cartão Kraft, em rolos ou em folha” (-2,3% ao ano); “Pasta de cacau, mesmo desengordurada (-1,7% ao ano) e outros.

Para Palma (2004), o ritmo dinâmico de mudança na estrutura do comércio mundial e a capacidade dos países de se adaptarem o seu perfil exportador a essa dinâmica é fator fundamental para países que têm como estratégia o crescimento liderado pelas exportações. Para que os países latino-americanos sejam capazes de se beneficiar efetivamente dos mercados mundiais, eles devem ser capazes de se adaptar à dinâmica da demanda desse mercado através da criação endógena de vantagem comparativa. Essa afirmação tem fundamentos baseados na baixa elasticidade-renda da demanda dos produtos pertencentes à estrutura exportadora dos países da região e no colapso da demanda internacional observados sobre a maioria das *commodities* agrícolas não elaboradas no mercado mundial, para o período analisado pelo autor de 1963 a 2000.

Para a última década, novas mudanças na dinâmica da demanda internacional são percebidas. A presença de novos atores emergentes tem provocado alteração no fluxo de produtos e na cadeia de valor no contexto internacional. A presença desses novos atores no comércio internacional, os países emergentes, como grandes demandantes de insumos e de consumo de produtos antes reprimidos, abre novas oportunidades para as *commodities* agrícolas, alterando a secular tendência decrescente da participação desses produtos no total mundial exportado.

Entretanto, se a demanda da China tem funcionado como motor para as exportações dos insumos agrícolas latino-americanos na última década, via aumento da importação e elevação dos preços por pressão de demanda, contribuindo para o crescimento mais acelerado das economias da região, por outro, constata-se que cerca de 80% das importações daquele país estão concentradas em apenas cinco países da região (Argentina, Brasil, Chile e Peru) e em poucos setores (cobre, petróleo e soja) (GALLAGHER, 2011). A dinâmica do comércio nos ensina que nada é duradouro e nada garante que a China continuará em ritmo acelerado como demandante de insumos. A soja brasileira, por exemplo, é perigosamente dependente das importações chinesas. Para os dados do UNComtrade das Nações Unidas, em 2010, dos US\$11.043,00 milhões de soja (da rubrica 2222) exportados pelo Brasil, US\$7.133,44 foram destinados à China, ou seja, 64,6% das exportações de soja brasileiro dependem de um só mercado.

Estudos evidenciam que o dinamismo do comércio internacional de produtos agrícolas e de alimentos está sendo deslocado, cada vez mais, para o comércio de produtos transformados e de alto valor. De 1995 a 2008, o comércio de produtos agrícolas industrializados dobrou e responde por quase a metade do total das exportações agrícolas no mercado mundial, mesmo com o aumento das *commodities* a partir de 2003. Para Liapis (2011), o sucesso da inserção internacional de um país em produtos agrícolas e alimentícios pode depender da sua capacidade de competir em produtos processados. Além disso, o aumento da participação no mercado mundial desses produtos pode representar um potencial para ampliar as oportunidades de emprego e renda para além da porteira.

Na Tabela 20, são relacionados os 20 produtos de maior demanda internacional para os produtos do agronegócio, previamente selecionados para este estudo, e também os que apresentam as maiores taxas de crescimento ou maior dinamismo no mercado internacional, no período 1990-2009. Quanto aos de maior demanda em valor importado, três deles são grãos, sendo que a América Latina e Caribe se destacam em dois deles, “Soja em grão” e “Milho, não moído”. Produtos da agroindústria minimamente processados ou processados de

maior demanda internacional, estão, na maioria, relacionados entre os mais exportados pelos países latino-americanos e caribenhos, tais como “Vinhos de uvas frescas”, “Crustáceos e Moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salgados, etc”, “Bagaço e outros resíduos que resultam da extração do óleo de soja”, e “Pasta de madeira e celulose, soda ou sulf., branq.ou semi-branq”. Já na relação dos 20 de maior demanda internacional, sete deles pertencem às manufaturas industriais que têm como insumo básico o algodão, a madeira e o couro e que se posicionam em estágios mais avançados na escada tecnológica. Destes, nenhum figurou entre os produtos mais exportados pela América Latina e Caribe.

Tabela 20 - Os 20 produtos de maior demanda internacional (A) e de mais rápido crescimento das importações no mercado internacional (B) - 1990 a 2009

(A) – Demanda Internacional				
CUCI2	Produto	Valor de 2009 (milhões de US\$)	Variação média anual	
1	85102	Calçados c/solas de couro/composição de couro	53.339	4,7
2	2222	Soja em grão	34.044	9,5
3	82192	Móveis de madeira, n.e.s.	33.224	6,2
4	09801	Outras preparações alimentícias, n.e.s.	31.277	10,0
5	84629	Outras peças de roupa de baixo e pijamas, de algodão, não-elástico	28.489	7,6
6	11212	Vinhos de uvas frescas	25.582	6,3
7	0113	Carne suína frescas, refrigeradas ou congeladas	23.451	6,3
8	84393	Outras peças de vestuário feminino de algodão, exceto de malha	23.189	18,5
9	84512	Casacos, pulôveres, cardigans, etc; de algodão	22.874	17,3
10	0360	Crustáceos e moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salgados, etc	22.388	3,3
11	0412	Outro trigo e centeio, não moído	22.114	6,6
12	0240	Queijos e requeijão	21.699	5,5
13	08131	Bagaço e outros resíduos que resultam da extração do óleo de soja	21.688	8,8
14	4242	Óleo de palma	21.470	13,4
15	0440	Milho, não moído	19.966	4,9
16	25172	Pasta de madeira, celulose, soda ou sulf., branq.ou semi-branq.(exc p/ dis.)	19.661	2,3
17	01112	Carne bovina frescas, refrigeradas ou congeladas, desossadas	19.568	5,7
18	84592	Casacos de malha de algodão, não elástica, não emborrachado	19.098	18,8
19	84232	Calças, bermudas e similares, para homes e meninos; de algodão	18.997	8,6
20	0342	Peixes congelados, exceto filetes	18.131	4,9
(B) – Demanda Internacional de mais Rápido Crescimento				
CUCI2	Produto	Valor de 2009 (milhões de US\$)	Variação média anual	
1	84292	Outras peças do vestuário masculino, de malha, de lã ou de pelos finos	1.658	19,5
2	84592	Casacos de malha de algodão, não elástica, não emborrachado	19.098	18,8
3	84393	Outras peças de vestuário feminino, crianças, bebês, de algodão, exceto de malha	23.189	18,5
4	84332	Vestidos femininos, adultos, crianças, bebês, de algodão, exceto de malha	3.466	18,1
5	09802	Extratos, essências e concentrados de chá ou de mate	731	17,7
6	07113	Sucedâneos do café	59	17,6
7	65848	Outros artigos de decoração de algodão	1.262	17,5
8	84512	Casacos, pulôveres, cardigans, etc; de algodão	22.874	17,3
9	84351	Camisas femininas, crianças, bebês, de algodão, exceto de malha	6.474	16,0
10	84232	Calças, bermudas e similares, para homes e meninos; de algodão	18.998	15,1
11	84522	Casacos de malha feminino, adulto, crianças e bebês de malha de algodão	2.172	14,9
12	09149	Outras gorduras comestíveis, n.e.s.	2.258	14,9
13	2239	Farinha ou pasta de sementes ou frutos oleaginosos, não-desengordurados	720	14,4
14	41131	Gordura de porco e de aves, sem processar	853	13,6
15	4242	O óleo de palma	21.470	13,4
16	84231	Calças, bermudas e semelhante, masculino, de malha de lã ou de pêlos finos	922	13,3
17	24603	Resíduos de madeira (serragem inclusive)	1.480	13,2
18	09801	Preparações alimentícias compostas homogeneizadas	564	13,1
19	84312	Casacos e Jaquetas femininas, adultos, crianças e bebês, de malha de algodão	2.656	13,0
20	84342	Saias femininas; adultos, crianças e bebês, de algodão, exceto de malha	2.359	12,9

Fonte: A partir de dados da UNContrade (2011).

Agora, entre os 20 produtos do agronegócio que mais crescem no mercado internacional, parte (B) da Tabela 20, apenas “Outras gorduras comestíveis, n.e.s.” está

relacionada na tabela dos produtos do agronegócio de maior crescimento nas exportações da América Latina e Caribe. Contudo, entre os mais dinâmicos estão, na grande maioria, as manufaturas têxteis de algodão, lã e seda, pertencentes à categoria de produtos que a América Latina e Caribe vêm perdendo participação nas exportações mundiais e, por outro lado, a China tem se tornado o maior competidor mundial.

A perda de competitividade da América Latina e Caribe em produtos manufaturados coloca a região numa situação de incapacidade de sinalizar à dinâmica do mercado internacional e a necessidade dos estados nacionais traçarem estratégias para sofisticar a estrutura exportadora e diversificar seus mercados. Conforme Gallagher (2011), as manufaturas representam 39% do total das exportações da América Latina e Caribe e, destas, 92% estão sob ameaça da concorrência da China. Assim como já discutido no referencial teórico, Gallagher (2011) afirma que o rápido processo de liberalização comercial e financeira e o drástico afastamento do estado nas questões econômicas afetaram a competitividade da região em manufaturas. Por outra parte, a China, que vem ganhado mercado no setor, efetivou estratégias de integração seguindo uma política de “dupla via”, a liberalização gradual do capital estrangeiro e do fluxo de mercadorias importadas para determinadas indústrias selecionadas e estratégias de proteção às indústrias sensíveis até a sua fase de maturidade, isto é, até que estivessem prontas para enfrentar a concorrência externa. Já na América Latina e no Caribe, além da abertura abrupta, expondo a indústria nacional à maior concorrência externa, muitos países adotaram a apreciação cambial de forma forçada, desestruturando os setores mais sensíveis da indústria.

Outro fator importante a considerar na análise da estrutura exportadora da região e seus possíveis ganhos de crescimento induzido pelo comércio exterior refere-se à valoração dos produtos exportados junto à demanda internacional. A variação positiva na cotação de um determinado produto e a aceitação desse produto de forma crescente em mercados mais exigentes, junto ao mercado global, pode representar uma *proxy* importante para avaliar a evolução da sofisticação da oferta exportadora dos países da região. Com base nas abordagens teóricas desenvolvidas, sabe-se que, de modo geral, quando um país tem uma estrutura exportadora pouco sofisticada, especializada e concentrada em produtos em que o custo relativo de produção é mais baixo em função da abundância de recursos naturais, em uma posição de vantagens ricardiana “natural”, e não pelo desenvolvimento de novas capacidades, os efeitos do comércio para o crescimento são limitados e estáticos, incapazes de desencadear, por si sós, o efeito de encadeamento desejado para o resto da economia. Produtos de melhor qualidade, com maior valoração no mercado, podem representar uma espiral crescente de

maior participação de margens (*markup*), de incremento nos investimentos em inovação, maior escala de produção, o que vai mais uma vez determinar margens mais elevadas, e, assim, contribuir para aumento na absorção de mão de obra e para salários mais elevados.

A cotação (valor exportado US\$/kg) dos 20 produtos de maior exportação da América Latina e Caribe no mercado mundial está, na sua maioria, bem abaixo da cotação média do mundo. Apenas dois desses produtos apresentam valor/kg acima da média mundial para 1990-1992 e para 2007-2009. Esses resultados, visualizados no Gráfico 26, podem sugerir, a princípio, que a região consegue colocar no mercado internacional os mesmos produtos com menor preço, e por isso, é mais competitiva que a média mundial. Porém, há que se considerar que em cada rubrica notificada são agrupados produtos com diferenças na qualidade e na apreciação pelo mercado comprador.

Dos produtos que possuem valor/kg acima da média mundial no primeiro período incluem-se “Carne de aves, fresca, refrigerada ou congelada” (0114) e “Crustáceos e moluscos” (0360). O primeiro produto perde valor/kg, em -35,7%, no decorrer do tempo, ficando abaixo da média para o segundo período, e o segundo produto aumenta sua valoração no mercado externo. Já para o segundo período, os produtos de maior valoração que a média no mercado externo são “Pasta de madeira” (25172), que aumenta rapidamente a valoração durante os dois períodos (ganhos de 31,3 pontos percentuais), e “Crustáceos e moluscos” (ganhos de 11,4 pontos percentuais).

O produto “Crustáceos e moluscos” (0360) apresentou valor US\$/kg médio para o mundo de 6,67 US\$/kg, sendo que as maiores cotações ficaram com Bahamas e Austrália, cujos valores foram de 32,28 e 28,65 US\$/kg, respectivamente. Em relação aos maiores exportadores latino-americanos e caribenhos, o Equador e o México, os valores foram de 5,01 e 7,53 US\$/kg, respectivamente.

Os produtos com queda na cotação valor exportado/kg, entre os dois períodos, incluem “Soja, em grão” (2222), “Açúcar, em bruto” (0611), “Carne de aves” (0114), “Couro” (6114), “Produtos hortícolas” (05459) e “Cerveja de malte” (1123). Conforme Tabela 19, os três primeiros produtos tiveram crescimento significativo nas exportações da região. Entretanto, ao comparar os países de maior exportação latino-americanos e caribenhos e os maiores exportadores mundiais, percebe-se que, nos casos da Soja (entre Estados Unidos e Brasil), do Açúcar (Brasil e Tailândia) e da Carne de aves (Brasil e Estados Unidos), o país latino-americano tem valores de cotação levemente mais elevados. Já para o couro (Itália e Brasil), Produtos hortícolas (Espanha e México) e Cerveja de malte (Holanda e México), os países

latino-americanos possuem cotação acentuadamente inferior para os dois primeiros produtos e modestamente inferior para o terceiro produto.

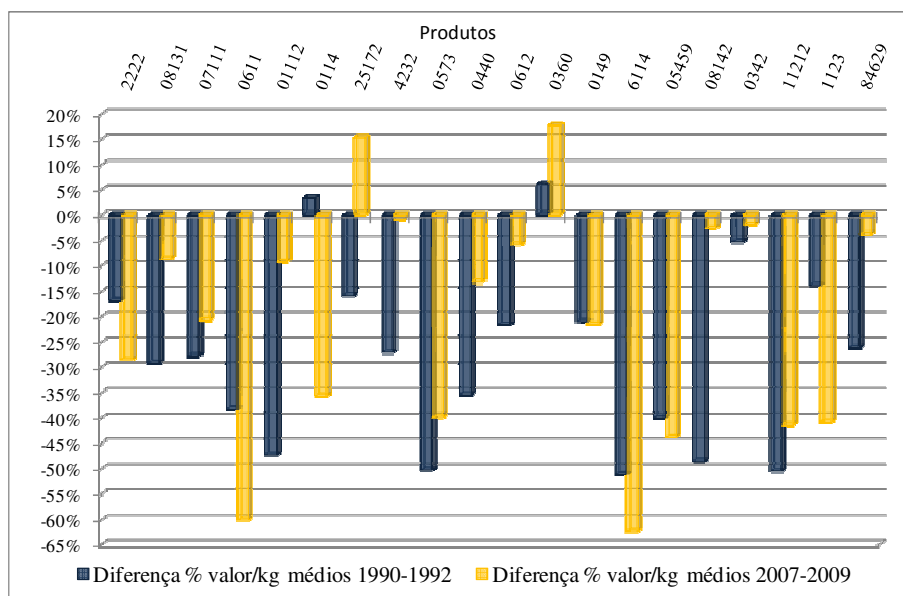


Gráfico 26 - Diferença percentual do valor exportado US\$/kg dos 20 produtos de maior valor exportado na América Latina e Caribe em relação à média mundial⁴²

Fonte: Fonte: A partir de dados da UNContrade (2011).

Entre os produtos que estão se valorizando em relação ao valor/kg da média mundial, mas ainda abaixo dela, estão “Bagaço e resíduos da soja” (08131), “Café, não torrado” (0711), “Carne bovina” (01112), “Óleo de soja” (4232), “Banana” (0573), “Milho, não moído” (0440), “Açúcar refinado” (0612), “Farinha de peixe” (08142), “Peixe congelado” (0342), e “Outras peças de roupas de baixo e pijamas” (84629). É importante salientar que todos esses produtos, conforme Tabela 19, tiveram taxas médias de crescimento superiores a 5,8%, taxa média mundial de crescimento do total dos produtos do agronegócio, isto é, nenhum deles teve comportamento de queda nas exportações por ter apresentado tendência de valorização das exportações/kg em relação à média mundial. No caso do “Vinho de uva” (11212), as unidades de medidas notificadas são diferentes, por isso, não são comparáveis.

Entretanto, alguns dos produtos merecem destaque pelo avanço na cotação, entre eles citam-se “Carne bovina, fresca ou refrigerada” (01112), “Pasta de madeira” (25172) e “Farinha de peixe” (08142), cuja valorização entre os dois períodos foi a mais acentuada, 38,0; 31,3 e 45,9 pontos percentuais de crescimento no valor exportado US\$ /kg em relação à média mundial, respectivamente. Apesar das diversidades entre os países, os produtos

⁴² Nota: Para os produtos 11212 (Vinhos de uvas frescas) e 1123 (Cerveja de malte, incluindo ale, stout e porter), foram utilizados diferentes para os dois períodos, isto é, quilograma para 1990-1992 e a unidade litros para 2007-2009, desta forma, toma-se o cuidado de não comparar os valores obtidos entre os dois períodos. Para o produto 84629 (Outras peças de roupa íntimas e pijamas, de algodão, não-elástico), a unidade de quantidade utilizada foi o número de produtos, para os dois períodos.

pertencentes aos setores de carne, florestal e de peixes e frutos do mar, são apontados como setores dinâmicos do agronegócio latino-americano e de valor agregado elevado, com forte ênfase na incorporação de conhecimento e tecnologias no processo produtivo.

O Brasil é o maior exportador de carne bovina em toneladas exportada para a rubrica (01112) e o segundo valores medidos em dólar, apenas depois da Austrália, para dados de 2009. Entretanto, os valores para 2010 indicam que o Brasil está ligeiramente à frente da Austrália, também, em valor exportado, pois suas exportações somaram US\$3.853 milhões e a Austrália, US\$3.752 milhões. A taxa de crescimento para o Brasil é acentuadamente maior quando comparada com a da Austrália, 15,8% ao ano e 3,3% ao ano, respectivamente, entre 1990 a 2010.

As conquistas de competitividade exitosas do Brasil têm base no fluxo de conhecimento gerado pela comunidade de pesquisa, como as instituições públicas universidades e as empresas, no melhoramento genético, na adequação de raças às características de clima tropical e subtropical e no melhoramento dos pastos cultivados (CAMPANHOLA, 2004; EUCLIDES FILHO, 2000). De certa forma, a nova consciência de eficiência, qualidade e produtividade no setor brasileiro vem da necessidade de atender aos requisitos exigidos no mercado internacional e da pressão exercida por eles. O desafio que ainda continua é avançar ainda mais na produtividade sem aumentar as áreas de pastagens destinadas à produção bovina versus as taxas de lotação, pois, como se viu no capítulo anterior, a expansão de novas áreas por meio do desmatamento é apontada como um dos graves problemas ambientais do país. A média mundial de valor exportado/kg para “Carne bovina, fresca, refrigerada ou congelada, desossada” (01112) foi de 6,11 US\$/kg. Na Irlanda, exportador importante, a média foi de 6,25 US\$/kg, e na Argentina e no Brasil, as médias foram de 4,82 US\$/kg e US\$3,30 respectivamente.

O produto “Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido” (0611), cotação média mundial de 1,15 US\$/kg e para o Brasil, maior exportador mundial de açúcar de cana (valor exportado em 2009 de US\$5.978,58 milhões) apresentou cotação de 0,28US\$/kg. Já no segundo maior exportador, a Tailândia (com US\$756,70 milhões exportados), o valor médio é de 0,27 US\$/kg. A cadeia sucroalcooleira da cana-de-açúcar no Brasil é representada por um conjunto amplo e diversificado de atividades que passam pela produção da cana e os seus diversos subprodutos, entre os quais encontram-se o açúcar mascavo; o mel de engenho; a rapadura e a aguardente, que geralmente é produzido pelas micro e pequenas empresas; o açúcar branco, refinado ou não, o álcool (da primeira destilação obtém-se aguardente ou álcool cru, da segunda, álcool hidratado, da terceira, álcool anidro, e da quarta, álcool neutro),

processado nas grandes e médias empresas; e, mais recentemente, o aproveitamento do bagaço para a produção de fertilizantes (SANTOS, *et al.*, 2007; BUARQUE *et al.*, 2008).

A diversificação de possibilidades de produtos e atividades envolvidas na cadeia sucroalcooleira pode gerar várias oportunidades de ampliação da renda e de empregos para alguns países latino-americanos. Para Gazzoni (2009), a substituição do combustível fóssil pelo bicomcombustível traz importantes vantagens aos países que dispõem de recursos naturais para o cultivo da matéria-prima, pois, além das múltiplas vantagens associadas à mitigação dos impactos ambientais e do uso de fonte alternativa de energia para os transportes, pode permitir uma transformação redistributiva da renda e do emprego rural, através de uma larga base produtiva de matéria-prima e outros subprodutos antes do processamento e do transporte do álcool. Por outro lado, a cadeia do combustível fóssil é altamente concentrada em poucos países e, também, a apropriação da renda pelo processo produtivo se limita à extração, refino e transporte.

O açúcar e o etanol brasileiro fazem parte da cadeia do agronegócio de maior sucesso em termos de competitividade no país. Isso graças ao desenvolvimento de tecnologias próprias e a programas de governança para a articulação alternativa de demanda através da composição do etanol no combustível dos automóveis. Entretanto, a exportação dos produtos ainda está sujeita a políticas protecionistas junto ao mercado externo, colocando o mercado dos dois produtos entre os mais afetados de todos os processados agroindustriais. Entre os principais instrumentos utilizados pelos países estão controle de preços do produtor do processador e do consumidor; estabelecimento de cotas de importação de produção; subsídios à exportação; e de tarifas sobre importação. A União Europeia lança mão de todos os tipos de protecionismo citados, com subsídios acima dos limites acordados na Rodada Uruguai, em vigor desde 1995. Os Estados Unidos utilizam as cotas tarifárias e os subsídios para o álcool e de cotas e preços artificiais no mercado interno para o açúcar (SANTOS, *et al.*, 2007).

De modo geral, a América Latina e o Caribe ainda têm ampla margem para a qualificação e ampliação da valorização dos produtos no mercado internacional, por exemplo, o “Café, não torrado” (07111), ficou, no segundo período, com a média de 1,09 US\$/kg, sendo que o maior valor foi da Ucrânia, com 5,48 US\$/kg e o segundo maior foi registrado na Colômbia, com 3,64 US\$/kg, que tem a terceira colocação como maior exportador mundial. Já no maior exportador mundial, o Brasil, o valor/kg ficou bem abaixo dos dois países anteriormente citados, com apenas 0,59 centavos de US\$/kg. Existe, ainda, a possibilidade de avançar nas exportações do café manufaturado, dos tipos solúvel e torrado e moído, que apresentam maior valor agregado e maior *markup*. Porém, para que isso aconteça, a região

terá que vencer as dificuldades impostas pelas distorções do comércio agrícola das duas grandes potências comerciais, a União Europeia e os Estados Unidos. A região América Latina e Caribe é o grande exportador mundial de café não processado, e a Alemanha, o grande exportador mundial de café industrializado, mesmo não produzindo essa cultura. Algo semelhante acontece com o cacau e as exportações de chocolate.

Conforme Saes e Nakazone (2004), em 1992, o café solúvel brasileiro passou a sofrer barreiras tarifárias na União Europeia (UE) e sob a alegação de uma política de cooperação de combate ao narcotráfico, os países concorrentes do Brasil ficaram isentos das barreiras ou, no caso do México e da Índia, passaram a usufruir de tarifas menores. Em 2001, após o Brasil ter recorrido junto à Organização Mundial do Comércio, ele consegue obter quotas de importação livre de tarifas (87,4% sobre os volumes importados pela UE, atualmente em 14 mil toneladas), porém, as exportação extraquota continuam com tarifas de 9% *ad valorem*. No período entre 1992 a 2000, as exportações brasileiras de café solúvel para a UE caíram em 45%, as dos concorrentes não taxadas pela UE cresceram em 54%. Com relação ao café torrado e moído, as tarifas incidentes sobre o café brasileiro são de 7,5% na UE e de 20% no Japão.

Entre outros exemplos que a região pode avançar na qualificação e atingir maior apreciação por parte do mercado externo, estão o “Couro de outros gados bovídicos” (6114), cuja média é de 12,91 US\$/kg e para a Itália e para a China, o primeiro e segundo maiores exportadores mundiais, os valores de US\$/kg foram de 9,37 e 7,53, respectivamente, já para o Brasil, que ocupa a terceira posição nas exportações mundiais, o valor é de 5,26 US\$/kg e, para a Argentina, 6,90US\$/kg; o “Vinho de uva” (11212), a média ficou em 5,23 US\$/litro, para a França, maior exportador, a média foi de 6,14 US\$/litro e para o Chile, 2,13 US\$/litro; e a “Cerveja” (1123) a média mundial é de 1,43US\$/litro, na Holanda, maior exportador, 1,06 US\$/litro e no México, segundo maior exportador mundial, o valor médio foi de 0,96 US\$/litro.

Nessa etapa do estudo, tentando captar as diversidades internas da estrutura exportadora da região, são analisadas as exportações *per capita* (em US\$/pessoa) dos produtos do agronegócio e do total das exportações, dos países latino-americanos, para a média 2006 a 2008, conforme Gráfico 27. Para melhor visualização, foi excluído do gráfico o país Trinidad e Tobago, que apresentou exportação total *per capita* bem acima dos demais países, de 11.560 US\$/pessoa e as exportações dos produtos do agronegócio *per capita* de 572 US\$/pessoa. Contudo, percebem-se as distâncias entre os países quanto às suas bases

econômicas, voltadas mais às exportações do agronegócio ou não e qual o peso do agronegócio sobre as exportações *per capita* totais.

O Chile, por exemplo, possui o maior índice do total das exportações *per capita*, depois de Trinidad e Tobago, chegando a ser mais de 3,4 vezes à média da região, e o segundo em exportações dos produtos do agronegócio *per capita*, porém, estas últimas representam apenas 22,2 % do total. O Uruguai, por sua vez, é o país que possui o maior valor das exportações *per capita* dos produtos do agronegócio, com 1.109 US\$/pessoa. Este valor é expressivo quando comparado com a média da região, de 389 US\$/pessoa, e coloca o país com a segunda posição em participação do agronegócio sobre o total *per capita* exportado (77,1%). Por outro lado, tem-se o Paraguai, com baixo índice do total das exportações *per capita*, porém, as exportações *per capita* dos produtos do agronegócio representam 92,3% daquelas.

Essa diversidade na estrutura exportadora dos países também está presente em outras variáveis, por exemplo, conforme dados do Banco Mundial, o Chile e o Uruguai possuem os índices mais baixos da região em situação de miséria e pobreza, e, para dados de 2006, os índices da população que vive com menos de um dólar por dia foi de 0,19% e 0,02%, respectivamente, e com menos de dois dólares por dia foi de 5,57% e 8,39%, respectivamente. Já para o Paraguai, em valores de 2007, os índices foram de 5,45% da população que vive com menos de um dólar e de 19,98% com menos de dois dólares por dia. A Nicarágua, país, com menor exportação *per capita* entre os países da região, relacionados no Gráfico 27, e com elevado peso das exportações *per capita* dos produtos do agronegócio (75,0%), possui os maiores índices de miséria e pobreza, 15,11% com menos de um dólar por dia e 41,34% com menos de dois dólares por dia, os valores são de 2005 ⁴³ (CEPALstat, 2011).

Outra variável a ser destacada é a taxa de crescimento do PIB *per capita* ⁴⁴ médio ao ano. Para as últimas duas décadas, em ordem decrescente, as maiores taxas foram encontradas nas Ilhas Virgens Britânicas, Trinidad e Tobago, Ilhas Turks e Caicos, Ilhas Caymans e Chile. Os quatro primeiros países caribenhos, exceto Trinidad e Tobago, possuem suas economias com elevado peso relativo no setor de serviços financeiros, devido às políticas fiscais favoráveis e a privilégios ao setor no período, porém Trinidad teve avanço acentuadamente no setor de produção e exportação de petróleo e gás natural e um elevado ingresso de capital externo para

⁴³ O Haiti, país mais pobre da América Latina e Caribe, possui índice de miséria e pobreza apenas para 2001, e os valores são: 54,9% da população vivem com menos de um dólar por dia e 79,06% com menos de dois dólares por dia (CEPALSTAT, 2011).

⁴⁴ PIB *per capita*, em dólares constante, e taxa de câmbio de 2005, da United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD, UNCTADstat, disponível em: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>

exploração dos produtos.⁴⁵ O Chile, mais do que os benefícios advindos da apreciação dos preços dos minérios no mercado internacional para os últimos anos, tem apostado na sofisticação das suas exportações do agronegócio, através da diversificação e qualificação dos produtos ofertados no mercado externo e da integração do setor com o resto da economia. O resultado tem sido o crescimento estável e acentuado ao longo das últimas duas décadas.

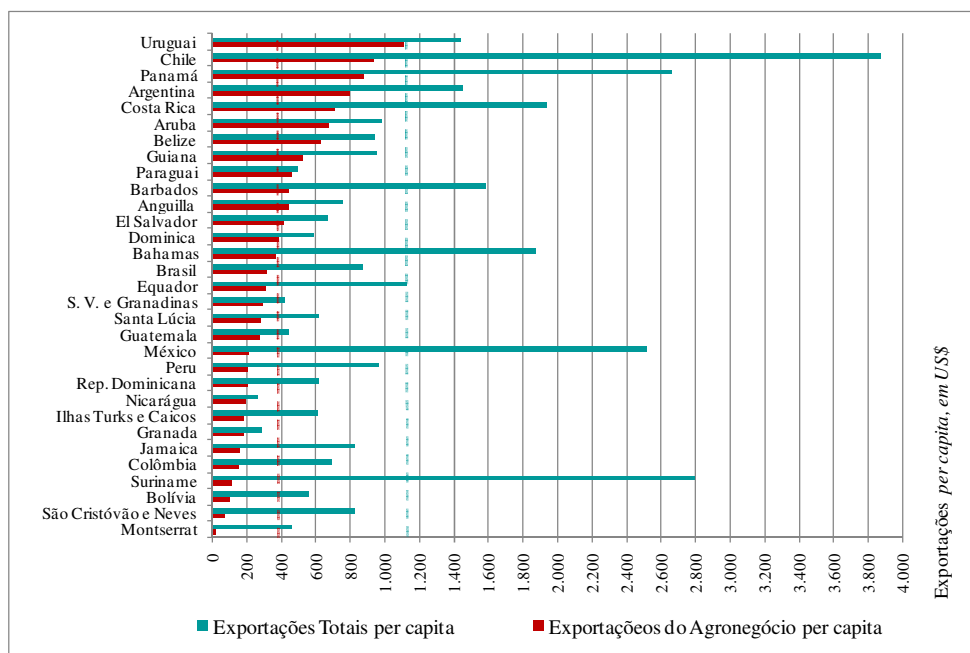


Gráfico 27 – Exportações *per capita* do Total de produtos e do Agronegócio, para América Latina e Caribe- média 2006-2008, em US\$.

Fonte: Dados da a partir da UNCTAD, UNCTADstat (2011) e da ONU, UNContrade (2011)

Outros países que possuem a participação elevada do agronegócio nas exportações *per capita*, pelo menos acima dos 50,0%, são São Vicente de Granadina (70,2%), Aruba (68,4%), Belize (66,6%), Dominica (65,8%), Granada (63,2%), El Salvador (61,7%), Guatemala (60,4%), Anguilla (58,2%), Guiana (55,0%) e Argentina (54,9%). À exceção do último país citado, cabe salientar que os países mencionados têm em comum pequena extensão territorial. A soma dos nove primeiros países citados, somados à Nicarágua (75,0% de participação das exportações dos produtos do agronegócio sobre o total das exportações), perfazem um total de superfície territorial de 46.963 mil hectares, um pouco maior que a área do Paraguai (39.730 mil hectares), sendo que o maior deles é a Nicarágua, com 12.034 mil hectares e o menor, a Anguilla, com 9 mil hectares.⁴⁶

⁴⁵ As Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Caymans não estão no Gráfico 6 por não terem notificado suas exportações para todo o período de 2006 a 2008.

⁴⁶ Dados da CEPAL/CEPALstat e da FAO/FAOstat, acessado em 01 ago. 2011, nos sites: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas> e <http://faostat.fao.org/site/377/default.aspx#ancor>

A menor participação das exportações *per capita* dos produtos do agronegócio ficou com o Suriname, com 4,2%. Por outro lado, possui o segundo maior valor em exportações *per capita* total. Suas exportações estão baseadas, principalmente, nos minérios, como o ouro, a bauxita e o alumínio, e o petróleo. Dos produtos do Agronegócio, o principal produto exportado em 2009 é o camarão (82,1%), pertencente à rubrica 0360, dos “Crustáceos e moluscos”.

6.1.2 Evolução da capacidade relativa para competir e da diversificação das exportações dos produtos do agronegócio

Quando se tem por objetivo analisar a estrutura exportadora dos países, no contexto de uma estratégia de crescimento liderado pelas exportações, é importante avaliar a capacidade dos países de sustentar ou expandir suas participações no mercado internacional para determinado produto e a ampliação da inserção pela diversificação da pauta de exportação.

De forma implícita, se um país apresenta aumento na participação do mercado de um determinado produto, indica que ele revela a capacidade relativa de competir no mercado, ou seja, o país revela vantagem em exportar determinado produto para o período considerado. Um índice que tem sido muito utilizado para captar a capacidade de um país em competir comparativamente em determinado produto no mercado internacional, com base em informações passadas do comércio, é o índice de Vantagem Comparativa Revelada ($VCR_{j,k}$),⁴⁷ proposto por Balassa, em 1965 (CARVALHO, 2001).⁴⁸

O índice de Vantagem Comparativa Revelada ($VCR_{j,k}$) foi calculado para todos os produtos do agronegócio exportados pelos países latino-americanos, para os anos de 1990 e 2009 e, também, o agregado por capítulo exposto no Apêndice B. Se o índice $VCR_{j,k}$ for igual a zero, o país não tem vantagem e nem desvantagem na exportação do produto, se o $VCR_{j,k}$ for menor que zero, o país possui desvantagem revelada na exportação. Mas, se o $VCR_{j,k}$ for maior do que zero, o país terá vantagem revelada na exportação do produto.

⁴⁷ O índice de Balassa (*VCR*) é dado pelo logaritmo da relação das exportações do país *j* para um determinado produto *k*, sobre a soma das exportações de todos os outros produtos *k* exportados pelo país *j* e ponderado pela relação entre as exportações no comércio mundial de *k* sobre o total mundial exportado, que é a soma de todas as outras mercadorias e de todos os outros países, que não *j*, no mercado mundial (LIAPIS, 2011). A expressão algébrica é dada por:

$$VCR_{j,k} = \ln\left(\frac{X_{j,k}}{\sum_k X_{j,k}}\right) / \left(\frac{\sum_j X_{j,k}}{\sum_j \sum_k X_{j,k}}\right)$$

⁴⁸ Vários autores têm utilizado o índice VCR de Balassa, entre eles, estão: Yeats, 1997; Barbosa e Waquil, (2001); Machado e Serapião (2004); Rubin *et al.* (2008); Liapis, (2011) e outros.

Na Tabela 21, estão os VCRs, para 1990 e 2009, dos três produtos do agronegócio de maior valor exportado em 2009, por cada país. Os resultados sugerem que a especialização no agronegócio na maioria dos países latino-americanos ainda está muito voltada às suas dotações de recursos naturais e apenas alguns países avançam na criação de vantagens além das suas características naturais. Entre os países do Cone Sul, por exemplo, que possuem terras aráveis em abundância, como Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, as vantagens reveladas nas exportações das culturas extensivas tradicionais continuam aumentando e em seus sucedâneos de baixa transformação, como é o caso do óleo de soja e do bagaço da soja. Já o Panamá apresentou vantagens nas exportações em direção a produtos manufaturas industriais que têm por base os insumos agrícolas.

O Panamá modificou drasticamente sua estrutura de especialização internacional do agronegócio. Entre 1990 e 2009, os produtos mais exportados e que tiveram evolução positiva bastante acentuada nas suas vantagens relativas de exportações foram calçados de couro, roupas de algodão e whisky. Esses produtos apresentavam valores nas exportações nulos ou muito baixos no primeiro ano da série. Os principais produtos exportados em 1990, em ordem decrescente, foram “Banana, fresca”; “Crustáceos e moluscos”; e “Açúcar”, cujos $VCR_{j,k}$ calculado era de 2,628, 1,669 e 2,028, respectivamente. Em 2009, esses produtos não estão nem entre os dez de maior importância no valor exportado e o $VCR_{j,k}$ caiu para 0,930, 0,418, 0,158, respectivamente. Muitas empresas multinacionais se instalaram na chamada Zona Livre de Colon, em busca de vantagens como incentivos tributários e a isenção de imposto para importação e reexportação. Sendo assim, o Canal do Panamá reexporta vários produtos para toda a região, produtos oriundos, principalmente dos países asiáticos, Estados Unidos e Reino Unido. Por exemplo, o produto “Whisky” é, na sua maioria, reexportação vinda principalmente do Reino Unido e em menor quantidade dos Estados Unidos, depois exportado para a Colômbia, Venezuela e outros países da Zona Andina e da América Central.

