



# Concorrência

## O ingrediente que falta para crescer?

© 2024 Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento/Banco Mundial

1818 H Street NW, Washington D.C. 20433

Telefone: 202-473-1000; Internet: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Alguns direitos reservados

1 2 3 4 27 26 25 24

Esta obra foi publicada originalmente em inglês pelo Banco Mundial como *Competition: The Missing Ingredient for Growth? Latin America and the Caribbean Economic Review* (Abril) em 2024. Em caso de discrepâncias, prevalece o idioma original.

Esta obra foi produzida pelo pessoal do Banco Mundial com contribuições externas. As apurações, interpretações e conclusões aqui expressas não refletem necessariamente as opiniões do Banco Mundial, de seu Conselho Diretor ou dos governos que representam.

O Banco Mundial não garante a exatidão, integridade ou atualidade dos dados apresentados nesta obra e não assume a responsabilidade por erros, omissões ou discrepâncias nas informações, nem pelo uso ou não de informações, métodos, processos ou conclusões apresentados. As fronteiras, cores, denominações, *links*/notas de rodapé e outras informações apresentadas nesta obra não indicam qualquer julgamento por parte do Banco Mundial quanto à situação jurídica de algum território, nem o endosso ou a aceitação de tais fronteiras. A menção a obras de terceiros não significa que o Banco Mundial endossa as opiniões expressas por esses autores ou o conteúdo de suas obras.

Nada aqui constitui ou deve ser interpretado ou considerado como uma limitação ou renúncia aos privilégios e imunidades do Banco Mundial, todos os quais são especificamente reservados.

#### Direitos e permissões



Esta obra está disponível sob licença da Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO): <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Nos termos da licença da Creative Commons Attribution, o usuário pode copiar, distribuir, transmitir e adaptar esta obra, inclusive para fins comerciais, nas seguintes condições:

**Atribuição** — Favor citar a obra como segue: Maloney, William, Pablo Garriga, Marcela Meléndez, Raúl Morales, Charl Jooste, James Sampi, Jorge Thompson Araujo, e Ekaterina Vostroknutova. *Concorrência: O ingrediente que falta para crescer?* Relatório econômico da América Latina e o Caribe (Abril). Washington, DC: Banco Mundial. doi: 10.1596/978-1-4648-2113-4. Licença: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

**Tradução** — Se for feita uma tradução desta obra, o seguinte termo de isenção de responsabilidade deve ser acrescentado juntamente com a atribuição: *Esta tradução não foi feita pelo Banco Mundial e não deve ser considerada uma tradução oficial do Banco Mundial. O Banco Mundial não se responsabiliza pelo conteúdo nem por qualquer erro dessa tradução.*

**Adaptações** — Se for feita uma adaptação desta obra, o seguinte termo de isenção de responsabilidade deve ser acrescentado juntamente com a atribuição: *Esta é uma adaptação de uma obra original do Banco Mundial. Pontos de vista e opiniões expressos na adaptação são de inteira responsabilidade do autor ou autores da adaptação e não são endossados pelo Banco Mundial.*

**Conteúdo de terceiros** — O Banco Mundial não é necessariamente proprietário de todos os componentes do conteúdo incluído na obra. Portanto, o Banco Mundial não garante que o uso de qualquer componente individual de terceiros ou parte do conteúdo da obra não infrinja direitos de terceiros. O risco de reivindicações resultantes de tal violação recai inteiramente sobre o usuário. Se o usuário desejar reutilizar um componente da obra, recairá sobre ele a responsabilidade de determinar se é necessária permissão para tal reutilização, bem como obter a referida permissão junto ao proprietário dos direitos autorais. Exemplos de componentes podem incluir, embora não de forma exclusiva, tabelas, figuras ou imagens.

Todas as consultas sobre direitos e licenças devem ser endereçadas a World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; e-mail: [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

ISBN (eletrônico): 978-1-4648-2113-4

DOI: 10.1596/978-1-4648-2113-4

Desenho da capa: Alejandro Espinosa/sonideas.com

Tradução para o português: Leonardo Padovani

# Concorrência: O ingrediente que falta para crescer?



RELATÓRIO ECONÔMICO DA  
AMÉRICA LATINA E O CARIBE | ABRIL 2024



**BANCO MUNDIAL**

BIRD • AID | GRUPO BANCO MUNDIAL

América Latina e Caribe

*Oportunidades para todos*



# Reconhecimentos

Este relatório é um produto do Escritório do Economista-Chefe para a América Latina e Caribe do Banco Mundial. A elaboração do relatório foi liderada por William Maloney (Economista-Chefe), Marcela Meléndez Arjona (Economista-Chefe Adjunta), Pablo Garriga (Economista Pesquisador) e Raul Morales Lema (Economista Pesquisador). Pilar Ruiz Orrico (Analista de Pesquisa), Laura Tenjo (Analista de Pesquisa), José Andrée Camarena Fonseca (Analista de Pesquisa), Pablo Hernandez Pedraza (Analista de Pesquisa), Nicolás Peña-Tenjo (Consultor), María José Uribe (Consultora), Rafael Vilarouca Nunes (Consultor), Jacqueline Larrabure (Assistente de Programa), Cecilia Lim (Consultora), Leonardo Padovani e Martin Gianelli prestaram inestimáveis contribuições de pesquisa e assistência editorial. Outras contribuições vieram de Andres Zambrano (Economista Sênior), Guillermo Vuletin (Economista Sênior), Guillermo Raul Beylis (Economista Sênior) e Nathalie Gonzalez-Prieto (Economista Pesquisadora) do Gabinete do Economista Chefe (LCRCE).

Diversas equipes regionais fizeram contribuições importantes:

Pobreza e Equidade: Carlos Rodriguez Castelan (Gerente de Prática, ELCPV), Hugo Ñopo (Economista Sênior, ELCPV), Hernan Winkler (Economista Sênior, ELCPV), Anna Luisa Paffhausen (Economista, ELCPV), Trinidad Berenice Saavedra Facusse (Economista, ELCPV), Diana Marcela Sanchez Castro (Analista de Pesquisa, ELCPV), Kelly Yelitza Montoya Munoz (Consultora, ELCPV) e Karen Yiseth Barreto Herrera (Consultora, ELCPV).

O Relatório do Banco Mundial Concorrência e Crescimento da Produtividade na América Latina e no Caribe (no prelo), elaborado pela equipe do MTI-LAC, e alguns de seus documentos de referência serviram como contribuições inestimáveis para o Capítulo 2.

Finanças, Competitividade e Inovação: Yira Mascaro (Gerente de Prática, ELCFN), Peter Kusek (Gerente de Programa, IDD03), Federico Alfonso Diaz Kalan (Especialista em Setor Financeiro, ELCFN), Nicolo Fraccaroli (Jovem Profissional, EAAF1), Guillermo Fernandez Zubia (Consultor, ELCFN) e Eduardo Antonio Jimenez Sandoval (Consultor, ETIIC).

Estimativas e redações macroeconômicas específicas sobre cada país foram produzidas por economistas dos países que integram a Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento, sob a liderança de Doerte Doemeland (Gerente de Práticas, ELCMU) e coordenação de Elena Fernández Ortiz e Anjali Shahani. A lista de colaboradores inclui Daniel Barco, Rafael Chelles Barroso, Elena Bondarenko, Luigi Butrón, Bledi Celiku, Tamoya Christie, Fabiano Colbano, Barbara Cunha, Anton Dobronogov, Cornelius Fleischhaker, Julián Folgar, Sebastián Franco Bedoya, Fernando Giuliano, Christian Gonzalez, Fernando Im, Evans Jadotte, Santiago Justel, Woori Lee, David Cal MacWilliam, Rafael Ornelas, Daniel Reyes, Gabriela Schmidt, Vasileios Tsiropoulos, Erik von Uexkull, Hulya Ulku, Pui Shen Yoong, Gabriel Zouarak (todos da ELCMU) e Andrew Burns (EMFMD).

Elisa Luna Barros (Gerente, ECRLC), Ruth Idalina Gonzalez Llamas (Oficial Sênior de Assuntos Externos, ECRLC), Analia Martinez (Oficial de Comunicações Online, ECRLC), Yuri Szabo Yamashita (Oficial de Assuntos Externos, ECRLC), Belkis Delcid Diaz (Assistente de Programa, ECRLC), Carlos Alberto Cortes Galavis (Consultor, ECRLC), Francisco Seminario (Consultor, ECRLC) e Leandro Juan Hernandez (Consultor, ECRLC) prestaram apoio de Comunicação e Divulgação. Nancy Morrison (Consultora, LCRCE) deu apoio editorial e Alejandro Espinosa (Sonideas) contribuiu para o design.

A data-limite deste relatório foi 29 de março de 2024.

# Conteúdo

Reconhecimentos	III
<b>Visão Geral</b>	
Concorrência: O ingrediente que falta para crescer?	1
Prespectivas de Crescimento para a Região	8
<b>Capítulo 1</b>	
O estado da região da ALC	10
A recuperação continua, mas o crescimento ainda é decepcionante	11
Inflação e política monetária: Acerto na meta	15
O nearshoring pode impulsionar o crescimento?	18
Déficits gêmeos: Fiscal e em conta corrente	23
O setor bancário permanece saudável, embora o volume de empréstimos inadimplentes tenha aumentado	25
<b>Mercados de trabalho e condições sociais</b>	26
Empregos: o emprego se recuperou, mas de forma desigual entre os grupos	26
Remuneração: devido à inflação, a renda real do trabalho ainda está aquém dos níveis pré-pandemia	30
Pobreza e desigualdade	30
Violência	36
<b>Conclusão</b>	36
Referências	37



## Capítulo 2

# Concorrência: O Ingrediente que falta para crescer? 38

## A relação ambivalente da ALC com a concorrência 39

### ALC: Terra de gigantes 40

A crise de produtividade da ALC e suas raízes na fraca concorrência 41

Concorrência das importações e produtividade na ALC 44

### ALC: Terra dos minúsculos também 50

### A política interna de concorrência funciona? 51

Leis e órgãos de concorrência 51

A robusta política de concorrência da ALC aumenta a produtividade. 56

Poder político das grandes empresas 58

### A Complementaridade entre as políticas de concorrência e de inovação 64

Por que a inovação é tão baixa na ALC quando o retorno potencial do investimento em inovação é alto? 65

Releitura da política de inovação para complementar a concorrência como indutora de produtividade 68

### Desbloquear o potencial da concorrência para impulsionar a produtividade 69

Referências 71

## Figuras

Figura 1.1.	As taxas de crescimento da ALC permanecem entre as mais baixas do mundo	11
Figura 1.2.	O crescimento permanece deprimido em muitos países da ALC	12
Figura 1.3.	A maioria das principais economias da ALC melhorou seus saldos em conta corrente	12
Figura 1.4.	A economia global será mais desafiadora em 2024	13
Figura 1.5.	Termos de troca são conflitantes nos países da ALC	13
Figura 1.6.	A confiança empresarial permanece próxima à média histórica, e a confiança do consumidor melhorou levemente	14
Figura 1.7.	As previsões de crescimento do PIB para 2024 têm diminuído constantemente na região da ALC	15
Figura 1.8.	A inflação geral e a inflação estrutural estão em queda	16
Figura 1.9.	A expectativa é que se cumpram as metas de inflação da política monetária até o final de 2024 na maioria dos países da ALC-5	16
Figura 1.10.	As taxas de juros oficiais estão em queda	17
Figura 1.11.	O IED na ALC aumentou consideravelmente em 2022	18
Figura 1.12.	Os fluxos de IED aumentaram na maioria dos países da ALC, especialmente no Brasil	19
Figura 1.13.	Os anúncios de IED <i>greenfield</i> diminuíram	19
Figura 1.14.	Embora tenham melhorado, os anúncios de investimentos <i>greenfield</i> em energia caíram em outros setores, especialmente na indústria manufatureira	19
Figura 1.15.	Os anúncios de IED <i>greenfield</i> demonstram que a tendência de <i>nearshoring</i> está passando ao largo da ALC	20
Figura B1.1.1.	Fluxos totais de IED para os principais países da América Central e Caribe	21
Figura B1.1.2.	Anúncios de IED <i>greenfield</i> na Costa Rica, República Dominicana e Panamá	22
Figura 1.16.	Os déficits fiscais permanecem altos	23
Figura 1.17.	Tanto a dívida quanto o fardo da dívida aumentaram	23
Figura 1.18.	A expectativa é que apenas alguns países consigam melhorar os níveis de sua dívida pública	24
Figura 1.19.	Os déficits gêmeos (fiscal e em conta corrente) permanecem profundos	24
Figura 1.20.	O volume de empréstimos inadimplentes aumentou	25
Figura 1.21.	As taxas de emprego se recuperaram em relação a 2020, mas estão abaixo dos níveis pré-pandemia em alguns países	26
Figura B1.2.1.	A dinâmica populacional está mudando na ALC: a diminuição da fecundidade e o aumento da expectativa de vida redesenharam a pirâmide populacional	27
Figura B1.2.2.	As famílias da ALC em breve terão mais dependentes idosos do que crianças	28
Figura B1.2.3.	O envelhecimento da população imporá desafios políticos em termos de crescimento, pobreza, gastos públicos com bem-estar social e desigualdade de gênero	29
Figura 1.22.	A renda real do trabalho individual e os salários se deterioraram desde 2019	31
Figura 1.23.	O valor médio das transferências públicas por família e a participação média das transferências públicas na renda total das famílias estão voltando aos níveis pré-pandemia	31