Entre os países do Cone Sul, a Argentina apresentava vantagens nas exportações para 131 produtos do agronegócio em 1990, e, para 2009, o número de produtos com vantagem nas exportações passou para 152. Com relação aos três produtos de maior exportação, todos são pertencentes ao complexo soja, sendo que os dois primeiros ganharam vantagem nas exportações e a soja em grão diminuiu ao comparar os dois anos expostos na tabela. A diminuição no $VCR_{j,k}$ para a soja não se deve à queda nas exportações, mas, sim, ao aumento mais que proporcional das exportações mundiais do produto, especialmente às do país vizinho. O Brasil registrou aumentos de 14,24% ao ano no período de 1990 a 2009, por sua vez, a Argentina teve aumento de 4,79% ao ano para o mesmo período. Por outro lado, a

Argentina ganha vantagens nos dois subprodutos, o óleo e o bagaço de soja, e o Brasil perde vantagens nas exportações para os dois subprodutos. Isso graças à política de incentivo fiscal brasileira, a Lei Kandir de 1996, responsável pela crise no setor de processamento do óleo, farelo e bagaço e a perda de competitividade no mercado exterior.

O Brasil, em 1990, possui vantagens nas exportações em 126 produtos do agronegócio, e, em 2009, em 133 produtos, abaixo da Argentina em termos de número de produtos exportados com vantagens reveladas nas exportações mundiais. Isso se deve, principalmente, ao maior peso do total das exportações brasileiras sobre as exportações dos produtos do agronegócio e à menor concentração da cesta de exportação. Quando calculadas as vantagens reveladas de forma mais agregada, em capítulos, conforme Apêndice B, verifica-se que o Brasil tem $VCR_{j,k}$ para um número maior de capítulos do que a Argentina. Por outro lado, o Brasil, na última década, tem perdido vantagens nas exportações para produtos manufaturados têxteis e de produtos de couro, por exemplo, em 1990, o produto “Calçado c/sola de couro/composição de couro” (85102) ocupava a quarta posição em valor exportado, em 2009, com a diminuição das exportações desse produto, ele ocupou o décimo sexto lugar no ranking dos mais exportados.

Ainda, o Brasil deixou de ter vantagens reveladas nas exportações durante o período em diversos produtos nos grupos de manufaturas de algodão, couro e madeira. Entre os casos mais expressivos, estão os seguintes produtos: “Fio de algodão”, “Toalhas de algodão”, “Roupas de cama de algodão”, “Couro em camurça para roupas”, “Folhas de madeira, envernizada, até 5mm de espessura”, “Papel e cartão”, e outros. A concorrência com os produtos chineses afetou a competitividade brasileira, tanto no mercado interno quanto ao externo. Entretanto, outras mudanças expressivas aconteceram durante o período. No início, os três principais produtos exportados eram os tradicionais, em ordem decrescente, Bagaço e outros resíduos de soja, Suco de laranja, e Café não torrado, todos com vantagens nas exportações decrescentes. Já para 2009, os principais produtos foram soja em grão, açúcar e carne de aves, que em 1990, ocupavam a 5^a, 9^a e 7^a posição em valor exportado. Esses três produtos de maior valor exportado apresentaram avanços significativos nas vantagens competitivas junto ao mercado internacional.

Tabela 21 - Vantagem Revelada nas Exportações do Agronegócio – 1990 e 2009

Cone Sul	Rubrica	Descrição	VCR 1990	VCR 2009
Argentina	08131	Bagaço e outros resíduos, de soja	1,649	1,907
	4232	Óleo de soja	1,778	1,956
	2222	Soja em grão	1,473	1,036
Brasil	2222	Soja em grão	1,189	1,431
	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	1,010	1,655
	0114	Carne de aves, fresca, refrigerada e congelada	0,974	1,316
Chile	25172	Pasta química de madeira	0,859	1,349
	11212	Vinho de uva	0,387	1,079
	0342	Peixe congelado, exceto filé	1,090	1,298
Paraguai	2222	Soja em grão	2,173	1,953
	01112	Carne bovina, fresca ou refrigerada, desossada	1,188	1,988
	08131	Bagaço e outros resíduos da soja	0,918	1,809
Uruguai	01112	Carne bovina, fresca, refrigerada ou congelada, desossada	-	1,990
	2222	Soja em grão	0,262*	1,485
	04221	Arroz, semi-branqueado ou branqueado	1,743	1,702
Zona Andina				
Bolívia	08131	Bagaço e outros resíduos da soja	1,017	1,537
	4232	Óleo de soja	1,147	1,657
	4236	Óleo de girassol	-	1,507
Colômbia	07111	Café, não torrado, e resíduos	2,134	1,601
	0573	Banana, seca ou fresca	1,880	1,580
	01111	Carne bovina, fresca, refrigerada, congelada, com osso	-0,025	1,192
Equador	0573	Banana, seca ou fresca	2,447	2,336
	0360	Crustáceos e moluscos, fresc., refrig., cong., salgados, etc	1,601	1,438
	0371	Peixe, preparado ou em conserva	1,021	1,684
Peru	08142	Farinha de peixe, crustáceos, etc., impróprio para cons. humano	2,420	2,262
	07111	Café, não torrado, e resíduos	1,287	1,266
	84629	Vestuário de algodão, como pijamas	0,923	0,850
Venezuela	56216	Uréia	0,760	0,098
	2225	Semente de gergelim	0,808	0,510
	0360	Crustáceos e moluscos, fresc., refrig., cong., salgados, etc	-0,176	-0,849
América Central				
Costa Rica	0573	Banana, seca ou fresca	-	1,879
	05795	Abacaxis, frescos ou secos	-	2,661
	07111	Café, não torrado, e resíduos	-	1,314
El Salvador	84629	Vestuário de algodão, como pijamas	-	1,875
	07111	Café, não torrado, e resíduos	-	1,709
	84512	Casacos, pulôveres, cardigans, etc; de algodão	-	1,333
Guatemala	07111	Café, não torrado, e resíduos	-	1,834
	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	2,010	1,911
	84592	Casacos de malha de algodão, não elástica, não emborrachado	-	1,544
México	1123	Cerveja de malte (incluindo ale, stout e porter)	0,853	0,956
	05459	Produtos hortícolas, fresco ou refrigerado	0,975	0,708
	0544	Tomates, frescos ou refrigerados	1,416	0,970
Nicarágua	07111	Café, não torrado, e resíduos	-	2,157
	01112	Carne bovina, fresca ou refrigerada, desossada	-	1,939
	0360	Crustáceos e moluscos, fresc., refrig., cong., salgados, etc	0,917	1,554
Panamá	85102	Calçados c/solas de couro/composição de couro	-0,765	0,814
	84393	Outras peças de vestuário feminino de algodão, exceto de malha	-	0,861
	11241	Whisky	-	1,210
Caribe				
Barbados	11249	Outras bebidas alcoólicas	-	2,173
	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	-	1,812
	09141	Margarina	-	2,289
Jamaica	51216	Alcool etílico	-	2,475
	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	1,804	1,803
	11249	Outras bebidas alcoólicas	1,513	1,751
República Dominicana	65214	Outros tecidos de algodão, não mercerizado	-	2,384
	1221	Tabaco, total ou parcialmente desfolhado, curado, do tipo Virginia	-	2,646
	0721	Grão de cacau, cru ou torrado	-	1,726
Trinidad e Tobago	56216	Uréia	1,839	1,351
	11102	Água aromatizada e outras bebidas não alcoólicas	0,980	0,778
	1222	Cigarros	-1,105	0,484

Fonte: Cálculos a partir dos a partir da ONU, UNContrade (2011).

Nota: * O cálculo do $VCR_{j,k}$ para o Uruguai, no que concerne ao produto “Soja, em grão”, para o ano de 1990, foi utilizado o dado da FAOStat, pois no UNContrade não foram notificados exportações para a rubrica 2222 naquele ano, por outro lado, na rubrica 1112, referente à “Amendoim, em grão”, os valores exportados se aproximam muito dos valores encontrados na FAOStat para a “Soja, em grão”. Acredita-se ter havido engano de rubrica quando da notificação, já que o país não é exportador “Amendoim, em grão”.

O Chile, com características naturais distintas dos demais países do Cone Sul, por apresentar grande parte de seu território coberto por altiplanos acentuados e uma longa costa litorânea, tem avançado na especialização de peixe congelado e na criação de vantagens na produção de vinho, cujo cultivo da matéria-prima dá-se de forma mais intensiva e em áreas relativamente menores e, também, em pasta química de madeira. O produto uva fresca, por exemplo, teve uma queda no índice de vantagem revelada das exportações ao passo que o vinho apresentou elevação acentuada. No caso da madeira, o índice de vantagem revelada permaneceu quase que inalterado, mas, no seu subproduto, a pasta de madeira, o índice aumentou acentuadamente no mercado internacional, quando comparados os dois períodos, 1990 e 2009.

No caso do Uruguai, em 1990, possui vantagem nas exportações do agronegócio em 68 produtos, em 2009, aumentou para 116 produtos. O produto que avançou acentuadamente quanto à vantagem revelada das exportações, entre os três de maior valor exportado, foi “Soja, em grão”. Para o caso da “Carne bovina, fresca, refrigerada ou congelada, desossada”, não foi encontrado valor exportado (rubrica 1112) em 1990, por outro lado, o produto de maior exportação em 1990 foi “Carne bovina, fresca, refrigerada ou congelada, com osso” (de rubrica 1111). Neste último produto, o índice de vantagem revelada nas exportações foi de 1,791. Entretanto, se o país ganhou vantagem comparativa nas exportações de soja, no caso da “Lã de ovelha, cardado ou penteado” (2687) e “Lã de ovelha, lavada” (2681), que ocupavam as 2ª e 3ª posições entre os mais exportados, perde vantagens reveladas nas exportações durante o período analisado. No caso do segundo produto o $VCR_{j,k}$, ficou abaixo de zero em 2009.

Na Zona Andina, os países tiveram aumento significativo no número de produtos do agronegócio com vantagem revelada nas exportações mundiais entre os dois anos, exceto para a Venezuela. Este país possuía, em 1990, vantagens reveladas em 14 produtos do agronegócio, em 2009, em apenas 3 produtos. Além dos dois relacionados na tabela, ainda, em “Placa de fibra de madeira, não comprimido” (64162). Também a Venezuela apresentou uma queda no índice de vantagem revelada para as exportações de vários produtos de maior importância no valor exportado.

O período de abertura e liberalização comercial na Venezuela (1989 a 1998) teve efeitos devastadores para a agricultura do país. As políticas agrícolas adotadas no período consistiam na eliminação dos subsídios e de programas de apoio aos preços agrícolas e de créditos especiais. O resultado de tais políticas foi uma queda acentuada da superfície agrícola cultivada. Em 1988, a superfície cultivada chegou a ultrapassar os 2.200 mil hectares e, em

1998, foi de apenas 1.600 mil hectares cultivados. Mais recentemente, a partir da V República, foram estabelecidas novas orientações e políticas públicas para o setor, com ênfase na segurança alimentar, no desenvolvimento rural e na redistribuição de terras. Desta vez, a nova orientação política afeta profundamente as exportações e as importações dos produtos agroalimentares. Em 1997, o país exportava US\$652,95 milhões, em 2008, caiu para US\$123,94 milhões de produtos agroalimentares. O controle administrativo excessivo dos preços, sem levar em consideração a racionalidade econômica, e o crescimento significativo da demanda, graças ao crescimento econômico e à melhoria na renda da população, levou o país a sérios problemas de escassez de alimentos. A partir daí, as importações cresceram de forma exponencial: o país importava cerca de pouco mais de US\$1.500 milhões em 2003 e, em 2008, passou para cerca de US\$7.600 milhões em produtos agroalimentares (HERNANDEZ, 2009).

Para Hernandez (2009), as principais ameaças endógenas ao desenvolvimento do setor agrícola estão nas enormes vantagens dadas às importações, na forma de intervenção nos preços das cadeias alimentares e na aplicação discriminatória e arbitrária da Lei de Terras. Esta última criou ansiedade e incerteza entre os agricultores e um clima de confrontação política entre governo e os produtores e suas organizações. Entretanto, conforme o autor, novas leis foram aprovadas em 2008 com o intuito de priorizar a autosuficiência doméstica de alimentos e de diminuir a dependência externa, se efetivadas podem mudar o quadro de decadência do setor.

Na Bolívia, a vantagem revelada nas exportações do setor de processamento de “Óleos e gorduras vegetais e seus resíduos” tomam o lugar de culturas tradicionais, como os produtos “Bovino vivo, de raça”, “Dormentes de madeira” e “Açúcar, refinado”. Os dois últimos ocupavam as primeiras posições em valor exportado no ano de 1990, entretanto, para o ano de 2009, apresentaram queda no índice $VCR_{j,k}$.

Também, no caso da Colômbia, do Equador e do Peru, os produtos tradicionais perdem vantagem revelada no período. Entretanto, mesmo com a queda no índice, os dois primeiros produtos de maior índice de cada país ainda mantêm suas posições de maior valor exportado.

Em relação aos produtos que ganham vantagem revelada nas exportações mundiais dos países da Zona Andina, estão: “Carne bovina, fresca, refrigerada, congelada, com osso”, para a Colômbia, que passou de desvantagem revelada nas exportações para vantagem revelada; “Peixe, preparado ou em conserva”, para o Equador, e “Vestuário de algodão, como pijamas e peças íntimas”, no caso do Peru, que até o final da primeira década, o produto

apresentou ganhos de vantagem revelada nas exportações, porém, assim como no caso do Brasil, sofreu com a concorrência da China, e o índice de vantagem revelada nas exportações diminuiu para 2009.

Quanto aos países da América Central e do Caribe, percebe-se que, entre 1990 e 2009, há criação de vantagens reveladas para produtos de manufaturas industriais com base em insumo agrícola, principalmente no setor têxtil e de calçados, intensivos em mão de obra. O fenômeno de mudança no padrão de especialização é tão acentuado, que, em muitos casos de vantagem revelada nas exportações, nem sequer haviam registros de valor exportado no início do período, ou, quando existiam, os valores eram insignificantes. Entre os países que se encontram neste caso estão o El Salvador, Guatemala, Jamaica e Trinidad e Tobago.

A mudança na estrutura das exportações em países das duas regiões, em grande parte, foi motivada por mecanismos de política comercial dos Estados Unidos que visavam proteger a competitividade de empresas americanas da concorrência dos produtos chineses, junto ao seu mercado interno. O mecanismo de “produção partilhada”, que se iniciou no México, nos anos de 1980, consistia em permitir o ingresso dos produtos elaborados livre de quotas de importação e de tarifas reduzidas, a partir do uso de insumos das empresas americanas. Por sua vez, os países das sub-regiões criaram zonas de processamento para exportação, permitindo a livre importação de insumos e a concessão de isenção fiscal às multinacionais americanas lá instaladas ⁴⁹ (MORTIMORE; PERES, 2001; PÉREZ et al., 2001; CEPAL, 2002c).

A partir das políticas de liberalização e da “produção partilhada”, houve uma mudança significativa na estrutura exportadora de muitos países das duas sub-regiões em direção às manufaturas industriais com base em insumos agrícolas e de outros setores de maior conteúdo tecnológico, porém, os benefícios de bem-estar e as externalidades positivas de crescimento ficaram aquém do que se esperava devido ao baixo encadeamento com os produtos e insumos locais. Também conforme Mortimore e Peres (2001), esse movimento leva ao início de uma verdadeira guerra de concessão de benefícios e incentivos fiscais entre os países das sub-

⁴⁹ Além desses setores, outro como o automotivo, telecomunicação e de computadores se beneficiaram da chamada “produção partilhada”. Após o NAFTA, com a entrada em vigor das regras de origem, com conteúdo nacional mínimo de 60% do valor dos produtos pertencente aos países membros, muitas empresas asiáticas e europeias obrigam-se a transferir parte de sua produção para o México a fim de aumentar o conteúdo nacional e participar dos benefícios do tratado de livre comércio (MORTIMORE; PERES, 2001; CEPAL, 2002). Também, com as regras de conteúdo nacional em vigor, após o tratado de livre comércio entre Canadá, Estados Unidos e México, os Estados Unidos forçaram o México a assinar acordos de livre comércio com os países da América Central (Costa Rica-México em 1995; Nicaragua-México em 1998; El Salvador, Guatemala e Honduras- México em 2000) (PÉREZ et al., 2001; CEPAL, 2002).

regiões, prejudicando aqueles países que tem dificuldades em conceder tais benefícios para a atração de investimento estrangeiro direto.

De modo geral, os países da América Central diversificaram suas vantagens reveladas nos produtos do agronegócio junto ao mercado mundial, exceto o México. A Nicarágua quase dobrou o número de produtos com vantagem revelada (95,0% de aumento), depois vieram a Guatemala e o Panamá, com 87,1% e 83,7%, respectivamente. É interessante notar que, em 1990, os produtos de manufaturas mais exportados pelo Panamá no setor de têxtil concentravam-se nos diversos tipos de fios de algodão, em 2009, o conteúdo de transformação aumentou, e o país se especializou em produtos mais acabados, as confecções.

Quanto aos produtos tradicionais, como café, banana e açúcar, por exemplo, exportados pela América Central, percebe-se, na maioria dos casos, a falta de dados para o ano de 1990, prejudicando a análise. Entretanto, com base dos dados da FAOStat, tanto no caso da Banana quanto do Café não torrado, o índice de vantagem revelada nas exportações da Costa Rica diminuíram para os dois produtos. O mesmo aconteceu com “Café, não torrado” em El Salvador e Guatemala.

O México foi o único país da sub-região que praticamente manteve o número de produtos em que o país tem vantagem revelada nas exportações entre os dois períodos, de 74 para 75 produtos, em 1990 e 2009, respectivamente. O fato deve-se ao próprio conceito de especialização que está implícito no cálculo do índice. Um dos ponderadores é o total das exportações do país, dado o aumento mais que proporcional nas exportações de outros produtos não pertencentes à cesta do agronegócio, com isso o país manteve o número de produtos com vantagem revelada, porém, está se especializando mais em produtos e setores não pertencentes ao agronegócio. A participação das exportações dos produtos do agronegócio sobre o total das exportações mexicanas em 1990 era de 15,1% e, em 2009, caiu para 9,9%. Por outro lado, como já se observou no Gráfico 25, o México apresenta dois momentos distintos entre as duas décadas quanto à participação das exportações do agronegócio na região. O país mais que dobrou sua participação no total dos produtos do agronegócio exportados pela América Latina e Caribe na década de 1990 e, na última década, praticamente voltou à participação de 1990. Esse movimento foi acompanhado por outros países da América Central.

Com relação aos países do Caribe, para aqueles cujos valores de exportação estão registrados no banco de dados da UNContrade, para os dois anos, o número de produtos com vantagem revelada nas exportações praticamente permaneceu inalterado, este é o caso da Jamaica (54 produtos em 1990 e 56 em 2009), ou diminui, como é o caso de Trinidad e

Tobago (37 em 1990 e 34 em 2009). Para os dois países, houve uma mudança na estrutura de exportações entre os produtos do cesto do agronegócio, por exemplo, a Banana, segundo produto em valor exportado em 1990, praticamente deixa de ser exportado em 2009. O mesmo acontece com o Açúcar por parte de Trinidad e Tobago.

O caso do Trinidad e Tobago e Jamaica, com mais intensidade do primeiro país, se assemelha ao do México, pois há uma queda da participação dos produtos do cesto de agronegócio na balança comercial. Diferentemente, a Venezuela, que além de ter diminuído a participação dos produtos do agronegócio nas exportações totais, por um lado, pelo aumento da participação do petróleo, houve também a diminuição das exportações de vários produtos da cesta do agronegócio, por isso, o resultado foi a drástica queda nas vantagens reveladas para os produtos estudados.

Para a Jamaica, o produto de maior vantagem revelada nas exportações dos produtos do agronegócio nada mais é do que um caso de “vantagem comparativa forçada”. O sucesso do produto de maior valor exportado pela Jamaica, em 2009, o “Álcool etílico”, com maior índice de vantagem revelada nas suas exportações, é o resultado de políticas comerciais discriminatórias dos Estados Unidos para aquele produto. As barreiras de importação praticadas pelos Estados Unidos ao “Álcool etílico” (etanol) incluem uma tarifa de importação de 2,5% *ad valorem* e 54 ¢ por galão e uma quota de importação de 7% do consumo sem tarifa, entretanto, sob um acordo com os países da Bacia do Caribe (CBI), essa quota só pode ser importada via esses países. Sendo assim, os países do CBI importam o produto do Brasil, desidratam em seus países e reexportam para os EUA (ELOBEID; TOKGOZ, 2008). Portanto, para o Brasil exportar etanol para os Estados Unidos dentro da quota, isto é, sem tarifa, deve ser via os países da Bacia do Caribe. Para os dados de 2009, quase a totalidade das exportações da Jamaica de Álcool etílico (US\$170.416.193,00) foram para os Estados Unidos (US\$163.587.133,00), sendo que, destas, quase a totalidade é oriunda de importações do Brasil (US\$152.439.134,00), ou seja, a vantagem revelada nas exportações de “Álcool etílico” da Jamaica, provém do Brasil. Já as exportações do Brasil para os Estados Unidos foram de US\$147.434.331,00, inferiores à reexportação da Jamaica àquele país.

A estrutura das vantagens comparativas de um país está ligada ao seu nível de produtividade dos produtos da cesta de exportação,⁵⁰ e, por sua vez, o nível de produtividade dessa cesta afeta positivamente o crescimento da renda. Dadas as características de

⁵⁰ Maior produtividade da cesta de exportações associa-se a idéia de maior eficiência produtiva dos produtos exportados, em um contexto de evolução tecnológica e/ou científica, a fim de aumentar a produção por unidade de fatores produtivos, aumentar a qualidade, diminuir custos, aumentar mercados e elevar os salários, a renda e o bem-estar social de um país.

instabilidade na produção e comercialização dos produtos agrícolas, que frequentemente estão sujeitas às enfermidades, ao alto grau de perecibilidade e dependentes de clima e de disponibilidade dos recursos naturais, e à dinâmica da demanda desses produtos no mercado internacional, o incentivo à diversificação da pauta de exportações é uma política importante para incrementar e minimizar a variabilidade das receitas de exportação e da queda nos termos de troca dos países. Por isso, sofisticar os produtos, transformando-os ou incorporando conhecimento, qualidade e tecnologias, pode permitir a ampliação da base de produtos (criação de novos produtos com maior valor e/ou agregação de novos atributos aos produtos já exportados) à disposição dos mercados interno e externo.

Para uma política de crescimento com base nas exportações, a criação de novos produtos oferece a possibilidade de ampliação da produção e da renda dos países em desenvolvimento, dado que eles tendem a criar novas demandas e apresentarem-se como substitutos aos produtos mais antigos com baixa elasticidade-renda (LALL, 2000).

Os benefícios de aumento de renda e crescimento estável dependem não apenas da simples expansão do valor exportado, já discutidos neste estudo, mas de uma base de inserção ampla em produtos com maior grau de transformação e/ou de qualidade, com a incorporação de inovação e conhecimento tecnológicos. Conforme estudos de Liapis (2011), no período de 1995-2008, os países de rendimentos mais elevados possuem uma estrutura exportadora bem diversificada e dominam as exportações de produtos agrícolas no comércio mundial em uma ampla base de produtos, concentrando, nas suas pautas de exportação, o comércio mundial de produtos processados (que representam, conforme o autor, a maior fatia do comércio agrícola). Por outro lado, os países mais pobres, de modo geral, também estão aumentando suas exportações agrícolas, mas a partir de uma base de produtos muito baixa, ou seja, a partir de uma estrutura exportadora bem restrita de produtos e com perda de participação nos produtos transformados. Tomando por base os 123 países de renda mais baixa (entre os 210 países estudados), o autor afirma que eles contribuem com apenas 1% do total exportado no mundo de produtos processados e apenas 20 países, de maior valor exportado, em produtos processados e de renda elevada, detêm 81% do mercado. Para a região, os resultados do estudo de Liapis (2011) mostram que, no período de 1995 a 2004, três quartos do crescimento das exportações da América Latina e Caribe corresponde à chamada margem intensiva, isto é, o aumento das exportações ocorreu para os mesmos mercados e nos produtos já existentes.

Apesar desse contexto, novos atores surgem no fluxo mundial de mercadorias, especialmente nos últimos anos. Os países emergentes, como o Brasil, a China, a Índia, a Indonésia e a África do Sul estão cada vez mais competitivos e suas cotas de mercado em

produtos processados estão aumentando. Em 1995, os países emergentes eram responsáveis por 6,0% das exportações de produtos agrícolas transformados; em 2008, a participação aumentou para 9,0%. Dentre os países citados, o Brasil e a Índia foram os que mais avançaram entre 1995 e 2008, cerca de 12,6% e 12,1%, respectivamente. Para Liapis (2011), os países emergentes estariam convergindo para os níveis de renda e de diversificação das exportações dos países de renda mais alta, à luz de uma pauta de exportação mais diversificada. A transformação e criação de novos produtos, além de contribuírem para o desenvolvimento de novas parcerias comerciais, podem estimular a produtividade, o crescimento econômico, o emprego e outros benefícios sociais.

A fim de comparar a diversificação ou não da pauta de exportação dos produtos do agronegócio, junto aos países latino-americanos e caribenhos, é calculado o índice de Hirschman-Herfindahl para dois períodos, 1990 e 2008. O índice de Hirschman-Herfindahl (HHI) é uma medida tradicional utilizada para medir tanto a concentração⁵¹ quanto a diversificação⁵² das exportações, sendo que, quanto menor o HHI, menos concentrada ou mais diversificada é a cesta de exportação, ou seja, quanto mais próximo de 1, mais concentrada é a cesta de exportação (ou menos diversificada) (DURAN; MULDER; ONODERA, 2007; HERNÁNDEZ; ROMERO, 2009).

Quando comparados os dois períodos, dos 20 países relacionados no Gráfico 28, 13 países tiveram queda no índice de concentração ou aumento da diversificação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio. Eles são todos os países da América Central, como El Salvador, Guatemala, Nicarágua, Costa Rica, Panamá e México; os do Caribe, exceto a Jamaica, como Barbados, Trinidad e Tobago e Granada; e apenas dois países da Zona Andina e do Cone Sul, como Colômbia e Peru e Paraguai e Chile.

É curioso notar que, no primeiro ano, em 1990, os menor índice de concentração era encontrado nas cestas de exportação do agronegócio da Venezuela (0,030), da Argentina (0,047), do México (0,046), do Chile (0,051) e do Brasil (0,055), entretanto, para o segundo período, tanto na Venezuela quanto na Argentina e no Brasil, suas cestas de exportação ficaram mais concentradas, com destaque para os dois primeiros países. Na Venezuela, como no caso das vantagens reveladas das exportações, há uma clara diminuição absoluta das exportações dos produtos do agronegócio. Em 1990, o país exportou 345 produtos do

⁵¹ Índice de Hirschman-Herfindahl é dado por: $HHI_j = \sum_i (x_{ij} / x_j)^2$, onde x_{ij} é o valor das exportações do produto i pelo país j e x_j , o total das exportações do país j . Neste caso, x_j é o total das exportações dos produtos do agronegócio previamente selecionados.

⁵² Agosin (2009) mede a diversificação através da seguinte expressão: $DIV = 1 - HHI$

agronegócio, no valor de US\$638,67 milhões, e, em 2009, foram registrados 219 produtos, perfazendo o total de US\$196,25 milhões.

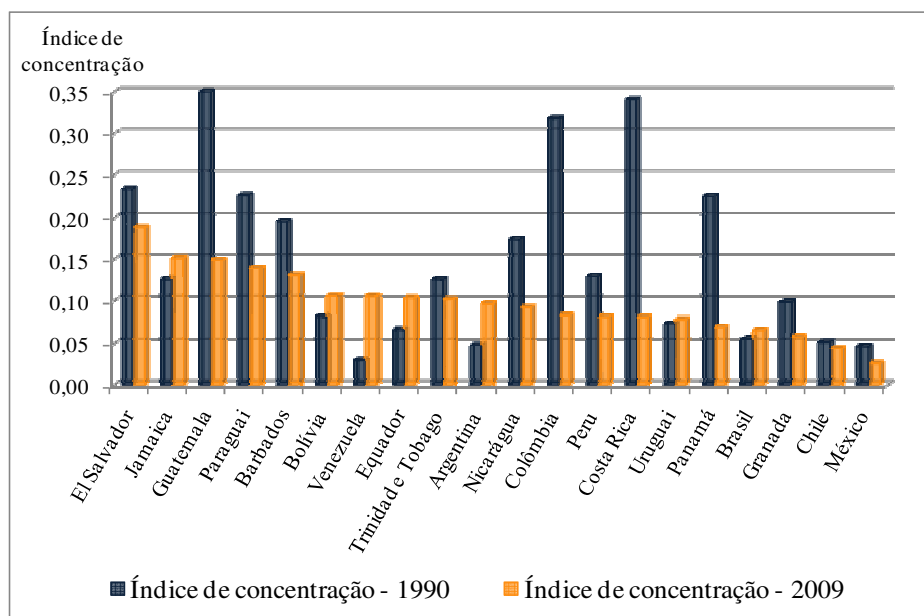


Gráfico 28 – Índice de Concentração de Hirschman-Herfindahl das exportações do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos

Fonte: Dados a partir da UNContrade (2011).

No caso da Argentina, há um aumento relativo maior na participação dos derivados de soja na pauta de exportação dos produtos do agronegócio. Em 1990, os dois produtos de maior exportação em dólar, “Bagaço de soja” e “Óleo de soja”, representavam 15,96% das exportações do agronegócio; em 2009, os dois produtos passaram a representar 37,59% do valor das exportações do agronegócio argentino. Além da expansão acentuada nas exportações dos derivados da soja, o setor tem enfrentado problemas quanto às políticas de exportação e tanto a carne suína quanto a bovina têm sofrido queda na participação. A ocorrência de enfermidades na suinocultura afetou a competitividade do produto no mercado internacional, e, em relação à carne bovina, houve uma diminuição das áreas destinadas à criação de gado devido à concorrência com o avanço do plantio da soja (CEPAL; FAO; IICA, 2009).

A cesta de exportação de produtos do agronegócio do Brasil ainda continua entre as mais diversificadas da região, porém o peso dos três principais produtos exportados na cesta de exportação do agronegócio aumentou muito durante o período (de 12,26%, em 1990, para 34,97%, em 2009). Além disso, produtos de maior transformação tiveram queda no valor exportado, por exemplo, “Calçados com sola exterior de couro”, que ocupava a quinta posição em valor exportado em 1990, com US\$1.090,00 milhões, em 2009, o valor exportado foi de apenas US\$993,00 milhões.

O processo de aumento da participação na pauta de exportação de produtos de baixo valor agregado, em detrimento de produtos de maior transformação e conteúdo tecnológico, tem recentemente chamado a atenção de diversos economistas. Como se expôs no referencial teórico, este fenômeno tem sido chamado por muitos de “primarização” da pauta de exportação, ou “commoditização”, ou, ainda de “especialização regressiva” da economia brasileira. As discussões para explicar tal comportamento centram-se no binômio juros elevados versus valorização da taxa de câmbio, que dificultam as exportações e barateiam as importações e, complementadas, por sua vez, pelo retorno à posição de vantagens comparativas tradicionais (retorno à posição ricardiana “natural”), baseadas em recursos naturais de custos mais baixos (MICHEL; SQUEFF, 2010)

Esses argumentos também têm sido usados para explicar por que muitos países latino-americanos enfrentam dificuldades para modificar suas estruturas produtivas e exportadoras em busca da sofisticação e diversificação de suas exportações, dada a fragilização da indústria nacional e a desestruturação da política de crescimento liderada pelas exportações na América Latina pós-reforma. No que concerne à economia brasileira, políticas de incentivo à competitividade do setor industrial e de incorporação tecnológica têm sido recentemente anunciadas pelo governo, além da mudança na condução da política monetária e fiscal, a fim de diminuir o déficit da dívida pública e a taxa de juros interna e, ao mesmo tempo, diminuir a atratividade de dólares especulativos e a apreciação cambial.

Porém, no que concerne aos produtos transformados, os resultados do estudo de Liapis (2011) mostram que, entre de 1995-1997 a 2006-2008, dos 17 principais exportadores de produtos agrícolas transformados no mundo, somente 5 aumentaram sua participação no mercado mundial, e o Brasil foi o que obteve a maior variação na participação, passando da 14ª posição para a 6ª posição no *ranking*. Entretanto, excluindo o comércio intra-União Europeia, o Brasil passou da 8ª posição para a 2ª posição, ficando apenas atrás dos Estados Unidos. A Argentina, outro país latino-americano e caribenho, que estava na 16ª no *ranking* em 1995-1997, perde participação e deixa de figurar entre os 17 maiores exportadores de produtos agrícolas transformados.

Os países da América Central, juntamente com a Colômbia, foram os que mais evoluíram quanto ao grau de diversificação de sua pauta de exportação do agronegócio. Entretanto, conforme CEPAL (2008a), a sub-região não tem aproveitado totalmente o potencial de diversificação para estimular o crescimento econômico dos países. Apesar da sub-região, em muitos casos, ter avançado na exportação de novos produtos manufaturados de baixo, médio e alto conteúdo tecnológico, com maior valor agregado, esta diversificação está

fortemente vinculada à indústria de “maquila”, que incorpora insumos importados vindos dos Estados Unidos. Desta forma, a mudança na estrutura exportadora da sub-região tem gerado baixo encadeamento para o resto da teia produtiva interna, deixando de usufruir do ciclo virtuoso de crescimento. Por outro lado, tem contribuído para a absorção da mão de obra local.

O Chile e o México são os países que se destacam quanto à diversificação das exportações dos produtos do agronegócio. Além de já possuírem cestas de exportação do agronegócio bastante diversificadas antes do período em estudo, eles continuaram avançando. Porém, os países possuem desempenhos distintos em função das suas estruturas de especialização no mercado externo.

O México, que teve seu avanço na diversificação das exportações de produtos do agronegócio mais centrado no comércio de manufaturas industriais com base em insumos agrícolas, junto ao mercado dos Estados Unidos, teve os melhores resultados de ampliação da cesta de exportação do agronegócio na década de 1990. Como já foi visto, em 1990, o México representava 10,1% das exportações do agronegócio da região, e, em 2000, chegou a 22,8% mas, em 2009, caiu para 12,8%. Porém o Chile é considerado quase como uma exceção entre os países latino-americanos, pois o crescimento econômico e de suas exportações do agronegócio é menos volátil do que na maioria dos países. O Chile vem avançando de forma contínua na sofisticação e diversificação de produtos em *commodities* agroindustriais processadas ao longo das duas décadas. Também, conforme já citado anteriormente, o país é o único da região que superou os Estados Unidos em relação à produtividade da terra (CEPAL, 2008a).

Uma cesta de exportação especializada em produtos agrícolas transformados, além de promover o meio rural, absorvendo sua produção primária, pode, ao mesmo tempo, gerar diversos empregos no setor industrial (LIAPIS, 2011). Porém, os países latino-americanos possuem vantagens comparativas em um número limitado de produtos e estes são de baixa transformação. A recomendação do autor para os países latino-americanos de baixa renda implica a adoção de políticas que promovam a produtividade e a diversificação de suas cestas de exportação, incrementando suas vantagens comparativas em produtos transformados.

Também Agosin (2009) utiliza o índice de Hirschman-Herfindahl para estimar a relação entre diversificação e crescimento de renda. Os resultados, para o período de 1980 a 2003, mostram que a maior parte da diferença no crescimento econômico entre o Leste Asiático e a América Latina é explicada pela diversificação da pauta de exportação entre os países das duas regiões. Logo, conforme o autor, a diversificação da pauta de exportação é

fator importante para explicar o crescimento do PIB *per capita* dos países em desenvolvimento. O efeito de crescimento estaria fundamentado em duas vertentes. A primeira associa-se ao efeito carteira, pois cestas de exportações mais diversificadas diminuem os riscos de volatilidade e se associam com uma variância menor nas taxas de crescimento do PIB. Por outro lado, um PIB com taxas de crescimento volátil, nos períodos de queda da taxa, reflete-se negativamente nos preços, na destruição da capacidade instalada e na perda de especialização da mão de obra, difíceis de serem revertidos. A segunda relaciona-se aos efeitos dinâmicos da diversificação da cesta de exportação, advindos do acúmulo de habilidades, *learning-by-doing* e externalidades associadas a insumos não comercializáveis e a aproveitamento de tecnologias e inovação a novos setores ou naqueles estritamente relacionados.

Contudo, conforme a CEPAL (2008a), a ampliação da estrutura exportadora na América Latina e no Caribe só atingirá o resultado esperado de crescimento econômico se ela estiver associada à criação de vantagens comparativas dinâmicas, em vez de simplesmente avançar nas que já existem, as estáticas, aquelas que obedecem apenas à dotação de fatores produtivos, baseados em recursos naturais. Neste caso, os benefícios para a região viriam, principalmente, de três fontes: da diminuição da volatilidade da balança comercial, que por sua vez, diminuiria os efeitos das crises externas; do estímulo para a transformação produtiva, potencializando a incorporação de conhecimento; e da criação de novas vantagens comparativas mediante investimento em capital físico e humano e desenvolvimento institucional em novos campos de atividade.

Para Palma (2004, p.442 a 444), “a questão crítica adicional para uma economia liderada pelas exportações está em seus termos de troca, já que este é o elo vital entre o crescimento real do PIB e o crescimento de seu poder de compra internacional”. Esta é uma questão central para o crescimento real da renda na América Latina e Caribe, pois, quando os termos de troca são desfavoráveis, os ganhos competitivos da ampliação da exportação de um determinado produto, por diminuição de seu preço, são diferentes dos ganhos de produtividade, isso porque o poder de compra pode crescer bem menos que o produto desta economia.

De modo geral, os países latino-americanos possuem estruturas exportadoras em produtos do agronegócio de menor valor agregado, com um poder limitado para gerar encadeamentos dinâmicos para a região. Entretanto, a maioria dos países tem avançado quanto à criação de vantagens competitivas, mas estas são muito mais estimuladas pela apreciação dos preços internacionais das *commodities* agrícolas com base em recursos

naturais do que pela criação de capacidades internas que estimulem as chamadas vantagens dinâmicas. Um bom exemplo para a região é o Chile, que tem conseguido aproveitar suas potencialidades e vocação no agronegócio e avançar na sofisticação de sua estrutura exportadora. A América Central se destacou quanto a mudanças na estrutura exportadora em direção à criação de vantagens competitivas em produtos de maior nível tecnológico, porém, em muitos casos, pouco integradas com o uso de insumos nacionais e dependentes do mercado e das políticas comerciais dos Estados Unidos. Na última década, esses produtos em que a sub-região vem se especializando e que estão ligados à cadeia do agronegócio, em especial os têxteis baseados em insumos agrícolas, perdem participação nas exportações da região graças à concorrência dos produtos chineses.

Se, por um lado, as exportações de *commodities* sem nenhuma transformação ou de baixo processamento são responsáveis pelo aumento do grau de inserção da região na última década, por outro, têm provocado discussões e preocupação para aqueles países que possuem a base de suas exportações em produção extensiva. Conforme alguns estudos, o aumento das exportações de muitos países da região está, frequentemente, associado a produtos que concentram a apropriação da renda gerada pelo setor externo e ao baixo aproveitamento do fator terra para a geração de bem-estar para a sociedade. Em estruturas duais, onde há a coexistência de latifúndios e minifúndios e de proliferação de formas precária da posse da terra, a incorporação tecnológica à produção tende a aumentar apenas a produtividade do trabalho e não da terra, prejudicando o seu uso pleno (RODRÍGUEZ, 2002), como tem sido o caso do Paraguai. Também, no Brasil, segundo Schlesinger (2008), a produção da soja, baseada na monocultura de alta tecnologia e de produção extensiva, tem resultado em impactos negativos importantes no emprego rural. Por exemplo, a produção de soja quase triplicou entre 1985 e 2004, passou de 18 para 50 milhões de toneladas anuais, e o emprego no setor reduziu-se em 80%, de 1,7 milhões para apenas 335 mil, no mesmo período.

No entanto, acredita-se que parte da exclusão dos empregos gerados no meio rural pela exportação da produção intensiva em capital pode ser criada em outras atividades e por outros agentes. Muitos projetos de sucesso na região de inclusão da agricultura familiar e de pequenas e médias empresas agroindustriais no mercado externo foram implementados graças à parceria entre produtores, governo e outras instituições públicas ou privadas, a fim de corrigir as falhas de mercado, conforme alguns casos já citados.

Portanto, observou-se que, além do tipo de produto em que os países se especializam e da dinâmica desse produto no mercado internacional, a diversificação das exportações é outro fator estrutural importante para uma política de crescimento com base nas exportações. A

diversificação a que os autores se referem passa pela sofisticação da base de exportação, por isso, de forma implícita, a sofisticação das exportações pode resultar na ampliação das vantagens das exportações dos países latino-americanos que se especializam em produtos do agronegócio. Para tanto, é importante saber qual produto do agronegócio está associado ao maior nível de renda e como está estruturada a cesta de exportação dos produtos do agronegócio na região. No item a seguir, investigam-se tais indagações.

6. 2 O NÍVEL DE PRODUTIVIDADE IMPLÍCITA DOS PRODUTOS E A SOFISTICAÇÃO DA CESTA DO AGRONEGÓCIO

Diversos estudos empíricos têm demonstrado que, quando um país em desenvolvimento avança na direção a uma cesta de exportação mais sofisticada, as vantagens vão além da agregação de valor ao produto exportado. O efeito transbordamento para outras atividades, através do efeito multiplicador dinâmico, transforma sua estrutura produtiva e exportadora, e o seu crescimento posterior tende a ser mais elevado, convergindo para o dos países de maior renda (HAUSMANN; HWANG; RODRIK, 2005; HAUSMANN; KLINGER, 2006 e 2008a; LIAPIS, 2011; BRAGANÇA; LEMOS; AMARAL, 2008). Portanto, os países que perseguem políticas para a sofisticação de suas estruturas produtiva e exportadora, expostas a uma concorrência maior e mais exigente junto ao mercado externo, tenderão a um nível de renda mais elevado.

Para analisar essa hipótese em relação aos produtos do agronegócio exportados pelos países latino-americanos, é calculado, em um primeiro momento, o nível de produtividade implícita (PRODY) para cada produto do agronegócio no mercado internacional. Conforme a metodologia, o índice de produtividade implícita de Hausmann, Hwang e Rodrik (2005) é um índice quantitativo utilizado para classificar as mercadorias negociadas no mercado mundial em termos de produtividade implícita. Ele é construído a partir da ponderação do PIB *per capita* de cada país e sua vantagem revelada para cada produto, ou seja, para cada bem, há um índice de rendimento ou produtividade implícita, chamado de PRODY. Com base nesses resultados, é construído o índice de sofisticação revelada da cesta de exportação (produtividade implícita da cesta) de cada país, chamada de EXPY, através da média ponderada das exportações e o índice de produtividade implícita para cada produto da cesta. Portanto, a sofisticação implícita da cesta de exportação é uma medida do nível de rendimento

ou produtividade associado ao padrão de especialização de um país, utilizada para capturar a dinâmica da estrutura exportadora de cada país ou a dinâmica na sofisticação das exportações, quando medidas ao longo do tempo. Conforme o capítulo da metodologia, o cálculo da sofisticação das exportações tem por base o nível do PIB *per capita* associado ao pacote de exportações dos países, logo não é uma medida direta, e, sim, uma medida implícita.

6.2.1 O Nível de Produtividade Implícita dos Produtos do Agronegócio

Para o cálculo da produtividade implícita (PRODY), foi utilizado o PIB *per capita* (em dólar a preços e taxa de câmbio constante de 2005) de 166 países e as exportações desses países, para 562 produtos, conforme CUCI, Rev.02, a cinco dígitos, selecionados conforme descrito na metodologia, para os anos de 2007 a 2009. Os resultados estão disponíveis no Apêndice C.

Com posse dos resultados, algumas estatísticas descritivas são apresentadas na Tabela 22, sendo que, na primeira linha, estão as informações estatísticas da produtividade implícita incluindo todos os produtos do agronegócio previamente selecionados. Os resultados levam a constatar que os produtos do agronegócio variam muito em relação à produtividade implícita. A maior produtividade implícita não se associa apenas à maior transformação, mas também a outros atributos, que podem ser de qualidade, acumulação de capacidades biotecnológicas e de um conjunto de habilidades internas de cada país.

A variação na produtividade implícita entre os produtos pode ser percebida através dos valores de produtividade implícita mínimo e máximo, que apresentam distâncias elevadas entre eles. O de menor valor foi apresentado pelo produto “Pele de cabra e cabrito, em bruto”, com PRODY de 252, exportados por países de baixa renda *per capita*, e o valor máximo foi registrado para o produto “Papel gomado ou adesivo em tiras ou rolos”, com PRODY de 63.313, cujas exportações são dominadas pelos países de alta renda *per capita*. Também a medida de dispersão para os valores da produtividade implícita dos produtos do agronegócio é acentuada, pois o desvio em torno da média foi de 8.377.

Inclusas na tabela estão as produtividades implícitas (PRODY) classificadas por seção. O menor valor médio da produtividade implícita se encontra com a Seção 8. Isto se deve ao fato de que o país responsável por 32,0% das exportações mundiais dos produtos do agronegócio selecionados da seção 8 é a China, que, por sua vez, apresenta PIB *per capita* relativamente baixo (US\$2.679,25). Além disso, vários países que estão entre os dez maiores exportadores dos produtos do agronegócio daquela seção possuem PIB *per capita*

extremamente baixo, como é o caso da Índia, quinto maior exportador, e o Vietnã, sétimo maior exportador, cujo PIB *per capita* é de, respectivamente, US\$952,55 e US\$788,72 (para o ano de 2009, a preço constante de 2005). Por outro lado, encontram-se, também, entre os dez maiores exportadores dos produtos da Seção 8, países com elevado PIB *per capita*, como Itália, Hong Kong, Alemanha, França, Bélgica e Espanha. O fato é que, especialmente nesta seção, a China concentra boa parte das exportações mundiais, e os produtos registrados nas rubricas dessa seção apresentam diferenças acentuadas quanto ao valor agregado. Produtos como artigos de viagem, bolsas, vestuários e calçados, além das diferenças acentuadas na qualidade dos produtos exportados, possuem diferentes atributos de preferências pelo consumidor e, conseqüentemente, diferentes atribuições de valor.

Ao avaliar o preço unitário, verifica-se, por exemplo, que o produto de código 83101, referente a exportações de “Bolsas de mão”, apresenta preço unitário médio para a França, a Itália e a Índia de US\$91,39, US\$88,95 e US\$3,68, respectivamente.⁵³ Portanto, existem ainda diferenças substanciais no valor agregado das exportações entre os países. O fato de as diferentes rubricas da Classificação Uniforme para o Comércio Internacional (CUCI) não expressarem atributos de qualidade e marca, por exemplo, podem estar subestimando os resultados para a média da produtividade implícita da Seção 08.

Tabela 22 – Estatísticas descritivas da produtividade implícita para os produtos do agronegócio

	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo	Nº Prod.
PRODY	11.909	8.377	252	63.313	562
Seção 0 - Produtos alimentícios e animais vivos	9.619	6.823	510 (Bagaço e resíduos de amendoim)	43.480 (Bacalhau seco ou salgado)	178
Seção 1 - Bebidas e Tabaco	10.408	4.728	2.947 (Fumo)	17.813 (Whisky)	13
Seção 2 - Produtos crus não comestíveis	9.756	8.120	252 (Pelas de cabra e cabrito, em bruto)	38.240 (Pele de visón em bruto)	85
Seção 4 - Azeites, graças, ceras de origem animal e vegetal	10.625	8.934	912 (Óleo de amendoim)	36.518 (Óleo de fígado de peixe)	27
Seção 5 - Produtos químicos e produtos conexos	15.337	8.201	1.491 (Fertilizantes fosfatados, minerais ou químicos)	34.075 (Enzimas)	56
Seção 6 - Artigos manufaturados	12.364	8.910	1.139 (Tecidos de juta ou de outras fibras têxteis liberianas)	63.313 (Papel gomado ou adesivo em tiras ou rolos)	121
Seção 7 - Máquinas e equipamentos	23.036	5.564	12.254 (Máquina de costura)	36.972 (Máq. e aparelhos para Fab. de pasta celulósica)	44
Seção 8 - Artigos manufaturados diversos	8.585	4.017	3.287 (Vestuário masculino de tecido de algodão)	20.042 (Artigos de peles com pelos)	38

Fonte: Cálculos a partir dos dados da ONU, UNContrade (2011) e da UNCTAD, UCTADstat (2011).

⁵³ A China é o maior exportador do produto, porém, as quantidades exportadas para o ano de 2009 não estão disponíveis.

Por outro lado, o maior valor médio de produtividade implícita está na Seção 7, que se refere às “Máquinas e equipamentos”. Os grandes exportadores mundiais dos produtos desta seção apresentam PIB *per capita* bastante elevado, exceto a China (maior exportador mundial) e o México (décimo no ranking das exportações). A média do PIB *per capita* dos dez primeiros exportadores mundiais em 2009, retirando a China e o México, é de US\$31.469,28 (a preços constantes de 2005). Além disso, apesar de a China ocupar a primeira posição nas exportações em dólar, o percentual sobre o total é bem menor em relação à Seção 8, que é de 14,4%. Os oito países de renda elevada somam 50,25% das exportações dos produtos selecionados pertencentes à Seção 7.

A maior produtividade implícita entre os produtos selecionados coube ao produto “Papel gomado ou adesivo, em tiras ou rolo” (64244), correspondente à Seção 6. Os dez maiores exportadores representam 76,8% do total exportado e também registram as maiores rendas *per capita* dos países que notificaram suas exportações. Em ordem decrescente de valor exportado do produto, estão os seguintes países: França, Luxemburgo, EUA, Alemanha, Itália, Espanha, Reino Unido, Polônia, Canadá, e Bélgica. Destes, Luxemburgo possui o maior PIB *per capita* entre os países que estão disponíveis no Banco e dados da UNContrade, em 2009, de US\$84.695,89 (a preços e taxa de câmbio constantes de 2005). De modo geral, todos os tipos de papéis apresentaram produtividade implícita elevada, com um valor médio de 19.761. Apesar disso, o índice de produtividade implícita para o “Papel gomado” afasta-se de forma acentuada em relação ao segundo maior índice de produtividade desta seção, o “Papel ou cartão, em carretéis, bobinas, etc.” (64281), cujo índice de Produtividade implícita foi de 36.298.

O menor índice de produtividade implícita entre os produtos do agronegócio ficou com o produto “Pele de cabra e cabrito, em bruto”, referente à Seção 2. O pequeno valor é explicado pela reduzida importância relativa do produto no comércio mundial e por ser exportado por dois países com PIB *per capita* baixo. Do total exportado, 81,58% provêm de Burundi e 18,42% da Indonésia, com PIB *per capita* de US\$151,80 e US\$1.545,6, respectivamente, para o ano de 2009.

Os resultados de Liapis (2011) de produtividade implícita média, para 2001 a 2003, divididos em categorias, os produtos não agrícolas, os agrícolas e os agrícolas processados, foram, respectivamente, 12.359, 12.837 e 14.352, ou seja, na média a produtividade implícita de produtos agrícolas processados é maior do que a média das demais categorias. O autor evidencia que a maioria das exportações dos produtos da terceira categoria, os agrícolas transformados, concentra-se na maior parte junto aos países ricos da OCDE.

Com o intuito de evidenciar que, mesmo diante das limitações dos dados que podem subestimar os resultados, os valores obtidos refletem o esperado. Há indícios fortes de que as vantagens em se especializar em um ou outro produto do agronegócio vão além das vantagens estáticas, oriundas do maior valor agregado nas exportações, mas também estão associadas a uma maior produtividade implícita, que, na sua construção, leva em consideração a renda dos países que a exportam. O tipo de produto exportado por um país faz toda a diferença na obtenção de efeito transbordamento.

Na Tabela 23, estão alguns exemplos de produtos do agronegócio e os respectivos índices de produtividade implícita. Esses exemplos evidenciam que, mesmo um produto do agronegócio pertencendo a uma mesma cadeia produtiva, ele varia acentuadamente em termos de produtividade implícita.

Nos primeiros quatro produtos relacionados na tabela, referentes aos capítulos de “Animais vivos e Carnes e preparações de carne”, percebe-se afastamentos no valor de produtividade implícita de exportação para “Bovino vivo, de raça, para reprodução” e “Bovinos vivos exportados, não de raça”, entre a “Carne bovina, com osso” e “sem osso”, indicando que existem diferenças em termos de renda subsequente para os países que se especializam em um ou outro produto. Mas por que isso acontece, já que os produtos estão no mesmo Capítulo, isto é, não se distanciam em termos de avanços ao longo da cadeia produtiva? O que parece ser razoável pensar é que, entre os dois produtos de cada capítulo, existem diferenças significativas de capacidades, isto é, conforme já discutido, o conceito de sofisticação das exportações vai além do conceito tradicional de avanços na “escada tecnológica”, cujo objetivo é de elevar o valor a partir do aumento do grau de elaboração primária para secundária, mas também implica subir na “escada de capacidades adquiridas”.

Países que buscam a sofisticação de sua estrutura produtiva e exportadora, no caso de exportar animais de raça em vez daqueles que não são de raça, por exemplo, requer o desenvolvimento de um complexo processo de capacidades adquiridas que vai desde a simples incorporação de práticas e processos qualificados de governança e de controle, de “espírito empreendedor”, definido por Schumpeter, até ao desenvolvimento de pesquisas na fronteira do conhecimento, como biotecnologia celular e reprodutiva. Essas capacidades geram efeitos transbordamento positivo, através do desenvolvimento de conhecimentos para outros setores e produtos, como biomedicina e indústria farmacêutica, melhoramento genético dos rebanhos, diminuição da transmissão de enfermidades de suínos, aves, ovino, e na formação e qualificação profissional, e, conseqüentemente, níveis salariais mais elevados e rendas mais produtivas. Também a evolução na sofisticação da especialização internacional

gera, de forma espontânea ou por imitação, novas demandas internas, sejam elas em escala primária, industrial ou de serviço.

Tabela 23 – Índice de Produtividade Implícita, 2007-2009, a preços e taxa de câmbio de 2005

Capítulo	CUCI Rev.02	Produto	PRODY
00	00111	Os animais da espécie bovina, vivo, de raça pura para a reprodução	17.105,44
	00119	Os animais da espécie bovina, vivo, com exceto de raça pura	5.534,26
01	01111	Carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, com osso	12.643,71
	01112	Carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, desossada	8.013,64
02	0223	Leite e creme de leite fresco, não concentradas nem adoçadas	16.667,75
	0230	Manteiga	16.667,75
03	0342	Peixes congelados, exceto filetes	6.533,76
	03502	Bacalhau (e não em filés) seco, mesmo salgado	43.480,22
04	04601	Farinha de trigo ou de centeio	5.171,63
	04841	Pão, biscoito, bolachas	14.076,60
	0488	Extratos de malte; prepar. de cereais com menos de 50% de cacau	19.253,95
05	0542	Feijão, ervilha, outros legumes de vagem, secos, em grão	2.101,08
06	0615	Melado	2.711,95
	0619	Açúcares e xaropes, mel artificial e caramelo	11.784,21
07	07111	Café não torrado, cascas de café e peles	1.123,07
	07112	Café torrado	18.469,31
	0721	Cacau, cru torrado	1.272,29
	0730	Chocolate e outras preparações contendo cacau, n.e.s	14.912,23
09	09801	Preparações alimentícias compostas homogeneizadas	14.174,27
11	11212	Vinhos de uvas frescas	12.131,69
	11241	Whisky	17.813,31
12	1213	Fumo	2.947,46
	1223	Fumo, manufaturado, extrato e essências	16.367,89
24	24721	Toras para serrar, de espécies não coníferas, em bruto	2.013,80
41	41111	Óleo de fígado de peixe	36.517,58
51	51216	Álcool etílico, aguardentes, desnaturados	13.170,07
54	5414	Alcalóides vegetais e seus derivados, para uso de medicamentos	25.585,40
59	59224	Proteínas e seus derivados; pó de peles	28.921,25
	59212	O glúten de trigo, mesmo seco	22.192,56
63	6352	Pipas, barris, outros produtos e peças torneadas, de madeira	22.891,73
64	64162	Painéis de fibras de madeira ou matérias vegetais, não-comprimido	7.724,30
	64244	Papel gomado ou adesivo em tiras ou rolos	63.313,14
65	65131	Fios de algodão (exceto linhas para costurar	2.651,81
	65434	Veludos e tecidos de froco, tecidos de lã ou de pêlos finos	28.933,78
72	72442	Máquinas para o processamento de fibras têxteis, ne	30.220,84
85	85102	Calçados com sola exterior de couro, de borracha ou plástico	9.850,04
	85103	Calçados com sola exterior de madeira ou cortiça	4.259,85

Fonte: Cálculos a partir dos dados da ONU, UNContrade (2011) e da UNCTAD, UNCTADstat (2011).

Um estudo de Gonçalves (2008) mostra que a exportação de “Bovino vivo, não de raça” pelo Brasil é uma atividade injustificável economicamente e deve ser substituída pela exportação de carne refrigerada ou congelada. O Brasil, nos últimos anos, apresenta tendência crescente nas exportações de bovino vivo, uma vez que, em 2003, eram 2 mil bovinos exportados e, em 2008, o número chegou a 400 mil bovinos vivos exportados para países em desenvolvimento, principalmente, para o Líbano, a Venezuela e a Bolívia. Os problemas

dessa exportação vão desde as longas distâncias e as consequentes perdas, como danos à carcaça, diminuição na qualidade e mortalidade devido às práticas cruéis desnecessárias e os riscos fitossanitários de transmissão de doenças infecciosas.

Além disso, conforme o autor, “Bovino vivo, não de raça” é considerado uma *commodity* “inferior”, associada a um baixo valor agregado, de baixo dinamismo no mercado internacional, baixa elasticidade-renda de demanda e elasticidade-preço desfavorável, gerando padrões de comércio exterior retrógrados. A exportação da *commodity* não traz efeito transbordamento positivo para a economia doméstica brasileira e inibe as potencialidades de modernização do padrão de comércio exterior na cadeia produtiva da carne. A cadeia produtiva brasileira de carne é um dos eixos estruturantes do desenvolvimento da pecuária brasileira, por isso, o autor propõe políticas comerciais de restrições às exportações via tributação e controle quantitativo para a exportação de “Bovino vivo, não de raça”, a exemplo do imposto de exportação brasileiro sobre o couro *wet blue*, introduzido em 2000. Essa política permitiu o aumento da competitividade para os produtos mais elaborados e de maior valor agregado, como calçados, bolsas, móveis e derivados de couro, através da redução do preço da matéria-prima para os produtores domésticos.

O mesmo raciocínio se aplica à carne exportada com osso e sem osso. Para um país exportar carne com osso, cujo valor no mercado internacional é maior, ele precisa do reconhecimento de “região livre de doença ou praga dentro de um país” por parte dos países importadores, principalmente, junto aos maiores mercados. A princípio, para garantir tal reconhecimento, além da erradicação de doenças epidemiológicas, é necessário a consolidação do processo de qualidade ao longo da cadeia produtiva que, por sua vez, requer práticas efetivas de gestão com base no código da Organização Internacional de Epizootias, informação e registros consistentes de todo processo produtivo e de comercialização, requisitos e critérios de bem-estar animal e ambiental, padronização dos cortes, etc. A incorporação efetiva dessas práticas pode desencadear demandas de maior profissionalização, de investimentos e de inovação, para um ambiente mais amplo da economia que não apenas no setor de exportação de carnes com osso.

De modo geral, tal raciocínio serve para um grande número de produtos do agronegócio. A sofisticação da estrutura produtiva pode implicar não apenas avanços ao longo da “escada tecnológica”, mas também esforços para a escalada de qualificação do produto, que envolve conceitos de sustentabilidade, capacidades desenvolvidas, pesquisa, uso de tecnologias inovadoras, etc. As frutas e verduras frescas e os produtos orgânicos encontram-se nessa categoria.

Conforme Wilkinson (2002b), os produtos agrícolas frescos e os transformados de forma artesanal são percebidos pelo consumidor como de melhor qualidade do que os industrializados, que utilizam tecnologias avançadas. Por isso, a incorporação de valor ao produto não consiste em apenas avançar no grau de elaboração industrial. A busca por uma vida mais saudável leva os consumidores, especialmente os de mais alta renda, à valorização de forma crescente dos produtos das cadeias de frutas e legumes frescos, sem nenhum processamento. Por outro lado, cadeias como as de carnes, lácteos, cereais, açúcar, oleaginosas, tabaco e fibras têxteis, são, de modo geral, as que permitem maior apropriação de valor quanto maior o grau de transformação (CEPAL, 2008a). Também existem os nichos de mercado associados à denominação de origem, à produção orgânica e outros.

Ainda, na Tabela 23, estão relacionados outros exemplos de produtos e seus respectivos índices de produtividade implícita (PRODY), que se diferem pelo grau de elaboração e podem representar oportunidades distintas para o crescimento dos países. Entre eles destacam-se a exportação de “Farinha de trigo ou de centeio”, com índice relativamente baixo, versus, a exportação de “Pão, biscoito, bolachas” e “Extrato de malte e preparações de cereais, com menos de 50% de cacau”, cujos índices de produtividade implícita superam em quase 3 vezes o produto da mesma cadeia, porém, com menor elaboração. O mesmo acontece com o “Café não torrado, cascas de café e peles” e “Cacau, cru, torrado” versus “Café torrado” e “Chocolate e outras preparações contendo cacau, n.e.s.”, com o “Fumo” e “Fumo, manufaturado, extrato e essências”; e outros.

Entretanto, na relação do índice de produtividade implícita dos 20 produtos de maior valor exportado pela América Latina e Caribe, visualizados na Tabela 24, pode ser observado que, de modo geral, a região se especializa em produtos de baixa produtividade implícita. Dos 20 produtos do agronegócio de maior valor exportado, apenas cinco deles possuem índices de produtividade implícita acima da média. Ainda, os quatro primeiros de maior exportação, que representam 24,4% das exportações da região em produtos do agronegócio, possuem índices muito abaixo da média.

Outro fator importante a considerar é que os produtos de maior produtividade implícita encontram-se fortemente concentrados em um ou dois países. Para os valores de 2009, “Carne de aves, fresca, refrigerada ou congelada” está concentrada junto às exportações do Brasil, que representa 90,7% das exportações da região; no caso de “Pasta de madeira, celulose, soda ou sulfato”, apenas seis países da região exportam esse produto, sendo que o Brasil (com 61,3%) e o Chile (com 35,9%) concentram 97,2% das exportações da região; em relação a “Preparações e conservas de carne ou outras miudezas”, 83,4% das exportações da região

provém do Brasil; para “Farinhas de peixe, crustáceos, etc.”, juntos, o Peru (com 63,8%) e o Chile (com 27,1%) somam 90,9% das exportações da região; e quanto a “Vinho de uvas frescas”, o Chile (com 67,4%) e a Argentina (31,0%) perfazem 98,4% do total exportado pelos países latino-americanos.

Tabela 24 – Índice de Produtividade Implícita para os 20 produtos de maior importância na América Latina e Caribe

	CUCI2	Produto	PRODY
1	2222	Soja em grão	4.135,61
2	08131	Bagaçõ e outros resíduos que resultam da extraçãõ do óleo de soja	4.577,71
3	07111	Café, não torrado com ou sem casa	1.123,07
4	0611	Açúcares de beterraba e cana, em bruto, sólido	4.010,52
5	01112	Carne bovina frescas, refrigeradas ou congeladas, desossadas	8.013,64
6	0114	Carne de aves, frescas, refrigeradas ou congeladas	13.512,11
7	25172	Pasta de madeira, celulose, soda ou sulf., branq.ou semi-branq.(exc p/ dis.)	19.163,15
8	4232	Óleo de soja	4.523,91
9	0573	Banana, frescas ou secas	4.546,99
10	0440	Milho, não moído	5.278,70
11	0612	Açúcar refinado etc	6.681,60
12	0360	Crustáceos e moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salgados, etc	10.121,34
13	0149	Preparações e conservas de carne ou outras miudezas	12.580,42
14	6114	Couro de outro gado Bovídeos (incl.búfalo) e equino (exceto título 611,8)	7.899,96
15	05459	Produtos hortaliças, frescos ou refrigerados, n.e.s.	5.675,72
16	08142	Farinhas de peixe, crustáceos, etc.	14.637,42
17	0342	Peixes congelados, exceto filetes	6.533,76
18	11212	Vinho de uvas frescas	12.131,69
19	1123	Cerveja de malte (incluindo ale, stout e porter)	7.816,51
20	84629	Outras peças de roupa de baixo e pijamas, de algodão, não-elástico	6.509,97

Fonte: A partir dos dados do UNContrade (2011) e UNCTADstat (2011).

Por sua natureza, os países grandes, como o Brasil, por exemplo, que têm nos produtos do agronegócio participação elevada na sua pauta de exportação, tendem a concentrar boa parte das exportações dos produtos de maior valor exportado junto à região. Por outro lado, também participam com elevado percentual em produtos do agronegócio com baixa produtividade implícita (soja, café, açúcar, carne bovina e etc.). Entretanto, o Chile, por exemplo, que aparece com participação elevada nos três dos cinco produtos de maior produtividade implícita, tem sido citado como o país latino-americano que vem perseguindo, de mais longa data, a agregação de valor às suas exportações dos produtos do agronegócio. Porém, o estudo de Hausmann, Hwang e Rodrik, (2005), que leva em consideração todos os produtos, não apenas os do agronegócio, aponta que o país se especializa em produtos de baixa produtividade implícita. Acredita-se que o resultado dos autores deve-se, principalmente, ao peso que os minérios têm sobre a balança comercial do país e à baixa produtividade implícita desses produtos.

Com base na acentuada dispersão entre a produtividade implícita dos produtos do agronegócio, imagina-se que diferentes padrões de especializações, em um ou outro produto,

possam trazer efeitos distintos sobre o desempenho econômico dos países. Nesta etapa do estudo, em posse desses resultados de produtividade implícita, é calculado o grau de sofisticação das cestas de exportação do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos para posterior estimação da hipótese de padrão de especialização e grau de desempenho.

6.2.2 A Sofisticação das Cestas de Exportação dos Produtos do Agronegócio

Após o cálculo da produtividade implícita para cada produto do agronegócio, é possível calcular a sofisticação revelada (EXPY) da cesta de exportações do agronegócio para cada país, expostos no Apêndice D, conforme fórmula apresentada na metodologia. O cálculo da sofisticação revelada para determinado período de tempo permite capturar a evolução da estrutura exportadora de um determinado país quanto ao grau de sofisticação de suas exportações. Porém, é importante lembrar que a sofisticação revelada não é uma medida direta, e sim, é inferida através do PIB *per capita* de outros países que exportam o produto similar.

Conforme Hausmann, Hwang e Rodrik (2005), Hausmann e Klinger (2006 e 2008a), Liapis (2011), Bragança, Lemos e Amaral (2008), os países convergem para um determinado nível de rendimento de acordo com a sofisticação revelada de sua pauta de exportação. Desta forma, em países que conseguem mudar sua estrutura exportadora e se especializam em cestas de produtos mais sofisticados em relação ao seu nível de renda atual, o crescimento subsequente é maior, e o PIB *per capita* converge para um nível maior de renda. Conforme Hausmann e Klinger (2008a), este tem sido o caso da China, da Índia, da Indonésia, das Filipinas, do México e da Irlanda. Por outro lado, a especialização em cestas pouco sofisticadas tende ao atraso no seu desempenho econômico.

Com base nas afirmações dos autores, fica fácil compreender por que alguns países que se especializam em produtos agroindustriais têm desempenhos tão distintos. O tipo de produto do agronegócio exportado e o grau de sofisticação de sua pauta de especialização importam para o desempenho econômico dos países. Exportar mais de um determinado produto pouco sofisticado, com baixo valor ou com baixa capacidade de estimular outras atividades, seja por estar posicionado no início da cadeia produtiva ou por possuir qualidade inferior, incapaz de incorporar inovações e acúmulo de capacidades, não garante o desempenho desejado e interfere na capacidade de alavancar a convergência de renda para níveis mais elevados.

Nos cálculos aqui efetuados, os melhores desempenhos em termos de sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio foram registrados, de modo geral, para as economias mais avançadas e com alta produtividade (Finlândia, Suécia, Dinamarca, Suíça), porém, destas, poucos tiveram evolução de sofisticação revelada para a série histórica. Por exemplo, 10% dos 105 países com maior sofisticação, em 2008, apenas três apresentaram uma elevação na produtividade implícita da cesta de exportações do agronegócio. São eles, Dinamarca (2,2%), Nova Zelândia (5,8%) e Irlanda (2,9%). O restante teve uma leve queda na produtividade da cesta de exportações dos produtos do agronegócio.

Os países que mais evoluíram na sofisticação revelada de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio, considerando aqueles que notificaram desde 1992 até 2008, foram, de modo geral, os que possuíam cestas pouco sofisticadas e possuíam uma margem ampla para ampliar sua especialização em produtos de maior produtividade implícita. Este é o caso de Madagascar e do Quênia, com aumento na sofisticação da cesta de exportação de 56,6% e 44,4%, respectivamente, para o período 1992 a 2008. Porém, o país que apresentou maior perda foi o Butão, cuja sofisticação revelada passou de 7.644 para 3.035, uma queda de 60,3% no mesmo período. Os três países, os de maior variação e o de menor variação, têm na agricultura base importante de suas economias e caracterizam-se por possuir baixa capacidade produtiva.

Na Tabela 25, são mostradas algumas estatísticas básicas da sofisticação revelada para os países que notificaram suas exportações junto às Nações Unidas, no sistema CUCI, Rev.2, e PIB *per capita*, para os anos 1992 e 2008. Nas duas primeiras linhas, estão as estatísticas de todos os países que notificaram, isto é, 105 em 1992 e 152 em 2008. Já para as duas últimas linhas estão os países latino-americanos e caribenhos, e as estatísticas referem-se a 28 países em 1992 e 34 em 2008. Os resultados indicam uma elevação nos valores médios ao longo do período, tanto em termos mundiais quanto para a América Latina e Caribe.

Tabela 25 – Estatística descritiva para a sofisticação revelada

	Ano	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Nº Observ.
Mundo	1992	9.386	4.069	1.459	22.014	105
	2008	9.459	3.858	1.753	24.578	152
ALC	1992	7.536	1.936	4.645	12.174	28
	2008	8.653	3.366	1.753	20.678	34

Fonte: Cálculos a partir de dados da UNContrade (2011).

A evolução da média da sofisticação revelada dos países do mundo não ocorreu de forma contínua, pois, desde 1992, a média da sofisticação revelada (média da EXPY) apresentou declínio, culminando no menor valor em 1997, com 8.676 e, a partir daí, passou a

elevar-se. Entre os países da América Latina e Caribe, a elevação da média da sofisticação revelada foi mais acentuada e menos volátil, porém ainda permanece abaixo da média mundial. Essa elevação não se deve apenas ao desempenho geral dos países, mas também à inclusão de valores extremos na amostra ao longo do período, valores máximo e mínimo que se afastam da média, interferindo no desvio padrão entre os dois períodos.

Em geral, há uma diferenciação acentuada na sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio entre os países. Para a América Latina e Caribe, o desvio em torno da média aumentou consideravelmente para o segundo ano, entretanto, conforme parágrafo anterior, países muito pequenos, com valores extremos, que não notificavam suas exportações em 1990, passaram a notificar em algum momento ao longo do período, alterando os afastamentos em torno da média. Os valores das medianas, tanto para o Mundo quanto para a América Latina e o Caribe, não se afastaram muito da média, porém, ficaram levemente inclinados para os valores menores que a média.

Os maiores valores de sofisticação revelada da cesta de exportação de produtos do agronegócio, em termos mundiais, couberam à Finlândia, do período que vai de 1992 até 2006, e, a partir daí, a Luxemburgo, que apresentou uma elevação acentuada da sofisticação de sua cesta de produtos do agronegócio entre 2006 e 2007, de 16.930 para 23.640, respectivamente. Já os menores valores estão com o Nepal, em 1992, e com São Tomé e Príncipe, em 2008, porém, ao longo do período, essa posição foi frequentemente alterada entre os países. Entre eles estão Burundi, Ruanda, Serra Leoa e Guiné-Bissau. Grande parte dos países africanos possui sofisticação revelada baixa para as suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio.

Com relação aos países latino-americanos e caribenhos, o valor máximo em 1992 ficou com o Chile e, a partir de 1999, com as Ilhas Turks e Caicos, período este que o país passou a notificar suas exportações. As Ilhas Turks e Caicos são um conjunto de ilhas caribenhas, cujo principal produto de exportação representa 68,7% do total exportado e se refere a “Crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos, preparados ou em conserva” (de rubrica 0372). A produtividade implícita deste produto é elevada ($PRODY=24.959$), aumentando, assim, a sofisticação revelada da cesta de exportação, mesmo com uma reduzida cesta de exportação de produtos do agronegócio. Mas os menores valores ficaram com São Vicente e Granadinas, até 1998 (com $EXPY=4.923$), e, a partir de 1999, com São Tomé e Príncipe (com $EXPY$ de 1.613).

Para entender por que aumentos das exportações podem não significar evolução da sofisticação revelada da cesta de exportação, são mostradas a seguir tabelas com a evolução

das exportações *per capita* em dólar e a sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio (EXPY), ao longo do período 1992 a 2009, para os países latino-americanos e caribenhos. Também para captar quais produtos, se os de baixa, média ou elevada produtividade implícita, mais contribuíram para o índice de sofisticação revelada e para as mudanças na estrutura das cestas de exportação, foram apresentados gráficos com a sofisticação revelada dividida em três categorias de cestas com produtos do agronegócio: a primeira cesta de sofisticação, a EXPY(A), composta por produtos de produtividade implícita baixa; a segunda cesta de sofisticação, a EXPY(B), com produtos de produtividade implícita em torno da média; e a terceira cesta de sofisticação revelada, a EXPY(C), com produtos de produtividade implícita elevada.⁵⁴

Com relação às exportações *per capita* e à sofisticação revelada da cesta dos produtos do agronegócio para os países do Cone Sul, é possível perceber que existe uma distância elevada entre eles. Conforme Tabela 26, os maiores valores de exportação *per capita* ficaram com o Uruguai, e os menores, com o Brasil, apesar de o Uruguai não possuir a cesta mais sofisticada e o Brasil não possuir a cesta de exportação dos produtos do agronegócio menos sofisticada. Ou seja, nem sempre o valor das exportações *per capita* e da sofisticação revelada caminham juntas. O que fica claro é que existe uma diferença estrutural quanto à especialização das exportações, pois alguns países se especializam em produtos de menor sofisticação revelada e outros em maior sofisticação, e, ainda, outros caminham para a mudança na sua estrutura em direção à dos países de maior renda e outros para os produtos exportados pelos países de menor renda.

De modo geral, considerando a evolução das exportações *per capita*, os países do Cone Sul apresentaram crescimento significativo para todo o período, apenas interrompido pela crise internacional. O Paraguai foi o país que mais sofreu com a crise internacional e viu suas exportações *per capita* diminuírem em 31,3% de um ano para o outro (2008-2009), apesar dos percentuais médios anuais superarem os 6,00% ao ano. Por coincidência ou não, foi o país que apresentou a menor sofisticação revelada para sua cesta de exportação.