Figura 1.24.	A pobreza na ALC já está abaixo do nível de 2019, explicada principalmente por Brasil e México	31
Figura 1.25.	A desigualdade de renda diminuiu ligeiramente em toda a região	32
Figura 1.26.	A renda real caiu relativamente mais no topo da distribuição de renda	32
Figura B1.3.1.	As taxas de pobreza em países selecionados do Caribe vão de moderadas a baixas quando se usam medidas baseadas no consumo	33
Figura B1.4.1.	A ALC apresenta, de longe, a maior taxa de homicídios de todas as regiões	34
Figura B1.4.2.	Quase um quinto das pessoas na ALC considera crime/segurança pública o problema mais importante em seu país	35
Figura B1.4.3.	Os altos níveis de violência da ALC não estão ligados ao nível de desenvolvimento e à pobreza difusa nos países da região	35
Figura 2.1.	Na ALC, 70% dos trabalhadores são autônomos ou trabalham em empresas com menos de dez funcionários	40
Figura 2.3.	Markups na América Latina são mais altos do que no resto do mundo e constantes ao longo do tempo	41
Figura 2.2.	Empresas gigantes dominam os mercados da ALC	41
Figura 2.4.	O crescimento na ALC é baixo e estagnou na última década	42
Figura 2.5.	A produtividade contribui pouco ou negativamente para o crescimento de longo prazo da produção na ALC	42
Figura 2.6.	A baixa produtividade pesa mais como fator limitante do crescimento econômico na ALC que em outros países em desenvolvimento	43
Figura 2.7.	A concorrência é um componente central do ambiente operacional que contribui para o crescimento da produtividade	43
Figura 2.8.	No México, a concorrência com a China prejudicou as empresas menores e afetou produtos marginais e principais de formas distintas	47
Figura 2.9.	No Chile, em resposta ao aumento da concorrência da China, a maioria dos resultados de inovação industrial caiu, mas a qualidade dos produtos melhorou	47
Figura 2.10.	As mudanças nos markups exacerbam as diferenças nos resultados de inovação entre as empresas manufatureiras mais e menos produtivas do Chile em resposta ao aumento das importações chinesas	48
Figura 2.11.	Os órgãos de concorrência da ALC são pequenos	52
Figura 2.12.	A ALC é caracterizada por um número menor de investigações de ofício, um número menor e decrescente de pedidos de leniência e um número menor de inspeções-surpresa que outras regiões	53
Figura 2.13.	As sanções contra cartéis são baixas na ALC em comparação às sanções da OCDE	55
Figura 2.14.	Os órgãos de concorrência da ALC são percebidos como ineficazes. Média ponderada das pontuações dos entrevistados na rodada de pesquisa de 2017-2018	55
Figura 2.15.	A reforma das políticas de concorrência do Peru em 2013 reduziu as barreiras locais à entrada e aumentou a produtividade	56
Figura 2.16.	No México, cerca de 40% da atividade econômica foi investigada por práticas anticoncorrenciais entre 1993 e 2018	57
Figura B2.3.1.	Os cartéis distorcem praticamente todos os setores da economia da ALC	60
Figura 2.17.	Na ALC, 22 por cento das empresas listadas na bolsa de valores e 28 por cento das grandes empresas são familiares	62
Figura 2.18.	As empresas familiares estão entre as maiores em termos de receita	62

Figura B2.5.1.	As diferenças entre as estratégias energéticas do México e do Uruguai ficam evidentes na evolução de sua dependência de combustíveis fósseis e no consumo de energia proveniente de fontes renováveis	63
Figura 2.19.	Na ALC, a parcela de empresas capazes de inovar para escapar da concorrência é muito pequena	65
Figura 2.20.	A ALC apresenta deficiências nas práticas gerenciais	66
Figura 2.21.	A escada rolante de capacidades	68

## Tabelas

	Taxas reais de crescimento do PIB	8
Tabela 1.1.	A expectativa é que as maiores economias da ALC-6 cresçam menos em 2024 do que em 2023	14

## Caixas

Quadro 1.1.	Os fluxos de IED na América Central e no Caribe podem ser um sinal de recuperação do nearshoring	21
Quadro 1.2.	Os desafios de uma força de trabalho em processo de envelhecimento	27
Quadro 1.3.	A sub-região do Caribe apresenta pobreza moderada, mas alta desigualdade	33
Quadro 1.4.	Geração de conhecimento e formação de parcerias para combater o crime organizado e a violência	34
Quadro 2.1.	Evidências internacionais sobre os efeitos do aumento da concorrência de produtos importados	46
Quadro 2.2.	Alguns casos recentes na ALC que resultaram em sanções monetárias significativas por comportamento anticoncorrencial	54
Quadro 2.3.	Os cartéis estão disseminados na ALC	59
Quadro 2.4.	A Ley Televisa do México	60
Quadro 2.5.	O poder de impedir ou facilitar a transição para uma energia mais verde	63



## Visão Geral

Concorrência:  
O ingrediente  
que falta para  
crescer?

Os países da América Latina e do Caribe (ALC) têm feito avanços regulares, embora lentos, rumo a soluções para os desequilíbrios induzidos pela pandemia num ambiente internacional que, somente agora, mostra sinais de estabilização. No entanto, ainda há muito a ser feito. A ALC, com poucas exceções, conseguiu reduzir a inflação a níveis inferiores aos dos países-membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). As taxas de juros estão começando a cair após quatro anos de sólida gestão macroeconômica. Contudo, ainda persistem diversos desafios relacionados à correção dos desequilíbrios fiscais, à recuperação do poder de geração de renda perdido e à retomada dos avanços da década anterior em matéria de redução da pobreza. As elevadas taxas de juros também resultaram num superendividamento de famílias e empresas, e isso precisa ser monitorado. A tarefa principal da região, no entanto, continua a ser a aceleração das taxas de crescimento, atualmente fracas. Embora esse crescimento irregular seja, em parte, causado pelas taxas de juros elevadas, ele também é reflexo de problemas estruturais de longa data. Esses fatores também contribuem para os ganhos abaixo das expectativas obtidos com práticas de *nearshoring* ou *friendshoring*. Tudo aponta para uma ampla agenda de reformas que vêm sendo adiadas há décadas — nas áreas de infraestrutura, educação, regulamentação e políticas de concorrência.

Além disso, duas novas características da região dificultarão ainda mais o trabalho futuro na área de políticas públicas. Em primeiro lugar, o envelhecimento da força de trabalho impõe novos desafios para o crescimento, para a estabilidade fiscal e para as famílias. Em segundo, a violência na região — que já era, de longe, a mais alta do mundo — ficou ainda mais grave e generalizada, aterrorizando a população e minando os avanços proporcionados pela estabilidade macroeconômica, que haviam tornado a região mais atraente para investimentos.

O capítulo 1 deste relatório descreve a recente evolução social e macroeconômica e os desafios de curto prazo enfrentados pela região, principalmente em matéria de crescimento e equilíbrio das contas fiscais. O capítulo 2 explora como o crescimento pode ser fomentado pelo aumento da concorrência nas economias da ALC, desde que combinado a investimentos complementares e necessários nas capacidades de empresas e trabalhadores e a melhorias nos sistemas nacionais de inovação capazes de apoiar o desenvolvimento, a difusão e a adoção de novas ideias, produtos e processos.

## Capítulo 1: Convergência para as metas de inflação, mas com taxas de crescimento persistentemente baixas

---

Embora a ALC tenha demonstrado menos dinamismo que o resto do mundo, a região recuperou totalmente o PIB perdido durante a pandemia de COVID-19, o índice de emprego total se aproxima a uma recuperação total (embora não para todos os grupos), e a pobreza caiu abaixo dos níveis pré-pandemia (principalmente devido à influência do Brasil e do México). A conjuntura global, no entanto, segue difícil. A economia dos EUA superou todas as expectativas e parece preparada para conquistar a difícil “aterisagem suave”, com a inflação debelada e sem recessão; a economia europeia, no entanto, permanece deprimida; e a China, o maior mercado da ALC, mantém um comportamento imprevisível e lento. A desaceleração na redução da inflação estrutural rumo às metas acabou atrasando os cortes das taxas de juros nos países do G7. Os preços das *commodities* continuarão a cair em 2024, refletindo a baixa procura global. As previsões de crescimento da ALC em 2024 foram reduzidas — de 2,3 por cento em setembro de 2023 para 1,6 por cento em março de 2024 — com variações expressivas entre os países. A expectativa é que, tanto no Brasil quanto no México, ocorra uma desaceleração em relação a 2023.

Na frente fiscal, os gastos do governo permanecem elevados. As altas taxas de juros, embora venham registrando quedas em muitos países, mantêm pressão sobre o serviço da dívida. As transferências transitórias para pessoas e empresas vulneráveis durante a pandemia vêm sendo eliminadas, mesmo que não completamente, ao passo que, em muitos países, outras despesas não diminuíram ou até mesmo aumentaram. De modo geral, os avanços na redução

da dívida ainda são limitados: a razão dívida/PIB aumentou consideravelmente em 2023 em comparação com 2022, permanecendo acima dos 59 por cento registrados em 2019. No estilo clássico dos “déficits gêmeos”, os déficits persistentes de conta corrente refletem, em grande parte, desequilíbrios fiscais.

Na frente monetária, os bancos centrais independentes do Brasil, Chile, Colômbia e Peru continuam reduzindo suas taxas de juros, e outros países vêm seguindo seu exemplo. A inflação regional (excluindo a Argentina e a República Bolivariana da Venezuela) é de 3,5 por cento, ao passo que, nos países da OCDE, é de 5,7 por cento em janeiro de 2024. Na maioria dos países da ALC, as expectativas de inflação permanecem ancoradas, e a expectativa é que as metas dos bancos centrais sejam alcançadas em 2024. O sucesso da luta contra a inflação reflete, em parte, fatores externos (como, por exemplo, quedas nos preços de combustíveis e alimentos), mas a inflação estrutural também começou a cair, sinalizando avanços mais arraigados. Na frente financeira, taxas de juros mais elevadas causaram o superendividamento de famílias e empresas, e os empréstimos não produtivos aumentaram (mas já começaram a diminuir). Esse choque no serviço da dívida ocorre num contexto em que o crédito para o consumo quase dobrou como porcentagem do PIB em muitos países ao longo dos últimos 20 anos. É necessário, portanto, continuar a monitorar esses riscos. Apesar dessa evolução, as oscilações nos níveis globais de crédito não produtivo têm sido tímidas, os setores bancários parecem ser relativamente sólidos na região, e os mercados internacionais continuam calmos, com até mesmo uma ligeira diminuição dos *spreads*.

Apesar da sólida gestão macroeconômica na região, as perspectivas de crescimento continuam baixas, não só devido às condições globais, mas também a questões estruturais há muito negligenciadas. O crescimento regional permanece limitado pela baixa acumulação de capital e pelo tímido crescimento da produtividade no longo prazo. Além disso, apesar do entusiasmo com o *nearshoring*, o investimento estrangeiro direto (IED) permanece abaixo dos níveis de 12 anos atrás em termos reais, e os anúncios de investimentos *greenfield* continuam a minguar, inclusive no México. Ademais, os grandes investimentos que promoveram a recente recuperação do IED ocorreram, principalmente, nos setores de recursos naturais, ao passo que o investimento na indústria de transformação continua em queda. A edição de abril de 2023 da *Revisão Econômica da América Latina e Caribe (LACER — Latin America and Caribbean Economic Review)* analisou como, apesar de os salários terem atingido um patamar competitivo com os da China e de outros países, outros fatores estruturais da ALC — como impostos, custos de capital, baixa escolaridade dos trabalhadores, políticas inadequadas de infraestrutura e instabilidades sociais — deixam a região menos atraente para operações de *nearshoring*. É urgentemente necessário resolver essas questões estruturais e realizar as reformas fiscais necessárias.

Duas características emergentes da região complicam ainda mais a situação. Em primeiro lugar, a expectativa é que a queda da taxa de fertilidade reverta a queda da razão de dependência (a porcentagem da população em idade não ativa em relação à população em idade ativa) em 2027. Dado o fraco crescimento gerado pela acumulação de capital ou pelo aumento da produtividade, a queda da força de trabalho deve resultar num crescimento ainda mais lento. Sustentada por uma base tributária cada vez menor, a crescente demanda por benefícios previdenciários e serviços de saúde para os idosos deve sobrecarregar ainda mais os orçamentos. Por fim, os cuidados com os idosos aumentarão os ônus para as famílias. Isso afeta especialmente as mulheres, que assumem, de maneira desproporcional, a responsabilidade por esses cuidados e, provavelmente, acabarão por reduzir sua participação no mercado de trabalho.

Em segundo lugar, o assassinato do candidato à presidência do Equador foi apenas o mais recente lembrete da crescente onda de violência que afeta a região, tanto em termos de intensidade quanto de alcance geográfico. A ALC é a região mais violenta do mundo e a única onde a violência vem aumentando. Apesar dos avanços louváveis da ALC na área de macrogestão, o aumento da insegurança tornou-se mais um fator de insatisfação para os cidadãos, o que reduz a atratividade da região como destino de investimentos.

## Capítulo 2: Concorrência: O ingrediente que falta para crescer?

---

Em toda a região, os baixos níveis de concorrência fazem com que os consumidores paguem preços mais altos por bens e serviços de qualidade inferior, o que reduz o bem-estar geral e contribui para a desigualdade, visto que os preços monopolistas de bens e serviços essenciais consomem uma parcela relativamente maior dos orçamentos das famílias mais pobres.

Aumentar a concorrência enfrentada pelas empresas da ALC pode estimular o crescimento e melhorar o bem-estar dos consumidores. No caso dos bens importados de baixo custo, a concorrência pode ajudar a elevar o padrão de vida das famílias em todo o espectro de renda. A concorrência também tem o poder de incentivar os produtores nacionais a adotarem novos produtos e tecnologias, aumentando a produtividade das empresas. A integração global dos mercados tem contribuído para ambientes mais competitivos, facilitando a difusão e adoção de inovações que promovem mais eficiência. Ao mesmo tempo, competir em mercados internos dinâmicos e desafiadores é a melhor forma de as empresas se prepararem para exportar.

Apesar desses impactos positivos, com frequência a concorrência estrangeira prejudica as indústrias e empregos locais. É aí que surge um aparente dilema na elaboração de políticas públicas: proteger os empregos e as empresas existentes à custa do crescimento, ou estimular as empresas a buscarem as melhores tecnologias disponíveis e melhorarem seu desempenho, oferecendo aos consumidores os melhores produtos disponíveis pelos preços mais baixos possíveis?

Esse é um falso dilema. O aumento da concorrência interna induzido pelas autoridades responsáveis pela concorrência produz resultados inquestionavelmente positivos e mais bem-estar geral. Embora os resultados do aumento da concorrência externa sejam mais ambíguos, isso se deve principalmente à falta de preparo das empresas da ALC para competir com outras que se encontram na vanguarda da produtividade global. Logo, uma prioridade urgente é ajudar essas empresas e seus trabalhadores a se prepararem melhor, pois somente dessa forma estarão protegidos das forças da concorrência global. Além disso, o elevado poder de mercado e o poder político das empresas muitas vezes se retroalimentam, com resultados indesejáveis para toda a sociedade. Esse ciclo vicioso precisa ser interrompido. Para aproximar as indústrias da fronteira e proporcionar às sociedades os benefícios de uma maior concorrência, as políticas de concorrência e pró-concorrência devem ser combinadas a esforços para implementar boas políticas e sistemas nacionais de inovação funcionais (inclusive sistemas aprimorados de educação e formação), juntamente com ações deliberadas para reequilibrar o poder.