A maior taxa de crescimento das exportações *per capita* do agronegócio ficou com o Brasil, em 7,82%, porém isso não tem se traduzido na evolução da sofisticação da cesta do agronegócio, quando comparados o primeiro e o último ano. Assim como o Brasil, no

⁵⁴ Para facilitação da análise, convencionou-se que a EXPY(A) corresponde à cesta de produtos do agronegócio exportados que possuem produtividade implícita entre 252<PROY<5.999, a EXPY(B), entre os produtos de produtividade implícita entre 6.000<PRODY<15.999 e EXPY(C), àqueles produtos de produtividade implícita entre 16.000<PRODY<63.313. Cada cesta está composta por um número aproximado de produtos. Esta é apenas uma classificação para facilitar a análise deste trabalho, por isso, não se trata de uma convenção universal.

Uruguai, apesar de avançar nas exportações *per capita* do agronegócio, a sofisticação da cesta diminuiu, graças ao aumento da concentração em produtos de menor produtividade implícita conforme veremos a seguir.

Por outro lado, os maiores valores para a sofisticação da cesta de exportação durante o período foram registrados junto ao Chile, significando que este último possui uma estrutura exportadora do agronegócio mais sofisticada que os demais países da sub-região. Neste caso, as variações na sofisticação revelada da cesta de exportação associam-se às variações nas exportações *per capita*. Talvez, como se verá a seguir, isso ocorre porque os aumentos nas exportações *per capita* dos produtos do agronegócio chileno concentram-se em avanços na sua sofisticação da cesta por produtos de maior produtividade implícita, e, em países como o Brasil e o Uruguai, os avanços em termos de exportações *per capita* do agronegócio estão mais associadas aos produtos de menor produtividade implícita.

Em média, esta sub-região foi a que apresentou os maiores valores de sofisticação revelada na região, entretanto, apenas para fins de comparação, mesmo que a sub-região tenha apresentado sofisticação revelada relativamente mais elevada, essa ficou bem abaixo dos índices apresentados pelos países de maior sofisticação revelada nos produtos do agronegócio, para 2009, os quais são os seguintes: Luxemburgo (EXPY=23.864), Finlândia (EXPY=22.652) e Dinamarca (17.553), todos com renda *per capita* elevada.

Tabela 26 – Evolução da exportação *per capita* do agronegócio e da sofisticação revelada: países do Cone Sul

Cone Sul		1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Argentina	exp. <i>per capita</i>	253,74	290,69	418,71	425,41	359,51	354,79	492,60	600,29	1.005,96	747,34
	EXPY	7.488	7.542	7.525	7.474	7.862	7.538	7.716	7.837	7.423	7.526
Brasil	exp. <i>per capita</i>	91,79	119,31	127,67	127,41	117,94	136,61	214,57	263,74	377,94	329,91
	EXPY	9.018	8.409	8.800	8.591	9.276	8.890	8.973	9.040	9.099	8.448
Chile	exp. <i>per capita</i>	294,98	329,57	416,89	397,56	454,03	461,43	663,13	812,63	1.067,22	920,43
	EXPY	12.174	12.553	12.373	12.038	12.428	12.465	12.521	12.468	12.689	12.362
Paraguai	exp. <i>per capita</i>	137,73	161,11	196,67	186,20	152,02	158,55	250,23	278,27	672,85	462,19
	EXPY	4.645	5.283	4.762	5.193	5.411	5.416	5.275	6.108	5.449	5.924
Uruguai	exp. <i>per capita</i>	421,86	450,08	596,03	636,11	516,48	442,22	685,24	918,87	1.387,56	1.294,75
	EXPY	10.229	10.149	9.985	10.220	10.391	9.763	9.392	9.656	9.226	9.021

Fonte: Dados e cálculos a partir da UNCTAD, UNCTADstat (2011) e da ONU, UNContrade (2011).

Nota: As exportações *per capita*s estão expressas em dólares.

Ainda existem outras diferenças entre os países, como, por exemplo, o valor de exportação *per capita* do Brasil é menor do que o da Argentina e do Paraguai, porém a cesta do Brasil tem maior índice de sofisticação do que a dos dois países.

Em termos de transformação estrutural da cesta de produtos exportados do agronegócio entre as de baixa, média e alta produtividade implícita, representadas no Gráfico 29, o destaque entre os países do Cone Sul foi registrado junto ao Chile. A composição de sua

cesta de exportação do agronegócio supera os 93% em produtos com produtividade implícita entre média e alta. Além disso, quando analisada a evolução entre os três anos, o país se especializa cada vez mais em produtos da terceira cesta, aquela que possui os produtos do agronegócio com maior produtividade implícita, isto é, há uma evolução da sofisticação revelada para a terceira cesta, a EXPY(C), em detrimento da segunda cesta, a EXPY(B). O Chile avança na produção de produtos do agronegócio associados a estágios de rendimento mais elevado e sua estrutura exportadora de produtos do agronegócio converge para os dos países mais adiantados. Esses resultados levam a supor a hipótese de que o agronegócio chileno deve contribuir para um crescimento subsequente mais robusto e consistente de sua renda *per capita*.

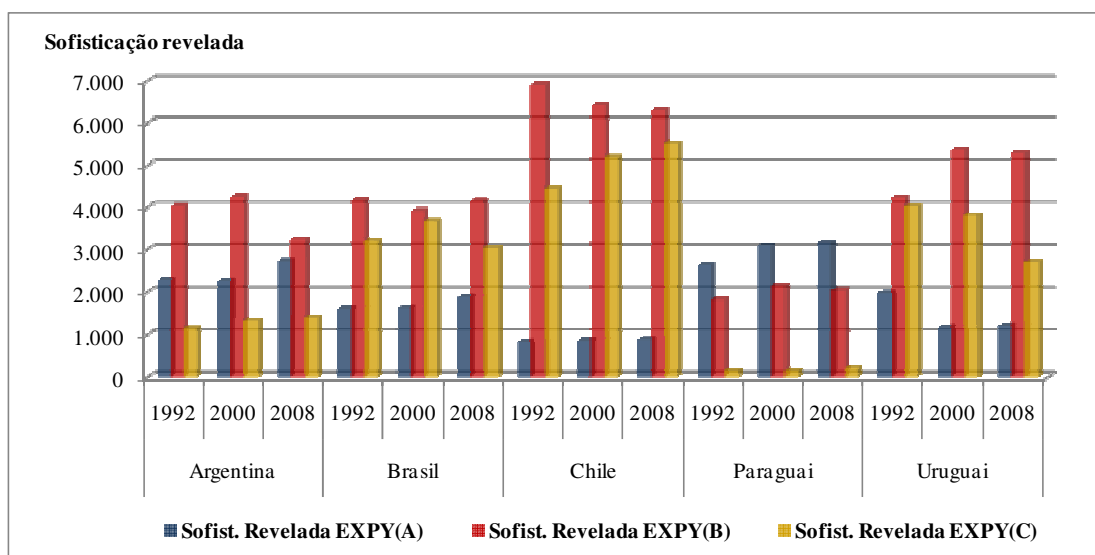


Gráfico 29 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países do Cone Sul

Fonte: Calculados com base na ONU, UNContrade (2011).

O inverso acontece com o Uruguai, pois, no início da série, o país tinha as cestas de média e alta sofisticação revelada com valores próximos, porém, a terceira cesta, as de produtos com produtividade implícita elevada, perde participação na sofisticação revelada, e a segunda cesta, a de produtos com produtos de produtividade implícita média, ganha participação. O país tinha, em 1992, na sua balança comercial, os três produtos de maior importância em valor exportado pertencente à segunda e terceira cestas de sofisticação (as de produtividade média e alta); em 2009, entre os três de maior exportação, apenas um deles pertence à segunda categoria de cesta de sofisticação revelada, “Carne bovina, fresca ou refrigerada, desossada”.⁵⁵ Entretanto, o país ainda mantém uma proporção elevada na

⁵⁵ Conforme dados da UNContrade, em 1992, os três primeiros produtos de maior exportação para o Uruguai foram, em ordem decrescente, “Lã de ovelha, cardado ou penteado”, “Carne bovina, fresca, refrigerada ou

sofisticação revelada dos produtos de médio e alta produtividade implícita, isto é, possui uma estrutura exportadora da cesta do agronegócio mais próxima à dos países de renda *per capita* mais elevada.

Nos resultados dos estudos de Liapis (2011), que calcula a sofisticação da cesta apenas para produtos agrícolas transformados, o Uruguai consegue, em 2007, o segundo lugar no ranking de maior índice, seguido da Nova Zelândia. Os resultados expressam a grande variedade de produtos agrícolas processados exportados por esses dois países e a importância deles na pauta de exportação dos países: 41% para a Nova Zelândia e 29% para o Uruguai.

O Paraguai é o único país do Cone Sul em que a maior contribuição à sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio é atribuída aos produtos da primeira categoria, os de produtividade implícita baixa. Isto quer dizer que os efeitos de crescimento da renda com base nas exportações do agronegócio podem ser mais limitados que, por exemplo, os do Chile. A base exportadora do agronegócio do Paraguai pode ser caracterizada como de país de baixa renda.

Com relação à Zona Andina, os países da sub-região possuem, de modo geral, baixo valor de exportação *per capita* para os produtos do agronegócio, conforme resultados da Tabela 27. Os maiores valores são registrados para Equador e Peru. Este último, com a maior taxa de crescimento médio das exportações *per capita* na região (9,2% ao ano). A Venezuela possui o menor valor de exportações *per capita* dos produtos do agronegócio entre todos os países da América Latina e Caribe e, também, o que registrou a maior queda deste valor ao longo do período de 1992 a 2009. Porém, juntamente com o Peru, possui a maior cesta de sofisticação revelada (EXPY).

Em geral, as cestas de sofisticação revelada de países que apresentam valor exportado em produtos do agronegócio muito baixo ou/e concentrada em poucos produtos devem ser olhadas com cuidado. No caso da Venezuela, por exemplo, o fato de as principais exportações do agronegócio serem de produtividade implícita média e alta e estas serem ponderadas por um valor total das exportações do agronegócio também baixo, levou o país a obter a cesta de sofisticação para o agronegócio mais elevada da sub-região. Entretanto, há que se considerar que, conforme análise da estrutura das exportações, o país possui vantagens reveladas em apenas dois produtos do agronegócio e que as exportações do agronegócio representam nada mais e nada menos que 0,2% do total exportado pelo país (valores de 2009). Desta forma, não

congelada, desossada” e “Outros couros, de gado bovino e de equídeos”, cujas produtividades implícitas são 21.903, 8.013, e 7.899, respectivamente. Para os dados da FAOstat, os produtos de maior valor exportado para 1992, são “Carne Bovina desossada”, “Lã, em bruto” e “Arroz, elaborado”.

se pode afirmar que, no período em estudo, a cesta de sofisticação revelada possa interferir de forma significativa no crescimento futuro do país, mesmo com uma cesta de exportação do agronegócio em produtos de produtividade implícita relativamente elevada.

Tabela 27 – Evolução da exportação *per capita* do agronegócio e da sofisticação revelada: países da Zona Andina

Zona Andina		1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Bolívia	exp. <i>per capita</i>	28	51	62	62	67	62	86	87	123	124
	EXPY	8.035	5.322	5.099	5.365	5.436	5.374	5.323	5.401	5.110	5.121
Colômbia	exp. <i>per capita</i>	90	115	101	112	87	78	99	124	179	145
	EXPY	5.275	4.792	5.260	5.135	6.550	7.229	7.246	6.735	7.325	7.414
Equador	exp. <i>per capita</i>	146	195	224	232	153	180	199	274	359	378
	EXPY	6.913	6.009	6.650	7.147	6.791	6.543	6.703	6.869	6.841	6.549
Peru	exp. <i>per capita</i>	47	78	89	72	98	97	134	182	244	211
	EXPY	10.824	11.115	10.844	8.901	10.539	10.349	10.260	9.791	10.240	10.022
Venezuela	exp. <i>per capita</i>	25	30	36	40	28	26	27	10	15	7
	EXPY	10.893	10.528	10.568	11.271	10.915	11.291	10.876	11.148	11.560	10.443

Fonte: Dados a partir da UNCTAD, UNCTADstat (2011) e da ONU, UNContrade (2011).

Nota: As exportações *per capita*s estão expressas em dólares.

A Colômbia é o único país da sub-região que apresentou taxa de crescimento positiva para sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio. Conforme discussão anterior, este foi um dos países da região que mais avançaram quanto à diversificação da pauta de exportação do agronegócio e, também, na ampliação das vantagens reveladas, pois, em 1990, possuía vantagem revelada para 63 produtos do agronegócio e, em 2009, para 92 produtos. Um exemplo é o avanço nas exportações de “Carne bovina, fresca, refrigerada e congelada, com osso”, com produtividade implícita média, pois, no início da série, o país não possuía vantagem revelada nas exportações e, em 2009, o índice de vantagem revelada foi de 1,19. Nos estudos de Hausmann e Klinger (2008a), em que é calculada a sofisticação da cesta de exportação levando em consideração todas as exportações da Colômbia, os resultados apontam que o baixo dinamismo das exportações é proporcional ao baixo nível de sofisticação de sua cesta de exportação. Porém, os autores indicam o setor agrícola como o estratégico e de elevado potencial para dinamizar as exportações do país e, por isso, deve ser priorizado em termos de políticas públicas.

Todavia, ao analisar a dinâmica da estrutura da cesta de sofisticação dos países da Zona Andina, conforme Gráfico 30, percebe-se, assim como no caso anterior, assimetrias significativas entre os países. Na Bolívia, há uma predominância em produtos da primeira cesta, os de produtividade implícita baixa, com queda acentuada da cesta de produtos com elevada produtividade implícita. Já, na Colômbia, há uma certa equivalência entre os três tipos de cesta, mas com crescimento acentuado da segunda, aquela com produtos de produtividade média. Com relação ao Equador e o Peru, estes apresentaram predominância na

cesta de sofisticação com produtos de produtividade implícita média, com destaque para o Peru.

O Peru apresentou avanços na sofisticação de produto da terceira cesta, os de produtividade implícita alta, em detrimento das de produtividade média. Em 1992, os produtos de produtividade implícita média contribuíram com 78,3% na sofisticação revelada da cesta de exportações do agronegócio do país, em 2009, com 59,6%. Nesse período, avança a terceira cesta, composta por produtos de alta produtividade implícita, com as contribuições de 14,3% para 39,8%. Portanto, mesmo que no total a cesta de sofisticação revelada (EXPY) tenha permanecido sem avanços significativos, percebe-se que o Peru é o país da sub-região que avança para a exportação de produtos mais produtivos implicitamente, o que, segundo Hausmann, Hwang e Rodrik (2005), é capaz de gerar maior encadeamento interno para outros setores e se associa a subsequentes níveis maiores de renda.

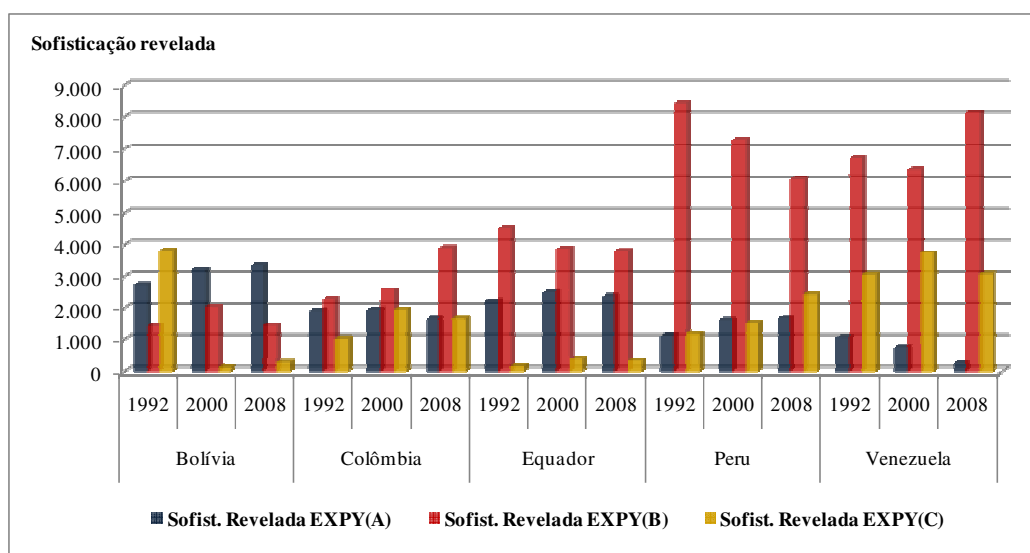


Gráfico 30 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países da Zona Andina

Fonte: Calculados com base na UNContrade (2011).

Após a análise da economia peruana, quanto às causas dos dois colapsos no crescimento do país, final de 1979 e no ano de 1984, e o ascendente crescimento a partir de 2002, Hausmann e Klinger (2008b) afirmam que o crescimento dinâmico do Peru está intimamente ligado ao setor exportador. A queda nos termos de troca, muito por conta dos choques exógenos dos preços internacionais das exportações do setor primário, no final da década de 1970, e, mais tarde, pela crise do Leste Asiático, desencadeou uma diminuição acentuada nos rendimentos das exportações. Nos períodos de 1979 a 1983 e de 1979 a 1992, as exportações *per capita* caíram em 40% e 80%, respectivamente. Essa queda nos rendimentos do setor externo provocou danos colaterais significativos ao sistema político

(ascensão do movimento guerrilheiro) e financeiro (crise do balanço de pagamentos, inflação e crise da dívida) do país.

Entretanto, conforme os autores, a retomada no crescimento pode ser não sustentável, tendo em vista que a estrutura exportadora do país ainda está muito baseada em setores tradicionais, especialmente no setor de minério. Por outro lado, ao analisar os resultados apresentados pelos autores, que mostram a contribuição dos setores tradicionais e não tradicionais à composição da pauta de exportações e como evoluiu durante o colapso no crescimento e após a recuperação, é possível perceber que, em especial, os setores agrícolas tradicional e não tradicional apresentaram mudanças significativas. Para o primeiro período (1979 a 1993), o setor tradicional agrícola contribuía com 12,2% e o não tradicional, com 0,2% das exportações totais; para o segundo período (1993 a 2005), os setores contribuíram, respectivamente, com 1,7% e 6,1%. Esse movimento na estrutura exportadora do setor agrícola pode estar se refletindo na composição interna da sofisticação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio, já que o país está exportando produtos de maior produtividade implícita, conforme Gráfico 30, o que contribui, em tese, para o maior crescimento de outros setores internos correlacionados.

Quanto aos países da América Central, na média, apresentam maior valor de exportação *per capita* do que os da Zona Andina e taxa de crescimento mais elevada para o período 1992 a 2009, mostrados na Tabela 28. Também existem países com baixo valor de exportação *per capita* e com cestas de sofisticação revelada relativamente elevadas, como é o caso do México. Por outro lado, o Panamá, com a maior sofisticação da cesta de exportação do agronegócio, também possui o maior valor de exportação *per capita*, cujos valores chamam a atenção pelo aumento acentuado entre 2004 e 2006, talvez, em grande medida, pelas reexportações de produtos importados de outros países.

Como se expôs na seção anterior deste capítulo, os países da América Central passaram por uma transformação na sua estrutura exportadora nas últimas duas décadas, aumentando consideravelmente a diversificação das exportações dos produtos do agronegócio e também no número de produtos em que os países ganham vantagem revelada nas exportações junto ao mercado mundial. Isso se refletiu tanto no avanço das exportações *per capita* quanto na sofisticação revelada da cesta de exportação (EXPY) dos países da sub-região, pois ela registrou as maiores variações para as duas variáveis em relação as demais sub-regiões. El Salvador, Nicarágua e Panamá ficaram com as maiores taxas de crescimento das exportações *per capita* dos produtos do agronegócio, e a Nicarágua e o Panamá,

juntamente com a Colômbia e a Jamaica, as maiores taxas de crescimento da sofisticação revelada de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio.

Tabela 28 – Evolução da exportação *per capita* do agronegócio e da sofisticação revelada: países da América Central

América Central	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Belize	exp. <i>per capita</i> 570	553	620	583	687	141	735	704	574	-
	EXPY	6.649	5.970	5.967	6.130	6.641	4.263	6.742	6.628	6.169
Costa Rica	exp. <i>per capita</i> 293	460	581	718	534	489	564	596	841	555
	EXPY	6.563	5.772	6.152	6.735	6.808	7.310	7.119	6.790	7.302
El Salvador	exp. <i>per capita</i> 39	107	125	143	135	117	125	382	453	371
	EXPY	7.855	5.512	5.412	5.945	6.009	8.359	8.178	8.182	7.840
Guatemala	exp. <i>per capita</i> 65	110	143	172	159	112	142	153	337	330
	EXPY	6.590	5.087	4.920	5.001	5.227	5.335	6.104	5.506	6.487
Honduras	exp. <i>per capita</i> 88	104	191	214	143	112	138	171	-	203
	EXPY	5.679	5.635	5.693	5.328	5.412	6.231	6.101	5.965	-
México	exp. <i>per capita</i> 64	73	127	161	184	163	180	207	225	208
	EXPY	8.924	8.747	8.825	8.914	9.281	9.465	9.494	9.493	9.751
Nicarágua	exp. <i>per capita</i> 26	66	90	97	110	89	118	114	309	208
	EXPY	5.142	5.664	5.581	5.632	6.315	7.740	6.679	5.477	7.090
Panamá	exp. <i>per capita</i> 144	152	160	199	207	209	250	816	940	758
	EXPY	6.577	7.029	7.312	8.343	8.706	9.348	9.237	9.341	9.417

Fonte: Dados a partir da UCNTAD, UNCTADstat (2011) e da ONU, UNContrade (2011).

Nota: As exportações *per capita*s estão expressas em dólares e o sinal convencional utilizado (-) representa a falta de dados.

Quando se analisa a cesta de forma desagregada, em categorias, é possível perceber outros fatores que a diferenciam das demais sub-regiões: a elevada contribuição dos produtos de produtividade implícita média à cesta de sofisticação revelada, para a maioria dos países, e o crescimento da contribuição da terceira categoria de cesta, a de produtos de produtividade implícita alta, para a sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio ao longo do período. Contudo, conforme Gráfico 31, os países da América Central, em geral, caminham para a especialização em produtos do agronegócio de países de renda *per capita* mais elevada, assim como o Chile, no Cone Sul, e o Peru, na Zona Andina.

O México é o país que possui a cesta de maior sofisticação revelada da sub-região e também é o país de maior diversificação nas exportações do agronegócio de toda a região latino-americana e caribenha. Como se expôs, esse impulso deve-se, em grande parte, às políticas comerciais preferencias com os Estados Unidos e, a partir de 1993, ao NAFTA.

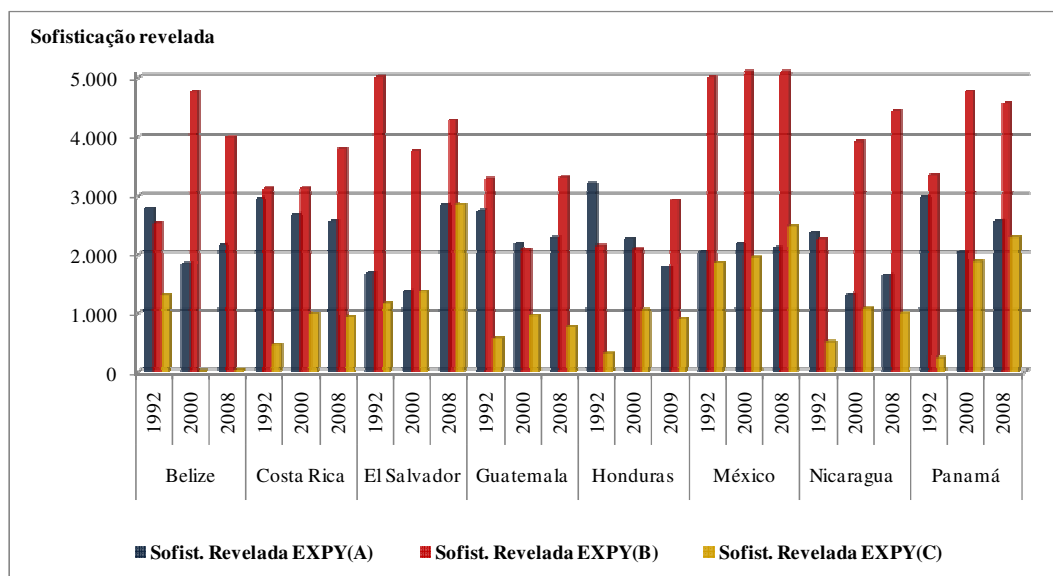


Gráfico 31 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países da América Central

Fonte: Calculados com base na UNContrade (2011).

Com relação aos países caribenhos, apesar de apresentarem em comum pequena extensão territorial, existe entre eles assimetrias quanto à importância das exportações dos produtos do agronegócio na balança de mercadorias exportadas e a sofisticação revelada das cestas de exportação de produtos do agronegócio. Essas assimetrias são mostradas na Tabela 29.

Existem, por exemplo, aqueles que têm no agronegócio importância significativa no setor externo, com exportação *per capita* acima da média da região e que representa a maior parcela das exportações *per capita* total, como é o caso de Aruba, com sofisticação relativamente elevada, e Guiana, com menor sofisticação. Já Dominica, Santa Lúcia e Granada, apesar da exportação *per capita* do agronegócio representar a maior parcela do total de suas exportações, estas ficam abaixo da média da região e também possuem sofisticação revelada relativamente baixa. Jamaica e Suriname possuem baixa exportação *per capita* do agronegócio e com expansão na sofisticação das exportações do setor. Por outra parte, Trinidad e Tobago apresenta a maior sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio na sub-região e exportação *per capita* acima da média da América Latina e Caribe.

Cabe lembrar que, para o cálculo da sofisticação revelada da cesta de exportação de um determinado país, cada produto está ponderado pelo total das exportações dos produtos do agronegócio desse país, por isso um determinado produto pode representar maior contribuição na sofisticação da cesta para um país pequeno, que exporta uma quantidade menor, do que

para um país grande, com maior valor exportado. Por exemplo, “Whisky” (de rubrica 11241) é o produto que mais contribui para a sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio para os países Reino Unido e para Aruba, com exportação de US\$5.756,39 milhões e US\$66,22 milhões, respectivamente, em 2009, entretanto, a contribuição do produto para a sofisticação revelada foi bem distinta entre os países, de 2.260 para o maior exportador mundial do produto, Reino Unido, e de 10.879 para Aruba. No caso de Aruba, um único produto, as exportações de “Whisky”, representaram mais que dois terços da sofisticação revelada do país. Entretanto, considerando a soma da contribuição dos dois principais produtos exportados pelo país, “Whisky” e “Cigarros manufaturados”, juntos, somam quase o total da sofisticação revelada da cesta de agronegócio de Aruba, uma contribuição de 14.492. Dessa forma, no caso de países pequenos, proporções elevadas de um determinado produto, cuja produtividade implícita é elevada, pode elevar em muito a sofisticação de sua cesta.

Tabela 29 – Evolução da exportação *per capita* do agronegócio e da cesta de sofisticação: países do Caribe

Caribe		1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Aruba	exp. <i>per capita</i>	-	-	9	26	1.400	944	518	725	654	1.018
	EXPY			16.786	16.782	9.581	10.175	11.161	10.894	13.647	15.981
Bahamas	exp. <i>per capita</i>	-	-	-	330	477	452	409	340	415	229
	EXPY				10.362	10.796	10.843	10.749	10.267	11.199	10.552
Barbados	exp. <i>per capita</i>	313	283	531	439	386	360	354	418	495	437
	EXPY	8.876	8.738	10.249	9.667	9.678	10.252	9.492	9.842	9.932	10.096
Dominica	exp. <i>per capita</i>	-	590	655	-	537	415	413	392	429	-
	EXPY	-	5.247	5.214	-	5.818	5.936	5.694	5.732	5.103	-
Granada	exp. <i>per capita</i>	-	184	174	239	273	272	222	165	211	-
	EXPY	-	5.523	5.746	5.379	5.265	5.314	5.222	6.817	5.962	-
Guiana	exp. <i>per capita</i>	-	-	-	355	360	340	401	467	567	505
	EXPY	-	-	-	5.599	5.691	6.106	5.925	5.832	5.672	5.622
Jamaica	exp. <i>per capita</i>	140	130	199	166	151	114	140	144	191	191
	EXPY	6.680	6.922	6.758	7.130	7.612	8.219	7.843	8.276	9.314	9.626
República Dominicana	exp. <i>per capita</i>	93	99	53	-	-	242	225	225	207	203
	EXPY	6.550	6.286	4.841	-	-	7.014	6.727	7.099	7.282	7.018
Santa Lúcia	exp. <i>per capita</i>	712	539	486	369	229	243	244	248	360	-
	EXPY	6.079	6.929	6.027	6.007	6.452	6.412	6.678	7.062	7.862	-
São Vicente	exp. <i>per capita</i>	-	357	385	404	369	319	278	278	310	312
	EXPY	-	5.026	4.865	4.923	5.191	5.181	5.295	5.295	5.357	5.457
Suriname	exp. <i>per capita</i>	157	220	226	137	45	69	90	98	154	-
	EXPY	6.995	7.172	7.060	10.399	7.958	7.792	9.490	9.252	8.052	-
Trinidad e Tobago	exp. <i>per capita</i>	168	192	312	306	307	313	318	451	719	416
	EXPY	9.711	9.615	10.319	10.319	10.277	10.297	10.358	10.862	11.683	11.546

Fonte: Dados a partir da UNCTADstat (2011) e UNContrade (2011).

Nota: As exportações *per capita*s estão expressas em dólares e o sinal convencional utilizado (-) representa a falta de dados.

Ainda há que se considerar que, em 2008, não haviam registros de exportação do produto “Whisky” nas exportações de Aruba, entretanto, na rubrica correspondente ao produto “Outros alcoois desidratados”, o valor exportado foi de US\$43,29 milhões, e sua contribuição para a sofisticação da cesta do agronegócio foi de 8.264. Também o valor exportado de “Whisky” por Aruba se aproxima do valor importado, isto é, as exportações são, na quase totalidade, reexportações, principalmente vindas do Reino Unido (exportações de US\$ 66,22 milhões e importação de US\$59,46 milhões, em 2009). Este também é o caso da Jamaica, cujo produto de maior vantagem revelada nas exportações do agronegócio, o “Álcool etílico”, é, na quase sua totalidade, reexportação.

Com relação às categorias de sofisticação revelada, as de produtividade implícita, baixa, média e elevada, também, conforme característica apresentada pela América Central, em geral, os países caribenhos apresentaram mudança acentuada na estrutura exportadora do agronegócio para produtos de maior transformação e, ao mesmo tempo, uma diminuição da dependência das exportações de produtos tradicionais, com baixa produtividade implícita. Entre os cinco países caribenhos representados no Gráfico 32, quatro deles registraram contribuição crescente dos produtos de produtividade implícita média para a cesta de sofisticação revelada, sendo que a maior participação foi registrada junto a Trinidad e Tobago. Por outro lado, São Vicente e Granadinas é o único país da sub-região que tem nos produtos de produtividade baixa (EXPY(A)) a maior contribuição da cesta de sofisticação revelada, assim como Paraguai e Bolívia nas sub-regiões Cone Sul e Zona Andina.

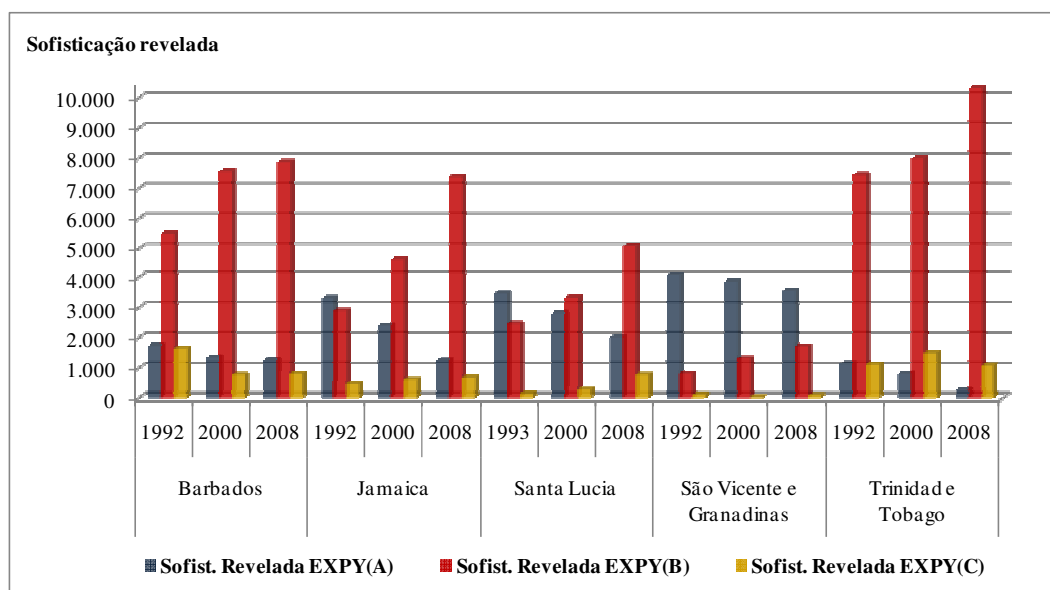


Gráfico 32 – Sofisticação das cestas de exportação do agronegócio conforme o grau de produtividade implícita: países do Caribe

Fonte: Calculados com base na UNContrade (2011).

Com base nas análises até aqui apresentadas neste capítulo, é possível verificar que os diferentes desempenhos das economias latino-americanas, em termos de inserção internacional, associam-se, em grande parte, à estrutura exportadora de cada sub-região no comércio mundial. Os produtos de produção extensiva e seus subprodutos de baixo processamento, especialmente a exportação do grão, com baixa exploração em subprodutos que avançam na “escada de capacidades”, são os que têm maior importância quanto ao valor exportado, porém, eles estão fortemente concentrados nos países do Cone Sul. Também as exportações desses produtos não processados ou pouco processados e de baixo valor agregado têm seu mercado concentrado em poucos países, em especial a China, o que preocupa, pois as exportações ficam dependentes do desempenho de um único país. Por outro lado, os países com baixa capacidade de expansão no uso de recursos estão mais voltados à diversificação e à especialização em produtos de maior produtividade implícita.

Existe na região um grau de exploração muito aquém das suas potencialidades quanto à agregação de qualidade e de valor na maioria das cadeias do agronegócio, porém, coexistem, em menor número, cadeias produtivas do agronegócio significativamente qualificadas e sofisticadas tecnologicamente que vêm ganhando espaço no mercado mundial. Viu-se que os produtos do agronegócio se afastam consideravelmente quanto à produtividade implícita, o que leva a sugerir que exportar mais do mesmo produto não é garantia de cestas mais sofisticadas para os países. Produtos de alta produtividade implícita vinculam-se a vários atributos implícitos e explícitos associados à maior incorporação tecnológica, qualidade, acumulação de capacidades e habilidades, marca, conceito etc.

Outro fator importante a considerar é que, na maioria das vezes, produtos menos elaborados ou de menor qualidade têm uma maior volatilidade no seu preço junto ao mercado internacional, problema este bastante conhecido quando se trata do desempenho econômico dos países latino-americanos e caribenhos. Os resultados levam a crer que estruturas produtivas concentradas em poucos produtos de baixa produtividade implícita trazem baixo efeito transbordamento positivo para a economia doméstica e inibem as potencialidades de modernização do padrão de comércio exterior e da produção interna.

Também existem limitantes à maior sofisticação das cestas de exportação dos produtos do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos e, caso fossem superados, poderiam contribuir para o aumento dos ganhos de produtividade. Conforme Ferranti *et al.* (2005), as políticas protecionistas dos países ricos da OCDE, que tendem a justificar mediante argumentos espúrios, não só prejudicam as exportações dos países latino-americanos como também o crescimento de suas economias e reduzem o bem-estar. Os resultados das

estimações feitas pelo autor mostram que, em média, um crescimento de 1% na produção agrícola primária aumentaria em 0,24% a renda nacional da América Latina e do Caribe. Essa estimativa é uma média, por isso, os ganhos são desiguais entre países devido à diferença em suas estruturas exportadora. No caso dos países do Cone Sul, exportadores líquidos de alimentos agrícolas, altamente subsidiados nos países da OCDE e com elevados picos tarifários, estes se beneficiariam significativamente com a sua redução.

Por outro lado, o relatório também afirma que, em muitos países latino-americanos e caribenhos, a falta de bens públicos, as imperfeições no mercado de fatores (terras e crédito, por exemplo) e a concentração de subsídios podem ser tão prejudiciais para o setor quanto o protecionismo dos países da OCDE. Em boa parte dos países, a produção agrícola é dual, já que coexistem setores modernos e dinâmicos e outros dominados por produtores tradicionais que não se modernizam, mas permanecem competindo graças à proteção do comércio e da ajuda do governo.

As sub-regiões da América do Sul pouco avançaram na sofisticação revelada de suas exportações em busca da especialização em produtos de maior produtividade explícita, exceto o Peru e o Chile. Dada a dinâmica do mercado internacional para produtos agrícolas de baixo processamento dos últimos anos, os países da sub-região passaram a explorar esse mercado e avançaram pouco na sofisticação ao longo da “escada tecnológica” e “escada de qualificação” para a diversificação de suas pautas de exportação. Mas as sub-regiões da América Central e a do Caribe apresentaram mudança significativa de suas estruturas exportadoras de produtos tradicionais para produtos diferenciados e de maior produtividade implícita. Entretanto, em muitos casos, trata-se apenas de reexportações ou se vinculam à indústria de “maquila”, com pouco poder de gerar efeitos de transbordamento para o resto da economia e de baixo encadeamento entre as demais atividades e setores vinculados, logo, conforme referencial teórico, é difícil que a política de crescimento baseada nas exportações possa desencadear um processo de *catching up* de crescimento para as economias daquelas sub-regiões.

As análises até então, tanto da estrutura produtiva e exportadora dos países latino-americanos quanto da produtividade implícita de cada produto do agronegócio, e a evolução da sofisticação revelada de cada país em relação aos produtos do agronegócio, dão fortes indícios de que, em geral, o nível de renda dos países latino-americanos e caribenhos associa-se ao padrão de especialização de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio, isto é, as exportações de produtos do agronegócio com produtividade implícita elevadas estão, em média, concentradas nos países latino-americanos de mais alto nível de renda e vice-versa.

Neste próximo item, discutir-se-á o impacto da estrutura exportadora do agronegócio na América Latina e Caribe em relação a algumas variáveis socioeconômicas.

6.3 A SOFISTICAÇÃO DA ESTRUTURA EXPORTADORA E O IMPACTO SOCIOECONÔMICO

Expôs-se, nas seções anteriores deste capítulo, que a região América Latina e Caribe é caracterizada por apresentar uma ampla disparidade em relação à estrutura exportadora dos países. Por outro lado, as sub-regiões se assemelham pela elevada importância dos produtos do agronegócio para a balança comercial na maioria dos países. Conforme Gráfico 27, da seção 6.1, as exportações *per capita* do agronegócio representam, na média de 2006 a 2008, 34,4% das exportações *per capita* da América Latina e Caribe. Contribui com um montante de 92,3% das exportações *per capita* do Paraguai e acima da média da região em mais quinze países (Uruguai, 77,1%; Nicarágua, 75,0%; São Vicente e Granadinas, 70,2%; Aruba, 68,4%; Belize, 66,6%; Dominica, 65,8%; Granada, 63,2%; El Salvador, 61,7%; Guatemala, 60,4%; Anguilla, 58,2%, Guiana, 54,9%; Argentina, 54,8%; Santa Lúcia, 46,0%; Costa Rica, 36,8%; e Brasil, 36,4%). A contribuição para o câmbio dos países é significativamente maior que a contribuição contábil para o PIB nacional, daí, aproveitando a linha de pensamento de Ferranti et al. (2005), que analisa apenas o setor agrícola primário, essa é uma razão para acreditar que a verdadeira contribuição do agronegócio, em uma perspectiva econômica e social, também pode ser significativamente maior que a parcela do PIB para a região. Ferranti et al. (2005) enfatiza que o setor agrícola e o processamento de alimentos podem representar elevado potencial de efeito transbordamento positivo (*spillovers*) intersetoriais.

Ao longo das últimas duas décadas, os países apresentaram mudanças na especialização de sua pauta de exportação dos produtos do agronegócio, e essas alterações refletiram-se em diferenças quanto ao grau de sofisticação dessa especialização junto ao mercado mundial. Ainda foi possível perceber que, em diferentes graus, alguns países avançam na sofisticação da pauta de exportação da cesta do agronegócio, criando vantagens comparativas em produtos de maior produtividade implícita, e outros continuaram se especializando em produtos básicos, de culturas extensivas, com baixa produtividade implícita. Logo, essas diferenças levam a esperar que as exportações da cesta de produtos do

agronegócio possam ter desencadeado efeitos multiplicadores diversos para as economias e afetado de forma diferenciada o crescimento da renda *per capita* na região.

Nesta seção, o objetivo é investigar as seguintes questões: Existe uma relação entre a sofisticação da cesta de exportação do agronegócio e a renda *per capita* posterior dos países latino-americanos e caribenhos? Será que ela tem afetado o crescimento futuro da região? A sofisticação dessa cesta vem contribuindo para o crescimento da renda, o emprego e o valor adicionado agrícola dos países?

Nos dois Gráficos a seguir, 33 e 34, visualiza-se a relação do nível de sofisticação revelada (EXPY) da cesta de exportação do agronegócio para os países latino-americanos e caribenhos e seus respectivos PIBs *per capita*. Para o primeiro gráfico, tem-se a correlação entre as duas variáveis para o ano de 1992 e, no segundo, a correlação para o ano de 2009.

Quanto ao Gráfico 33, é possível observar que os países de renda mais elevada possuem cestas mais sofisticadas, ou seja, os países de maior renda *per capita* exportam produtos mais sofisticados. A correlação encontrada entre as variáveis, para o ano de 1992, foi de moderadamente forte, o que já era esperado, pois a relação reflete as características específicas de cada país e os seus respectivos graus de importância da cesta de agronegócio sobre a balança comercial. Por outro lado, existe um limitante, que é o número reduzido de observação, o que pode estar interferindo no ajustamento dos eventos. Porém, conforme Gráfico 34, o coeficiente encontrado para o ano de 2009 mostrou-se mais robusto, mesmo com o número limitado de variáveis. Além disso, os resultados encontrados por Hausmann, Hwung; Rodrik (2005) para o grau de associação entre as variáveis sofisticação das exportações e renda, apontam que o coeficiente de correlação encontrado é muito forte, porém, no trabalho dos autores, são incluídos todos os países do mundo e todos os produtos exportados por esses países na cesta de sofisticação.

Também, no Gráfico 33, são encontrados alguns pontos que se afastam da tendência de relação entre sofisticação revelada das cestas de exportação dos produtos do agronegócio com os respectivos PIB *per capita*. Em tese, estes pontos representam aqueles países que, ou possuem uma cesta mais sofisticada que sua renda e, por isso, terão crescimento futuro mais elevado, ou possuem cestas menos sofisticadas do que deveriam ter e, por conseguinte, a contribuição dessa cesta de exportação do agronegócio ao crescimento econômico será abaixo do seu potencial. Caso se tome como exemplo o Chile e o Peru, que possuem cestas de exportação do agronegócio mais sofisticadas que o seu nível de renda para 1992 e se for comparado com o crescimento do PIB *per capita*, no período 1992 a 2009, é possível perceber que os dois países da região, juntamente com a República Dominicana e o Panamá, tiveram as

maiores taxa de crescimento médio no período, com taxas de 3,16% e 3,51% ao ano (as taxa de crescimento médio da República Dominicana e do Panamá foram de 3,88% e 3,23% ao ano, respectivamente).

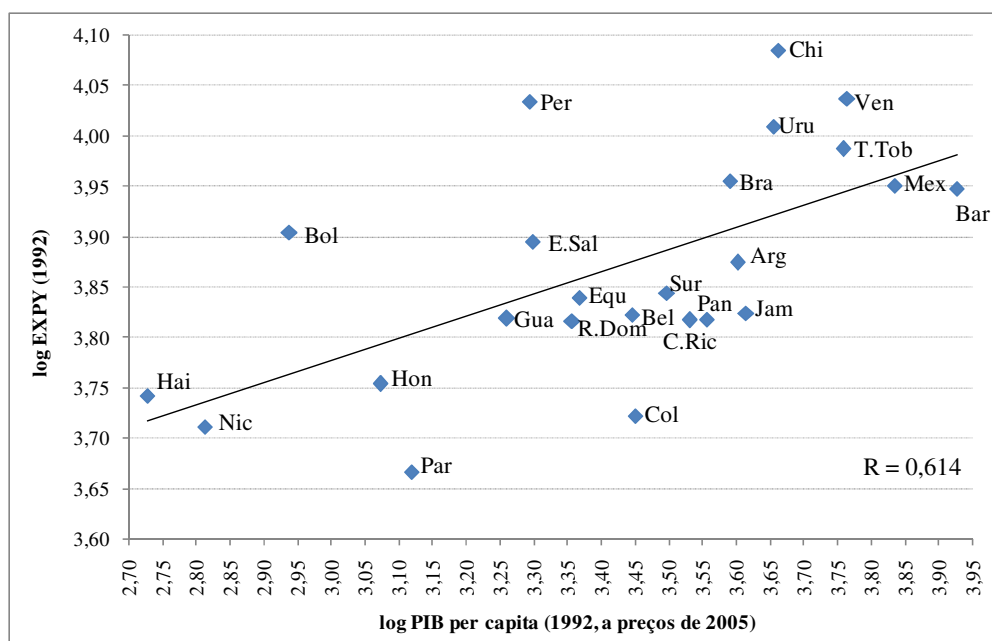


Gráfico 33 – Relação entre PIB *per capita* e sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio - 1992

Fonte: A partir dos dados da ONU, UNContrade (2011) e da UNCTAD, UNCTADstat (2011).

Por outro lado, no caso do Paraguai, que possui a menor sofisticação revelada para a cesta de exportação do agronegócio em 1992, entre os países latino-americanos e caribenhos que notificaram suas exportação junto ao UNContrade, percebe-se que ele está entre os que menos cresceram em termos de PIB *per capita* (taxa média de 0,05% ao ano, entre 1992 e 2009), ficando apenas na frente da Jamaica. O Paraguai, conforme discussão do Gráfico 29, possui quase a totalidade de suas exportações baseadas em produtos do agronegócio de baixa produtividade implícita. Neste caso, as exportações do país podem estar gerando um efeito reduzido de encadeamento setorial e de baixa capacidade de gerar externalidades tecnológicas e de acumulação de conhecimento, e, por conseguinte, o país tem sido incapaz de impulsionar o seu desenvolvimento econômico.

A Jamaica é o país de menor taxa de crescimento médio do PIB *per capita*, medidos em dólar constante e taxa de câmbio constante de 2005, pois, entre os países latino-americanos e caribenhos, no período 1992-2009, o crescimento foi de apenas 0,002% ao ano. Neste caso, apesar do país ter apresentado evolução na sofisticação de sua cesta de exportação dos produtos do agronegócio, mudando a posição abaixo da tendência no Gráfico 33, para uma posição acima na tendência, no Gráfico 34, sabe-se que esta evolução está fortemente

impulsionada pela reexportação de um único produto. Neste caso, apesar de o país apresentar uma sofisticação relativamente elevada, acredita-se que essas reexportações não foram capazes de gerar efeitos transbordamentos para o resto da economia, já que toda a tecnologia e os investimentos em inovação, por exemplo, foram desenvolvidos em outro país.

O Peru e o Equador apresentam situações distintas em relação à evolução da cesta de sofisticação e merecem comparação. O Peru, nos últimos anos, apresentou uma das maiores taxas de crescimento real (PIB *per capita*, uma vez que a de 1992 era de US\$1.966 e a de 2009, US\$3.537, valores constantes de 2005), e o Equador pouco evoluiu quanto ao crescimento real (US\$2.333 em 1992 e de US\$3.106). Ao considerar que o Peru possuía, em 1992, menor PIB por habitante do que o país vizinho e que os dois países têm, na sua pauta de exportação, produtos do agronegócio com pesos proporcionais e, ainda, que os dois são exportadores de minérios e combustíveis minerais, há que se perguntar por que tiveram desempenhos tão distintos.

O caso do Peru, em relação à cesta de exportação do agronegócio, pode ser semelhante aos resultados de Haumann e Klinger (2008a) para a China e a Índia. Considerando todos os produtos exportados, os dois países apresentam cestas de exportação cada vez mais sofisticadas apesar do PIB *per capita* ainda ser relativamente baixo, porém esses países registraram as maiores taxas de crescimento do mundo. A explicação para tanto, segundo os autores, é que alguns países conseguem descobrir quais produtos estão associados com um nível de rendimento muito superior ao seu próprio e passam a convergir ao nível de produtividade superior pelas suas exportações. Conforme já discutido no referencial teórico, isto quer dizer que, se um país consegue exportar uma cesta de exportação sofisticada em relação ao seu nível de renda, o crescimento futuro dessa renda é maior, e o PIB converge para esse nível mais elevado. Porém, há que se considerar que a probabilidade de que um país venha a desenvolver um novo bem e exportá-lo é maior quando este bem está próximo a outro similar cuja capacidade produtiva já existe.

Conforme discussão no referencial teórico, Hausmann e Hidalgo (2010) desenvolveram um modelo que pressupõe que cada produto, para ser desenvolvido, necessita de um conjunto muito grande de fatores ou recursos não comercializados, chamado de conjunto de capacidades (estimam que, no mundo, existam em torno de 23 a 80 recursos não comercializáveis, dependente do nível de desagregação dos dados). Produtos que necessitam de mais recursos ou de um conjunto de capacidades maiores (produtos complexos) serão produzidos por um número menor de países. Dessa forma, os países que dispõem de mais recursos têm o necessário para produzir mais produtos e, ao mesmo tempo, seus retornos à

acumulação de novas capacidades aumenta exponencialmente com o número de produtos já disponíveis. Entretanto os países com baixo número de recursos acumulados (baixo acúmulo de capacidades) podem cair na armadilha da estagnação econômica, isto é, os retornos da ampliação das capacidades são insignificantes e, conseqüentemente, são incapazes de diversificar suas exportações. Para tanto, assim como nos estudos anteriores dos autores, a recomendação é que os países que têm limitação de capacidades devem desenvolver novos produtos próximos às capacidades já existentes, no espectro do espaço produto em que a rede de relações intersetorial seja mais densa. Esta seria uma estratégia que facilitaria a transformação de suas estruturas produtiva e exportadora e o acúmulo de capacidades na direção da fronteira do conhecimento para os aglomerados de atividades produtivas potenciais.

Com base nesta explicação, além do Peru, a Colômbia também possuía uma cesta de sofisticação bem abaixo da tendência no Gráfico 33, e se aproxima da linha de tendência entre sofisticação da cesta de exportação e PIB *per capita*, conforme Gráfico 34, dado o crescimento significativo da sofisticação revelada de sua cesta de exportação do agronegócio em 2009. Ainda, registrou uma das maiores taxas de diversificação da pauta de exportação do agronegócio entre os países latino-americanos e caribenhos (Gráfico 28, Seção 6.1 deste capítulo). Contudo, pode-se esperar que exista a probabilidade de que o país venha a desfrutar de taxas de crescimento superiores às registradas nas últimas duas décadas. Fala-se de probabilidade porque o desempenho de crescimento real de uma economia está sujeito a muitos eventos endógenos e exógenos a essa economia, que podem mudar o rumo das estatísticas. A Nicarágua também apresenta situação similar à da Colômbia.

Agora, com relação à correlação entre sofisticação e PIB *per capita* para 2009 (Gráfico 34), é possível verificar um maior ajustamento entre os eventos, e o coeficiente de correlação está entre os limites de associação muito forte na relação entre as duas variáveis. Países como o Uruguai e o Brasil, que ficavam acima da linha de tendência da região para o ano de 1992, posicionaram-se levemente abaixo dessa linha, que agora é mais inclinada. A explicação pode estar associada, como já se apresentou anteriormente, à queda da participação dos produtos de maior produtividade implícita sobre a sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio. Essa queda na sofisticação pode representar problemas no desempenho econômico futuro dos países, principalmente no Uruguai, que apresenta forte dependência das exportações desses produtos na sua pauta de exportação.

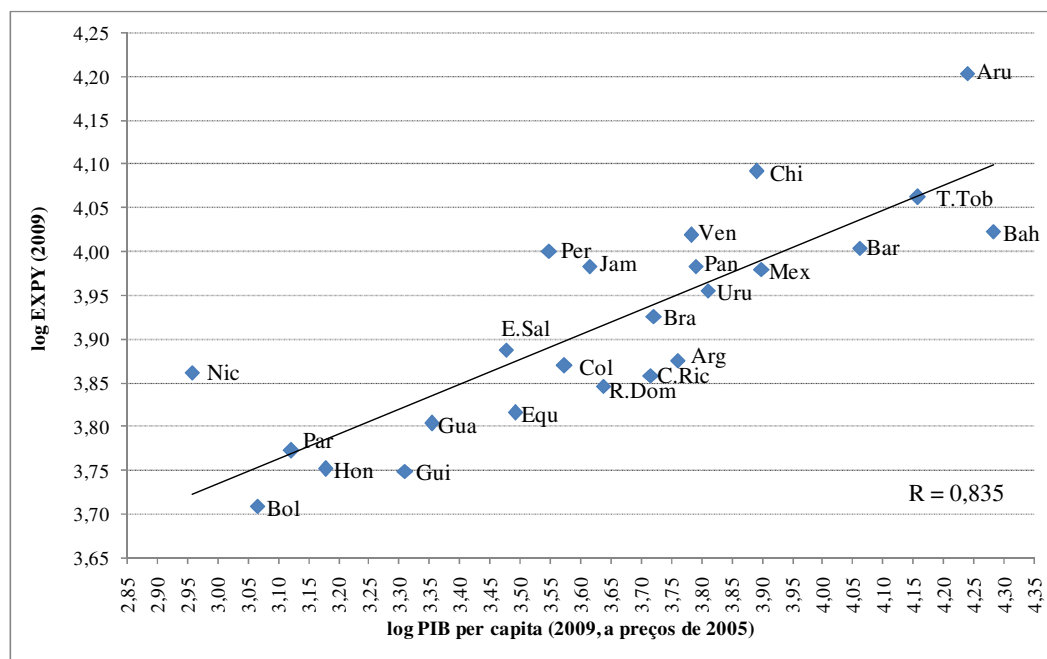


Gráfico 34 – Relação entre PIB per capita e sofisticação revelada da cesta de exportação do agronegócio - 2009

Fonte: Fonte: A partir dos dados da ONU, UNContrade (2011) e da UNCTAD, UNCTADstat (2011).

Entretanto, a maior queda registrada na sofisticação da cesta de exportação foi encontrada junto à Bolívia. O índice de concentração da cesta de exportação dos produtos do agronegócio aumentou durante o período de análise, e os produtos de média e alta produtividade implícita tiveram queda na sua contribuição. De antemão, e com base no referencial teórico, pode-se afirmar que a cesta de exportação do agronegócio pouco tem contribuído para o crescimento econômico do país, e a tendência é que a atual estrutura exportadora dos produtos do agronegócio venha, no futuro, perder ainda mais seu potencial de desencadear efeitos de crescimento econômico e, com isso, o país passe a ter problemas de crescimento, caso as perdas de potencial não sejam compensadas pela sofisticação dos demais produtos exportados pelo país que não fazem parte da análise.

A cesta de exportação do agronegócio mais sofisticada foi a de Aruba, um território dependente dos países baixos que tem no turismo sua base econômica. Suas exportações de bens vêm diminuindo desde 2000, e sua balança comercial é altamente deficitária. Conforme já visto anteriormente, os dados do UNContrade mostram que o principal produto da sua cesta de exportação do agronegócio são as reexportações de “Whisky”, que representaram, em 2009, cerca de 48,1% das exportações totais, cuja produtividade implícita é elevada. Por esta razão, mesmo com baixa especialização em produtos do agronegócio, o país atingiu um índice alto para a cesta de sofisticação das exportações do agronegócio (EXPY= 15.981). Por isso,

não se acredita que a sofisticação da cesta de exportação do agronegócio de Aruba tenha contribuição significativa para a renda *per capita* atual.

Os países que avançaram na sofisticação de suas exportações e que se posicionaram acima da tendência no Gráfico 34 foram Nicarágua, Jamaica e Panamá. Os dois últimos países tiveram suas exportações aumentadas pela reexportação, mas a Nicarágua, país de menor índice de exportação *per capita* e menor PIB *per capita*, depois de Haiti, apresentou índices bastante favoráveis quanto à diversificação das exportações e quase dobrou o número de produtos em que o país possui vantagem revelada nas exportações para o período 1990-2009. As expectativas são de que, no futuro bem próximo, o país possa aumentar o conjunto de capacidades internas na produção e exportação de novos produtos e que isso possa refletir-se em melhores níveis de renda e emprego.

Viu-se que existem diferenças significativas nos padrões de especialização dos países latino-americanos e caribenhos. Também possuem diferentes graus de sofisticação de suas cestas de exportação e estas apresentam uma elevada correlação com a renda real dos países. Alguns deles têm conseguido desenvolver capacidades para se especializar em novos produtos e estão mudando sua estrutura exportadora para os de maior produtividade implícita e outros avançam de forma acentuada nas exportações *per capita*, mas em maior magnitude em produtos de menor produtividade implícita, que requerem menor número de acúmulo de capacidades. Também, constatou-se que muitos países da América Central e do Caribe, mesmo tendo aumentado a sofisticação de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio, estão pouco integrados com os setores a montante.

Em outras discussões neste trabalho, foi afirmado que os efeitos do setor agrícola nas economias latino-americanas e caribenhas vão muito além dos números da contabilidade nacional, embora haja variações acentuadas entre os países. Ferranti et al. (2005) afirma que, com base em resultados de estimações, os efeitos da agricultura sobre o crescimento e sobre o bem-estar nacional são, na média, duas vezes maiores que a sua participação no PIB nacional. Esses resultados, segundo o autor, variam entre os países e estão associados à sofisticação da agricultura e à integração desta com os demais setores de atividades agrícolas e não agrícolas e se os países são exportadores líquidos ou não. Os efeitos de expansão da atividade agrícola sobre o resto da economia foi maior em países como Chile, Colômbia e México, especialmente para o primeiro país, que, além de possuir uma agricultura moderna e mais integrada com os demais setores, é grande exportador líquido de produtos agrícolas manufaturados.

O trabalho de Hausmann, Hwung e Rodrik (2005) confirma a relação de maior crescimento futuro quando um país consegue sofisticar suas exportações. Os resultados mostram que um aumento de 10% na sofisticação da cesta de exportação (EXPY) impulsiona o crescimento do PIB *per capita* em meio ponto percentual, que, na opinião dos autores, é bastante grande. Já nos resultados de Liapis (2011), que calcula a sofisticação da cesta de exportação apenas para os produtos agrícolas transformados, o efeito sobre a renda futura é de apenas 0,004%, porém o autor afirma que tal resultado já era esperado, uma vez que as exportações de produtos transformados é apenas uma pequena parcela das exportações na maioria dos países, e a maior parte dessas exportação estão concentradas em poucos países ricos.

Mas em que medida a sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio tem afetado a renda futura dos países latino-americanos? Devido às diferenças acentuadas no comportamento das exportações entre os países, para as duas décadas, é estimada, através de *cross-section*, a determinação da variação no crescimento econômico latino-americano e caribenho em função do padrão de sofisticação revelada da cesta de exportação dos produtos do agronegócio pré-existentes para os períodos 1992 a 2000 e 2000 a 2009. As variáveis dependentes para as estimações são as taxas de crescimento do PIB *per capita*, em dólar, a preços constantes e câmbio de 2005, para 1992-2000 e 2000-2009, e as variáveis regressoras são o PIB *per capita* inicial e a sofisticação revelada das exportações para a cesta de exportação dos produtos do agronegócio (EXPY) dos países. Os resultados estão expostos nas Tabelas 30 e 31.

Tabela 30 – Regressão para sofisticação da cesta de exportação do agronegócio e crescimento do PIB_{pc}(1992-2000)

$\Delta PIB_{pc}(1992-2000) = f(PIB_{pc}(1992), EXPY(1992))$		
Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t
Constante	-21,414	-1,742
$\log PIB_{pc}(1992)$	0,325	0,245
$\log EXPY(1992)$	5,656	1,526
$R^2 = 0,16079$	nível de significância 5%	n=25

Fonte: Resultado da estimação

Os resultados da Tabela 30 mostram que a renda inicial pouco afetou o crescimento da renda futura, mas a sofisticação revelada da cesta de exportação (EXPY) afeta positivamente, porém, para o nível de 5% de significância, os parâmetros estimados são não significativos. A explicação pode estar vinculada ao período pós-reforma de liberalização abrupta e suas políticas forçadas de apreciação cambial. A apreciação da taxa de câmbio real prejudicou a

competitividade do setor de comercializáveis, logo os investimentos são deslocados para a produção de bens não comercializáveis, o que gerou um impacto negativo sobre a conta corrente (DEVLIN, 1994).

Muitos países da região viram suas economias se desestruturarem, afetando não só a base produtiva e exportadora da região, mas também os fundamentos econômicos dos países. O resultado mais imediato da rápida liberalização foi a vulnerabilidade macroeconômica diante das crises financeiras e cambial. Os dolorosos programas de resgate das instituições em dificuldades e os socorros de liquidez geram grandes perdas fiscais e de recursos, que, por sua vez, traduziram-se em perda de crescimento do PIB; maior dívida do governo; falta de crédito; debilidade das empresas; aumento da inflação; diminuição de investimentos nas áreas sociais; transferência de renda aos mais ricos e socialização das perdas; e aumento da pobreza. Muitos apresentaram crescimento negativo para o período ou permaneceram estagnados, e a volatilidade do crescimento foi extremamente acentuada. Os dados do Gráfico 25 (Seção 6.1 deste capítulo) mostram que a participação das exportações dos produtos do agronegócio das sub-regiões Sul, Andina e Caribe, para a década de 1990, foram de queda acentuada na participação mundial. A exceção foi a América Central que, neste período, apresentou crescimento de participação, muito impulsionada pelas exportações de “maquila” do México. Estas, com pouco efeito sobre o crescimento da renda interna do país (taxa de crescimento média do PIB *per capita*, valores em dólar, constante 2005, entre 1992-2000, foram de apenas 0,28% ao ano).

Com relação ao segundo período, os coeficientes encontrados para as variáveis regressoras são significativos ao nível de 5% e elevados. A variável renda inicial ($PIB_{pc(2000)}$) apresentou um coeficiente negativo, indicando que, no período, houve um processo de convergência de renda, isto é, os países de renda inicial menor tiveram maiores índices de crescimento durante o período de 2000 a 2009. Também, para Hausmann, Hwung e Rodrik (2005) e Liapis (2011), que consideraram todos os países do mundo, a relação entre renda inicial e taxa de variação posterior da renda foi negativa. Os autores associam ao provável fato de que os países mais ricos já exportavam um número muito maior de produtos e, por conseguinte, as oportunidades de descoberta de novos produtos são mais limitadas, levando à obtenção de menores taxas de crescimento do que os mais pobres. Porém, cabe mencionar que, conforme discussão no capítulo 4, nem todos os países mais pobres têm conseguido resultados de convergência de renda em relação aos mais ricos, e esses efeitos têm se concentrado, em maior medida, junto aos países da Ásia Oriental, em especial na China, e nos demais países emergentes.

Tabela 31 – Regressão para sofisticação da cesta de exportação do agronegócio e crescimento do PIB *per capita* (2000-2009)

$\Delta PIBpc_{(2000-2009)} = f(PIBpc_{(2000)}, EXPY_{(2000)})$		
Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t
<i>Constante</i>	-14,899	-1,491
<i>logPIB pc₂₀₀₀</i>	-3,425	-2,763
<i>logEXPY₂₀₀₀</i>	7,539	2,294
$R^2 = 0,21185$	nível de significância 5%	n=25

Fonte: Resultado da estimação

O resultado do coeficiente da variável sofisticação revelada ($EXPY_{2000}$) apresentou maior valor do que o da renda inicial, indicando que a sofisticação da estrutura exportadora dos produtos do agronegócio importou mais para a determinação do crescimento da renda dos países latino-americanos e caribenhos no período 2000-2009, do que a renda inicial. O coeficiente também ficou acima do encontrado no período anterior, o que pode ser explicado pela maior diversificação e sofisticação das cestas de exportação do agronegócio em muitos países, na segunda década, e à maior participação da região no comércio mundial de produtos do agronegócio. Inclusive a maior internacionalização das economias (maior abertura comercial e o acentuado número de acordos comerciais bilaterais e regionais na região) pode ter interferido tanto para a sofisticação da cesta do agronegócio quanto para os efeitos das exportações sobre o crescimento de renda, nesta última década, em relação à anterior.

Ainda, há que se destacar que a sofisticação da cesta de exportações do agronegócio afeta o crescimento por duas vias, uma direta e outra indireta. Conforme Ferranti *et al.* (2005), o efeito indireto da elevação na sofisticação das cestas de exportação de produtos agrícolas para o resto da economia dá-se pelo contágio aos demais setores. Esse efeito será tanto maior, quanto mais elevado for o enraizamento intersetorial, que, por sua vez, depende das capacidades desenvolvidas e acumuladas pelos países. Entretanto, conforme Hausmann, Hwung e Rodrik (2005) e Liapis (2011), esse efeito indireto, para ser captado, requer um período de tempo relativamente longo. Desta forma, juntamente com as limitações do número reduzido de observações, o curto período de tempo, dada a limitação dos dados, pode ter interferido para a subestimação do coeficiente de determinação.

Agora, para analisar o efeito multiplicador da sofisticação da cesta de exportação do agronegócio, subdivididas nas categorias de produtos com baixa produtividade implícita ($EXPY(A)$), média ($EXPY(B)$) e alta ($EXPY(C)$), para os países latino-americanos e caribenhos, foram utilizadas regressões a partir de séries históricas, de 1992 a 2009, para as variáveis renda agrícola (valor adicionado agrícola) e produto (PIB) e, de 1992 a 2008, para a

variável emprego (porcentagem de emprego em relação a população total). A diversidade de resultados encontrados, conformes Tabelas 1 a 12, no Apêndice E, não permite chegar a uma conclusão única sobre os efeitos multiplicadores para a região, mas alguns casos em termos de país merecem análises. O curto período de tempo é um limitador para a obtenção de resultados mais robustos, além disso, viu-se que a década de 1990 foi um período de forte instabilidade e de profundas transformações no sistema econômico de grande parte dos países, afetando os fundamentos econômicos desses e interferindo na composição de tendências. Desta forma, é possível que tais limitações possam ter viesado os resultados, principalmente, no que se refere à variável regredida emprego, cujo período de tempo é menor, contribuindo para a não significância dos coeficientes das categorias de cestas de sofisticação para a maioria dos países.

Os coeficientes de determinação foram, de modo geral, considerados relativamente elevados, já que a cesta de exportação do agronegócio não representa a totalidade das exportações e que, teoricamente, muitas outras variáveis interferem no desempenho dos países. Também as respostas das variáveis regredidas à sofisticação revelada, nas três categorias de cestas, apresentaram resultados bem distintos para a maioria dos países e sub-regiões.

Com base nos resultados encontrados para os países do Cone Sul, é possível afirmar que o efeito multiplicador da sofisticação revelada das cestas de exportação de produtos do agronegócio (Apêndice E, Tabelas 1, 2 e 3) em relação às variáveis regredidas é positivo, exceto para o Uruguai. Para este país, os coeficientes negativos indicam que, na medida em que a cesta de exportação dos produtos do agronegócio fica menos sofisticada, há um aumento nas variáveis analisadas. Entretanto, a maioria dos coeficientes das categorias de cestas de sofisticação para o Uruguai foram não significativos para o nível de confiança de 95%, exceto a terceira cesta, a EXPY(C), que se mostrou significativa para as variáveis regredidas renda agrícola e emprego. Esta categoria de cesta apresentou, conforme item anterior, uma queda na participação da sofisticação das exportações do agronegócio.

O maior coeficiente de determinação para as variáveis renda agrícola, produto e emprego ficou com o Paraguai, sendo que apenas as categorias de cestas de produtividade implícita baixa e alta, EXPY (A) e (C), é que se mostraram significativas. Porém, como já eram esperados, os maiores efeitos sobre as variáveis preditas ficaram com a primeira categoria de cesta de sofisticação, a EXPY (A). Apesar disso, o coeficiente é bastante baixo quando se leva em consideração a proporção que os produtos pertencentes a esta cesta representam às exportações totais do país. O baixo efeito multiplicador desta primeira

categoria de cesta de sofisticação, dada a importância que ela representa, pode, em muito, estar associado ao baixo encadeamento interno da estrutura produtiva do agronegócio e à falta de políticas pró-rural no país, destacado por Ferranti *et al.* (2005). Já o efeito mínimo sobre a renda agrícola da terceira categoria de cesta, que também se mostrou significativa ao nível de 5%, pode ser explicado pela pequena parcela que os produtos de maior produtividade implícita representam sobre a cesta de sofisticação revelada.

Para o Brasil, que apresentou os segundos maiores coeficientes de determinação para as regressões, as categorias de cestas EXPY(A) e (B), cestas de produtos de baixa sofisticação e de média sofisticação, foram, em ordem decrescente, as de maior significância e de maior efeito sobre renda agrícola, produto e emprego. Conforme discussão anterior, estas duas categorias de cestas foram as que mais avançaram na sua contribuição para a sofisticação revelada durante o período analisado. O Brasil é um grande exportador líquido de produtos do agronegócio, característica esta que contribui para o grau de associação entre o desempenho agrícola e as variáveis regredidas.

No trabalho de Ferranti *et al.* (2005), a expansão agrícola no Brasil parece ter menor impacto sobre as variáveis socioeconômicas, o que provavelmente, segundo o autor, associa-se à alta concentração da terra e de capital e ao baixo encadeamento a montante e a jusante da agricultura intensiva voltada à exportação. O autor evidencia a necessidade de países com estas características em corrigir esses vieses por meio de políticas públicas ao setor e, assim, otimizar os efeitos potenciais de contribuição do setor ao desenvolvimento dos países. Entretanto, essa realidade parece estar mudando. Mais recentemente, o Brasil apresentou os maiores índices de redução de pobreza rural entre os países latino-americanos (IICA, CEPAL e FAO, 2010). Os méritos dessas conquistas são atribuídos aos bons resultados de programas de proteção social e de fornecimento de serviços públicos ao meio rural, como, por exemplo, o Bolsa Família e o programa Luz para Todos (FIDA, 2011).

Como relação ao Chile, cujos resultados já eram esperados pelas análises anteriores, o país apresentou coeficientes significativos para as três categorias de cestas em relação às variáveis renda agrícola e produto, exceto para a variável emprego. A categoria de cesta do agronegócio que tem maior influência sobre a renda agrícola e o produto foi a segunda cesta, a de produtividade média. Apesar de esta cesta estar perdendo contribuição junto à sofisticação revelada das exportações do agronegócio em favor da terceira categoria de cesta, a de maior produtividade implícita, ela ainda mantém um peso maior sobre as demais. Considerando que os produtos do agronegócio representam a menor participação entre os demais países do Cone Sul, os resultados mostraram-se expressivos e vão ao encontro da

teoria aqui evidenciada: países que se especializam em produtos mais sofisticados (com maior produtividade implícita) desfrutam de melhor desempenho nas suas variáveis socioeconômicas e, conseqüentemente, convergem para os níveis de renda dos países mais desenvolvidos. Os bons resultados do Chile devem-se, conforme visto nos itens anteriores, a uma variante de características da estrutura produtiva e exportadora do agronegócio, que vão desde as diversidades de climas, solo e forma geográfica, até a busca pela qualidade e transformação dos seus produtos. As características que poderiam ser consideradas como limitantes para o seu desenvolvimento, o Chile soube transformá-las em fatores favoráveis por meio da descoberta e do desenvolvimento de capacidades, adaptadas às suas potencialidades e aptidões internas.

O Chile é o país latino-americano que possui a maior integração entre a agricultura e os demais setores, logo, o impacto positivo sobre a economia é maior, conforme afirmação de Ferranti et al. (2005). Os resultados econométricos de um estudo de caso no Chile mostram que a magnitude dos efeitos diretos e indiretos do impacto do crescimento agrícola é tão grande, especialmente via efeito nos setores não agrícolas, que a redução da pobreza rural é maior que a urbana, apesar do maior tamanho desta última. A ocupação da mão de obra rural pós-colheita em atividades junto às processadoras absorve o trabalho menos qualificado e contribui com a geração de renda e diminuição da pobreza. Conforme Rodrik (2005), apesar do Chile ser frequentemente citado como modelo ideal de liberalização, o autor afirma que o país se afasta do modelo em alguns aspectos importantes: sua principal indústria de exportação (de cobre) é de propriedade estatal, mantém controle estatal sobre as operações financeiras e influxos de capitais, e, sobretudo, o Estado tem desempenhado papel instrumental na promoção da diversificação das exportações de bens não tradicionais e de crescimento econômico, através do fornecimento de capacidades tecnológicas, organizacional, marketing e assistência à agroindústria incipiente.

Os resultados do efeito multiplicador das categorias de cestas de sofisticação do agronegócio para a Zona Andina⁵⁶ (Apêndice E, Tabelas 4, 5 e 6) apresentaram-se menos robustos do que os do Cone Sul. Porém, para o Peru, para as três variáveis regredidas, parece haver um maior grau de associação com as categorias de cesta de sofisticação EXPY(A) e a (C), que são as cestas com os produtos de menor e maior produtividade implícita.

Durante o período em análise, o Peru obteve as maiores variações nas exportações *per capita* de produtos do agronegócio na sub-região e foi destaque na criação de vantagens

⁵⁶ A Venezuela não foi incluída às regressões devido à falta de dados para o ano de 2007, ano em que o país não notificou suas exportações junto à UNComtrade.

reveladas nas exportações desses produtos. Também tem na cesta de sofisticação revelada expressiva contribuição dos produtos de média e alta produtividade implícita, com avanço desta última. Para tanto, pode-se supor que o país pode estar descobrindo e se especializando nos produtos com maior potencialidade de desencadear efeitos multiplicadores sobre as variáveis renda agrícola, produto e emprego junto à economia interna. Como já se havia afirmado, o país possui uma sofisticação revelada de sua cesta de exportação do agronegócio superior à da sua renda, o que leva a esperar que, no futuro, a produção e a exportação desses produtos podem vir a ajudar o país a convergir à renda mais elevada.

Entretanto, Hausmann e Klinger (2008b), que estudaram o espaço produto do Peru, afirmam que há falhas na inter-relação entre os setores e produtos no país (falta de encadeamento no espaço produto). Essas falhas podem prejudicar a trajetória de crescimento atual do país e a geração de bem-estar. A pauta de exportação é pouco sofisticada, calculada para todos os produtos exportados pelo país, devido, principalmente, ao restrito desenvolvimento de capacidades, que vai desde a falta de conhecimento, de ativos fixos, de qualificação profissional, da necessidade de infraestrutura, do direito de propriedade e de outros requisitos regulamentares e de bens públicos. Também a estrutura de exportação é, na maior parte, intensiva em capital, geradora de poucos empregos. A mineração, por exemplo, representa 60% das exportações e, ao longo do tempo, o emprego relativo neste setor tem sido relativamente menor, apesar de ocupar maior participação nas exportações do país. A recomendação é o uso de políticas públicas que venham estimular o desenvolvimento de novas atividades de exportação, a fim de preencher lacunas na estrutura de exportação atual, porém, a recomendação dos autores é que o estímulo ao desenvolvimento de capacidades, por meio de políticas públicas, deve ser próximo às já existentes, isto é, adaptadas à realidade do país. Essas atividades, segundo os autores, são, na quase totalidade, ligadas às atividades do agronegócio.