### Uma terra de empresas gigantes e minúsculas

Os mercados da ALC são caracterizados por uma distribuição altamente polarizada em termos do tamanho das empresas, com algumas empresas enormes atuando ao lado de várias empresas minúsculas. Essa distribuição distorcida é, ao mesmo tempo, causa e consequência da baixa produtividade e da elevada desigualdade na região. Na base, trabalhadores autônomos ou pequenas empresas costumam realizar atividades caracterizadas por baixa produtividade e baixos níveis de adoção de tecnologias. Normalmente, não estão no radar das iniciativas e políticas que buscam promover o aumento da produtividade e o crescimento econômico. Em vez disso, muitas vezes se enquadram em programas de empreendedorismo formulados como políticas sociais. Eles raramente exercem pressão competitiva sobre outras empresas, mas isso não significa que a concorrência não os afete. No topo, a falta de um amplo segmento de pequenas e médias empresas com alta produtividade se traduz em mercados altamente concentrados, dominados por atores gigantes, e em altos níveis de poder de mercado, em média, o que resulta em benefícios indevidos (lucros excessivos viabilizados unicamente pelo exercício de poder de mercado) nas mãos de poucos. Essa elevada concentração contribui para o crescimento estagnado da região ao longo das últimas décadas.

O aumento da concorrência pode ajudar a estimular o crescimento da produtividade por meio de quatro canais principais. Primeiramente, forçaria as empresas menos produtivas a saírem do mercado, deixando que as mais produtivas sobrevivessem e crescessem (na falta de concorrência, as empresas de baixa produtividade continuam a sobreviver). Em segundo lugar, a concorrência incentivaria a inovação (na ausência dela, as empresas com uma

base de consumidores cativos podem optar por operar a um custo mais elevado e decidir não adotar tecnologias mais eficientes). A redução dos incentivos pode levar a escolhas e esforços administrativos abaixo do ideal, e as empresas com elevado poder de mercado podem não ver a necessidade de inovar se conseguirem sobreviver e continuar a auferir benefícios sem precisar atualizar suas tecnologias. Em terceiro, mercados mais competitivos tornariam a adoção de tecnologias mais acessível e ampliariam o âmbito de sua disseminação, possibilitando que mais empresas se beneficiassem do aumento da eficiência. Por fim, as empresas que não enfrentam concorrência podem utilizar seu poder de mercado para desviar recursos de atividades produtivas em busca de privilégios especiais (*rent-seeking*).

## Concorrência das importações e produtividade na ALC

Apesar da elevada concentração e dos níveis médios de poder de mercado da ALC, as evidências empíricas de seu efeito são escassas devido à pouca disponibilidade de dados. Uma exceção é a pesquisa que examina os efeitos da concorrência das importações na produtividade e inovação das empresas. Novas evidências analisadas no relatório (ainda não publicado) do Banco Mundial intitulado *Concorrência e aumento da produtividade na América Latina e no Caribe (Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean)* ressaltam o fato de que, na ALC, os efeitos da concorrência das importações sobre a produtividade e a inovação provêm de respostas variadas, em nível empresarial, que dependem da preexistência de produtividade, margens de lucro e proximidade da fronteira tecnológica. As empresas mais produtivas conseguem evoluir e sobreviver mesmo com a crescente concorrência das importações; já as empresas menores e menos produtivas tendem a encolher ou sair do mercado. O impacto sobre a produtividade e o crescimento em toda a economia depende, fundamentalmente, de como a produtividade é distribuída. Na ALC, essa distribuição é deslocada para algumas empresas do topo, o que acaba prejudicando várias outras — e também os rendimentos de grande parte da população — se as forças da concorrência externa não forem combinadas a esforços deliberados do governo para protegê-las, ajudando-as a melhorar seu desempenho. Isso destaca a necessidade de uma agenda complementar para ajudar as empresas a melhorarem seu desempenho e se aproximarem da fronteira tecnológica.

## As políticas de concorrência interna funcionam?

Os países podem adotar políticas públicas para promover uma concorrência mais justa e criar mercados que funcionem melhor. Sua concepção e aplicação definem o poder que as empresas podem exercer e ditam seus efeitos finais sobre a eficiência e a equidade. Vinte países da ALC dispõem de leis e órgãos de concorrência. Essas estruturas são relativamente recentes em comparação às das economias avançadas, e os órgãos têm pouco poder de fogo. Ao longo do final do século XX, a concentração do poder de mercado decorrente da privatização de oligopólios e monopólios públicos não foi remediada pela ampliação do comércio internacional, e a entrada de empresas multinacionais contribuiu para intensificá-la ainda mais em diversos mercados.

Uma pesquisa recente do Banco Mundial — que lança mão de novos conjuntos de dados sobre intervenções no âmbito das políticas de concorrência — apresenta as primeiras evidências dos impactos muito positivos das ações de tais políticas. Contudo, visto que as atividades antitruste abarcam apenas uma fração dos comportamentos nocivos no mercado, intervenções isoladas nem sempre são suficientes para produzir mudanças significativas. Há, também, evidências de que as políticas de concorrência funcionam em conjunto com outros marcos regulatórios e que um eventual desalinhamento entre eles pode acabar limitando sua eficácia. É necessária uma compreensão completa das complementaridades entre as políticas para promover mercados que funcionem bem.

Apesar do potencial transformador de uma política de concorrência robusta, as instituições que promovem a concorrência permanecem acanhadas, em média, e as atividades dos cartéis e a concentração de mercado ainda figuram como problemas generalizados na ALC. Para garantir a eficácia dos órgãos de concorrência, é essencial que eles sejam independentes e contem com mecanismos de compromissos que limitem sua discricionariedade ao tomar decisões. No entanto, na maioria dos países da ALC, o órgão de concorrência faz parte do poder executivo, e o presidente tem a autoridade de mudar sua chefia a qualquer momento. Além disso, os órgãos de concorrência da ALC carecem de recursos humanos e financeiros em comparação a seus pares de outras regiões, indicando a baixa prioridade atribuída a eles nas agendas de políticas dos governos. Talvez seja esse o motivo de os órgãos de concorrência da ALC iniciarem menos investigações por conta própria e não recorrerem tanto a acordos de leniência

para incentivar os membros de cartéis a cooperar com as investigações. Também realizam menos inspeções-surpresa para investigar infrações e impõem multas mais baixas, em média.

Essas deficiências não estão desvinculadas do poder político das empresas. Atores corporativos poderosos têm conseguido diluir ou fugir aos controles governamentais por meio de interferência real em todos os poderes. Essas obstruções vão desde *lobby* sistemático para aprovar leis favoráveis até o uso estratégico dos tribunais e outras disposições legais para obter liminares contra medidas antitruste e outras medidas regulatórias. Da mesma forma, a proteção comercial estabelece preços mínimos, produzindo resultados semelhantes aos dos cartéis, o que resulta, muitas vezes, de intensas atividades de *lobby*.

Pelo menos três fatores específicos da região, estudados por cientistas políticos, contribuem para intensificar o poder político das empresas. As regras eleitorais geram sistemas partidários fragmentados, e o Poder Executivo consegue apoio do Poder Legislativo por meio de transações políticas. Essa situação permite que empresas financiem partidos ou candidatos, negociando votos a seu favor. As grandes empresas e os meios de comunicação social, em todas as suas formas, estão intimamente interligados, e a titularidade dos meios de comunicação social é altamente concentrada em toda a ALC. É pouco provável que essas empresas utilizem suas mídias para defender mais rigor nas regras de mercado. Além disso, grande parte das empresas da região são de propriedade familiar. As empresas familiares tendem a se opor à tributação e à regulamentação de forma mais vigorosa que as empresas de capital aberto. Com frequência, elas trabalham com horizontes temporais mais longos e, portanto, podem monitorar, apoiar ou punir os políticos de forma mais eficaz. Os integrantes da família ou seus representantes podem até mesmo ingressar na política para garantir uma representação de confiança.

A ameaça da fuga de capitais e do desinvestimento também aumenta a influência das empresas nas políticas públicas. Se o governo concluir que determinada regra ou política levará as empresas a reduzir o investimento, prejudicando o crescimento econômico e os empregos, ele pode rescindir a medida.

Essas relações entrelaçadas entre empresas, governos e elites acontece em toda parte, embora ela seja mais provável em regiões onde a economia é dominada por um número muito pequeno de empresas gigantes, como ocorre na ALC. No contexto da transição para economias mais verdes na ALC, essas relações representam uma preocupação significativa.

Medidas fundamentais para o avanço da região incluem a revisão das regras para eliminar aquelas que favorecem os interesses privados enraizados em vez do bem-estar geral e o reforço do poder e da independência das leis e órgãos de concorrência. O caminho para as reformas pode ser trilhado por meio da adoção de outras medidas para reequilibrar o poder econômico e político, tais como regular o financiamento de campanhas e atividades de *lobby* e levar a sério o debate global sobre a tributação dos super-ricos.

## A complementaridade entre as políticas de concorrência e de inovação

Dado que, historicamente, as atividades econômicas na região ocorrem num ambiente altamente protegido de pressões competitivas, o aparato produtivo da ALC está pouco preparado para competir. A produtividade das empresas é baixa, em parte, porque essa proteção se traduziu, ao longo do tempo, em baixos incentivos à inovação e à melhoria global das capacidades empresariais. Níveis mais elevados de concorrência são, portanto, um impulso bem-vindo para as empresas inovarem e competirem. No entanto, precisamente por essa razão, o aumento da concorrência de fontes externas pode destruir grande parte desse precário aparato — e, com ele, a fonte de renda de grande parte da população. Isso deixaria os países da ALC em situação ainda pior, mesmo que as empresas mais produtivas conseguissem sobreviver ou, até mesmo, crescer.

Na ALC, portanto, as políticas nacionais de concorrência, inovação e modernização empresarial se complementam: o aumento da concorrência, facilitado por uma política de concorrência sólida e marcos regulatórios pró-concorrência, proporcionará os incentivos certos para as empresas modernizarem suas tecnologias. Uma boa política de inovação aproximará mais empresas da fronteira tecnológica, onde poderão aprimorar suas capacidades para enfrentar a concorrência (em vez de saírem do mercado), melhorando, assim, a dinâmica da produtividade agregada e promovendo o crescimento econômico.

Por que a inovação é tão deficiente na ALC? Na ausência de um amplo conjunto de complementaridades — como, por exemplo, capital físico e humano — os retornos da inovação diminuem com a distância da fronteira tecnológica. Além disso, para conseguirem inovar e gerir projetos de inovação de forma eficaz, as empresas precisam de uma gama de competências de gestão e organização fundamentais para o aumento da produtividade e da qualidade. As empresas incapazes de responder às condições do mercado, identificar novas oportunidades tecnológicas, desenvolver planos para explorá-las e, em seguida, cultivar os recursos humanos necessários terão dificuldade em inovar.

Além disso, as capacidades dos governos de formular, implementar e coordenar políticas eficazes também são limitadas na ALC. Em primeiro lugar, a concepção de políticas públicas exige a capacidade de identificar as causas de falhas dos mercados, formular políticas adequadas para resolvê-las e definir métricas claras de sucesso. Muitas experiências dão errado porque importam modelos institucionais e boas práticas de países avançados —que não conseguem lidar com as falhas reais ou não apresentam viabilidade política. Em segundo lugar, uma implementação eficaz requer práticas e processos sólidos de gestão pública para avaliar, adaptar e modificar ou encerrar políticas, quando necessário. Em terceiro, a política deve demonstrar coerência entre diversos órgãos e ministérios. Por fim, a consistência e a previsibilidade das políticas exigem sistemas que cultivem políticas e instituições de inovação ao longo do tempo. Em vez disso, o consenso sobre a importância da agenda de inovação e dos compromissos políticos de alto nível é, muitas vezes, limitado; por isso, as políticas recebem pouco apoio e, com frequência, são revertidas.

Esse contexto de pouca capacidade governamental reforça a necessidade de complementaridade entre as políticas de concorrência, modernização empresarial e inovação. Repensar as políticas de inovação significa ampliar o âmbito dos sistemas de inovação para sanar as restrições à acumulação de conhecimentos e de capital humano e físico; cultivar capacidades administrativas e organizacionais; e equilibrar seletivamente as capacidades e ações viáveis dos governos, evitando a importação de um conjunto completo de instituições e políticas de outros países e contextos internacionais distintos.

## Potencial da concorrência como força motriz da produtividade

Para que a concorrência de fato fomente a produtividade na ALC, o foco deve ser o aumento da produtividade das empresas. As evidências divulgadas neste relatório revelam que os países da ALC estão totalmente despreparados para concorrer. Apenas uma pequena parcela das empresas consegue sobreviver a um aumento da concorrência, aumentar seus investimentos em inovação e melhorar sua produtividade. Esse despreparo também se refere às pessoas.

A baixa produtividade das empresas e seu decorrente despreparo para a concorrência podem ser atribuídos à baixa qualidade da educação, ao reduzido acesso a financiamento e a marcos regulatórios inadequados para atividades empresariais, entre outros fatores. No entanto, uma grande parte do problema é que as empresas surgem e atuam em ambientes de baixa concorrência, protegidas dos incentivos necessários para se manterem atentas ao que se passa no mercado e priorizarem esforços para melhorar suas capacidades e as de seus trabalhadores.

Tentativas de sanar a falta de preparo para a concorrência que limitem as forças competitivas provavelmente terão efeitos negativos, mantendo a região presa num ponto de equilíbrio de baixa produtividade/baixo crescimento/alta desigualdade. Em vez disso, a promoção de uma concorrência justa e de políticas pró-concorrência deve ser combinada a esforços deliberados para implementar boas políticas e sistemas nacionais de inovação que, de fato, funcionem — incluindo sistemas melhores de educação e formação — e visem aumentar a produtividade das empresas e deslocar a distribuição da produtividade para cima, de modo a fazer crescer o percentual de empresas preparadas para competir no mercado internacional.