Para a sub-região dos países da América Central, os maiores coeficientes de determinação foram registrados junto ao México e o Panamá, conforme resultados das Tabelas 7, 8 e 9, no Apêndice E. Para o México, os coeficientes de determinação foram elevados junto às regressões para as variáveis preditas renda agrícola e produto e para o Panamá, nas regressões para as três variáveis, renda agrícola, produto e emprego. Os dois países apresentaram modificações nas suas estruturas exportadoras dos produtos do agronegócio para o período estudado. O México já apresentava uma cesta de exportação diversificada desde o início do período, porém o Panamá apresentou forte modificação da estrutura em direção a produtos manufaturados industriais baseados em insumos agrícolas,

especialmente na segunda metade da última década. Também foi o país que apresentou a maior variação das exportações *per capita* do agronegócio na sub-região, como já discutido, muito beneficiado pela sua posição estratégica e pelas políticas de incentivos à atração de investimentos direto externo para instalação de empresas estrangeiras no país.

Também os resultados mostram que as categorias das cestas de sofisticação revelada têm, para os dois países, forte correlação com as variáveis renda agrícola, produto e emprego, esta última somente para o Panamá. Tanto para o México quanto para o Panamá, como já era esperado, a categoria de cesta de maior influência na renda agrícola e no produto é a segunda, as de produtos de produtividade implícita média. Esta categoria de cesta é que apresentou a maior contribuição à sofisticação revelada das exportações de produtos do agronegócio para os dois países.

No caso do Caribe, poucos são os países que possuem informações completas para o período 1992 a 2009, por essa razão, foram calculadas regressões apenas a três países: Barbados Jamaica e Trinidad e Tobago (Apêndice E, Tabelas 10, 11 e 12). Dos três países, Trinidad e Tobago foi o que apresentou resultados mais robustos para o coeficiente de determinação nas variáveis preditas renda agrícola e produto, mas os coeficientes das categorias da cesta de sofisticação das exportações dos produtos do agronegócio foram significativos apenas para as cestas EXPY(A) e (C). O país tem nos produtos do agronegócio pequena participação sobre as exportações totais, por isso, não se esperavam coeficientes de determinação muito elevados.

No caso da Jamaica, os coeficientes significativos da EXPY(A) para a variável predita produto e da EXPY(B) para a variável predita emprego, foram negativos. Isso implica dizer que existe uma relação inversa entre as categorias de cesta sofisticação revelada das exportações dos produtos do agronegócio e as variáveis produto e o emprego. Ao olhar para as análises anteriores da estrutura exportadora do país, a relação inversa não parece ser inesperada. As exportações *per capita* dos produtos do agronegócio no país praticamente mantiveram-se inalteradas, sendo que, nos últimos anos, elas concentram-se, em boa medida, nas reexportações de "Álcool etílico". Já Barbados apresentou coeficiente significativo apenas para a primeira categoria de cesta, a EXPY(A), para a variável predita emprego.

Vale lembrar que a limitação do curto período de tempo, devido a problemas de disponibilidade de dados, deve ter prejudicado os resultados e, por isso, muitos coeficientes apresentaram-se como não significativos.

Contudo, pode-se afirmar que, com base nos cálculos de produtividade implícita (PRODY) e da sofisticação revelada da cesta de exportação (EXPY) dos produtos do

agronegócio, existe uma distância considerável entre se especializar na exportação de “Peles de cabra e cabrito, em bruto” e de “Papel gomado ou adesivo em tiras ou rolos”. Essa diferença vai além do valor agregado entre os dois produtos, e traz, implicitamente, distintas capacidades entre os países que os exportam, como as ambientais, maior qualidade, maior acumulações de competências científicas e biotecnológicas, de habilidades internas pessoais e de logística, e etc.. Por outro lado, os produtos do agronegócio de maior exportação da América Latina e Caribe são, na sua maioria, de baixa produtividade implícita, sendo que aqueles de produtividade implícita relativamente mais elevadas e que estão entre os mais exportados, estão fortemente concentrados em poucos países.

Foi possível perceber também que, no geral, a baixa disponibilidade de recursos naturais força os países a buscar a especialização em produtos de maior produtividade implícita, e os países com extensas áreas de terras tendem a se especializar em bens de culturas extensivas, de baixa transformação e com produtividade implícita baixa.

Quando calculada a produtividade para a cesta de exportação do agronegócio, através do índice de sofisticação revelada, percebe-se um distanciamento acentuado na magnitude do índice e na evolução deste ao longo do tempo. Com base nas análises anteriores sobre a região, esse distanciamento é resultado de diferenças nas suas estruturas produtiva e exportadora, que, por sua vez, estão associadas às características geográficas, territoriais e de clima, aos recursos naturais, às políticas internas e externas e, na última década, à valorização nos preços e à concorrência do mercado global.

Em geral, as sub-regiões Cone Sul e Zona Andina, apesar de terem apresentado mudanças em relação às suas exportações tradicionais de produtos do agronegócio, mais recentemente ampliaram sua especialização em produtos ligados à especialização ricardiana, isto é, vinculadas às vantagens naturais de seus recursos disponíveis. As exceções para os dois blocos são o Chile e o Peru, em maior medida o primeiro. O Brasil, que já possui uma estrutura diversificada que vai além da especialização ricardiana, parece dar sinais ao retorno de tal condição na medida em que, mesmo com um desempenho extraordinário em relação às exportações do agronegócio, a sofisticação revelada de sua cesta de exportação do agronegócio ficou praticamente estável no período quando excluído o último ano, que reflete o contágio da crise financeira.

Esse fenômeno, o retorno à especialização ricardiana das exportações (a “primarização” da pauta) dos produtos do agronegócio, está ligado, de certa forma, à dinâmica da demanda internacional da última década dada a valorização dos produtos agrícolas e de alimentos. Essa dinâmica recente foi muito impulsionada pela procura dos

novos atores no mercado mundial, que, ao convergirem para níveis de renda mais elevada, afloraram demandas reprimidas desses produtos. Por outro lado, passaram a exercer uma forte concorrência por produtos do agronegócio de manufaturas industriais baseados em insumos agrícolas.

Os países das sub-regiões que mais avançaram em termos de mudança da estrutura de exportação do agronegócio foram os da América Central e do Caribe. De modo geral, eles tiveram ganhos em termos de sofisticação revelada de suas exportações dos produtos do agronegócio, ao ponto de estarem convergindo à sofisticação das cestas de exportações do agronegócio de países mais ricos. Entretanto, cabe mencionar que, conforme Palma (2004), muitos países dessas regiões que tiveram crescimento acelerado das suas exportações, incluindo o México, apresentaram resultados de crescimento do PIB e dos indicadores de melhoria nos padrões de vida muito aquém do esperado, graças ao baixo encadeamento com outros setores e atividades. Porém, o autor afirma que os resultados de crescimento posterior às reformas liberalizantes daqueles países que não tiveram suas exportações aumentadas foram bem piores.

A falta de transformação estrutural da cesta de exportação do agronegócio, por parte de alguns países da região que possuem forte dependência em *commodities* agrícolas básicas e uma estrutura concentrada em poucos produtos, pode representar dificuldades econômicas futuras e de instabilidade quando de ocorrências de eventos externos. Este, particularmente, é o caso do Paraguai, que possui um baixo PIB *per capita* e viu suas exportações recuarem drasticamente com a última crise financeira internacional.

Foi possível verificar que há correlação entre a sofisticação implícita da estrutura exportadora dos países latino-americanos e o desempenho subsequente de renda, em maior grau, para a década de 2000, em que a região aumentou sua participação de exportações dos produtos do agronegócio, confirmando a expectativa de que países de maior renda *per capita* possuem cestas de exportação mais sofisticadas e os de cestas pouco sofisticadas possuem menor nível de renda *per capita*. Porém, um fator observado e também explorado na literatura é que os produtos da cesta de exportação dos países, para se associar ao maior nível de renda, devem estar fortemente “enraizados” à economia doméstica, caso contrário, não são capazes de gerar o efeito multiplicador esperado.

Apesar das limitações dos dados e da dificuldade para obtenção de tendência na primeira década dada a instabilidade da região, observa-se que o efeito multiplicador da sofisticação da cesta de exportação, para a maioria dos casos, associa-se positivamente às variáveis renda agrícola, produto e ocupação. Também é possível observar que os efeitos

multiplicadores são tanto maiores, quanto maior o enraizamento intersetorial do processo produtivo dos países em relação aos produtos do agronegócio. Ainda observa-se que esse efeito varia em função da evolução do grau de contribuição das categorias de produtos, se de baixa, média ou alta produtividade implícita. Assim, países que exportam produtos do agronegócio em estágios mais avançados da produção, por possuírem maior integração entre a agricultura e os demais setores, os impactos positivos sobre a economia é maior.

Sendo assim, de modo geral, com posse da análise prévia da estrutura produtiva e exportadora dos países e com base nos resultados das estimações, é possível confirmar a hipótese inicial de que os países latino-americanos e caribenhos que se especializam em produtos do agronegócio de mais sofisticação (com maior produtividade implícita), seguindo suas aptidões internas e o desenvolvimento de suas limitações e capacidades, desfrutam de melhor desempenho nas suas variáveis socioeconômicas e, conseqüentemente, tendem a convergir para os níveis de renda dos países mais desenvolvidos.

Portanto, com base nas análises da estrutura produtiva e exportadora e dos índices de sofisticação revelada das exportações dos países latino-americanos e caribenhos, pode-se afirmar que a especialização em produtos do agronegócio pode representar um maior nível de desenvolvimento para a maioria dos países latino-americanos e caribenhos. Padrões mais elevados de rendimentos dos países associam-se à especialização inicial de suas exportações do agronegócio, em maior grau na segunda década. Portanto, aprofundar na sofisticação das cestas dos produtos do agronegócio importa como estratégia de política para a convergência de renda entre os países mais pobres e mais ricos da região.

Nesta perspectiva, dada a importância dos produtos do agronegócio para a região e a ampla margem para a exploração das suas potencialidades e capacidades a serem desenvolvidas, os governos, através de “políticas ativas”, têm papel importante e potencialmente positivo a desempenhar na condução da estrutura produtiva e exportadora dos países, já que os limites estabelecidos pelos fundamentos econômicos de um país, como capital físico e humano, trabalho e recursos naturais e qualidade das instituições, e a sua distribuição, são suscetíveis de falhas, prejudicando a ampliação e a socialização dos benefícios de crescimento induzido pelo comércio exterior.

7 CONCLUSÕES

Ao analisar o desempenho e a evolução da estrutura exportadora dos produtos do agronegócio da região, confirma-se o diagnóstico de que os produtos do agronegócio exportados pelos países latino-americanos e caribenhos vêm perdendo dinamismo no mercado internacional para as últimas duas décadas. Mesmo com uma tendência de crescimento dos últimos anos, esta não foi suficiente para recuperar a participação que já havia no início da década de 1990. Países que se especializam em produtos industrializados com base em insumos agrícolas, em especial as manufaturas têxteis e relacionados, apresentaram forte desempenho na década de 1990, porém acabaram sofrendo com a concorrência chinesa na última década. Porém países com disponibilidade de recursos naturais ampliam sua inserção no mercado internacional na última década, depois de acentuadas perdas na primeira década. A ampliação dessa inserção internacional da região, principalmente em produtos agrícolas não processados ou pouco processados oriundos dos países do Cone Sul, veio acompanhada, nos últimos anos, pelo incremento da produtividade e pelo aumento acentuado nas exportações e importação de insumos agrícolas, de fertilizantes, máquinas e tratores agrícolas.

Os melhores resultados em termos de ampliação da estrutura exportadora, com a diversificação da inserção externa e a criação de vantagens comparativas em produtos não tradicionais, aconteceram junto aos países da América Central e do Caribe. Eles vinculam-se, em certa medida, ao esforço dos países em diversificar e ampliar a inserção internacional ao longo da “escada tecnológica”, devido à falta de recursos naturais favoráveis à incorporação de novas áreas férteis para a ampliação da produção e exportação, mas, em maior grau, pelas políticas comerciais “exógenas”, impulsionadas muito mais pelos interesses comerciais e competitivos da grande potência norte-americana do que do interesse da sociedade local. Neste particular, os Estados Unidos poderiam ter exercido a função de “ganso líder” e os países da América Central do Caribe, os “gansos seguidores”, caso não existissem diferenças cruciais em termos de poder de negociação entre o líder e os seus seguidores.

Na maioria dos países, existe ainda um enorme caminho de oportunidades para a maior qualificação e valorização do produto no mercado externo. O aumento da participação da região no comércio dos produtos do agronegócio, na última década, tem sido puxado, principalmente, pelos países do Cone Sul, que possuem elevada potencialidade em recursos naturais e que vêm ampliando a especialização em culturas extensivas, em grãos não processados ou produtos pouco processados os quais apresentam, na maioria, valorização no

mercado externo abaixo dos concorrentes similares. Já a evolução nas vantagens comparativas dos países da região, de modo geral, vincula-se às variações nos preços da demanda internacional e, em alguns casos, às políticas internas de diversificar e aprimorar as exportações, aproveitando as potencialidades naturais e a inclusão de novos agentes ao mercado externo.

Apesar da imensa diversidade entre países e sub-regiões na especialização externa, em termos de desempenho e mudanças na estrutura exportadora, a dualidade na produção e heterogeneidade estrutural são fatores comuns nas economias e podem ser apontados como limitantes à possibilidade de crescimento acelerado e estável dos países com base nas exportações. Enquanto os setores de exploração extensiva para exportação, concentradores de renda e de fatores, têm incorporado tecnologias avançadas e, assim, aumentado consideravelmente a produtividade. Setores outros, de maior potencial para a geração de ocupação e renda agrícola para um maior número de agentes, carecem de práticas simples de produção, processamento e distribuição, afetando a qualidade dos produtos e impossibilitando a penetração ou a valorização no mercado externo. O incentivo às práticas de produção e fabricação, por exemplo, ligadas aos cuidados com a inocuidade de alimentos ou aproveitamentos de prática maduras (já desenvolvidas por outros agentes e setores) ligadas à tradição e a criação de canais de comercialização, não exigem a incorporação de tecnologias intensivas em capital e, por isso, seriam de fácil incorporação à agroindustrialização da pequena produção, caso fossem criadas instituições adequadas para suprir essas limitações de capacidades.

Porém, isso não quer dizer que os países devam abandonar o desenvolvimento de tecnologias complexas na fronteira do conhecimento, como a biotecnologia, ainda não apropriada pela maior parte dos países da região. O conhecimento é construído de forma evolutiva, sendo assim, este deve ser um objetivo a ser perseguido por todos os países e vai contribuir para a evolução de todo o processo produtivo e exportador dos países.

A partir dos resultados do cálculo da produtividade implícita, é possível afirmar que diferentes produtos do agronegócio exportados no mundo variam, acentuadamente, aos diferentes graus de produtividade e estes à renda *per capita* dos países que os exportam. Logo, exportar mais produtos tradicionais, de baixa capacidade de encadeamento interno, não garante os efeitos potenciais de renda, advindos da especialização externa. Também se pode sugerir que, no agronegócio, o maior grau de produtividade implícita ou a multiplicação desse não se associa apenas à maior transformação dos produtos ao longo dos elos da cadeia produtiva (na “escada tecnológica”) ou à maior atribuição de valor pelo consumidor ligado à

marca, gosto e preferência, mas, inclusive a atributos dinâmicos implícitos no conjunto de capacidades de qualidade, de conhecimentos e de habilidades acumulados pelos países que os produzem, seja por tradição, por P&D, inovação, etc.

Os países da América Latina e Caribe, na média, especializam-se em produtos de menor produtividade implícita (menor capacidade de geração de renda), ou seja, os produtos do agronegócio mais exportados pelos países da região correspondem àqueles exportados pelos países de menor nível de renda *per capita*. Também os produtos de maior valor exportado que possuem produtividade implícita acima da média concentram-se em poucos países da região. Desta forma, o grau de sofisticação das exportações dos produtos do agronegócio na região ficou abaixo da média mundial e reflete o que já havia sido percebido quando da análise das exportações e sua estrutura exportadora para os produtos do agronegócio. Porém, existem assimetrias acentuadas entre países e sub-regiões, uma vez que alguns países possuem cestas mais sofisticadas e outros de baixa sofisticação e, ainda, foi possível observar que alguns países, apesar de possuírem cestas pouco sofisticadas, caminham para a ampliação da diversificação e sofisticação de suas cestas do agronegócio, especializando-se em produtos de maior produtividade implícita.

De modo geral, as sub-regiões e países que têm conseguido convergir para cesta de exportação aos dos países de maior renda *per capita* possuem em comum as limitações da expansão no uso dos recursos naturais. A sub-região de maior sofisticação da cesta de exportação em produtos do agronegócio foi o Cone Sul, porém, assim como a Zona Andina, pouco avançou quanto ao grau de sofisticação ao longo do período, e a exceção é o caso do Chile, que vem mudando sua estrutura do grau de sofisticação para categorias de produtos de mais alta produtividade implícita. Mais recentemente, o Peru, da Zona Andina, tem seguido o mesmo caminho. Já os países da América Central e os do Caribe evoluíram no sentido de mudanças significativas na sofisticação das exportações de produtos do agronegócio, porém, em muitos casos, trata-se apenas de reexportações ou vinculam-se à indústria de “maquila” e, por isso, conforme literatura, de baixo efeito encadeamento interno.

Para as últimas duas décadas, a renda *per capita* dos países latino-americanos e caribenhos move-se no mesmo sentido da sofisticação de suas cestas de exportação dos produtos do agronegócio, com maior grau de associação na segunda década. Países posicionados em grau mais elevado na sofisticação de suas cestas de exportação de produtos do agronegócio possuem maior nível de renda. Essa é uma relação importante, dado que foram considerados no estudo apenas os produtos do agronegócio para a composição da cesta

de sofisticação e que existe uma diversidade acentuada entre os países quanto à participação na pauta de exportação desses produtos.

A região América Latina e Caribe teve seu crescimento futuro afetado positivamente pelo grau de sofisticação da estrutura exportadora do agronegócio, com maior evidência na segunda década, em que a região aumenta sua participação no comércio de produtos do agronegócio. A influência da estrutura de exportação do agronegócio foi superior ao nível de renda pré-existente dos países. Portanto, os resultados de estimação confirmam a hipótese de capacidade de efeito multiplicador futuro que o setor possa gerar internamente na região e nas diferenças desses efeitos dado o tipo de produto que compõe a cesta de exportação, em outras palavras, existe diferenças em termos de renda subsequente para os países que se especializam em um ou outro produto do agronegócio, conforme sua produtividade implícita. Sendo assim, pode-se sugerir que o tipo de produto do agronegócio exportado por um país faz toda a diferença na obtenção de efeito multiplicador para o desempenho socioeconômico dos países latino-americanos e caribenhos.

Apesar das limitações relacionadas ao período em estudo (mudança de paradigma político e elevada instabilidade macroeconômica da primeira década) e na obtenção dos dados para todos os países no período completo, é possível fazer algumas especulações a partir dos resultados das estimações da estrutura da sofisticação revelada das cestas de exportação do agronegócio e o efeito multiplicador para renda agrícola, produto e ocupação. Fala-se em especulação por não terem sido considerados diversos outros fatores que podem interferir no comportamento econômico dos países, especialmente aos ligados ao comportamento humano, decisão política, à dinâmica do comércio mundial e ao poder de contágio das demais economias no contexto mundial os quais podem mudar o rumo das estatísticas.

O efeito multiplicador sobre as variáveis investigadas é afetado positivamente pela estrutura de sofisticação das cestas de exportação do agronegócio, e a magnitude desse efeito varia em função da composição da cesta de cada país, se mais fortemente dependente de produtos de baixa, média ou alta produtividade implícita. Quanto maior a contribuição dos produtos de baixa produtividade implícita à sofisticação da cesta de exportação, menor o efeito multiplicador nas variáveis socioeconômicas e menor a probabilidade desses países em obter rendas mais elevadas no futuro, como pode ser o caso do Paraguai e do Equador. Quanto mais sofisticada a estrutura exportadora dos países, maior o nível de renda, entretanto a magnitude dos efeitos multiplicadores está associada ao poder que o país tem de evoluir para a especialização em produtos de maior ou menor produtividade implícita. Por isso, quanto menor o grau de sofisticação da pauta de exportação (no sentido concentrador em

poucos produtos de baixo grau de enraizamento interno com outros setores e de acúmulo de capacidades), menor o efeito multiplicador sobre as variáveis socioeconômicas internas e menor a contribuição da cesta de exportação dos produtos do agronegócio às taxas de crescimento futuro dos países, e vice-versa. Por exemplo, arrisca-se em sugerir que os efeitos multiplicadores para o Brasil, a Argentina e o Uruguai poderiam ser muito superiores aos alcançados com as exportações dos produtos do agronegócio no período em estudo, dada a evolução da sofisticação de suas cestas de exportação. Já país que possui uma estrutura sofisticada ou nem tanto, mas que vem buscando concentrar suas exportações em produtos de maior produtividade implícita, tem conseguido explorar com maior efetividade os efeitos multiplicadores das exportações dos produtos do agronegócio. Nessa categoria encontram-se o Chile e o Peru, que vêm diversificando suas exportações em produtos de maior efeito renda do que sua renda atual, o que leva a esperar que, no futuro, a produção e exportação desses produtos podem vir a contribuir para a convergência de renda *per capita* à dos países mais desenvolvidos.

Também se pode sugerir que o efeito multiplicador da sofisticação da cesta de exportação dos produtos do agronegócio traz implicitamente o grau de encadeamento interno do processo produtivo aos demais setores, atividades e capacidades. Desta forma, mesmo que os países da América Central e do Caribe tenham avançado na sofisticação de suas cestas de exportações do agronegócio, os efeitos multiplicadores e o desempenho socioeconômico futuro a eles associados devem ficar aquém do potencial do setor, seja pela indústria de maquila ou pelas reexportações.

Portanto, é possível um crescimento acelerado (o *catching up*) e melhores níveis de bem-estar a partir da especialização em produtos do agronegócio, induzido pelo comércio exterior, quando a estrutura produtiva e exportadora dos países latino-americanos e caribenhos forem capazes de desencadear um movimento contínuo de criação de novas capacidades competitivas e de enraizamento interno com outras atividades e setores, isto é, avançar na agregação de valor e qualificação dos produtos e seus recursos ao longo da cadeia produtiva, gerando maior compartilhamento dessas capacidades (que podem ser traduzidas em menores custos) para a diversificação de outros bens. O acúmulo de capacidades gera efeitos dinâmicos que não se comportam de modo aritmético e sim geométrico no seu efeito transbordamento.

Contudo, com base na literatura desenvolvida neste trabalho e nos resultados obtidos, têm-se argumentos suficientes para sugerir que existem diferenças significativas para os países da região em se especializar em “Peles de cabra e cabrito, em bruto” ou em “Papel

gomado ou adesivo em tiras ou rolos” quando da implementação de estratégia de crescimento com base nas exportações, assim como evidenciava Palma (2004) ao levantar preocupação quando um importante decisor de política diz desconhecer as diferenças entre exportar batatas chips em vez de microchips. O problema da estrutura produtiva dos países da América Latina e Caribe, em relação à cesta de produtos do agronegócio no período estudado, não se limita à “primarização” da pauta de exportação, mas, sim, a uma estrutura pouco diversificada, com limitado poder de irradiar efeitos internos dinâmicos, o que acaba criando dificuldades de transformação dessa pauta em produtos de maior dinâmica no comércio internacional, já que a valorização internacional dos preços dos insumos agrícolas associa-se a um ciclo de expansão da demanda baseada, principalmente, no crescimento de poucos países emergentes.

Sendo assim, as preleções aos decisores e formuladores de políticas dos países latino-americanos e caribenhos, que concentram suas exportações em um limitado número de insumos de baixo valor agregado, centram-se, principalmente, em buscar estratégias para a transformação da estrutura produtiva e exportadora dos países, reorientando suas exportações dos produtos do agronegócio para uma inserção internacional dinâmica, priorizando o aproveitamento de seus potenciais naturais e as cadeias de maior potencial em termos de capacidades já desenvolvidas.

O apoio à geração de renda, de conhecimento e de integração da agricultura familiar e da pequena empresa rural aos mercados interno e externo, pode vir a ser uma estratégia de transformação da estrutura produtiva e exportadora dos países. Dadas as características de subutilização dos recursos naturais, excluindo do sistema grande parte dos atores rurais da região, a inclusão da pequena produção ao sistema, seja na produção de orgânicos, na produção diferenciada ou da agroindustrialização, a exemplo de alguns casos pontuais explorados neste trabalho, é fator fundamental para o adensamento e diversificação do espaço produto ligado às cadeias do agronegócio dos países, fator este fundamental para obtenção do “círculo virtuoso” de capacidades do efeito multiplicador das exportações do agronegócio.

Concomitantemente, políticas que reforçam as instituições de pesquisas e o desenvolvimento de tecnologias inovadoras na fronteira do conhecimento, seja por adaptação ou por desenvolvimento próprio, devem ser uma busca constante para todos os países. O desenvolvimento de conhecimento amplia as potencialidades capazes de desencadear efeitos sistêmicos para toda a economia e incentiva a produção e inovação em setores altamente sofisticados (de alta produtividade). Dada a dinâmica produtiva em nível internacional, os produtos comercializados no mercado externo tendem a se tornar cada vez mais complexos no que tange à capacidade de produzir e exportar produtos sofisticados tecnologicamente,

discriminando aqueles países que são incapazes de evoluir na apreensão de capacidades na mesma proporção da dinâmica do mercado.

Contudo, em uma visão de desenvolvimento de capacidades “idiossincráticas” (por exemplo, de competências científicas, habilidades pessoais e culturais, tecnológicas, de logística, etc., próprios de cada país), os agentes públicos devem formular estratégias de aproveitamento de um contingente valioso de potencialidades da região para o desenvolvimento das cadeias do agronegócio, pois elas podem consolidar-se como imensurável potencial de transformação produtiva e exportadora a fim de gerar benefícios multiplicadores de renda, emprego, e acúmulo de conhecimento e, assim, alavancar a economia da região e contribuir para a convergência de renda em relação às Nações mais desenvolvidas, tais quais as abordagens teóricas sobre o desenvolvimento aqui discutidas recomendam.

REFERÊNCIAS

AGOSIN, Manuel R. Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 97, p. 117-134, abr. 2009.

ANDERSON, Kym; VALENZUELA, Ernesto. América Latina: ¿cómo repercuten en los mercados y el bienestar las reformas de la política agraria y del comercio? **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 100, p. 147-168, abr. 2010.

ARAÚJO, Eliane Cristina de. **Nível do câmbio e crescimento econômico: teorias e evidências para países em desenvolvimento e emergentes – 1980-2007**. Rio de Janeiro: IPEA, 2009. 33 p. (Texto para Discussão, 1425).

ARDILA, V. Jorge. **Oferta de alimentos en el contexto actual: tendencias y desafíos para América Latina y el Caribe**. São José, Costa Rica: IICA, 2009. 84 p.

ARIAS, Pedro et al. **La economía mundial del banano: 1985-2002**. Roma: ONU/FAO, 2004. 95 p. Disponível em: <<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5102s/y5102s00.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2010.

ARTECONA, Raquel; BERRO, Carlos. **La exportación de alimentos a Estados Unidos: principales desafíos para América Latina y el Caribe y guía de acceso a la información**. Santiago: Naciones Unidas, 2008. 76 p. (Serie estudios y perspectivas, 2). Disponível em: <<http://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/34236/P34236.xml&xsl=/washington/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>>. Acesso em: 31 maio 2010.

AZEVEDO, João Pedro et al. **Latin-america beyond the crisis Impacts, policies and opportunities. How has poverty evolved in Latin America and how is it likely to be affected by the economic crisis?** Washington: World Bank, 2009. 143 p. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/LAC_Policy_Notes.pdf>. Acesso em: 01 mar. 2011.

BACA, Salomón Salcedo; AGUANCHA, Alberto, Lara. **Políticas de seguridad alimentaria en los países andinos**. Santiago: FAO, 2005. 189 p. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/es/prioridades/seguridad/mejorar.htm> 26.03.2001>. Acesso em: 24 nov. 2010.

BANCO MUNDIAL. Agricultura para el Desarrollo. **Informe sobre el desarrollo mundial 2008**. Washington: Banco Mundial, 2008. 27 p. Disponível em: <<http://www.bancomundial.org/publicaciones/>> Acesso em: 02 fev. 2011.

BARBOSA, Alexandre; WAQUIL, Paulo D. O. Rumo das exportações agrícolas brasileiras frente às negociações para a formação da área de livre comércio das Américas (ALCA). **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p. 70-85, 2001.

BÁRCENA, Alicia. Restricciones estructurales del desarrollo en América Latina y el Caribe: una reflexión postcrisis. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 100, p. 7-28, abr. 2010.

BENDESKY, L. et al. La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis. In: INFORME de Investigación Instituto de Estudios Laborales. Ciudad de México, 2003. 108 p. Disponível em: <<http://docencia.izt.uam.mx/egt/proyectos /repfinmaq.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2010.

BIELSCHOWSKY Ricardo. Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 97, p. 173-199, abr. 2009.

BISANG, Roberto; GUTMAN, Graciela E. Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 87, p. 115-129, 2005. Disponível em: <<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/01679.pdf>>. Acesso em: 28 maio 2010.

BONELLI, Regis. **Impactos econômicos e sociais de longo prazo da expansão agropecuária no Brasil**: revolução invisível e inclusão social. Rio de Janeiro: IPEA, 2001. 37 p. (Texto para Discussão, 838).

BONELLI, R. Industrialização e desenvolvimento: notas e conjecturas com foco na experiência do Brasil. In: CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, 2008, São Paulo. São Paulo: FIESP, 2008. Disponível em: <http://www.ecostrat.net/files/IND_E_DESEN.pdf>. Acesso em: 10 set. 2010.

BRAGANÇA, Arthur A.; LEMOS, Borges; AMARAL, Pedro V. M. Estrutura produtiva e crescimento econômico regional. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA ANPEC, 37., 2009, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu: ANPEC, 2009. Disponível em: <www.anpec.org.br/encontro_2009.htm>. Acesso em: 22 maio 2010.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Estratégias nacionais e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 2, n. 102, p. 203-230, abr.-jun. 2006.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; GALA, Paulo. Macroeconomia estruturalista do desenvolvimento e novo-desenvolvimento. **Revista da CEPAL**, Santiago, n. 100, 2010. Disponível em: <www.bresserpereira.org.br>. Acesso em: 13 fev. 2010.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; MARCONI, Nelson. Existe doença holandesa no Brasil? In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos (Org.) **Doença holandesa e a indústria**. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 2008. p. 207- 230.

BRUINSMA, Jelle. The resource outlook to 2050: by how much do land, water and crop yields need to increase by 2050? In: HOW to feed the world in 2050. Roma: FAO, 2009. 33 p. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/012/ak542e/ ak542e00.htm>>. Acesso em: 15 abr. 2010.

BUARQUE, Sérgio et al. **Cadeia produtiva indústria sucroalcooleira**: cenários econômicos e estudos setoriais. Recife: SEBRAE, 2008. 51 p. Disponível em: <www.pe.sebrae.com.br>. Acesso em: 12 mar. 2011.

CAMPANHOLA, Clayton. Novos significados e desafios. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2004. 51 p. Disponível em: <http://www.embrapa.br/publicacoes/institucionais/Embrapa_NovosDesafios.pdf>. Acesso em: 12 ago. 2011.

CARDOSO, Eliana; HELWEGE, Ann. **A economia da América Latina: diversidade, tendências e conflitos**. São Paulo: Ática, 1993. 336 p.

CARVALHO, Maria Auxiliadora. Políticas públicas e competitividade da agricultura. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 1 (81), p. 117-140, jan.-mar. 2001.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto L. da. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2004. 327 p.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. Mudanças na pauta das exportações agrícolas brasileiras. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 46, n. 1, p. 53-73, 2008.

CARVALHO, Veridiana R. da S.; LIMA, Gilberto Tadeu. Estrutura produtiva, restrição externa e crescimento econômico: a experiência brasileira. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 18, n. 1 (35), p. 31-60, abr. 2009.

CEPAL. As dimensões econômicas da globalização. In: **GLOBALIZAÇÃO e desenvolvimento**. Brasília: Naciones Unidas, 2001a. p. 29-76. Disponível em: <www.eclac.org/publicaciones/xml/6/10026/Globa-c2.pdf>. Acesso em: 11 out. 2010.

_____. Os efeitos da globalização nas economias do Caribe pertencentes à Caricom. In: **GLOBALIZAÇÃO e desenvolvimento**. Brasília: Nações Unidas, 2002b. p. 349-374. Disponível em: <www.eclac.org/publicaciones/xml/9/10029/Por-cap11-Globalizacion.pdf>. Acesso em: 03. jan. 2011.

_____. La inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales. In: **GLOBALIZACIÓN y desarrollo**. Brasília: Naciones Unidas, 2002c. p. 215-241.

_____. **Desarrollo productivo en economías abiertas**. Puerto Rico: Naciones Unidas, 2004a. 418 p. Disponível em: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/14980/P14980.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>>. Acesso em: 05 ago. 2010.

_____. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003**. Santiago: Naciones Unidas, 2004b. 148 p. Disponível em: <http://ctrc.sice.oas.org/geograph/investment/ECLAC2003_s.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2010.

_____. **Progreso técnico y cambio estructural en América Latina y el Caribe**. Santiago: Naciones Unidas, 2007. 142 p. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/32409/P32409.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>> Acesso em: 24 maio 2010.

_____. **La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades**. Santiago: Naciones Unidas, 2008a. 346 p. Disponível em: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/33277/2008-117SES.32Latransformacion-WEB_OK.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2010.

_____. **Agricultura, desarrollo rural, tierra, sequía y desertificación: resultados, tendencias y desafíos para el desarrollo sostenible de América Latina y el Caribe**. Santiago: Naciones Unidas, 2008b. 78 p. Disponível em:

<<http://www.eclac.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/32921/P32921.xml&xsl=/dmaah/tpl/p9f.xsl&base=/ps32/tpl/top-bottom.xslt>>. Acesso em: 14 fev. 2010.

_____. **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe**. 2009a. Disponível em: <http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/esp/default.asp>. Acesso em: 30 mar. 2010.

_____. **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: crisis y espacios de cooperación regional**. Santiago: Naciones Unidas, 2009b. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/comercio/paninsal>>. Acesso em: 24 jun. 2011.

_____. **Panorama social de América Latina 2010**. Santiago: Nações Unidas, 2010a. 57 p. Disponível em: <www.eclac.cl>. Acesso em: 05 fev. 2011.

_____. **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: crisis originada en el Centro y recuperación impulsada por las economías emergentes**. Santiago: Naciones Unidas, 2010b. 26 p. Disponível em: <<http://www.eclac.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/40695/P40695.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>>. Acesso em: 15 jul. 2011.

CEPAL; DFID. **The economics of climate change in central america**: summary. Ciudad de México: United Nations, 2010. 144 p. Disponível em: <www.eclac.org/publicaciones/.../ECCA-SUMMARY-102911peq.pdf>. Acesso em: 03 mar. 2011.

CEPAL; FAO; IICA. **Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe**. São José: IICA, 2009. 158 p. Disponível em: <<http://www.iica.int>>. Acesso em: 24 maio 2010.

CEPALstat. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. **Base de datos y publicaciones estadísticas**. CEPAL, 2011. Disponível em: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>>. Acesso em: 02 maio 2011.

CHADDAD; Fabio R.; JANK, Marcos S. Policy coherence for development: issues for Brazil. In: GLOBAL FORUM ON AGRICULTURE, Paris, 2005. Paris: OECD, 2005. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/50/48/35762101.pdf>>. Acesso em: 02 jan. 2011.

CHANG, Ha-Joon. **Kicking away the ladder**: development strategy in historical perspective. London: Anthem Press, 2002. 256 p.

_____. **Globalization, economic development and the role of the state**. London: Zed Books, 2004. 336 p.

COSTA LIMA, Marcos. **Repensando as teorias do desenvolvimento na América Latina e na Índia**. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2010. Disponível em: <www.centrocelsofurtado.org.br>. Acesso em: 23 maio 2010.

DEVLIN, Robert; FFRENCH-DAVIS, Ricardo; JONES, Stephany G. Crescimento dos fluxos de capital e desenvolvimento: uma visão geral das questões de política econômica. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 24, n. 3, p. 411-444, 1994.

DROS, Jan M. **Administrando os avanços da produção de soja**: dois cenários da expansão do cultivo de soja na América do Sul. Amsterdã: AIDEnvironment, 2004. 71 p. Disponível em: <<http://naturaplan.coop.ch>>. Acesso em 15 jan. 2011.

DURAN, Jose E. D.; MULDER, Nuno; ONODERA, Osamu. **Trade liberalization and economic performance: East-Asia versus Latin America, 1970-2006**. Paris: OECD, 2007. 51 p. (Working paper, 70). Disponível em: <http://www.oecd-ilibrary.org/trade/trade-liberalisation-and-economic-performance_244284387510>. Acesso em: 03 ago. 2011.

EBRAHIM-ZADEH, Christine. Dutch disease: too much wealth managed unwisely. **Finance & Development**, Washington, v. 40, n. 1, 2003. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2003/03/ebra.htm>>. Acesso em: 17 jan. 2011.