## Prespectivas de Crescimento para a Região

### Taxas reais de crescimento do PIB

	2021	2022	2023e	2024p	2025p	2026p
Argentina	10,7	5,0	-1,6	-2,8	5,0	4,5
Bahamas	17,0	14,4	4,3	2,3	1,8	1,6
Barbados	-0,8	11,3	4,5	3,7	2,8	2,3
Belize	17,9	8,7	4,5	3,5	2,5	2,5
Bolívia	6,1	3,5	2,4	1,4	1,5	1,5
Brasil	4,8	3,0	2,9	1,7	2,2	2,0
Chile	11,7	2,4	0,2	2,0	2,2	2,3
Colômbia	10,8	7,3	0,6	1,3	3,2	3,1
Costa Rica	7,9	4,6	5,1	3,9	3,7	3,7
Domínica	6,9	5,6	4,9	4,6	4,2	3,0
El Salvador	11,2	2,6	2,7	2,5	2,5	2,5
Equador	9,8	6,2	2,8	0,7	1,7	2,0
Granada	4,7	7,3	4,8	4,1	3,7	3,2
Guatemala	8,0	4,1	3,5	3,0	3,5	3,5
Guiana	20,1	63,3	33,0	34,3	16,8	18,2
Haiti	-1,8	-1,7	-1,9	-1,8	1,9	2,0
Honduras	12,5	4,0	3,5	3,4	3,3	3,4
Jamaica	4,6	5,2	2,6	2,0	1,6	1,6
México	5,7	3,9	3,2	2,3	2,1	2,0
Nicarágua	10,3	3,8	4,3	3,7	3,5	3,5
Panamá	15,8	10,8	6,5	2,5	3,5	4,0
Paraguai	4,0	0,2	4,6	3,8	3,6	3,6
Peru	13,4	2,7	-0,6	2,7	2,4	2,4
República Dominicana	12,3	4,9	2,4	5,1	5,0	5,0
Santa Lúcia	12,2	18,1	3,2	2,9	2,4	1,8
São Vicente e Granadinas	0,8	7,2	6,5	5,0	3,9	3,7
Suriname	-2,4	2,4	2,1	3,0	3,0	3,0
Uruguai	5,6	4,7	0,4	3,2	2,6	2,6

Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial.

Observação: A data de corte dos dados é 29 de março de 2024. "e" denota estimativa e "p" denota previsão.





## Capítulo 1

# O estado da região da ALC

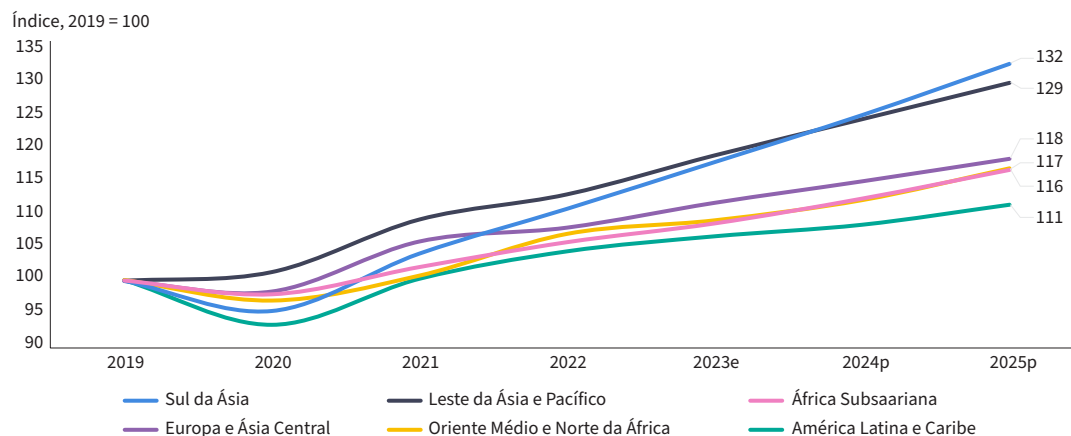
A região da América Latina e do Caribe (ALC) registrou grandes avanços, embora lentos, na resolução dos desequilíbrios induzidos pela pandemia de Covid-19, num ambiente internacional que só agora começa a dar sinais de estabilização. No entanto, ainda há muito a ser feito. A economia dos EUA superou todas as expectativas e parece estar pronta para alcançar o “Santo Graal” de uma “aterrissagem suave”, debelando a inflação sem induzir uma recessão. Apesar da lentidão final no cumprimento da meta do Federal Reserve, as taxas de juros devem cair em breve. No entanto, a Europa continua em recessão, e não é fácil prever a sorte de seu principal parceiro comercial: a China. Nesse contexto, nos países da ALC, com poucas exceções, a inflação ficou abaixo dos níveis observados nos países-membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), coroando um quadriênio de gestão macroeconômica excepcionalmente sólida, reconhecida pelos mercados globais.

Contudo, os desafios persistem no sentido de corrigir desequilíbrios fiscais, recuperar empregos perdidos, recuperar os avanços da década anterior na redução da pobreza e, mais profundamente, encontrar novas fontes de crescimento. Ademais, apesar do entusiasmo com as práticas de *nearshoring* ou *friendshoring*, a região está tendo resultados limitados no que diz respeito à obtenção de segmentos das cadeias de valor. Todos esses fatores apontam na direção de uma agenda substancial de reformas, que a região vem adiando há décadas. Além disso, os já altos níveis de violência na ALC tornaram-se mais graves e generalizados, aterrorizando os cidadãos da região e comprometendo os ganhos de atratividade de investimento gerados pela estabilidade macroeconômica.

## A recuperação continua, mas o crescimento ainda é decepcionante

A economia da região da América Latina e do Caribe continua a apresentar um desempenho inferior ao das economias de outras regiões do mundo. No final de 2023, o produto interno bruto (PIB) na ALC foi 7 por cento superior ao de 2019. No mesmo período, a região do Leste Asiático e Pacífico registrou um aumento de 19 por cento, e o Sul da Ásia, 18 por cento (figura 1.1). Essa tendência deve continuar até 2024, já que as taxas de crescimento da ALC permanecem entre as mais baixas do mundo.

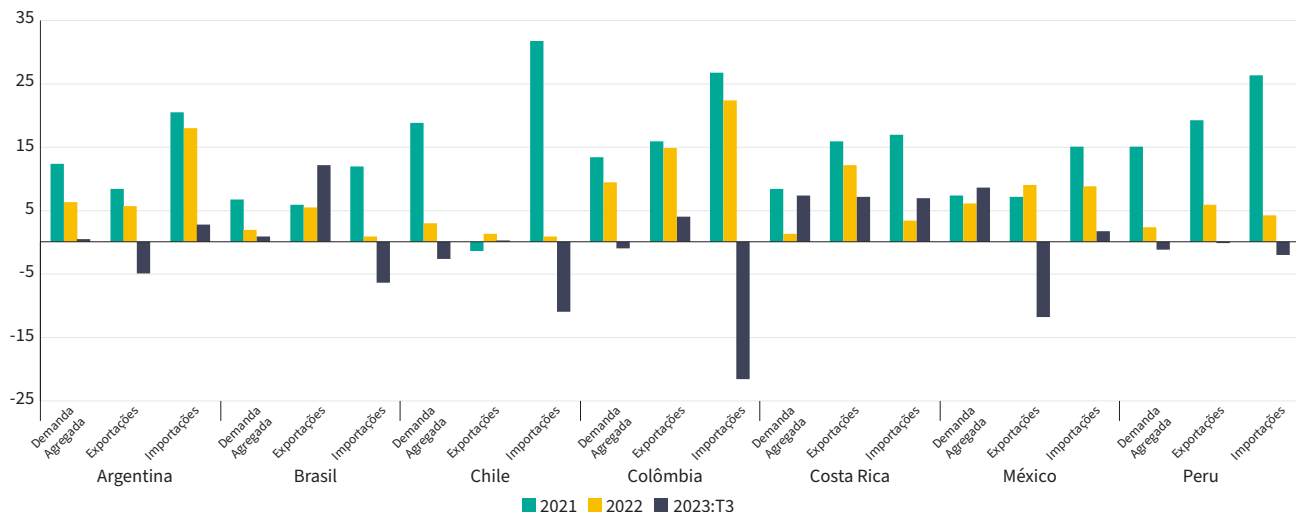
Figura 1.1.  
**As taxas de crescimento da ALC permanecem entre as mais baixas do mundo**



Fonte: Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento do Banco Mundial — América Latina.  
Observações: Os valores do índice são baseados em projeções (em 29 de março de 2024); e = estimativa; p = previsão.

Figura 1.2.  
**O crescimento permanece deprimido em muitos países da ALC**

Variação percentual anual em componentes do PIB



Fontes: Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento do Banco Mundial – América Latina; Haver Analytics.

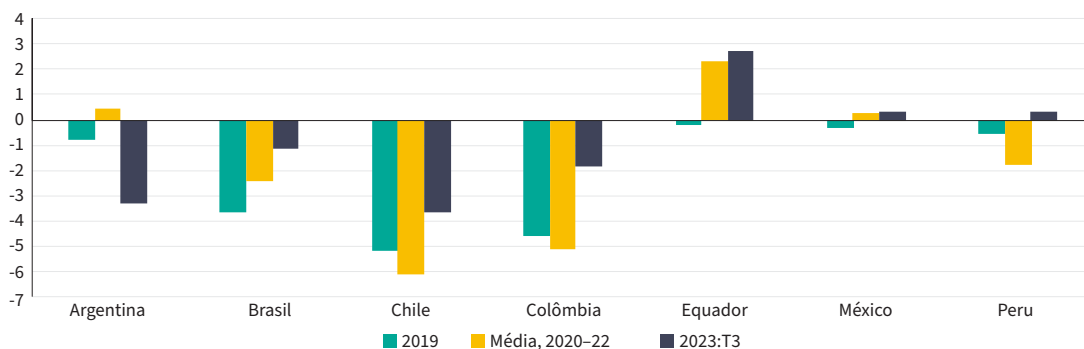
Observações: Os dados trimestrais da demanda agregada não incluem variações de estoque. ALC = América Latina e Caribe. Cada barra no gráfico representa a variação percentual anual. A barra rotulada como "2023:T3" compara a variação percentual entre os dados no terceiro trimestre de 2022 e os dados no terceiro trimestre de 2023.

Durante o ano de 2023, o crescimento permaneceu deprimido na maioria dos países da ALC, devido, sobretudo, ao desempenho medíocre dos índices de investimento e consumo. Embora a recuperação da pandemia na maioria dos países tenha derivado de uma forte retomada da demanda interna (figura 1.2), o investimento e o consumo permaneceram baixos do terceiro trimestre de 2022 ao terceiro trimestre de 2023, em parte devido a políticas monetárias mais restritivas e ao enfraquecimento dos mercados de trabalho. No fim do ano, algumas economias apresentavam uma recuperação incipiente do consumo, resultante do aumento dos salários reais e da queda das taxas de juros. México e Costa Rica se destacam como exceções, pois registraram uma expansão vigorosa da demanda interna.

A baixa demanda interna foi acompanhada por uma queda na demanda por importações. Ao mesmo tempo, a resiliência da economia dos EUA e da China (sustentada por aumentos no consumo de serviços devido à reabertura da economia chinesa, a investimentos resilientes na indústria manufatureira e ao estímulo à infraestrutura pública) aumentou a demanda por exportações de alguns países, como Brasil e Colômbia. Com exceção da Argentina, todas as principais economias da ALC melhoraram sua posição externa (figura 1.3), embora algumas ainda apresentem déficits significativos em conta corrente.

Figura 1.3.  
**A maioria das principais economias da ALC melhorou seus saldos em conta corrente**

Saldo em conta corrente como porcentagem do PIB

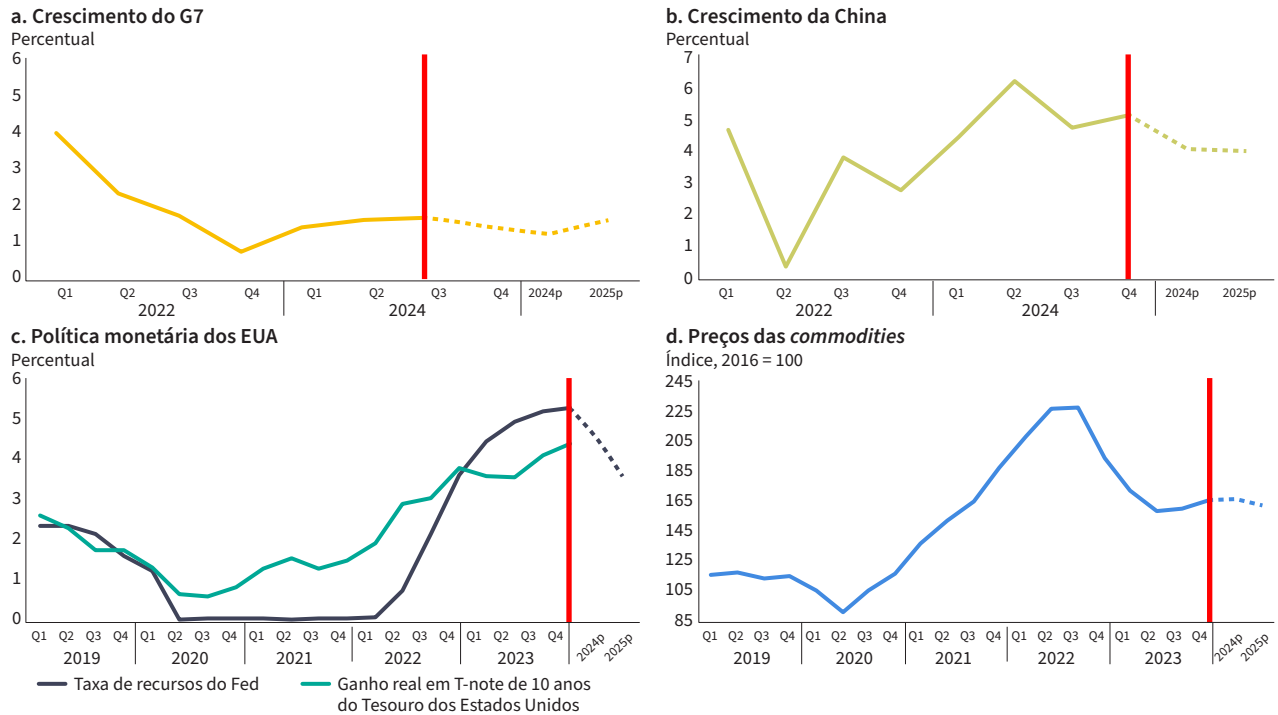


Fonte: Haver Analytics.

Observação: ALC = América Latina e Caribe.

Após um 2023 favorável, o cenário externo apresentará mais desafios em 2024 (figura 1.4). Em seguida à aceleração observada em 2023, a expectativa é que as economias da China e dos Estados Unidos cresçam mais lentamente. Além disso, o Federal Reserve deve cortar as taxas de juros mais tarde do que se pensava, tornando as condições financeiras internacionais mais apertadas.

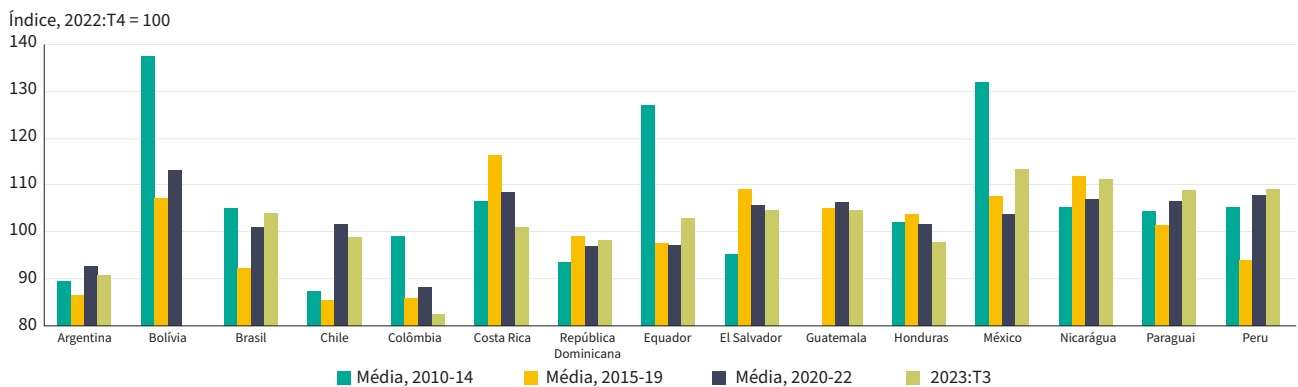
Figura 1.4.  
**A economia global será mais desafiadora em 2024**



Fontes: Gráfico (a): PIB Trimestral (indicador), da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) (doi: 10.1787/b86d1fc8-en) e banco de dados do Perspectivas Econômicas Globais (WEO), do Fundo Monetário Internacional (FMI) (vários anos); gráfico (b): Haver Analytics e banco de dados do WEO do FMI (vários anos); gráfico (c): Dados Econômicos do Federal Reserve (FED), Federal Reserve Bank de St. Louis; e gráfico (d): Preços de *Commodities* do Banco Mundial (Pink Sheets) (vários anos) e banco de dados do WEO do FMI (vários anos).  
Observações: A linha vertical vermelha indica o último trimestre com dados disponíveis; p = previsão; Fed = Federal Reserve dos EUA; G7 = Grupo dos Sete.

As tendências atuais dos preços de *commodities* trazem notícias conflitantes para a região, dependendo da cesta de comércio de cada país. Vários países melhoraram seus termos de troca em comparação à situação anterior à pandemia de Covid-19 (figura 1.5). O Brasil, o Chile e o Peru atingiram níveis superiores ou comparáveis ao superciclo de *commodities* de 2010–2014. No entanto, outros países — especialmente a Colômbia — sofreram uma queda acentuada em seus termos de troca.

Figura 1.5.  
**Termos de troca são conflitantes nos países da ALC**

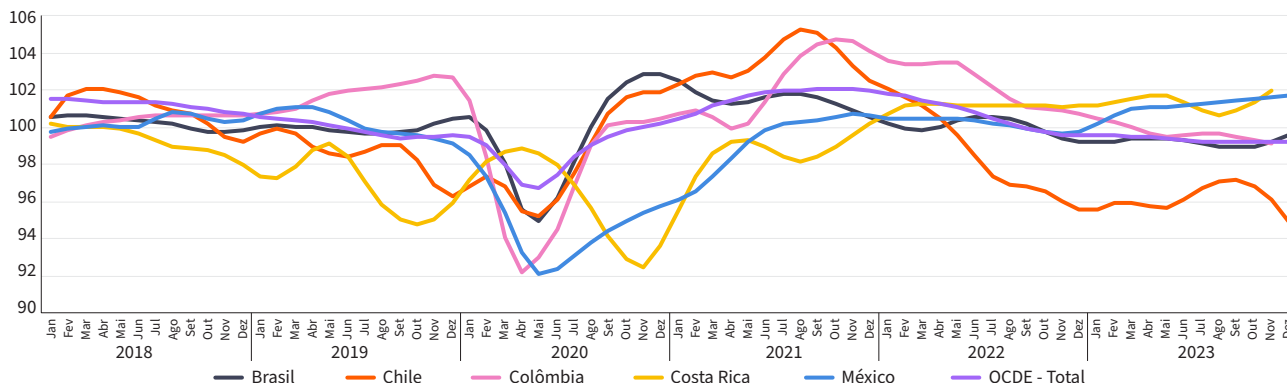


Fonte: Haver Analytics.  
Nota: ALC = América Latina e Caribe.

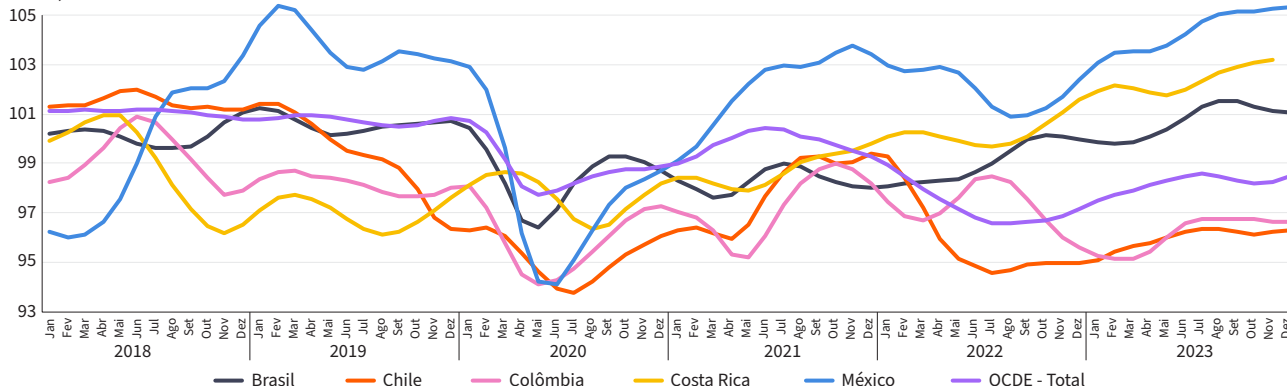
Figura 1.6.

**A confiança empresarial permanece próxima à média histórica, e a confiança do consumidor melhorou levemente****a. Confiança empresarial**

Índice, 100 = Média histórica

**b. Confiança do consumidor**

Índice, 100 = Média histórica



Fontes: Gráfico (a): Índice de Confiança Empresarial (BCI) da OCDE (indicador) (doi: 10.1787/3092dc4f-en); gráfico (b): Índice de Confiança do Consumidor (ICC) da OCDE (indicador) (doi: 10.1787/46434d78-en).  
Observação: OCDE = Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

Tabela 1.1.

**A expectativa é que as maiores economias da ALC-6 cresçam menos em 2024 do que em 2023**

Variação percentual do PIB

País	Estimativa para 2023	Previsão para 2024
Argentina	-1,6	-2,8
Brasil	2,9	1,7
Chile	0,2	2,0
Colômbia	0,6	1,3
México	3,2	2,3
Peru	-0,6	2,7

Fonte: Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento do Banco Mundial.  
Observações: As variações percentuais são baseadas em projeções (em 29 de março de 2024).  
ALC = América Latina e Caribe; ALC-6 = Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

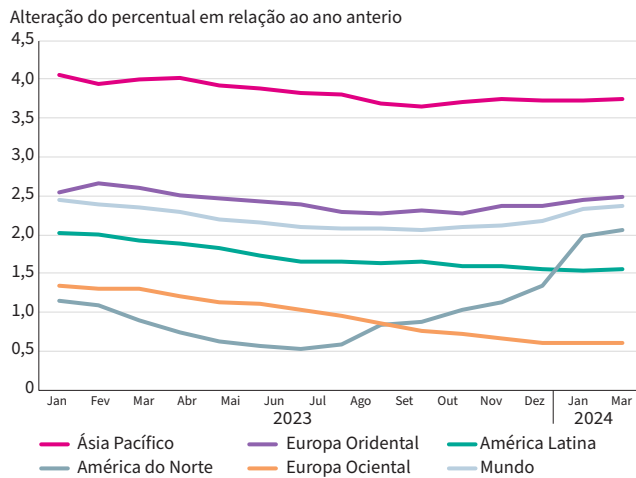
A confiança empresarial permanece próxima à média histórica na maioria dos países (figura 1.6, gráfico a), embora com variações entre sub-regiões. De acordo com dados da OCDE, a confiança empresarial no Chile, no Brasil e na Colômbia é inferior à média histórica, mas ela permanece elevada e com tendência de alta no México e na Costa Rica, países com demanda interna mais forte. A maioria dos países registrou pequenas melhorias na confiança do consumidor no último ano (figura 1.6, gráfico b).

A flexibilização das políticas monetárias e a elevação dos salários reais — aliados ao aumento contínuo da confiança do consumidor — proporcionaram um impulso ao consumo que provavelmente persistirá em 2024. Do lado negativo, uma economia global menos favorável trará ventos contrários adversos. Em termos gerais, a expectativa é que as três maiores economias da região tenham um desempenho pior em 2024 que em 2023. No Brasil, a queda do investimento puxará a demanda agregada para baixo; no México, a vigorosa demanda interna deve diminuir ao longo do próximo ano; e na Argentina, o efeito econômico do ajuste fiscal freará o crescimento (tabela 1.1). Os outros países da ALC-6 crescerão mais em 2024 que em 2023.

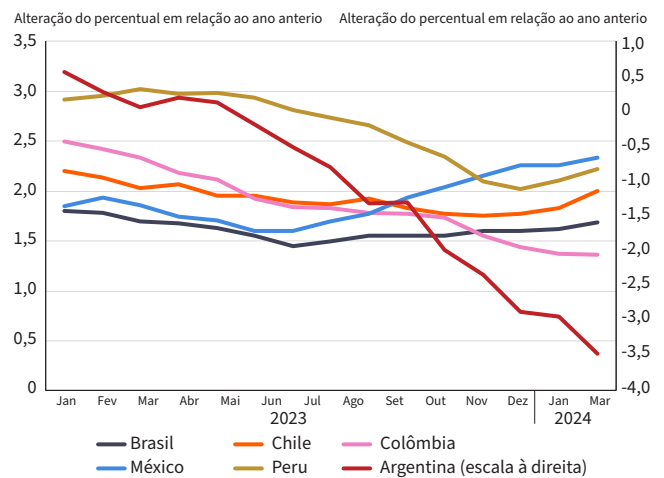
Figura 1.7.

**As previsões de crescimento do PIB para 2024 têm diminuído constantemente na região da ALC**

**a. Regiões**



**b. Países da ALC-6**



Fonte: Economia do Consenso.

Observações: ALC = América Latina e Caribe; ALC-6 = Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

As previsões de crescimento global para 2024 começaram a aumentar no final de 2023, após um declínio constante no primeiro semestre. Embora a América do Norte e a Europa Oriental tenham melhorado suas previsões, a ALC-6 e a Europa Ocidental apresentam quedas continuadas (figura 1.7). A maioria dos países da ALC-6 aumentou suas expectativas de crescimento no segundo semestre de 2023, após correções para baixo no primeiro semestre. Isso se deve ao início de um ciclo de relaxamento da política monetária, à melhoria das condições externas e, no caso do México, ao dinamismo da demanda interna. Os declínios mais notáveis são os da Argentina, que atualmente enfrenta um forte ajuste fiscal, e, em menor grau, os da Colômbia.

Conforme destacam edições anteriores da *Revisão Econômica da América Latina e do Caribe* (LACER), as baixas taxas de crescimento previstas não são um artefato da pandemia. Na década de 2010, as taxas de crescimento foram semelhantes<sup>1</sup>. Esses baixos níveis são insuficientes para tirar as famílias da pobreza e reduzir as tensões sociais. Não se pode permitir que essa seja a “taxa natural de crescimento” da ALC.

## Inflação e política monetária: Acerto na meta

A região continua a apresentar um dos melhores desempenhos no combate à inflação do mundo: os índices caíram de 7,8 por cento no início de 2023 para 3,6 por cento no final do mesmo ano (em comparação com 6 por cento na OCDE). Esse desempenho encorajador se deve à dissipação dos choques de oferta de alimentos e combustíveis, bem como à redução do congestionamento da cadeia de suprimentos induzido pela pandemia e às enérgicas políticas das autoridades monetárias. Embora o estudo LACER de outubro de 2023 tenha atribuído a maior parte do progresso a quedas nos componentes transitórios da inflação, como alimentos e combustíveis, a inflação estrutural atual também exibe uma tendência de baixa (figura 1.8)<sup>2</sup>.

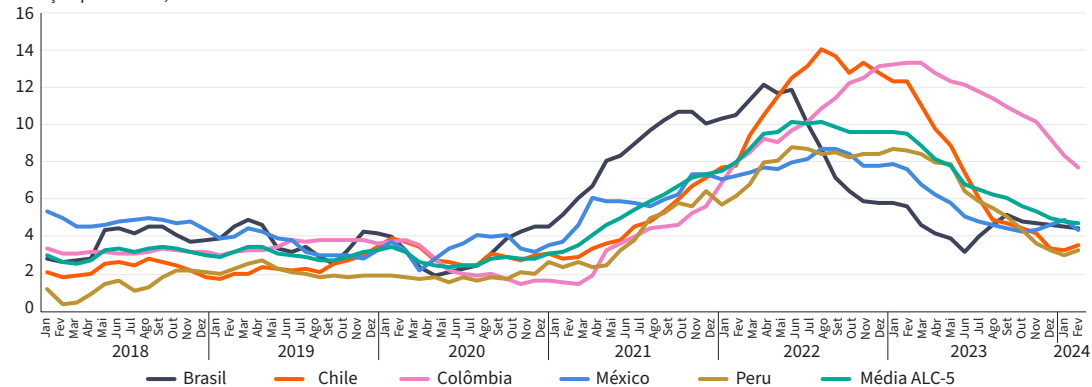
A tendência atual de queda da inflação deve se manter e levar a inflação para dentro da faixa da meta da política monetária até o final de 2024 na maioria dos países (figura 1.9). A exceção é a Colômbia, que iniciou o ciclo de arrocho monetário mais tarde que seus pares. No entanto, a convergência está longe de ser garantida, e as