EFFLAND, Anne et al. World trade organization and globalization help facilitate growth in agricultural trade. **Amber Waves**, Washington, v. 6, n. 3, p. 22-27, 2008. Disponível em: <<http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/June08/>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

ELOBEID, Amani; TOKGOZ, Simla. Removing distortions in the u.s. ethanol market: what does it imply for the United States and Brazil? **American Journal of Agricultural Economics**, Milwaukee, v. 90, n. 4, p. 918-936, 2008.

EUCLIDES FILHO, Kepler. **Melhoramento genético animal no Brasil**: fundamentos, história e importância. Brasília: EMBRAPA, 2000. Disponível em: <<http://www.cnpqg.embrapa.br/publicacoes/doc/doc75/14melhoramento.html>>. Acesso em: 12 ago. 2011.

ESCOTO, René M. ¿Crecimiento agrícola para los pobres rurales, o pobres rurales a pesar del crecimiento agrícola? In: GRAZIANO DA SILVA, José; GÓMEZ, Sérgio E.; CASTAÑEDA, Rodrigo, E. **Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural en América Latina y el Caribe**. Santiago: FAO, 2009. p. 266-299. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/es/prioridades/desarrollo/boom/pdf/actividades.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2010.

EVANS, Peter. El Estado como problema y como solución. **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v. 35, n. 140, p. 529-562, 1996.

FAO. **Sistemas de producción agropecuaria y pobreza**: cómo mejorar los medios de subsistencia de los pequeños agricultores en un mundo cambiante. Roma: Banco Mundial, 2001. 31 p. Disponível em: <<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/004/AC349S/ac349s00.pdf>>. Acesso em: 04 abr. 2010.

_____. Propuesta de un estudio para determinar el impacto económico por la presencia de la peste porcina clásica y su prevención en el continente americano. In: PLAN Continental para la Erradicación de la Peste Porcina Clásica de las Américas. Roma: FAO, 2004. 74 p. Disponível em <www.rlc.fao.org/es/prioridades/transfron/ppc/pdf/Impacto.pdf>. Acesso em: 08 ago. 2011.

_____. Nota de análise sectorial: Venezuela. In: AGRICULTURA y Desarrollo Rural. Roma: FAO, 2006. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/012/ak170s/ak170s00.htm>>. Acesso em: 16 fev. 2011.

_____. **Progresos de la implementación del derecho a la alimentación en Nicaragua.** Managua: FAO, 2007. 49 p. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/iniciativa/pdf/nicaraguap.pdf>>. Acesso em: 30 mar. 2011.

_____. **Ante la crisis, FAO apoya el estímulo a la producción de la agricultura familiar.** Santiago: FAO, 2008. (Comunicado de Imprensa). Disponível em: <www.rlc.fao.org/es/prensa/coms/2008/92.pdf> Acesso em: 17 mar. 2011.

_____. Estado de inseguridad alimentaria en el mundo. In: INFORME crisis económicas: repercusiones y enseñanzas extraídas. Roma: FAO, 2009a. Disponível em: <[ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0876s/i0876s_flyer.pdf](http://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0876s/i0876s_flyer.pdf)>. Acesso em: 02 out. 2010.

_____. **El estado mundial de la agricultura y la alimentación: la ganadería, a examen.** Roma: FAO, 2009b. Disponível em: <<http://www.fao.org/catalog/inter-s.htm>>. Acesso em: 01 jan. 2011.

_____. **Peste suína clássica: Argentina.** Roma: FAO, 2011. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/es/prioridades/transfron/ppc/arg.htm>>. Acesso em: 10 ago. 2011.

FAOstat. **Banco de dados da FAO.** Roma: FAO, 2011. Disponível em: <<http://www.fao.org/corp/statistics/en>>. Acesso em: 10 maio 2011.

FARINA, Elizabeth; REARDON, Thomas. Agrifood grades and standards in the extended Mercosur: their role in the changing agrifood system. **American Journal of Agricultural Economics**, Milwaukee, v. 82, n. 5, p. 1170-1176, 2000.

FERRANTI, D et al. **Beyond the city: the rural contribution to development.** Washington: World Bank Latin American and Caribbean, 2005. (Studies series). Disponível em: <<http://web.worldbank.org>>. Acesso em: 18 maio 2010.

FFRENCH-DAVIS, Ricardo; REISE, Helmuth. **Flujos de capital e inversión productiva, lecciones para América Latina.** Santiago: McGraw Hill/CEPAL/OCDE, 1998.

FIORI, José Luís. **A “doença argentina” e as galinhas brasileiras.** Quito: Agência Latino Americana de Informação (ALAI), 2006. Disponível em: <<http://alainet.org/active/11950&lang=es>>. Acesso em: 07 out. 2010.

FRANCHINI, Julio Cezar et al. **Manejo do solo para redução das perdas de produtividade pela seca.** Londrina: Embrapa Soja, 2009. 39 p. v. 1. Disponível em: <<http://bioinfo.cnpso.embrapa.br/seca/index.php/manejo-do-solo>>. Acesso em: 20 fev. 2011.

FURTADO, Celso. **O mito do desenvolvimento econômico.** 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975. 117 p.

_____. **Formação econômica do Brasil.** 32. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2003. 248 p.

GALA, Paulo Sérgio de O. S. **Política cambial e macroeconomia do desenvolvimento**. 2006. 165 f. Tese (Doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://www.eumed.net/tesis/2007/psosg/>>. Acesso em: 12 jan. 2010

_____. Dois padrões de política cambial: América Latina e Sudeste Asiático. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 16, n. 1 (29), p. 65-91, abr. 2007.

GALLAGHER, Kevin P. China: un motivador para América Latina. **Revista Mineralia**, v. 1, n. 2, p. 18, 2011. Disponível em: <www.revistamineralia.com>. Acesso em: 11 ago. 2011.

GAZZONI, Decio Luiz. **Biocombustibles y alimentos en América Latina y el Caribe**. San José: IICA, 2009. 118 p. (Serie Crisis global y seguridad alimentaria). Disponível em: <www.iica.int/Esp/organizacion/.../B1569E.pdf>. Acesso em: 03 fev. 2011.

GIL, Antonio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1987. 205 p.

GIRALDO, Humberto T. **Informe de país: Peru**. Roma: FAO, 2004. 16 p. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/proyecto/139jpn/document/4red/T-IRT/infopais/PERU/iperu.pdf>>. Acesso em: 25 mar. 2011.

GÓMES, Juan Carlos G. **Proceso de calificación y sello de calidad en relación con el origen caso: café de Colombia**. [S.l.]: FAO/IICA, 2007. 47 p. Disponível em: <http://www.fao.org/ag/agn/agns/Projects_SQP_Santiago/Documentos/Estudios%20de%20caso/Cafe_COLOMBIA.pdf>. Acesso em: 02 maio 2010.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392 p.

_____. **Exportação de bovino vivo: problemas, riscos e soluções**. Rio de Janeiro: IE, nov., 2008. 51 p. (Texto para Discussão) Disponível em: <www.ie.ufrj.br/hpp/mostraArtigos.php?idprof=77&cat=1> Acesso em: 14 jun. 2011.

GRAZIANO DA SILVA, José; GÓMEZ Sergio E.; CASTAÑEDA, Rodrigo S. Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural en América Latina: algunas reflexiones. In: _____. **Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural**. Santiago: FAO, 2009. p. 75-95. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/es/prioridades/desarrollo/boom/pdf/boomes.pdf>>. Acesso em: 23 out. 2010.

GROSSMAN; G. A.; ROSSI-HANSBERG, E. Trading tasks: a simple theory of Offshoring. **American Economic Review**, Nashville, v. 98, p. 1978-1997, 2008. Disponível em: <<http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.98.5.1978>>. Acesso em: 20 abr. 2011.

HAIR, J.; ANDERSON, R. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookmon, 2005.

HAUSMANN, Ricardo; HIDALGO, César A. **Country diversification, product ubiquity, and economic divergence**. Harvard: Harvard University, 2010. 43 p. (CID working paper, 201). Disponível em: <<http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/faculty-working-papers/cid-orning-paper-no.-201>>. Acesso em: 13 jul. 2011.

HAUSMANN, Ricardo; HWANG, Jason; RODRIK, Dani. What you export matters. **Journal of Economic Growth**, Cambridge, v. 12, n. 1, p. 1-25, 2005. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w11905>>. Acesso em: 05 abr. 2010.

HAUSMANN, Ricardo; KLINGER, Bailey. **Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space**. Harvard: Harvard University, 2006. 38 p. (CID working paper, 128). Disponível em: <<http://www.cid.harvard.edu/cidwp/128.htm>>. Acesso em: 17 jun. 2010.

_____. **The structure of the product space and the evolution of comparative advantage**. Harvard: Harvard University, 2007. 40 p. (CID working paper, 146). Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2010.

_____. **Achieving export-led growth in Colombia**. Harvard: Harvard University, 2008a. 87 p. (CID working paper, 182). Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/182.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2010.

_____. **Growth diagnostics in Peru**. Harvard: Harvard University, 2008b. 44 p. (CID working paper, 181). Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/181.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2011.

HAUSMANN, Ricardo; RODRIK, Dani; VELASCO, Andrés. **Growth diagnostics**. Harvard: Harvard University, 2005. Disponível em: <<http://www.hks.harvard.edu/fs/rhausma/new/growthdiag.pdf>>. Acesso em: 7 fev. 2011.

HERNANDEZ, Juan Luis. **La agricultura venezolana: su desarrollo, situación actual y perspectivas**. Venezuela: Centro Gumilla, 2009. 146 p. Disponível em: <www.innovaven.org/quepasa/agropol6.pdf>. Acesso em: 06 jun. 2011.

HERNÁNDEZ, René A.; ROMERO, Indara. **Módulo para analizar el crecimiento del comercio internacional**. Santiago: CEPAL, 2009. (Serie estudios y perspectivas, 107).

HIDALGO, C. A. et al. The product space conditions the development of nations. **Science**, Washington, v. 317, n. 27, p. 482-487, 2007. Disponível em: <www.sciencemag.org>. Acesso em: 13 mar. 2011.

HILLEBRAND, Evan. Poverty, growth, and inequality over the next 50 years: expert meeting on how to feed the world in 2050. In: HOW to feed the world in 2050. Roma: FAO, 2009. p. 23. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/012/ak542e/ak542e00.htm>>. Acesso em: 09 out. 2010.

HIRSCHMAN, Albert O. Grandeza e decadência da economia do desenvolvimento. In: HIRSCHMAN, A. O. **A economia como ciência moral e política**. São Paulo: Brasiliense, 1981.

IICA. La contribución del IICA a la agricultura y el desarrollo de las comunidades rurales en la Región Central. In: INFORME anual 2007. San José: IICA, 2008. 80 p. Disponível em: <http://www.iica.org.py/index.php?option=com_content&view=article&id=15&Itemid=17>. Acesso em: 06 abr. 2011.

_____. **Una mirada a experiencias exitosas de agroindustria rural en América Latina.** San José: IICA, 2009. Disponível em: <<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agroindustria/Paginas/default.aspx>>. Acesso em: 10 maio 2010.

JANK Marcos S.; NASSAR, André M.; TACHINARDI, Maria Helena. Brasil, potência agrícola mundial. **Cadernos Adenauer**, Rio de Janeiro, v. 3, 2004. Disponível em: <http://www.granos.agr.br/stored/1202821722_85335.pdf>. Acesso em: 13 out. 2010.

JANK, Marcos Sawaya. Mudar as regras do jogo. **Agroanalysis**, São Paulo, v. 22, n. 6, p. 12-13, ago. 2002.

KALDOR, Nicholas. Un modelo de distribución. In: SEN, Amartya (Org.). **Economía del crecimiento**: selección de Amartya Sen. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

KAPPES, Bernd; RÍOS, Gilberto. **Avances en la promoción del derecho a la alimentación**: Honduras. Santiago: FAO, 2008. 51 p. Disponível em: <<http://www.rlc.fao.org/iniciativa/pdf/infhon.pdf>>. Acesso em: 30 mar. 2011.

KLEIN, Emilio. Condicionantes laborales de la pobreza rural en América Latina. In: **POLÍTICAS de mercado de trabajo y pobreza rural en América Latina**. Santiago: FAO, 2010. cap. 1, p. 9-54. Disponível em: <<http://www.uimunicipalistas.org/redes/redmunidel/data/1293042261.pdf>>. Acesso em: 16 jan. 2011.

KRUGMAN, Paul. **Economia internacional**: teoria e política. 4. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2001.

LALL, Sanjaya. **The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998**. Oxford: University of Oxford. Queen Elizabeth House, 2000. 39 p. (QEH working paper series, 44). Disponível em: <<http://www3.qeh.ox.ac.uk/RePEc/qeh/qehwps/qehwps44.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2011.

_____. Technology and industrial development in an era of globalization. In: CHANG, Ha-Joon (Ed.). **Rethinking development economics**. London: Anthem Press, 2003.

LAMPREIA, Felipe. Difícil terminar a rodada de Doha até 2005. **Boletim CEBRI**, Rio de Janeiro, n. 8, p. 1-2, out.-dez. 2002.

LIAPIS, P. **Changing patterns of trade in processed agricultural products**. Paris: OECD, 2011. 22 p. (Agriculture and fisheries working papers, 47). Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/5kgc3mq19s6d-en>>. Acesso em: 15 jul. 2011.

MACHADO, João Bosco; SERAPIÃO JUNIOR, C. Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Brasília, n. 76, p. 32-51, 2004.

MERCOPRESS. **New rush of foreign investors, mainly Argentines, to purchase land in Uruguay**. Montevideu: MercoPress, 2010. Disponível em: <<http://en.mercopress.com/2010/11/01/new-rush-of-foreign-investors-mainly-argentinians-to-purchase-land-in-uruguay>>. Acesso em: 27 abr. 2011.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (MAPA). **Intercâmbio comercial do agronegócio: principais mercados de destino**. Brasília: MAPA/ACS, 2009. Disponível em: <www.agricultura.gov.br>. Acesso em: 29 maio 2010.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). **Barreiras externas às exportações brasileiras**. Brasília: MAPA, 1999.

_____. **Exportações de couro com curtimento vegetal – 1996-2007**. Brasília: MAPA, 2008. Disponível em: <www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 03 maio 2008.

MICHEL, Renaut; SQUEFF, Gabriel C. **Balança comercial e especialização regressiva**. Brasília: IPEA, 2010. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=1698&Itemid=3>. Acesso em: 15 mar. 2011.

MIRANDA, Sílvia Helena G. **Quantificação dos efeitos das barreiras não-tarifárias sobre as exportações brasileiras de carne bovina**. 2001. 233 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba, 2001.

MORTIMORE, Michael; PERES, Wilson. La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 74, p. 37-59, ago. 2001.

MORVAN, Y. Filière de production. In: MORVAN, Y. **Fondements d'économie industrielle**. 2 ed. Paris: Economica, 1991. p. 243-275.

MYRDAL, Gunnar. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. Rio de Janeiro: Saga, 1968.

NAKAHODOS, S. N.; JANK, M. S. **A falácia da doença holandesa no Brasil**. São Paulo: Instituto do Comércio e Negociações Internacionais, 2006.

NASSAR, André M. et al. Radiografia da Proteção: severas restrições de fronteiras são impostas aos produtos do agronegócio brasileiro. **Agroanalysis**, São Paulo, v. 23, n. 6, p. 21-24, 2003.

NASSAR, André; JANK, Marcos; JALES, Mario. Novos e velhos jogadores. **Agroanálisis**, São Paulo, v. 23, n. 7, p. 26-29, out. 2003

NOGUÉS, Julio J. **Agricultural exporters in a protectionist world: review and policy, implications of barriers against Mercosur**. Buenos Aires: INTAL-ITD, 2004. 83 p. (Working Paper, 16). Disponível em: <<http://www.iadb.org/int>>. Acesso em: 08 mar. 2011.

NONNENBERG, Marcelo José. **Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil – as décadas de 1970 e 1990**. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. 68 p. (Texto para discussão, 969).

NORTH, Douglass C. Agriculture in regional economic growth. **Journal of Farm Economics**, Oxford, v. 41, n. 5, p.943-951, 1959.

NURKSE, Ragnar. **Problemas da formação de capital em países subdesenvolvidos**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1957.

OBSTFELD, M.; TAYLOR, A. M. **Global capital markets: integration, crisis and growth**. New York: Cambridge University Press, 2004.

OCAMPO, José Antônio; MARTIN, Juan. **A decade of light and shadow Latin America and the Caribbean in the 1990s**. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), 2003. 355 p.

OCAMPO, José Antônio; PARRA, María Ángela. **El retorno de un eterno debate: los términos de intercambio de los productos básicos**. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2002.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **OECD review of agricultural policies: Brazil**. 2005. 226 p. Disponível em: <<http://www.oecd.org/bookshop?pob=512005091P1>>. Acessado em 26 jan. 2011.

_____. **Agricultural policies in OECD countries: at a glance**. 2010. 40 p. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/17/0/45539870.pdf>>. Acessado em: 26 jan. 2011.

OUREIRO, José Luiz; FEIJÓ, Carmem A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2 (118), p. 219-232, abr.-jun. 2010.

PALMA, Gabriel. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, José Luís (Org.). **O poder americano**. Petrópolis: Vozes, 2004.

_____. Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”. In: CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, 2005, São Paulo. São Paulo: FIESP; IEDI, 2005. Disponível em: <www.fiesp.com.br/download/publicacoes.../jose_gabriel_palma.pdf>. Acesso em: 13 maio 2010.

PAULA, Sergio Roberto; FAVERET FILHO, Paulo. Exportações de carne bovina: desempenho e perspectivas. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 14, p. 27-46, 2001.

PÉREZ, Esteban et al. **Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México**. Santiago: Naciones Unidas, 2001. 63 p. (Serie estudios y perspectivas, 3).

PÉREZ, Mamerto. La soya en Bolivia, ¿El “grano de oro” que no brilla? In: PROMESAS y peligros de la liberalización del comercio agrícola Lecciones desde América Latina. La Paz: Asociación de Instituciones de Promoción y Educación (AIPE), 2009. p. 91-110.

PERRY, Santiago. Reconversión productiva de la agricultura. In: PROYECTO Definición de Estrategias de Desarrollo Competitivo Apoyadas en las Disciplinas Comerciales. Bogotá: Comunidad Andina, 2006. 114 p. Disponível em: <www.comunidadandina.org>. Acesso em: 31 jul. 2011.

PINAZZA, Luiz; BERGAMASCHI, Mônica. G-20 muda a dinâmica da OMC. **Agroanálisis**, São Paulo, v. 23, n. 9, p. 12-14, 2003.

PINAZZA, Luiz Antônio. **Cadeia produtiva da soja**. Brasília: IICA; MAPA, 2007. 116 p. v. 2.

PIÑEIRO, M. Crisis alimentaria y territorios rurales. In: DIÁLOGO rural iberoamericano. San Salvador: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, 2008. 24 p.

_____. **El contexto internacional y regional para el desarrollo agropecuario y rural de ALC.** San José: IICA, 2009. 36 p. (Serie crisis global y seguridad alimentaria).

POTTER, Clive. Competing narratives for the future of European agriculture: the agri-environmental consequences of neoliberalization in the context of the Doha Round. **The Geographical Journal**, London, v. 172, n. 3, p. 190-196, 2006.

PRADO JUNIOR, Caio. **História econômica do Brasil.** 10. ed. São Paulo: Brasiliense, 1967.

REARDON et al. Global change in agrifood grades and standards: agribusiness strategic responses in developing countries. **International Food and Agribusiness Management Review**, College Station, n. 2, n. 3, p. 421-435, 2001. Disponível em: <<https://www.ifama.org/publications/journal/Default.aspx>>. Acesso em: 13 ago. 2010.

REARTE, Daniel. Situación de la ganadería argentina en el contexto mundial. In: PROGRAMA Nacional de Carnes. Buenos Aires: INTA, 2007. 20 p. Disponível em: <www.inta.gov.ar>. Acesso em: 20 jan. 2011.

REUNIÃO ORDINÁRIA DA JUNTA INTERAMERICANA DA AGRICULTURA, 14., Guatemala, 2007. **Relatório...** Guatemala: IICA, 2007. (Série Documentos Oficiais, 81). Disponível em: <www.iica.int/.../P-%20Informe%20JIA%20Guatemala,%202008.PDF>. Acesso em: 05 abr. 2011.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação.** São Paulo: Abril Cultural, 1982.

RICHARDSON, Roberto H. **Pesquisa social, métodos e técnicas.** São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, Rui Martinho. **Pesquisa acadêmica:** como facilitar o processo de preparação de suas etapas. São Paulo: Atlas, 2007.

RODRÍGUEZ, Octavio. **Teoria do subdesenvolvimento da CEPAL.** Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1981.

_____. La agenda del desarrollo (elementos para su discusión). **Revista Economia Ensaio**, Uberlândia, v. 17, n. 1, 2002.

RODRIK, Dani. Growth Strategies. In: AGHION, Philippe; DURLAUF, Steven (Ed.). **Handbook of economic growth.** Amsterdam: Elsevier North-Holland, 2005.

_____. **Economic growth's many recipes.** Cambridge: Project Syndicate, 2007. Disponível em: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrick16/English>>. Acesso em: 29 ago. 2011.

_____. **Normalizing industrial policy.** Washington: Commission of Growth and Development, 2008. 50 p. (Working Paper, 3). Disponível em: <http://dev.wcfia.harvard.edu/sites/default/files/Rodrick_Normalizing.pdf>. Acesso em: 25 ago. 2011.

RUBIN, Luciane S.; ILHA, Adayr S.; WAQUIL, Paulo D. O comércio potencial brasileiro de carne bovina no contexto de integração regional. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 46, n. 4, 2008.

RUPPENTHAL, Janis Elisa. **Perspectivas do setor couro do estado do Rio Grande do Sul**. 2001. 244 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

SAES, Maria S. M.; NAKZONE, Douglas. O agronegócio do café no Brasil no mercado internacional: maior exportador de café do mundo, o Brasil precisa qualificar sua produção para conquistar mercado de cafés especiais. **Revista FAE Business**, Curitiba, n. 9, p. 10-42, 2004.

SALLUM JR., Brasílio. O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo. **Tempo Social**, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 23-47, 2000.

SANTOS, José A. N.; SANTOS, Marcos Antonio; VIDAL, Maria de Fátima. **Setor sucroalcooleiro nordestino: desempenho recente e possibilidades de políticas**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2007. 256 p. (Série Documentos do ETENE, 18).

SCHLESINGER, Sergio. **Soja: o grão que segue crescendo**. Washington: Global Development and Environment Institute (GDAE), 2008. 23 p. (Documento de Discussão, 23). Disponível em: <<http://ase.tufts.edu/gdae/WGOverview.htm>> Acesso em: 25 abr. 2011.

SECRETARIA DE ACOMPANHAMENTO ECONÔMICO (SEAE). **Panorama do mercado de fertilizantes**. Brasília: Ministério da Fazenda, 2011. 35 p. Disponível em: <www.seae.fazenda.gov.br/.../panoramas.../i_fert_seae_-2011_fertilizantes>. Acesso em 08 ago. 2011.

SEBRAE. **Cadeia produtiva da indústria sucroalcooleira: cenários econômicos e estudos setoriais**. Recife: SEBRAE, 2008. 51 p. Disponível em: <<http://www.pe.sebrae.com.br>>. Acesso em: 01 mar. 2011.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Rio de Janeiro: USAID, 1965.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento econômico**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

STALLINGS, B.; STUDART, R. **Finance for development: Latin America in comparative perspective**. Washington: Brookings Institution Press, 2006.

TAVARES, Maria da C. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). **Cinqüenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 219-237. v. 1.

THIRLWALL Anthony P. **A natureza do crescimento econômico: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações**. Brasília: IPEA, 2005.

THIRLWELL, Mark. **Second thoughts on globalisation: can the developed world cope with the rise of China and India?** Sydney: Lowy Institute for International Policy, 2007.

TREJOS, Rafael et al. **Más que alimentos en la mesa: la real contribución de la agricultura.** San José: IICA, 2004. 116 p.

TRIVIÑOS, A.N.S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação.** São Paulo, Atlas, 1987.

UNCTAD. **El problema sistémico de los desequilibrios mundiales.** Nueva York: Naciones Unidas, 2006. 240 p. (Informe sobre el comercio y el desarrollo).

_____. **Commodity prices, capital flows and the financing of investment.** New York: United Nations, 2008. 232 p. (Trade and development report). Disponível em: <<http://www.unctad.org/templates/webflyer.asp?docid=10438&intItemID=4579&lang=1&mode=downloads>>. Acesso em: 15 mar. 2011.

_____. **Employment, globalization and development.** New York: United Nations, 2010. 162 p. (Trade and development report). Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/tdr2010_en.pdf> Acesso em: 07 ago. 2011.

_____. **UNCTAD online statistics.** New York: United Nations, 2011. Disponível em: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>>. Acesso em: 25 abr. 2011.

UNITED NATIONS ORGANIZATION. **UNcontrade.** United Nations Statistics, Division International Merchandise Trade Statistics (IMTS), 2011. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>. Acesso em: 30 mar. 2011.

VELASCO, María Piedad. **Colombia: escenario social, económico e institucional de la actual crisis cafetera.** Santiago: CEPAL. 2003. 25 p. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/ddpe/noticias/noticias/9/9719/cafecolombia.pdf>> Acesso em: 12 ago. 2011.

VERNON, Raymond. Investimento externo e comércio internacional no ciclo do produto. In: SAVASINI, José Augusto; MALAN, Pedro S.; BAER, Werner (Org.). **Economia internacional.** São Paulo: Saraiva, 1979. p. 89-107.

WADE, Robert. **Governing the market: economic theory and the role of government in east Asian industrialization.** Princeton: Princeton University Press, 1990.

WILKINSON, John. Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: inputs para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, n. 2, p. 805-824, 2002a.

_____. The final foods industry and the changing face of the global agro-food system. **Sociologia Ruralis**, Exeter, v. 42, n. 4, p. 329-346, 2002b.

WORLD BANK. **The declaration of social compliance by china textile and apparel industry.** Washington: World Bank, 2006. 57 p. (Annual report). Disponível em: <http://info.worldbank.org/etools/antic/docs/Resources/InitiativeType/AntiCorruption%20Declarations/China_Declaration.pdf>. Acesso em: 06 ago. 2011.

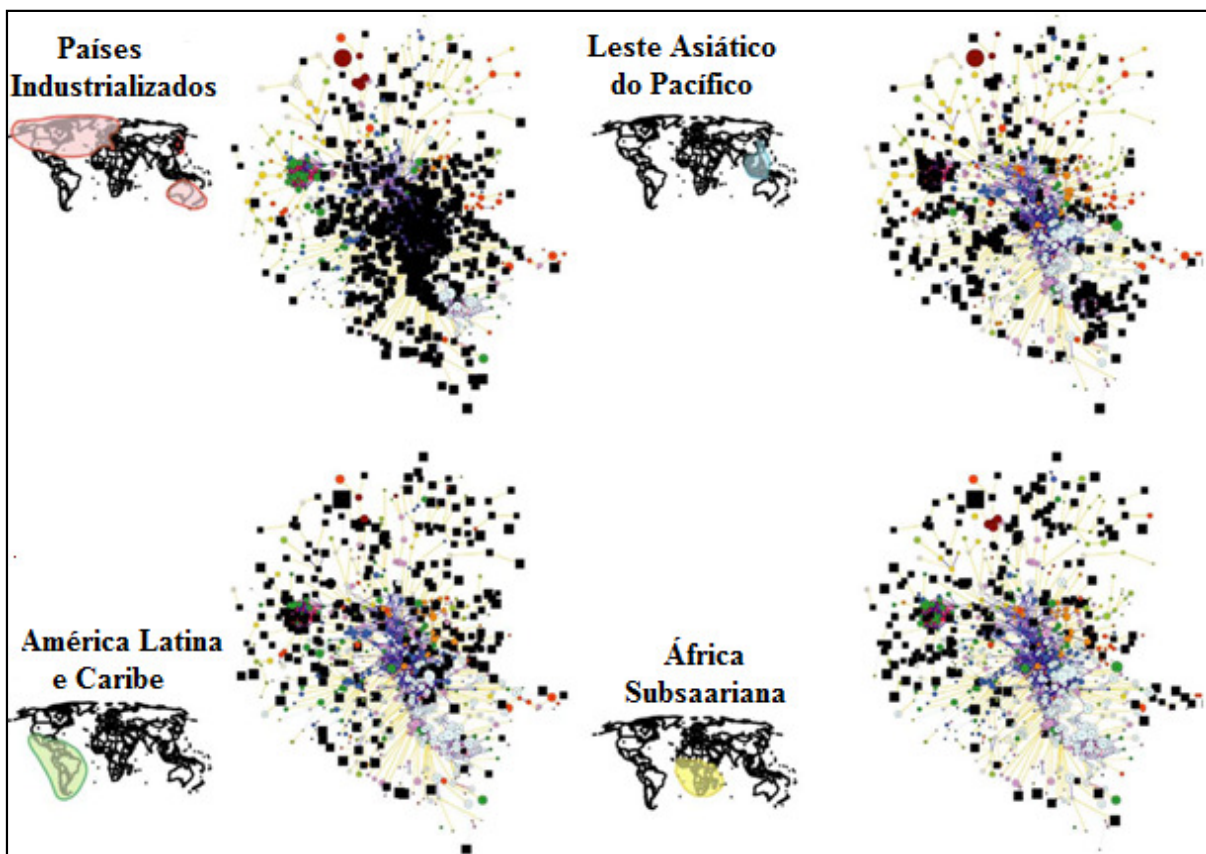
YEATS, Alexander. Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? **Policy, Planning and Research**, Washington, n. 1729, p. 1-46, 1997.

ZYLBERZSTAJN, Décio. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERZSTAJN, Decio; NEVES, Marco Fava (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**: indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 1-21.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Figura “Espaço Produto” para Diferentes Regiões do Mundo.

Os pontos pretos representam os produtos que a região possui vantagem comparativa revelada nas exportações.



Fonte: Hidalgo *et al.*, (2007, p.484).

APÊNDICE B - Vantagem Comparativa no Agronegócio, por Capítulo, dos Países da América Latina e Caribe – 1992 e 2008

Cone Sul	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
Argentina	08	Alimentos prep. p/animais,exceto cereais sem moer	23,18	31,26
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	28,53	20,50
	22	Sementes e frutos oleaginosos	22,69	20,11
	04	Cereais e preparações de cereais	9,19	10,79
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	10,22	6,29
	43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	0,75	4,82
	01	Carne e preparados de carnes	5,65	4,23
	05	Legumes e frutas	3,93	3,97
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	4,65	3,12
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	2,67	3,01
	02	Produtos lácteos e ovos de aves	0,40	2,62
	12	Fumo e seus produtos	2,08	2,33
	11	Bebidas	0,47	1,89
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	0,98	1,53
26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	4,68	1,19	
Brasil	22	Sementes e frutos oleaginosos	7,99	16,11
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	5,15	13,98
	01	Carne e preparados de carnes	3,06	9,78
	25	Pasta e desperdícios de papel	4,90	7,47
	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	9,59	6,65
	12	Fumo e seus produtos	4,68	6,41
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	8,17	6,08
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	3,12	4,87
	26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	0,51	3,95
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	3,10	3,07
	24	Cortiça e madeira	0,70	2,04
	00	Animais vivos,exceto peixes	0,14	1,99
	85	Calçado	4,40	1,74
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	1,43	1,71
	05	Legumes e frutas	2,55	1,51
	72	Maquinas especiais para a indústria,suas partes e pecas	0,73	1,32
	51	Produtos químicos orgânicos	1,04	1,25
	82	Moveis e suas partes,camas,colchões e semelhantes	0,61	1,24
29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	0,55	1,20	
04	Cereais e preparações de cereais	0,04	1,12	
43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	2,74	1,00	
Chile	25	Pasta e desperdícios de papel	12,81	14,57
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	7,16	8,71
	05	Legumes e frutas	7,44	6,59
	24	Cortiça e madeira	5,30	5,67
	41	Óleos e gorduras de origem animal	4,21	5,51
	11	Bebidas	1,81	3,90
	27	Adubos e minerais,em bruto,exc.petróleo,carvão,etc.	16,59	3,57
	08	Alimentos prepar. p/animais,exceto cereais sem moer	10,98	2,31
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	0,80	1,94
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	2,36	1,82
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	0,75	1,59
	01	Carne e preparados de carnes	0,26	1,45
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	0,59	1,17
Paraguai	22	Sementes e frutos oleaginosos	75,00	105,31
	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	17,77	34,72
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	20,53	28,53
	01	Carne e preparados de carnes	6,51	18,85
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	13,79	9,21
	04	Cereais e preparações de cereais	0,09	8,12
	24	Cortiça e madeira	8,20	6,39
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	1,07	6,23
	26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	104,66	5,96
	41	Óleos e gorduras de origem animal	1,55	4,11
	12	Fumo e seus produtos	1,80	2,33
29	Produtos animais e vegetais em bruto,nao especificados	0,09	1,98	
63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	3,36	1,05	
Uruguai	01	Carne e preparados de carnes	12,51	30,73
	41	Óleos e gorduras de origem animal	12,27	28,96
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	17,90	20,09
	24	Cortiça e madeira	0,75	18,04
	22	Sementes e frutos oleaginosos	1,04	17,33
	02	Produtos lácteos e ovos de aves	4,51	15,84
	04	Cereais e preparações de cereais	5,88	12,80
	00	Animais vivos,exceto peixes	6,23	11,24
	26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	14,65	9,04
03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	6,01	5,99	

Continua

Cone Sul	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
Uruguai	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	14,12	5,36
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,nao especificados	2,53	4,80
	21	Couros,peles e peles finas,sem curtir	3,11	2,79
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	2,02	2,08
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	1,54	2,03
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	0,02	2,01
	12	Fumo e seus produtos	0,26	1,91
	05	Legumes e frutas	1,78	1,52
	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	0,84	1,41
	53	Materiais tintoriais,tanantes e corantes	1,41	1,06
Zona Andina	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
Bolívia	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	6,63	12,01
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	2,15	9,01
	22	Sementes e frutos oleaginosos	7,36	4,16
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	9,25	3,50
	24	Cortiça e madeira	8,10	2,68
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	2,58	1,98
	05	Legumes e frutas	1,14	1,96
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	0,27	1,13
Colômbia	29	Produtos animais e vegetais em bruto,nao especificados	11,61	13,50
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	37,86	13,07
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	3,05	6,43
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	5,62	5,10
	01	Carne e preparados de carnes	0,19	2,75
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	0,73	2,19
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	0,18	2,15
	05	Legumes e frutas	4,60	2,09
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	0,46	1,41
	84	Vestuário e seus acessórios	1,73	1,36
	53	Matérias tintoriais,tanantes e corantes	0,22	1,31
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	0,42	1,25
		03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	2,46
Equador	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	21,16	15,63
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	2,05	12,86
	05	Legumes e frutas	15,07	9,63
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	9,46	4,76
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	0,19	2,53
	23	Borracha em bruto	0,00	2,48
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	0,62	1,88
	41	Óleos e gorduras de origem animal	-	1,52
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	0,18	1,37
	24	Cortiça e madeira	0,19	1,26
	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	0,51	1,19
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	1,07	1,18
Peru	41	Óleos e gorduras de origem animal	6,08	39,37
	08	Alimentos preparados p/animais,exceto cereais sem moer	26,71	13,46
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	4,88	6,18
	05	Legumes e frutas	2,01	3,56
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	2,73	3,35
	84	Vestuário e seus acessórios	0,67	2,19
	24	Cortiça e madeira	0,22	1,57
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	3,47	1,38
	26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	3,27	1,27
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	2,08	1,15
América Central	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
Belize	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	84,12	60,67
	05	Legumes e frutas	18,68	33,38
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	5,30	13,88
	24	Cortiça e madeira	3,02	1,73
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	1,38	0,32
	11	Bebidas	3,38	0,04
	84	Vestuário e seus acessórios	3,78	0,02
Costa Rica	05	Legumes e frutas	22,82	16,66
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	3,40	9,81
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	9,92	9,17
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	22,94	8,13
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	1,63	3,70
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	5,01	2,27
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	6,05	2,24
	61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	0,88	1,71
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	0,80	1,69
	02	Produtos lácteos e ovos de aves	0,94	1,29
	53	Materiais tintoriais,tanantes e corantes	0,32	1,16
	84	Vestuário e seus acessórios	1,01	1,14
	43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	0,05	1,05
	04	Cereais e preparações de cereais	0,43	1,05

Continua

América Central	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
El Salvador	84	Vestuário e seus acessórios	1,23	15,39
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	48,24	13,13
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	26,74	12,19
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	9,11	5,09
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	4,00	4,43
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	3,78	3,55
	11	Bebidas	2,02	3,23
	43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	0,35	3,08
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	3,51	2,78
	04	Cereais e preparações de cereais	0,74	2,60
	51	Produtos químicos orgânicos	0,10	2,06
	53	Matérias tintoriais,tanantes e corantes	1,68	1,49
	00	Animais vivos,exceto peixes	1,79	1,42
	05	Legumes e frutas	0,79	1,27
85	Calçado	2,35	1,24	
82	Moveis e suas partes,camas,colchões e semelhantes	-	1,14	
Guatemala	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	38,68	28,19
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	42,83	25,23
	23	Borracha em bruto	11,77	20,39
	05	Legumes e frutas	8,66	8,68
	84	Vestuário e seus acessórios	0,51	6,63
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	0,74	6,00
	43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	0,38	5,01
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	8,29	4,49
	29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	4,21	4,05
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	1,35	3,74
	12	Fumo e seus produtos	5,06	3,05
	11	Bebidas	0,18	2,75
	04	Cereais e preparações de cereais	1,05	2,19
	21	Couros,peles e peles finas,sem curtir	0,06	1,81
03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	1,68	1,73	
53	Materiais tintoriais,tanantes e corantes	0,95	1,47	
63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	1,11	1,36	
64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	0,56	1,33	
51	Produtos químicos orgânicos	0,21	1,01	
México	05	Legumes e frutas	2,15	2,12
	11	Bebidas	0,93	1,84
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	0,52	1,74
	00	Animais vivos,exceto peixes	2,79	1,02
Nicarágua	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	39,34	25,79
	12	Fumo e seus produtos	1,13	17,93
	22	Sementes e frutos oleaginosos	11,59	12,22
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	35,68	10,94
	01	Carne e preparados de carnes	15,87	10,67
	02	Produtos lácteos e ovos de aves	0,02	10,01
	84	Vestuário e seus acessórios	0,01	8,75
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	8,10	8,65
	00	Animais vivos,exceto peixes	8,17	5,49
	05	Legumes e frutas	4,71	3,82
	11	Bebidas	0,48	2,62
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	-	2,35
	21	Couros,peles e peles finas,sem curtir	7,03	1,95
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	0,08	1,80
61	Couro,manufaturas de couro e peles finas curtidas	0,65	1,49	
04	Cereais e preparações de cereais	0,34	1,22	
Panamá	85	Calçado	0,31	16,55
	83	Artigos de viagem,bolsas e outros artigos semelhantes	0,16	7,84
	03	Peixes,crustáceos,moluscos,etc.e suas preparações	16,42	7,41
	84	Vestuário e seus acessórios	1,36	7,32
	05	Legumes e frutas	30,92	3,76
	11	Bebidas	1,82	3,67
	12	Fumo e seus produtos	2,41	2,27
53	Materiais tintoriais,tanantes e corantes	1,04	1,67	

Continua

Caribe	Capítulo	Descrição	VCR 1992	VCR 2008
Barbados	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	46,05	24,11
	11	Bebidas	9,85	18,35
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	11,90	8,11
	42	Óleos e gorduras de origem vegetal,em bruto ou refinado	0,01	2,81
	04	Cereais e preparações de cereais	1,75	2,58
	53	Materiais tintoriais,tanantes e corantes	3,29	2,46
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	0,93	2,22
	12	Fumo e seus produtos	0,69	2,09
	83	Artigos de viagem,bolsas e outros artigos semelhantes	0,26	1,89
	85	Calçado	0,02	1,68
	01	Carne e preparados de carnes	0,46	1,24
	00	Animais vivos,exceto peixes	0,88	1,22
Jamaica	11	Bebidas	4,07	7,08
	51	Produtos químicos orgânicos	0,01	3,17
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	5,05	3,08
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	2,32	2,65
	05	Legumes e frutas	4,36	2,06
República Dominicana	12	Fumo e seus produtos	7,27	33,04
	65	Fios,tecidos,artigos confecc.de fibras têxteis/conexos	0,26	8,16
	06	Açúcares,preparações de açúcar e mel	22,57	8,06
	07	Café,chás,cacau,especiarias e suas preparações	7,23	5,64
	85	Calçado	1,23	4,89
	84	Vestuário e seus acessórios	7,60	4,57
	11	Bebidas	0,34	3,92
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	1,76	3,64
	05	Legumes e frutas	2,04	3,49
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	0,31	1,99
	21	Couros,peles e peles finas,sem curtir	0,07	1,70
	43	Ceras e outros óleos/gorduras de origem animal/vegetal	0,32	1,41
29	Produtos animais e vegetais em bruto,não especificados	0,70	1,36	
04	Cereais e preparações de cereais	0,09	1,34	
26	Fibras têxteis e desperd.n/manufatura.em fios ou tecidos	-	1,12	
Sta Lúcia	11	Bebidas	6,12	22,21
	05	Legumes e frutas	37,87	12,81
	09	Produtos e preparações comestíveis diversos	2,06	4,87
	63	Manufaturas de cortiça e de madeira,exceto moveis	0,06	3,72
	64	Papel,cartão e artigos de papel ou de cartão	1,44	2,95
	12	Fumo e seus produtos	-	1,91
	83	Artigos de viagem,bolsas e outros artigos semelhantes	0,61	1,57
	82	Moveis e suas partes,camas,colchões e semelhantes	0,04	1,24
	84	Vestuário e seus acessórios	4,77	1,22
Suriname	04	Cereais e preparações de cereais	5,11	1,81
	11	Bebidas	0,01	1,76
Trinidad e Tobago	51	Produtos químicos orgânicos	1,14	3,00
	12	Fumo e seus produtos	0,09	1,44
	11	Bebidas	1,84	1,02

Fonte: Cálculo a partir dos dados da UN Contrade (2011).