1 Banco Mundial (2023a).  
2 Banco Mundial (2023b).

Figura 1.8.  
A inflação geral e a inflação estrutural estão em queda

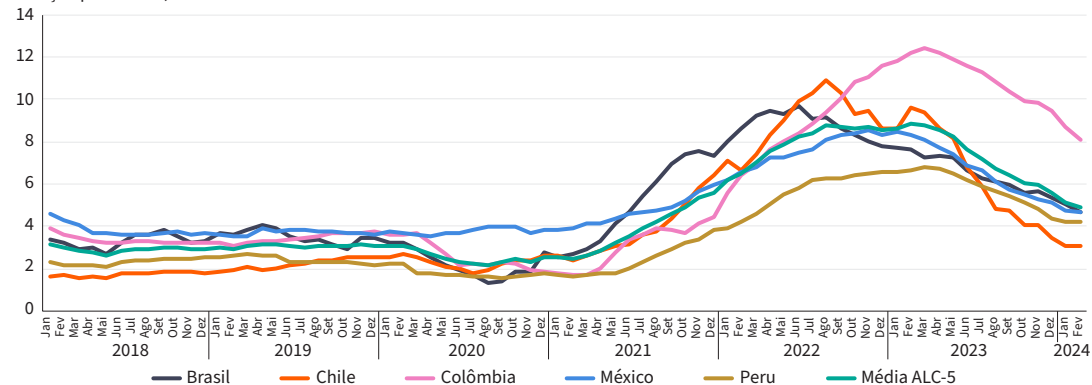
**a. Inflação geral anual**

Varição percentual, ano-a-ano



**b. Inflação estrutural anual**

Varição percentual, ano-a-ano

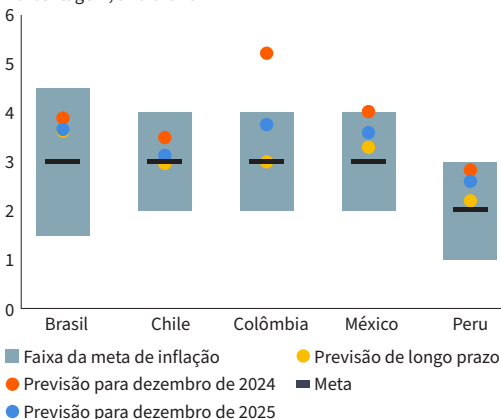


Fonte: *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial (vários anos).  
Observações: ALC = América Latina e Caribe; ALC-5 = Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

Figura 1.9.  
A expectativa é que se cumpram as metas de inflação da política monetária até o final de 2024 na maioria dos países da ALC-5

Projeções de inflação e metas dos bancos centrais

Porcentagem, ano-a-ano



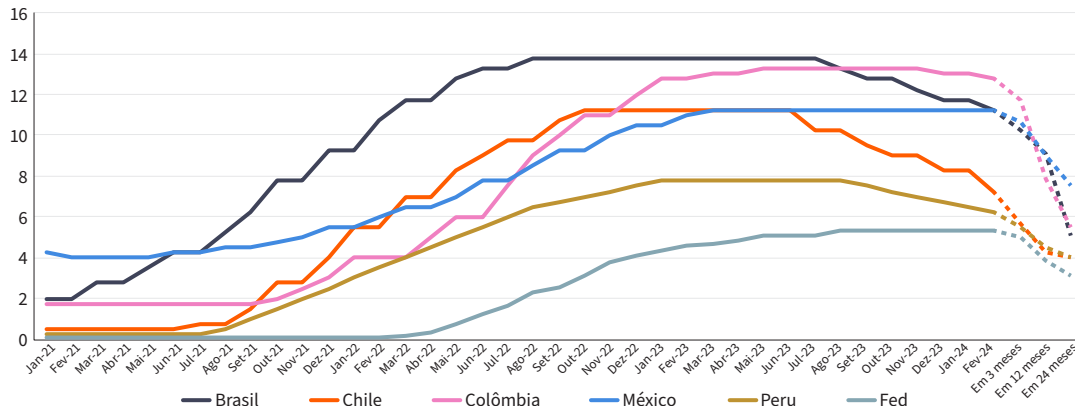
Fonte: Consensus Economics.  
Observações: A pesquisa foi realizada em março de 2024 para as previsões de dezembro de 2024 e dezembro de 2025, e janeiro de 2024 para as previsões de longo prazo. ALC = América Latina e Caribe; ALC-5 = Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

autoridades monetárias da região precisarão trilhar a descida final rumo à meta em meio a um contexto desafiador. A inflação nos países avançados continua mais renitente do que se esperava. O ressurgimento de tensões geopolíticas, como o conflito no Oriente Médio e a intensificação da invasão da Ucrânia pela Rússia, interrupções no transporte de mercadorias pelo Canal de Suez e o fenômeno El Niño podem aumentar a pressão sobre produtos comercializáveis. Além disso, no contexto da redução dos diferenciais das taxas de juros com as economias avançadas, as depreciações cambiais e os repasses associados aumentam as pressões inflacionárias.

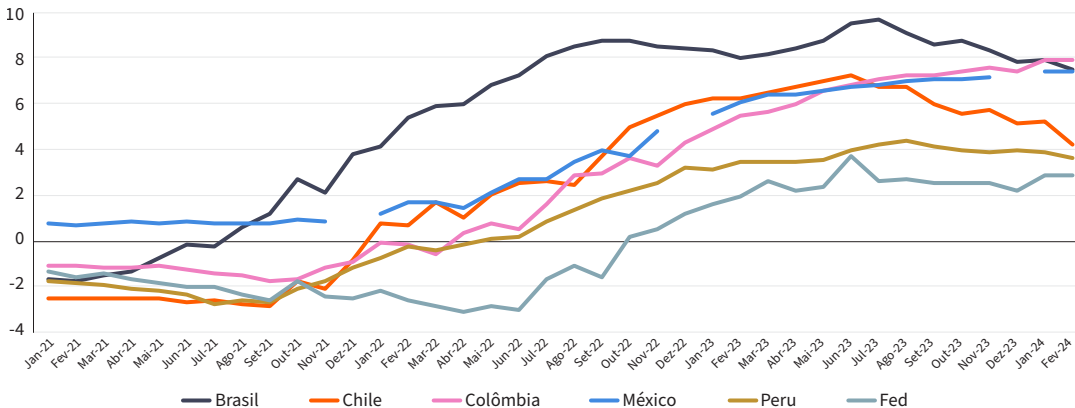
No entanto, na maioria dos países, as expectativas inflacionárias permanecem bem ancoradas na faixa da meta para o médio prazo, e os bancos centrais da região começaram a reduzir suas taxas oficiais de juros (figura 1.10, gráfico a). Os dois exemplos mais notáveis são Brasil e Chile, que iniciaram o ciclo de arrocho monetário mais cedo que seus pares (e que os países avançados) e conseguiram reduzir mais vigorosamente

Figura 1.10.  
As taxas de juros oficiais estão em queda

a. Taxas de juros oficiais (porcentagem)



b. Taxas de juros reais (porcentagem)



Fontes: *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial (vários anos); Consensus Economics; bases de dados do Banco Central.  
Nota: Fed = Federal Reserve dos EUA.

os juros — em 2 pontos percentuais e 3 pontos percentuais, respectivamente. A maioria dos outros países deve acompanhar essa tendência. O efeito de afrouxamento provavelmente será ampliado com o tempo. Como resultado da rápida queda das expectativas inflacionárias, as taxas reais de juros caíram menos que as taxas básicas de juros (figura 1.10, gráfico b). À medida que as expectativas de inflação atingirem as metas previstas na política, as taxas reais também cairão.

Dito isso, é improvável que haja um retorno à era do dinheiro fácil e das taxas de juros baixas. Nos Estados Unidos, no médio prazo, as reduções mais lentas que o esperado das taxas de juros colocarão um piso nessas taxas, abaixo do qual os países da ALC poderão reduzir seus juros sem induzir saídas de capital. No longo prazo, a chamada “taxa de juros neutra” dos Estados Unidos — que permite que as economias cresçam de forma constante com pleno emprego e inflação de 2 por cento — vem subindo nos últimos anos, após ter caído drasticamente na esteira da crise financeira. Sua faixa aumentou de 0,4 por cento a 0,8 por cento (antes da pandemia) para 0,5 por cento a 1 por cento atualmente<sup>3</sup>.

Cabe aqui uma consideração final. Embora os bancos centrais estejam cortando as taxas de juros em toda a região, a queda das expectativas inflacionárias significa que as taxas de juros reais caíram menos, limitando o impacto da política monetária na demanda agregada. Pensando no futuro, à medida que as expectativas de inflação atingirem as metas da política, o repasse das taxas nominais para as taxas reais deve aumentar, proporcionando apoio adicional às economias da ALC.

3 Fleming et al. (2024).

## O nearshoring pode impulsionar o crescimento?

As complicações que afetaram a cadeia de suprimentos durante a pandemia e as tensões geopolíticas provocaram um movimento para buscar fornecedores mais próximos dos Estados Unidos e da Europa. Em 3 de novembro de 2023, durante uma reunião com chefes de Estado latino-americanos, a secretária do Tesouro dos EUA, Janet Yellen, voltou a manifestar sua visão para o conceito de *friendshoring*: “diversificar nossas cadeias de suprimentos entre uma vasta gama de parceiros e aliados confiáveis”, uma perspectiva que, segundo ela, tem “enormes benefícios potenciais para fomentar o crescimento na América Latina e no Caribe”. O estudo LACER de abril de 2023 expôs os benefícios para a região e os obstáculos à sua concretização, tais como infraestrutura deficiente, mão de obra subqualificada e instabilidade<sup>4</sup>. De fato, apesar do ímpeto para eliminar os riscos das cadeias de suprimentos, do aumento implacável dos salários chineses acima dos níveis da ALC e das tarifas impostas por Trump a produtos chineses em 2018, o investimento estrangeiro direto (IED) na ALC diminuiu consideravelmente desde 2010.

De forma até certo ponto encorajadora, o IED aumentou acentuadamente durante 2022 em toda a região (figura 1.11), atingindo os níveis de 2014, embora ainda tenha ficado substancialmente abaixo de 2010. A ALC foi a única região do mundo a aumentar seu IED em 2022.

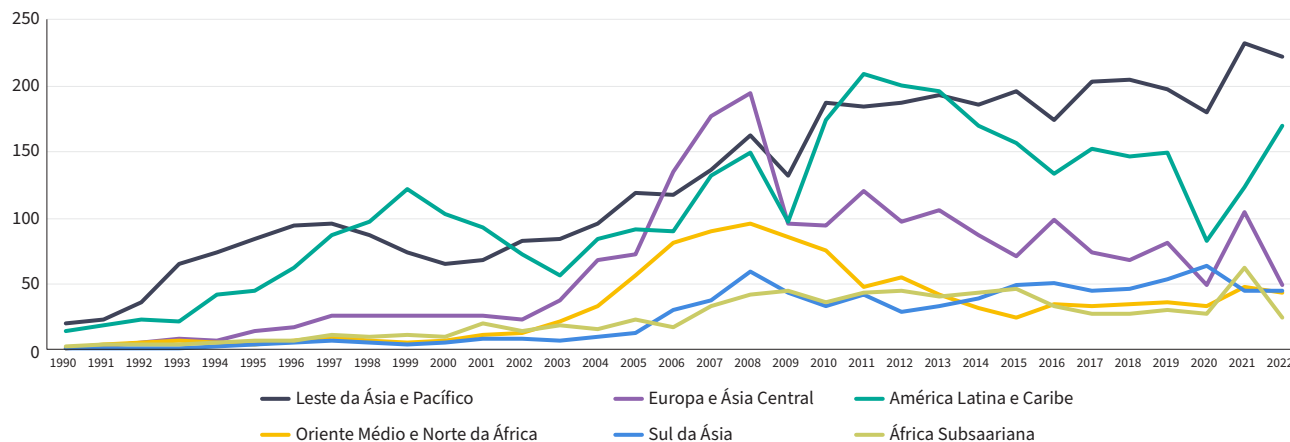
Embora tenha beneficiado a maioria dos países da região, esse aumento foi mais notável no Brasil, que consolidou sua posição de principal destino para o IED, com um aumento de quase 70 por cento em 2022 (figura 1.12). Outros países, como o Chile e a Argentina, também apresentaram aumentos significativos, mas em níveis bem menores. Surpreendentemente, no México, apesar de sua proximidade com os Estados Unidos, os aumentos foram muito mais moderados.

Os anúncios de IED *greenfield* questionam se esses aumentos fazem parte de um fenômeno persistente ou se são picos transitórios numa tendência contínua de queda. Desde 2020, os anúncios aumentaram em apenas dois países — Chile e Brasil. Em nenhum país, os anúncios atingiram os níveis registrados durante o superciclo de *commodities* de 2010–2014 (figura 1.13).

Uma análise setorial dos anúncios de IED *greenfield* (figura 1.14) demonstra que o único setor que melhorou em relação à década anterior foi o de energia, em termos tanto de combustíveis fósseis quanto de energias renováveis. Esse padrão destaca a forte vantagem comparativa da ALC em recursos naturais, mas suscita preocupações sobre a competitividade contínua de setores não tradicionais. Em particular (e na contramão da corrente de *nearshoring*), os

Figura 1.11.  
O IED na ALC aumentou consideravelmente em 2022

Em bilhões de US\$ e preços constantes de 2015

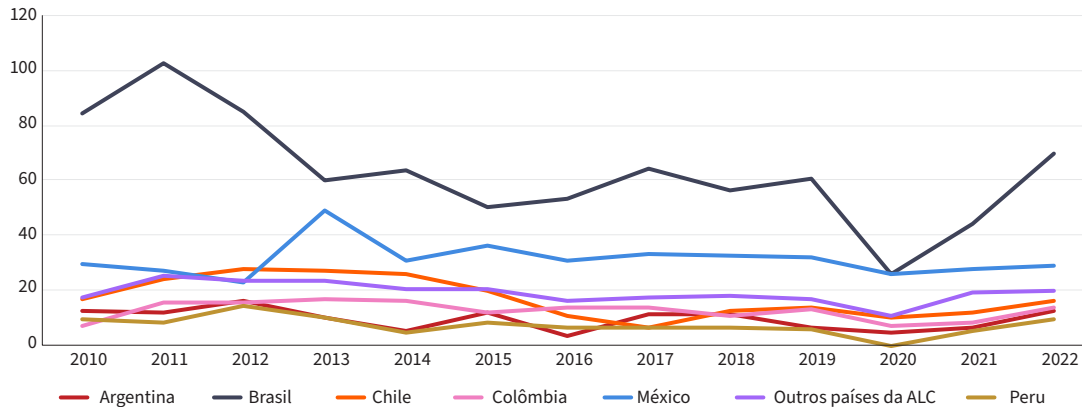


Fontes: Banco Mundial, Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento–América Latina, usando dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e dados do PIB de *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial (Reuniões Anuais, 2023).

Observações: Convertido para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA; os países incluídos são extraídos da lista de países de *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial.

Figura 1.12.  
**Os fluxos de IED aumentaram na maioria dos países da ALC, especialmente no Brasil**

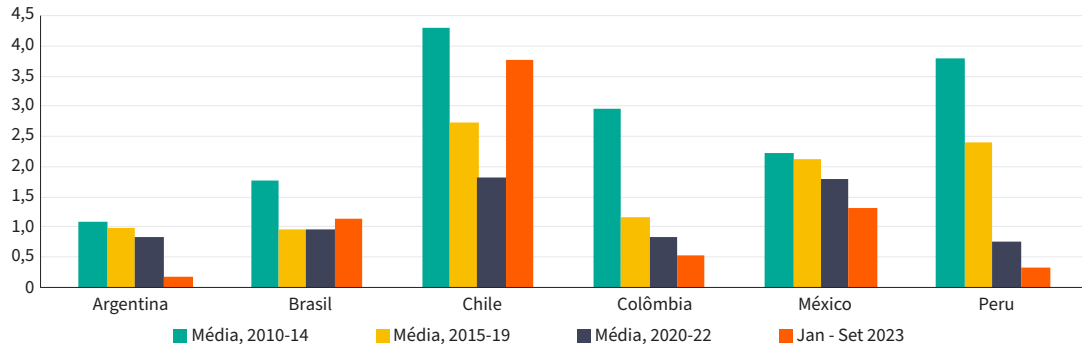
IED total em bilhões de US\$ e preços constantes de 2015



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados de IED da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).  
Observações: A figura mostra os fluxos para os seis principais beneficiários de IED da ALC, bem como um agregado para outros países da região. Os valores foram convertidos para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA. IED = investimento estrangeiro direto; ALC = América Latina e Caribe.

Figura 1.13.  
**Os anúncios de IED *greenfield* diminuíram**

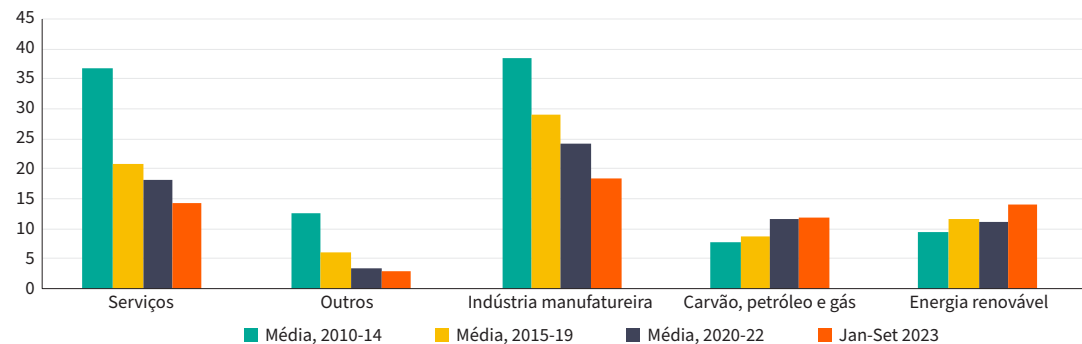
Porcentagem do PIB



Fonte: Cálculos do pessoal do Banco Mundial usando a base de dados fDi Markets.  
Observações: IED = investimento estrangeiro direto. Os países incluídos foram extraídos da lista de países da *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial.

Figura 1.14.  
**Embora tenham melhorado, os anúncios de investimentos *greenfield* em energia caíram em outros setores, especialmente na indústria manufatureira**

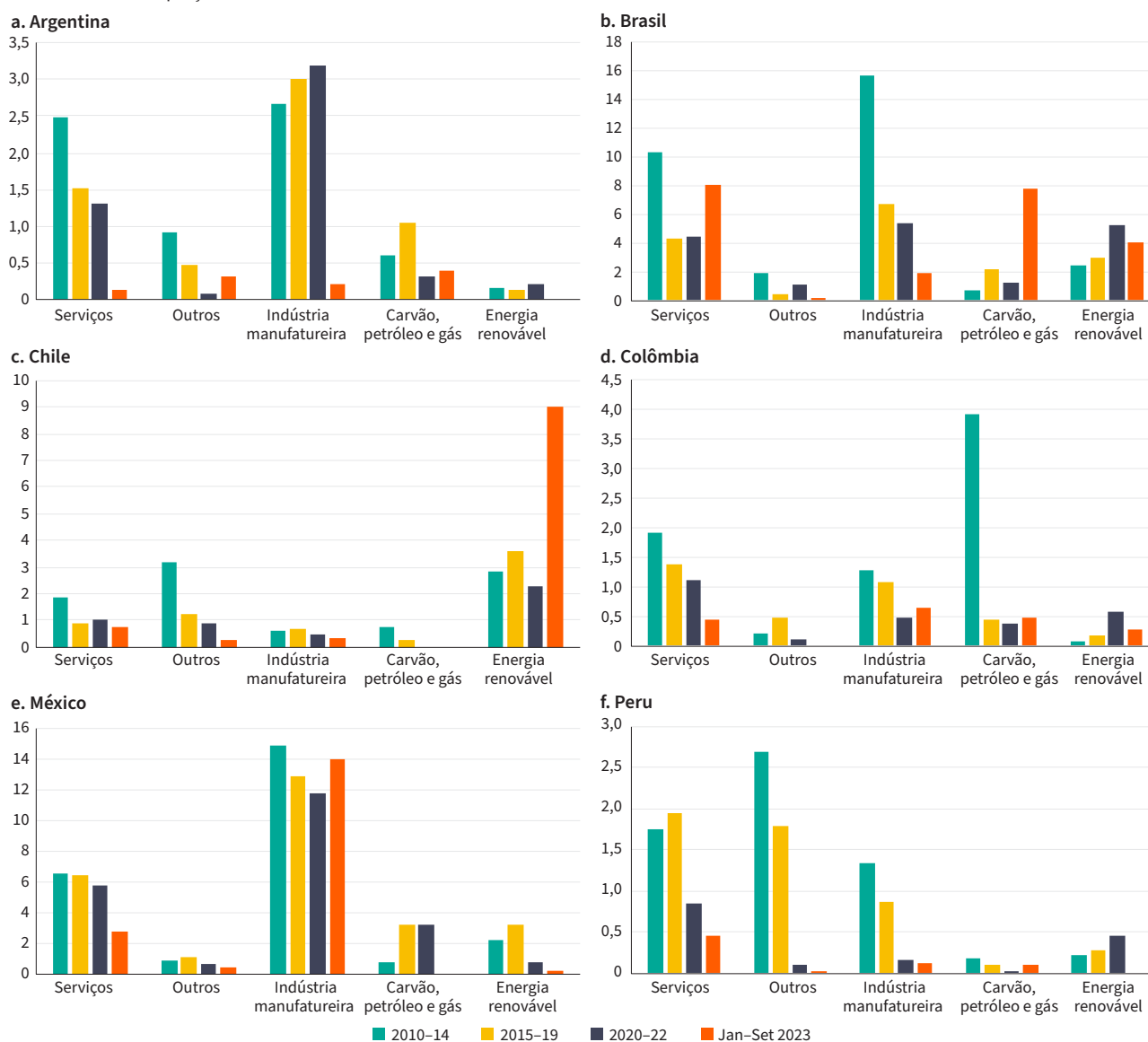
Em bilhões de US\$ e preços constantes de 2015



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados fDi Markets.  
Observações: A figura representa anúncios de IED *greenfield* na América Latina e Caribe por setor. Os valores foram convertidos para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA. IED = investimento estrangeiro direto. Os países incluídos foram extraídos da lista de países da *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial.

Figura 1.15.  
Os anúncios de IED *greenfield* demonstram que a tendência de *nearshoring* está passando ao largo da ALC

Em bilhões de US\$ e preços constantes de 2015



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados FDI Markets.

Observações: A figura apresenta os anúncios de IED *greenfield* por país e setor. Os valores foram convertidos para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA. IED = investimento estrangeiro direto.

investimentos na indústria manufatureira vêm diminuindo de forma constante ao longo da última década, chegando à metade do valor anterior em termos reais.

O Brasil ilustra bem essa tendência (figura 1.15). O investimento *greenfield* aumentou nas áreas de serviços, carvão, petróleo e gás e energias renováveis, mas isso foi parcialmente neutralizado por um declínio sustentado de IED na indústria manufatureira. O Chile também observou um drástico aumento no investimento em energias renováveis. Apenas o México registrou um aumento no setor industrial — mas, novamente, ainda continua abaixo dos níveis de 2010–2014.

A despeito de alguns aumentos encorajadores na América Central e Caribe (quadro 1.1), em geral, a tendência de *nearshoring* está, em grande medida, passando ao largo da ALC. Isso aponta para a necessidade de um amplo conjunto de reformas indispensáveis, além da busca mais agressiva por oportunidades de IED por parte dos governos da região<sup>5</sup>.

### Quadro 1.1. Os fluxos de IED na América Central e no Caribe podem ser um sinal de recuperação do nearshoring

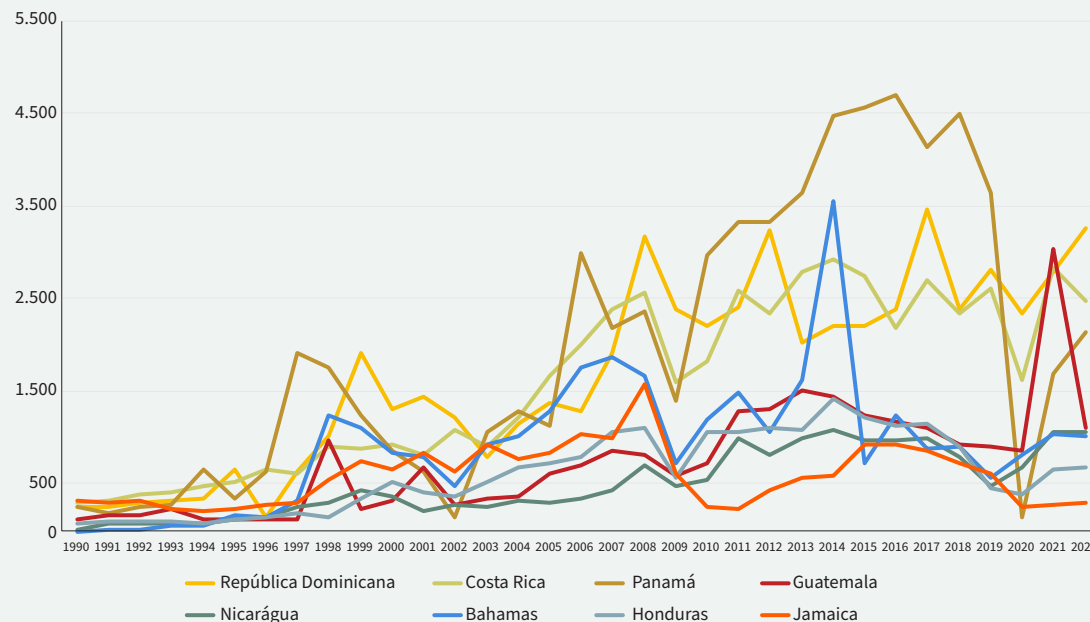
A trajetória dos fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) na América Central e no Caribe é alentadora, indicando, potencialmente, um aumento nas atividades de *nearshoring*. Apesar da relativa moderação nos níveis absolutos de investimento em comparação às maiores economias da região, o crescimento sustentado do IED é uma evolução digna de nota e especialmente evidente nos casos da Costa Rica, da República Dominicana e do Panamá (figura B1.1.1).

Na vanguarda do IED regional, a Costa Rica atrai investimentos em diversos setores (figura B1.1.2, gráfico a). Os anúncios de IED *greenfield* em 2020–2022 vieram, principalmente, dos subsetores de *hotéis e hospedagem*, *dispositivos médicos* e *semicondutores*. Os últimos dados disponíveis, abrangendo os nove primeiros meses de 2023, destacam um aumento notável nos anúncios de IED, especificamente no setor de *dispositivos médicos*.

Na República Dominicana e no Panamá (figura B1.1.2, gráficos b e c), o foco predominante dos fluxos de IED na última década foi direcionado ao setor de mineração. Anúncios recentes (2020–2022) de IED *greenfield* na República Dominicana revelam uma mudança estratégica rumo à diversificação, especialmente nas áreas de *hotéis e hospedagem* e *energias renováveis*. Da mesma forma, os anúncios recentes de IED do Panamá estão associados a *energias renováveis* e a *depósito e armazenamento*, indicando uma paisagem econômica mais ampla.

Figura B1.1.1.  
Fluxos totais de IED para os principais países da América Central e Caribe

Em milhões de US\$ e preços constantes de 2015



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados de IED da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).  
Observações: A figura mostra os fluxos para os oito principais beneficiários de IED da América Central e do Caribe. Os valores foram convertidos para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA. IED = investimento estrangeiro direto.

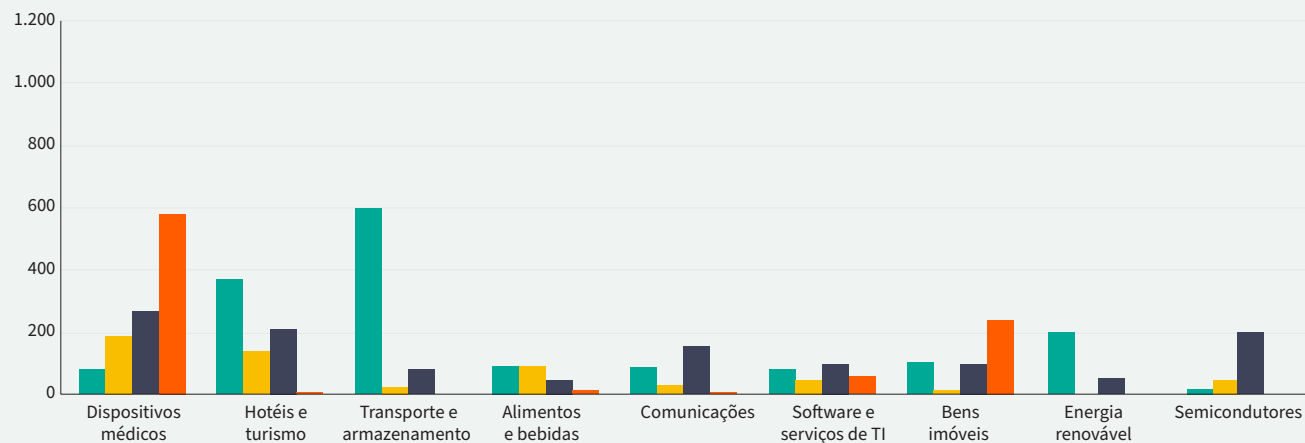
Quadro 1.1. Os fluxos de IED na América Central e no Caribe podem ser um sinal de recuperação do nearshoring (continuação)

Figura B1.1.2.