Nota: Sinal convencional utilizado: - falta de dados para o cálculo.

APÊNDICE C – Índice Médio de Produtividade Implícita (2007-2009) para os Produtos do Agronegócio

CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY
	00111	17.105		0360	10.121		05643	12.618		05863	2.012		08136	11.915
	00119	5.534		0371	7.246		05645	6.441		05864	3.198		08137	1.942
	00121	2.895		0372	24.959		05649	4.997		05891	16.168		08138	4.764
00 - ANIMAIS	00122	4.504		0411	12.770		05651	7.851		05899	9.780		08139	3.961
VIVOS,EXC.	0013	29.196		0412	10.453		05659	9.988		0611	4.011		08141	14.814
PEIXES	00141	10.922		4211	5.203		05711	7.609	06 - AÇÚCARES,	0612	6.682		08142	14.637
	00149	21.529		04212	3.430		05712	11.711	PREPAR. DE	0615	2.712		08192	1.034
	0015	23.876		04221	3.144		05721	10.248	AÇÚCAR E MEL	0616	8.694		08193	13.789
	01111	12.644		04222	3.685		05722	13.984		0619	11.784		08194	9.701
	01112	8.014		00430	11.113		05729	5.402		07111	1.123		08199	11.628
	0112	20.186		0440	5.279		0573	4.547		07112	18.469		00913	25.921
	0113	30.572		0451	12.804		0574	9.303		07113	1.396		09141	11.173
	0114	13.512		0452	27.590		05751	7.020		0712	7.139		09149	8.101
01 - CARNE E	0115	9.315		4591	4.993		05752	4.853		0721	1.272		09801	14.174
PREPAR. DE	0116	16.920	04 - CEREAIS E	04592	7.417		0576	4.018		0722	7.357	09 - PRODUTOS E	09802	15.445
CARNES	01181	11.468	PREPAR. DE	04599	3.307		05771	2.798		07231	2.415	PREPAR.	09803	12.780
	01189	20.788	CEREAIS	04601	5.172		05772	1.377		07232	4.735	COMESTÍVEIS	09804	11.243
	0121	23.214		04602	13.736		05773	859	07 - CAFÉ, CHÁ,	0730	14.912	DIVERSOS	09805	5.810
	0129	15.742		04701	3.016	05 - LEGUMES E	05774	6.846	CACAU,	0741	891		09806	9.637
	0141	21.415		04702	7.002	FRUTAS	05775	4.637	ESPECIARIAS E	0742	4.000		09807	15.751
	0142	11.803		04811	7.957		05779	4.770	SUAS PREPAR.	0751	3.178		09808	8.357
	0149	12.580		04812	10.806		05792	11.998		07521	3.560		09809	14.404
	0223	16.668		00482	11.830		05793	8.918		07522	2.216		11102	8.795
	02241	23.143		0483	9.582		05794	10.942		07523	610		11211	4.008
02 - PRODUTOS	02242	15.697		4841	14.077		05795	5.358		07524	3.763		11212	12.132
LÁCTEOS E OVOS	02243	14.885		04842	8.970		05796	4.696		07525	2.016		11213	11.572
DE AVES	02249	10.594		00488	19.254		05797	4.500		07526	2.678	11 - BEBIDAS	1122	12.288
	0230	22.347		0541	16.789		05798	7.328		07528	6.382		1123	7.817
	0240	19.482		0542	2.101		05799	5.513		08111	18.262		11241	17.813
	0251	8.410		0544	6.551		0582	5.404		08112	15.277		11242	4.411
	0252	17.527		5451	5.383		0583	11.920		08119	12.955		11249	12.883
	0341	9.389		5459	5.676		05851	7.659	08 -	08121	3.031		1213	2.947
03 -	0342	6.534	05 - LEGUMES E	05461	12.009		05852	3.837	ALIMENTOS	08122	4.449	12 - FUMO E	1221	9.301
PEIXES,CRUSTÁC	0343	12.080	FRUTAS	05462	3.404		05853	7.179	PREPAR.	08123	3.680	SEUS PRODUTOS	1222	14.969
EOS,MOLUSCOS,	0344	13.082		05481	4.102		05854	5.818	P/ANIMAIS,	08131	4.578		1223	16.368
ETC.E SUAS	03501	4.696		05482	5.969		05855	8.017	EXC. CEREAIS	08132	510		2111	12.003
PREPAR.	03502	43.480		05484	13.308		05857	7.678	SEM MOER	08133	862	21 - COUROS,	2112	4.338
	03503	17.298		05488	4.217		05858	7.230		08134	22.278	PELES,SEM	2114	252
	03504	8.608		00561	5.258		05861	6.147		08135	2.837	CURTIR	2116	16.171

Continua

CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY
	2117	6.214		25181	26.619	EM	29193	10.439		51235	20.264		59224	28.921
	21191	11.913		25182	20.872	BRUTO,NÃO	29196	21.577		51236	26.691		59225	15.383
	21199	6.790		25191	32.361	ESPECIF.	29198	9.809		51237	22.488		59229	17.704
	21201	38.240		25192	10.576		41111	36.518		51691	34.075		59811	26.887
	21209	23.030		2613	5.995	41 -	41112	27.763		51692	26.978		59812	17.690
	2221	1.176		26141	13.214	ÓLEOS,GORD	41113	15.676		51699	5.457		59813	8.536
	2222	4.136		26142	7.363	URAS E	41131	26.333	53 - TINTUR.,	53221	10.771		59814	13.027
	2223	6.154		2631	1.961	CERAS DE	41132	16.824	TANANTES E	53222	18.046		59819	15.269
	2224	3.529		2632	1.415	ANIMAL E	41133	8.801		5411	24.355		6112	9.580
22 -SEMENTES	2225	550		2633	3.411	VEGETAL	41134	11.504		5414	25.585		6113	1.637
E FRUTOS	2226	10.334		2634	759		41139	21.140	54 - PRODUTOS	54171	20.864		6114	7.900
OLEAGIN.	2231	1.477		2640	535		4232	4.524	MEDICINAIS E	54172	33.033		6115	2.795
	2232	2.030		26511	4.728		4233	4.154	FARMACÊUTICOS	54173	21.687		61161	1.440
	2234	20.670	26 - FIBRAS	26512	15.476		4234	912		54179	24.624		61169	5.038
	2235	1.510	TÊXTEIS E	26513	19.672		4235	9.974	55 - ÓLEOS ESSENC.	5541	4.699	61 -	61181	15.298
	2238	2.087	DESPERD.N/	2652	6.516		4236	3.734	PROD. PERFUMARIA	5542	15.111	COURO,MAN	61183	13.561
	2239	4.707	MANUFATUR.	2654	461	42 - ÓLEOS E	42391	17.080		56211	6.045	UFATURAS	6121	5.175
	23201	3.487	EM FIOS OU	2655	1.620	GORDURAS	42392	2.022		56212	7.670	DE COURO E	6122	13.621
23 -BORRACHA	23202	2.492	TECIDOS	26591	808	DE ORIGEM	4241	8.892		56213	14.018	PELES FINAS	6123	4.223
EM BRUTO	23203	6.402		26599	2.987	ANIMAL	4242	3.176		56215	1.818	CURTIDAS	6129	8.926
	24401	15.717		2681	21.904		4243	5.237		56216	11.706		6130	16.270
	24402	20.520		2682	20.889		4244	2.973		56219	7.461		63301	16.975
	24501	5.816		2683	10.330		4245	3.266	56 - ADUBOS OU	56221	1.491		63302	17.815
	24502	3.196		26859	26.179		4249	7.736	FERTILIZANTES,MIN	56222	5.518		6341	8.348
	24602	9.664		26861	6.730		4311	12.721	ERAIS OU QUÍMICOS	56229	2.926		6342	9.436
	24603	12.603		26862	6.084	43 - ÓLEOS E	4312	3.872		56231	8.155		63431	5.249
24 -CORTIÇA E	24711	17.201		2687	6.194	GORDURAS	43131	11.611		56232	13.469	63 -	63432	17.727
MADEIRA	24721	2.014		26901	5.868	DE ORIGEM	43133	11.800		56239	3.031	MANUFATUR	63441	1.407
	2479	7.329		26902	4.292	VEGETAL	43143	6.332		56291	7.851	AS DE	63491	3.140
	2481	6.231		2711	13.267		43144	2.292		56292	5.793	CORTIÇA E	63493	1.802
	24821	16.702	27 - ADUBOS E	2712	7.930		51212	17.532		56299	13.644	DE	6351	13.482
	24822	13.059	MINERAIS, EM	27131	2.109		51213	12.204		5911	11.852	MADEIRA,EX	6352	22.892
	24831	2.974	BRUTO,EXC.PE	27132	3.264		51214	13.664		5912	16.461	CETO MOVEIS	6353	14.047
	24832	6.736	TR.,CARV.	2714	3.026		51216	13.170		5913	17.749		63541	6.998
	2511	19.794		29111	9.485	51 -	51217	10.969	59 - MATÉRIAS E	59211	6.380		63542	7.861
25 - PASTA E	2512	19.240	29 - PRODUTOS	29115	12.529	PRODUTOS	51218	11.814	PRODUTOS	59212	22.193		63549	6.586
DESPERDÍCIOS	2516	20.930	ANIMAIS E	29116	9.735	QUÍMICOS	51219	16.812	QUÍMICOS DIVERSOS	59221	24.923		63591	7.058
DE PAPEL	25171	14.032	VEGETAIS	29191	3.357	ORGÂNICOS	5122	15.512		59222	24.274		63599	8.640
	25172	19.163		29192	14.280		51234	28.370		59223	13.088		6411	25.692

Continua

CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY	CAPÍTULO	RUBRICA	PRODY
	64121	8.476		65123	11.663		65522	9.009		72452	22.914		84351	6.357
	64122	34.554		65124	17.850		65523	2.814		72453	20.251		84392	5.834
	64131	22.663		65125	15.013		65529	6.466		72454	26.585		84393	11.255
	64132	14.699		65126	16.863		65831	6.561		72461	31.029		84411	5.960
	64139	26.384		65127	17.924		65832	5.979		72469	25.318		84421	4.588
	64151	20.520		65128	11.713		65841	4.758		72474	19.926		84431	3.511
	64152	15.403		65129	14.623		65843	8.816		72479	18.791		84511	3.991
	64153	31.285		65131	2.652		65844	8.224		7248	17.301		84512	13.504
	64159	17.887		65132	3.636		65845	4.747		72511	36.972		84521	13.315
	64161	26.414		65133	7.508		65848	4.317		72512	30.536		84522	10.836
	64162	7.724		65134	4.270		65921	1.139		7252	23.768		84591	6.821
	64171	22.714		65135	5.824		65941	22.351		72591	33.258		84592	8.905
	64172	19.982		65166	5.155		65942	6.610		72599	30.413		84621	6.467
	64174	10.312		65167	8.125		72111	17.164		72711	20.378		84629	6.510
	64181	19.447		65168	4.616		72112	17.838		72719	24.019		8481	7.231
	64182	19.234		65169	8.966		72113	16.444		72721	14.278		84831	20.042
64 - PAPEL, CARTÃO E ARTIGOS DE PAPEL OU DE CARTÃO	64189	27.082	65 - FIOS, TECIDOS, ARTIGOS CONFEÇÕES DE FIBRAS TÊXTEIS/ CONEXOS	65175	11.238		72118	24.509		72722	24.585		85102	9.850
	64192	24.725		65176	16.879		72119	16.157		72729	29.092	85 - CALÇADO		
	64196	12.091		65196	11.316		72121	21.342	82 - MÓVEIS	82192	9.845			
	64197	9.536		65198	3.300		72122	18.900	83 - ART. DE	83101	16.254			
	6421	8.196		65199	5.442		72123	19.257	VIAGEM,	83102	7.608			
	6422	13.758		65212	4.473		72124	22.713	BOLSAS, SEM.	83109	15.870			
	6423	7.928		65214	3.957		72129	20.138		84211	7.564			
	64241	15.614		65215	2.648	72 - MÁQUINAS ESPECIAIS PARA A INDÚSTRIA, SUAS PARTES E PEÇAS	72131	28.194		84221	11.046			
	64242	19.812		65221	8.979		72138	24.113		84222	3.287			
	64243	7.478		65222	4.165		72139	29.326		84231	6.878			
	64244	63.313		65223	15.482		72191	20.283		84232	6.796			
	64249	29.173		65224	8.363		72197	26.773		84241	10.350			
	64281	36.298		65225	5.081		72198	25.324		84242	7.755			
	64283	16.175		6541	14.290		72199	29.334	84 - VESTUÁRIO E SEUS ACESSÓRIOS	84292	19.015			
	64284	12.211		65421	16.558		7223	18.204		84293	4.923			
	64285	10.914		65422	16.076		7224	15.915		84311	6.811			
	64289	14.179		65431	13.998		72431	12.254		84312	8.771			
	65111	5.528		65432	16.393		72439	12.965		84321	11.009			
	65116	13.868		65433	15.380		72441	26.402		84322	3.999			
	65117	7.998		65434	28.934		72442	30.221		84331	9.395			
	65121	6.922		6544	16.028		72443	24.109		84332	7.383			
	65122	14.555		6545	1.391		72449	26.836		84341	9.056			
	65123	11.663		65521	11.770		72451	25.287		84342	8.640			

Fonte: Cálculo a partir dos dados da UN Contrade (2011).

APÊNDICE D – Sofisticação Revelada das Cestas de Exportação dos Produtos do Agronegócio para os Países Latino-americanos e Caribenhos

Código	Nome	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
660	Anguilla	-	-	-	-	-	-	-	-	12.447	13.070	14.153	12.700	12.565	-	9.709	13.474	13.107	-
32	Argentina	7.488	7.631	7.542	7.861	7.525	7.718	7.474	7.672	7.862	7.681	7.538	7.285	7.716	7.649	7.837	7.414	7.423	7.526
533	Aruba	-	-	-	16.734	16.786	16.934	16.782	-	9.581	10.878	10.175	9.825	11.161	9.379	10.894	13.420	13.647	15.981
44	Bahamas	-	-	-	10.248	-	10.224	10.362	10.913	10.796	10.784	10.843	10.763	10.749	10.611	10.267	10.536	11.199	10.552
52	Barbados	8.876	9.221	8.738	9.687	10.249	9.734	9.667	9.731	9.678	10.084	10.252	9.739	9.492	9.747	9.842	10.350	9.932	10.096
84	Belize	6.649	5.997	5.970	6.037	5.967	6.191	6.130	10.526	6.641	5.327	4.263	6.914	6.742	6.847	6.628	6.314	6.169	-
68	Bolívia	8.035	8.112	5.322	5.244	5.099	5.014	5.365	5.462	5.436	5.496	5.374	5.415	5.323	5.200	5.401	5.473	5.110	5.121
76	Brasil	9.018	8.995	8.409	9.052	8.800	8.350	8.591	8.705	9.276	8.997	8.890	8.947	8.973	9.252	9.040	9.084	9.099	8.448
152	Chile	12.174	12.418	12.553	13.050	12.373	12.338	12.038	12.099	12.428	12.585	12.465	12.240	12.521	12.454	12.468	12.897	12.689	12.362
170	Colômbia	5.275	5.640	4.792	5.156	5.260	4.785	5.135	5.678	6.550	7.581	7.229	7.261	7.246	6.652	6.735	7.084	7.325	7.414
188	Costa Rica	6.563	6.571	5.772	5.641	6.152	6.513	6.735	6.780	6.808	7.128	7.310	7.076	7.119	7.453	6.790	7.045	7.302	7.221
192	Cuba	-	-	-	-	-	-	-	6.400	6.189	6.351	6.240	7.051	7.267	8.068	9.933	-	-	-
212	Dominica	-	5.022	5.247	5.242	5.214	5.522	-	5.603	5.818	6.005	5.936	6.024	5.694	5.732	5.404	5.103	-	-
222	El Salvador	7.855	8.827	5.512	4.809	5.412	4.891	5.945	6.527	6.009	7.395	8.359	8.340	8.178	7.980	8.182	8.012	7.840	7.736
218	Equador	6.913	6.815	6.009	6.566	6.650	6.732	7.147	6.853	6.791	6.815	6.543	6.651	6.703	6.797	6.869	6.838	6.841	6.549
308	Granada	-	5.325	5.523	5.713	5.746	5.491	5.379	5.042	5.265	5.218	5.314	5.397	5.222	6.237	6.817	6.320	5.962	-
320	Guatemala	6.590	5.106	5.087	4.532	4.920	4.844	5.001	5.276	5.227	6.001	5.335	6.086	6.104	6.950	5.506	6.668	6.487	6.366
328	Guiana	-	-	-	-	-	5.448	5.599	4.922	5.691	6.155	6.106	5.864	5.925	5.648	5.832	5.760	5.672	5.622
332	Haiti	5.527	5.639	5.000	3.170	5.682	7.011	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
340	Honduras	5.679	5.896	5.635	3.943	5.693	5.751	5.328	6.377	5.412	6.164	6.231	6.024	6.101	5.383	5.965	5.687	-	5.654
796	Ilhas T. e Caicos	-	-	-	-	-	-	16.294	17.664	16.328	16.142	16.403	16.930	17.456	18.024	17.130	20.678	20.199	-
388	Jamaica	6.680	6.638	6.922	7.088	6.758	6.624	7.130	7.374	7.612	8.060	8.219	8.120	7.843	8.251	8.276	8.338	9.314	9.626
484	México	8.924	8.820	8.747	8.579	8.825	8.888	8.914	9.087	9.281	9.361	9.465	9.401	9.494	9.529	9.493	9.547	9.751	9.539
500	Montserrat	-	11.344	-	-	-	-	-	13.041	16.978	14.863	15.054	10.541	8.570	11.471	8.972	9.480	8.490	11.649
558	Nicarágua	5.142	6.353	5.664	5.697	5.581	6.116	5.632	6.002	6.315	6.152	7.740	7.106	6.679	6.620	5.477	6.968	7.090	7.280
591	Panamá	6.577	6.824	7.029	7.188	7.312	7.823	8.343	8.008	8.706	9.526	9.348	9.175	9.237	8.772	9.341	9.315	9.417	9.631
600	Paraguai	4.645	4.834	5.283	4.781	4.762	5.223	5.193	5.151	5.411	5.267	5.416	5.235	5.275	5.780	6.108	5.592	5.449	5.924
591	Panamá	6.577	6.824	7.029	7.188	7.312	7.823	8.343	8.008	8.706	9.526	9.348	9.175	9.237	8.772	9.341	9.315	9.417	9.631
600	Paraguai	4.645	4.834	5.283	4.781	4.762	5.223	5.193	5.151	5.411	5.267	5.416	5.235	5.275	5.780	6.108	5.592	5.449	5.924
604	Peru	10.824	12.120	11.115	10.624	10.844	10.453	8.901	9.719	10.539	10.721	10.349	10.051	10.260	10.199	9.791	10.037	10.240	10.022
662	Santa Lúcia	6.079	6.915	6.929	6.602	6.027	6.053	6.007	6.132	6.452	6.662	6.412	6.941	6.678	6.895	7.062	7.353	7.862	-
659	São C. e Nevis	5.039	5.095	5.471	4.784	4.505	-	5.398	5.626	5.036	5.246	4.896	4.770	9.781	9.914	9.286	10.074	-	-
670	São V. e Granadinas	4.994	5.026	4.979	4.865	5.123	4.923	5.028	5.191	5.253	5.181	5.942	5.295	5.362	5.295	5.511	5.357	5.457	-
780	Trinidad e Tobago	9.711	9.771	9.615	9.681	10.319	10.150	10.319	10.264	10.277	10.503	10.297	10.804	10.358	10.734	10.862	11.183	11.683	11.546
740	Suriname	6.995	-	7.172	6.765	7.060	10.883	10.399	8.298	7.958	7.559	7.792	9.388	9.490	13.320	9.252	8.785	8.052	-
858	Uruguai	10.229	10.329	10.149	9.781	9.985	10.112	10.220	10.233	10.391	10.377	9.763	9.422	9.392	9.686	9.656	9.591	9.226	9.021
862	Venezuela	10.893	10.180	10.528	10.661	10.568	11.122	11.271	10.589	10.915	10.987	11.291	11.260	10.876	11.134	11.148	-	11.560	10.443

Fonte: Resultado dos cálculos

Nota: Sinal convencional utilizado: - falta de dados para o cálculo.

APÊNDICE E – Efeito Multiplicador das Cestas de Sofisticação dos Produtos do Agronegócio para os países Latino-americanos e Caribenhos

Tabela 1 – Efeito multiplicador sobre a renda agrícola: Cone Sul

<i>Variável dependente: log Valor Adicionado Agrícola (em dólar constante e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Argentina	Constante	-0,479	-0,089	0,702	5%	18
	logEXPY(A)	1,774	2,360			
	logEXPY(B)	0,752	1,025			
	logEXPY(C)	0,620	2,712			
Brasil	Constante	-10,646	-2,806	0,776	5%	18
	logEXPY(A)	3,136	6,616			
	logEXPY(B)	2,025	4,325			
	logEXPY(C)	1,059	2,419			
Chile	Constante	-72,455	-3,266	0,746	5%	18
	logEXPY(A)	4,340	5,150			
	logEXPY(B)	12,730	3,331			
	logEXPY(C)	5,612	3,790			
Paraguai	Constante	2,402	1,428	0,784	5%	18
	logEXPY(A)	1,480	4,251			
	logEXPY(B)	0,157	0,618			
	logEXPY(C)	0,465	3,966			
Uruguai	Constante	13,715	4,836	0,630	5%	18
	logEXPY(A)	-0,319	-1,234			
	logEXPY(B)	-0,492	-0,952			
	logEXPY(C)	-0,495	-3,260			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 2 – Efeito multiplicador sobre o produto: Cone Sul

<i>Variável dependente: log PIB constante (em dólar e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Argentina	Constante	-1,019	-0,134	0,578	5%	18
	logEXPY(A)	1,110	1,046			
	logEXPY(B)	0,074	0,071			
	logEXPY(C)	0,717	2,219			
Brasil	Constante	-7,421	-2,261	0,690	5%	18
	logEXPY(A)	2,121	5,173			
	logEXPY(B)	1,247	3,080			
	logEXPY(C)	0,548	1,448			
Chile	Constante	-65,068	-2,708	0,637	5%	18
	logEXPY(A)	3,719	4,075			
	logEXPY(B)	10,956	2,647			
	logEXPY(C)	4,695	2,928			
Paraguai	Constante	0,750	0,824	0,787	5%	18
	logEXPY(A)	0,673	3,572			
	logEXPY(B)	0,032	0,230			
	logEXPY(C)	0,282	4,442			
Uruguai	Constante	7,884	2,087	0,423	5%	18
	logEXPY(A)	-0,348	-1,011			
	logEXPY(B)	-0,377	-0,548			
	logEXPY(C)	-0,330	-1,630			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 3 - Efeito multiplicador sobre o emprego: Cone Sul

<i>Variável dependente: Emprego sobre a População (porcentagem)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Argentina	Constante	-237,3	-0,751	0,556	5%	17
	logEXPY(A)	58,3	1,323			
	logEXPY(B)	7,9	0,184			
	logEXPY(C)	20,3	1,487			
Brasil	Constante	-261,0	-3,343	0,654	5%	17
	logEXPY(A)	43,6	4,191			
	logEXPY(B)	37,7	3,780			
	logEXPY(C)	12,8	1,386			
Chile	Constante	799,7	1,771	0,271	5%	17
	logEXPY(A)	-38,1	-2,108			
	logEXPY(B)	-122,4	-1,580			
	logEXPY(C)	-46,0	-1,535			
Paraguai	Constante	-121,0	-1,811	0,718	5%	17
	logEXPY(A)	41,3	3,008			
	logEXPY(B)	1,4	0,138			
	logEXPY(C)	17,9	3,783			
Uruguai	Constante	78,8	1,660	0,697	5%	17
	logEXPY(A)	-0,1	-0,030			
	logEXPY(B)	2,6	0,303			
	logEXPY(C)	-9,4	-3,219			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 4 - Efeito multiplicador sobre a renda agrícola: Zona Andina

<i>Variável dependente: log Valor Adicionado Agrícola (em dólar constante e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Bolívia	Constante	4,171	0,824	0,245	5%	18
	logEXPY(A)	1,335	1,236			
	logEXPY(B)	0,011	0,028			
	logEXPY(C)	0,039	0,398			
Colômbia	Constante	8,539	8,157	0,532	5%	18
	logEXPY(A)	0,081	0,255			
	logEXPY(B)	0,390	3,250			
	logEXPY(C)	-0,022	-0,192			
Equador	Constante	5,147	1,093	0,573	5%	18
	logEXPY(A)	-0,083	-0,100			
	logEXPY(B)	0,828	1,122			
	logEXPY(C)	0,574	3,610			
Peru	Constante	5,211	8,323	0,828	5%	18
	logEXPY(A)	0,911	6,973			
	logEXPY(B)	-0,020	-0,209			
	logEXPY(C)	0,502	3,297			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 5 - Efeito multiplicador sobre o produto: Zona Andina

<i>Variável dependente: log PIB constante (em dólar e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Bolívia	Constante	-1,896	-0,299	0,332	5%	18
	logEXPY(A)	1,581	1,168			
	logEXPY(B)	0,045	0,092			
	logEXPY(C)	0,049	0,394			
Colômbia	Constante	3,407	1,845	0,512	5%	18
	logEXPY(A)	0,008	0,014			
	logEXPY(B)	0,468	2,208			
	logEXPY(C)	0,023	0,113			
Equador	Constante	3,474	0,897	0,418	5%	18
	logEXPY(A)	-0,521	-0,758			
	logEXPY(B)	0,488	0,803			
	logEXPY(C)	0,401	3,070			
Peru	Constante	1,081	1,523	0,780	5%	18
	logEXPY(A)	0,700	4,728			
	logEXPY(B)	-0,118	-1,107			
	logEXPY(C)	0,615	3,562			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 6 - Efeito multiplicador sobre o emprego: Zona Andina

<i>Variável dependente: Emprego sobre a População (porcentagem)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Bolívia	Constante	-323,7	-1,042	0,282	5%	17
	logEXPY(A)	88,9	1,349			
	logEXPY(B)	21,2	0,839			
	logEXPY(C)	3,7	0,618			
Colômbia	Constante	-96,5	-1,521	0,668	5%	17
	logEXPY(A)	25,0	1,273			
	logEXPY(B)	18,8	2,662			
	logEXPY(C)	2,5	0,352			
Equador	Constante	-48,1	-0,500	0,701	5%	17
	logEXPY(A)	-11,2	-0,656			
	logEXPY(B)	27,5	1,797			
	logEXPY(C)	17,1	5,244			
Peru	Constante	-88,9	-3,736	0,831	5%	17
	logEXPY(A)	28,8	5,864			
	logEXPY(B)	-2,3	-0,649			
	logEXPY(C)	21,7	3,722			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 7 - Efeito multiplicador sobre a renda agrícola: América Central

<i>Variável dependente: log Valor Adicionado Agrícola (em dólar constante e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Costa Rica	Constante	5,266	2,346	0,554	5%	18
	logEXPY(A)	0,252	0,429			
	logEXPY(B)	0,571	2,388			
	logEXPY(C)	0,352	2,673			
El Salvador	Constante	8,284	15,143	0,670	5%	18
	logEXPY(A)	0,258	2,042			
	logEXPY(B)	0,031	0,315			
	logEXPY(C)	-0,007	-0,058			
Guatemala	Constante	7,739	5,562	0,486	5%	18
	logEXPY(A)	-0,030	-0,085			
	logEXPY(B)	0,331	3,033			
	logEXPY(C)	0,244	2,148			
México	Constante	-0,422	-0,329	0,908	5%	18
	logEXPY(A)	1,003	4,187			
	logEXPY(B)	1,241	10,076			
	logEXPY(C)	0,874	7,470			
Nicarágua	Constante	5,716	3,272	0,599	5%	18
	logEXPY(A)	0,153	0,580			
	logEXPY(B)	0,482	1,614			
	logEXPY(C)	0,294	3,667			
Panamá	Constante	-3,469	-2,283	0,942	5%	18
	logEXPY(A)	1,434	8,255			
	logEXPY(B)	1,958	6,768			
	logEXPY(C)	0,133	4,220			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 8 - Efeito multiplicador sobre o produto: América Central

<i>Variável dependente: log PIB constante (em dólar e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Costa Rica	Constante	-1,488	-0,489	0,588	5%	18
	logEXPY(A)	0,308	0,387			
	logEXPY(B)	0,957	2,952			
	logEXPY(C)	0,440	2,468			
El Salvador	Constante	2,858	0,897	0,370	5%	18
	logEXPY(A)	0,306	-0,758			
	logEXPY(B)	0,068	0,803			
	logEXPY(C)	0,029	3,070			
Guatemala	Constante	2,334	2,521	0,464	5%	18
	logEXPY(A)	-0,086	1,168			
	logEXPY(B)	0,410	0,331			
	logEXPY(C)	0,321	0,114			
México	Constante	-9,816	1,260	0,940	5%	18
	logEXPY(A)	1,331	-0,182			
	logEXPY(B)	1,965	2,820			
	logEXPY(C)	1,203	2,129			
Nicarágua	Constante	0,151	0,088	0,567	5%	18
	logEXPY(A)	0,246	0,951			
	logEXPY(B)	0,520	1,772			
	logEXPY(C)	0,269	3,411			
Panamá	Constante	-10,596	-4,651	0,900	5%	18
	logEXPY(A)	1,758	6,750			
	logEXPY(B)	2,294	5,288			
	logEXPY(C)	0,137	2,891			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 9 - Efeito multiplicador sobre o emprego: América Central

<i>Variável dependente: Emprego sobre a População (porcentagem)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R²	Nível de significância	Observações
Costa Rica	Constante	65,04	2,218	0,228	5%	17
	logEXPY(A)	3,42	0,441			
	logEXPY(B)	-4,31	-1,295			
	logEXPY(C)	-1,49	-0,856			
El Salvador	Constante	70,48	5,101	0,427	5%	17
	logEXPY(A)	-1,58	-0,488			
	logEXPY(B)	-3,70	-1,503			
	logEXPY(C)	1,20	0,386			
Guatemala	Constante	-205,14	-1,804	0,561	5%	17
	logEXPY(A)	30,54	1,056			
	logEXPY(B)	36,80	3,968			
	logEXPY(C)	11,24	1,216			
México	Constante	1,30	0,019	0,405	5%	17
	logEXPY(A)	4,88	0,395			
	logEXPY(B)	16,16	2,520			
	logEXPY(C)	-5,98	-0,940			
Nicarágua	Constante	-16,83	-0,560	0,330	5%	17
	logEXPY(A)	10,99	2,323			
	logEXPY(B)	10,01	1,979			
	logEXPY(C)	0,90	0,640			
Panamá	Constante	-284,73	-4,060	0,799	5%	17
	logEXPY(A)	40,02	4,882			
	logEXPY(B)	54,63	4,196			
	logEXPY(C)	1,75	1,298			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 10 - Efeito multiplicador sobre a renda agrícola: Caribe

<i>Variável dependente: log Valor Adicionado Agrícola (em dólar constante e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Barbados	Constante	4,339	0,908	0,286	5%	18
	logEXPY(A)	0,257	0,453			
	logEXPY(B)	0,618	0,843			
	logEXPY(C)	0,147	1,755			
Jamaica	Constante	10,876	6,459	0,702	5%	18
	logEXPY(A)	-0,180	-0,776			
	logEXPY(B)	-0,476	-1,823			
	logEXPY(C)	0,111	1,287			
Trinidad e Tobago	Constante	0,511	0,072	0,897	5%	18
	logEXPY(A)	0,806	2,354			
	logEXPY(B)	0,990	0,675			
	logEXPY(C)	0,422	2,315			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 11 - Efeito multiplicador sobre o produto: Caribe

<i>Variável dependente: log PIB constante (em dólar e taxa de câmbio de 2005)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Barbados	Constante	-0,630	-0,153	0,760	5%	18
	logEXPY(A)	0,295	0,604			
	logEXPY(B)	0,829	1,314			
	logEXPY(C)	-0,023	-0,313			
Jamaica	Constante	4,993	7,031	0,771	5%	18
	logEXPY(A)	-0,198	-2,021			
	logEXPY(B)	-0,099	-0,900			
	logEXPY(C)	0,020	0,549			
Trinidad e Tobago	Constante	-12,238	-1,173	0,885	5%	18
	logEXPY(A)	0,069	0,137			
	logEXPY(B)	3,809	1,764			
	logEXPY(C)	0,373	1,392			

Fonte: Resultado da estimação

Tabela 12 - Efeito multiplicador sobre o emprego: Caribe

<i>Variável dependente: Emprego sobre a População (porcentagem)</i>						
	Variáveis independentes	Coefficientes	Estatística t	R ²	Nível de significância	Observações
Barbados	Constante	-462,95	-1,674	0,873	5%	17
	logEXPY(A)	40,22	1,228			
	logEXPY(B)	101,61	2,392			
	logEXPY(C)	1,51	0,309			
Jamaica	Constante	170,61	2,914	0,725	5%	17
	logEXPY(A)	-11,36	-1,403			
	logEXPY(B)	-19,91	-2,332			
	logEXPY(C)	-0,73	-0,246			
Trinidad e Tobago	Constante	-548,10	-1,146	0,845	5%	17
	logEXPY(A)	5,13	0,209			
	logEXPY(B)	137,15	1,376			
	logEXPY(C)	16,06	1,606			

Fonte: Resultado da estimação