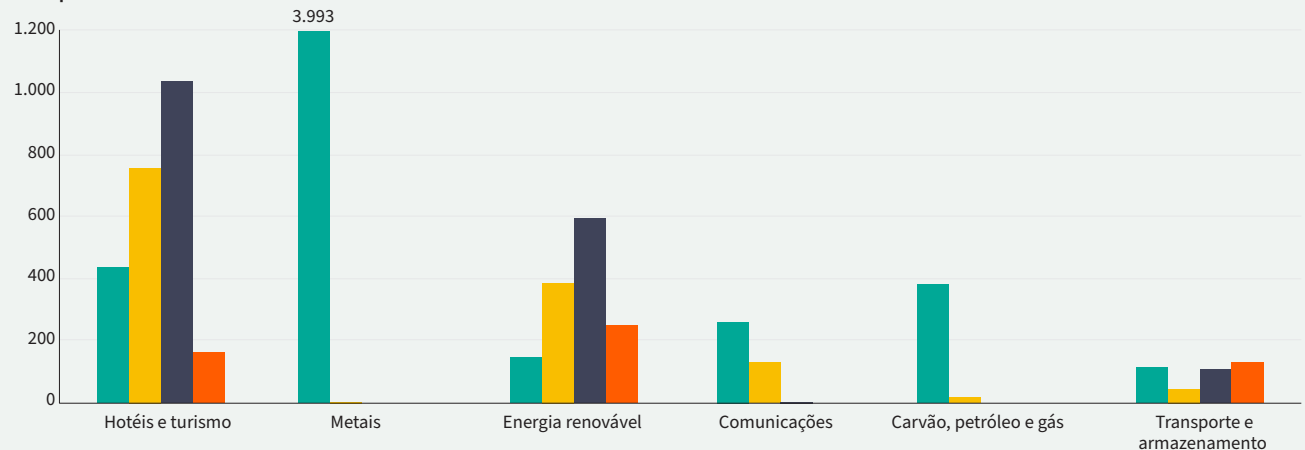
### Anúncios de IED greenfield na Costa Rica, República Dominicana e Panamá

Em milhões de US\$ e preços constantes de 2015

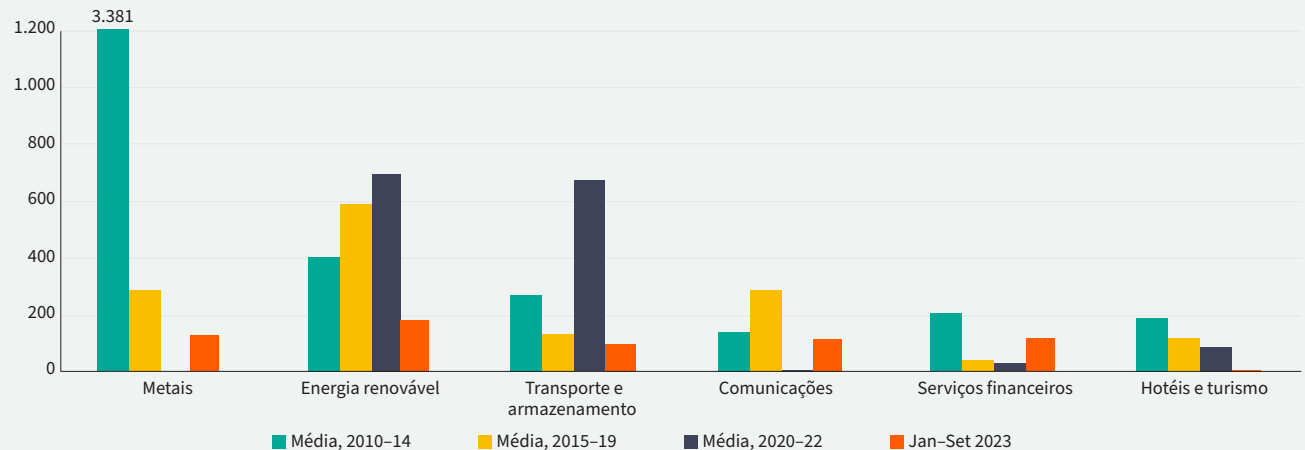
#### a. Costa Rica



#### b. República Dominicana



#### c. Panamá



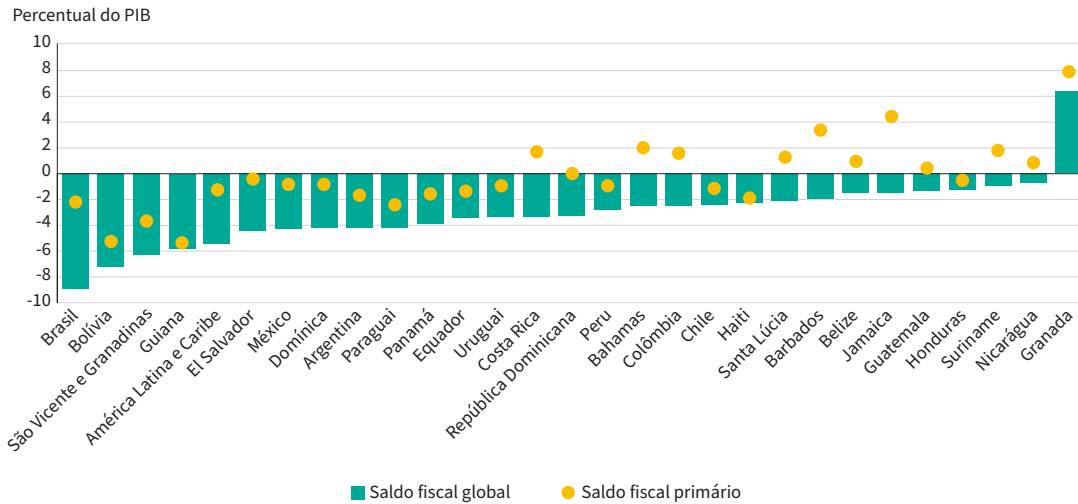
Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados FDI Markets.

Observações: A figura apresenta os anúncios de IED greenfield por país e setor. Os valores foram convertidos para termos reais com o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA. IED = investimento estrangeiro direto; TI = tecnologia da informação.

## Déficits gêmeos: Fiscal e em conta corrente

Os déficits fiscais permanecem altos — em média, 5,4 por cento do PIB em relação a 2023, como demonstra a figura 1.16. Isso reflete um conjunto de fatores estruturais (como a baixa capacidade tributária e o aumento da demanda por bens públicos) e fatores cíclicos (como o crescimento econômico lento, transferências contínuas instituídas durante a pandemia e serviços da dívida mais caros, decorrentes de pagamentos de juros elevados).

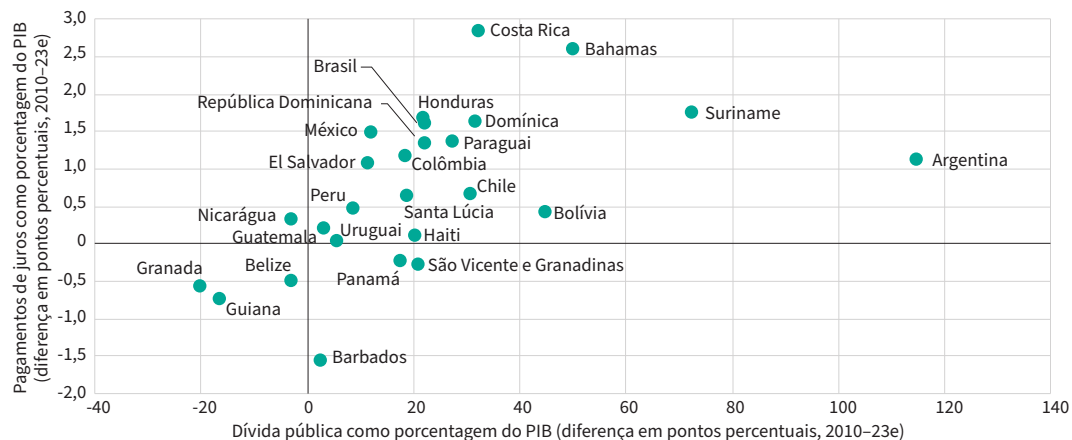
Figura 1.16.  
**Os déficits fiscais permanecem altos**



Fonte: Banco Mundial, Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento — América Latina.  
Observações: A figura ilustra os déficits fiscais para 2023. Os valores são baseados em projeções (em 29 de março de 2024). Os dados regionais foram calculados por meio da conversão de unidades monetárias locais nominais (valores LCU) em valores atuais em dólares dos EUA. Os dados referentes à Guiana são expressos como uma porcentagem do PIB não petrolífero.

O endividamento alto e continuado — em média 26 pontos percentuais acima dos níveis de 2010 — indica a necessidade de medidas mais enérgicas tanto do lado das receitas quanto das despesas. O serviço da dívida correspondente também aumentou em 0,4 ponto percentual do PIB, em média, apesar das taxas de juros relativamente baixas até o ano passado (figura 1.17). Apenas algumas economias devem apresentar uma dívida menor do que em 2019 como porcentagem do PIB (figura 1.18).

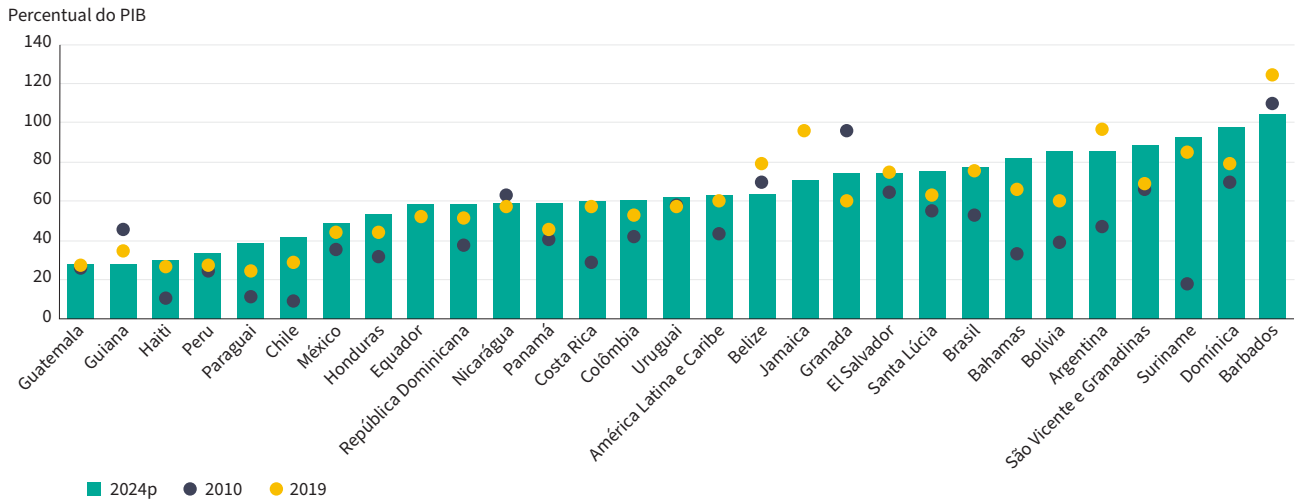
Figura 1.17.  
**Tanto a dívida quanto o fardo da dívida aumentaram**



Fonte: Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento do Banco Mundial — América Latina.  
Observações: Os valores são baseados em projeções (em 29 de março de 2024). 2023e = estimativa para 2023.

Figura 1.18.

**A expectativa é que apenas alguns países consigam melhorar os níveis de sua dívida pública**



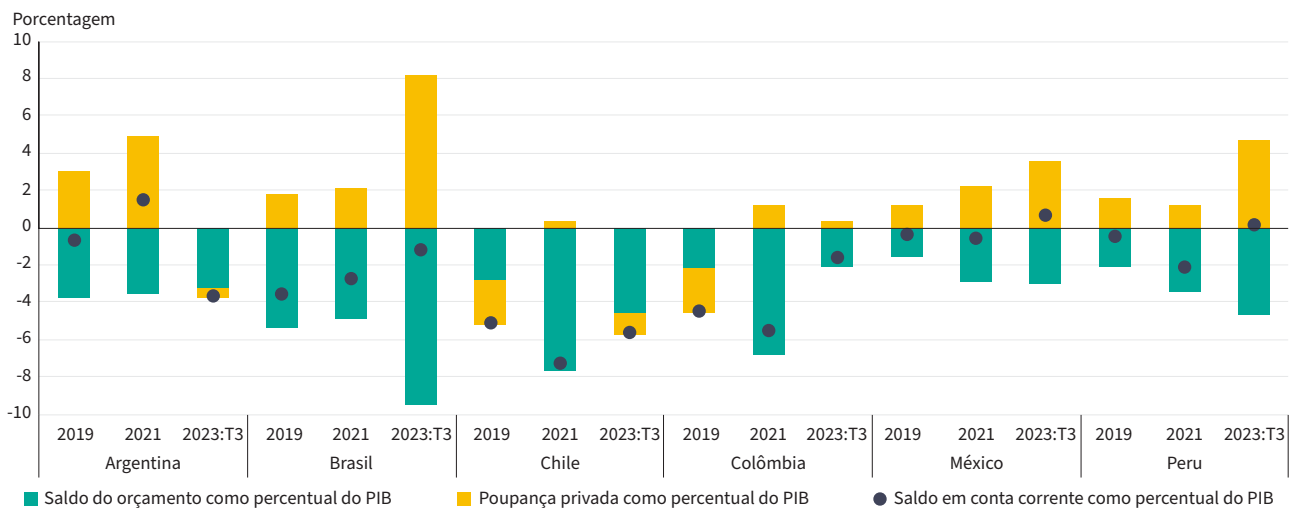
Fonte: Prática Global de Macroeconomia, Comércio e Investimento do Banco Mundial — América Latina.

Observações: Os valores são baseados em projeções (em 29 de março de 2024). Os dados regionais foram calculados por meio da conversão de unidades monetárias locais nominais (valores LCU) em valores atuais em dólares dos EUA. Os dados da Guiana são expressos como uma porcentagem do PIB não petrolífero. 2024p = previsão para 2024.

O desequilíbrio fiscal, por sua vez, alimenta os desequilíbrios nas contas correntes. Todos os países da ALC-6 já apresentavam déficits em conta corrente antes da pandemia, atribuídos principalmente ao excesso de gastos do governo (figura 1.19). Com exceção da Argentina e do Chile, o setor privado foi um poupador líquido na região no terceiro trimestre de 2023; o governo, por sua vez, registrou déficits em todos os países. Em alguns países, o setor privado aumentou ainda mais suas poupanças ou diminuiu suas necessidades de empréstimos, ao passo que os governos incorreram em déficits fiscais maiores.

Figura 1.19.

**Os déficits gêmeos (fiscal e em conta corrente) permanecem profundos**



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial com base em Haver Analytics.

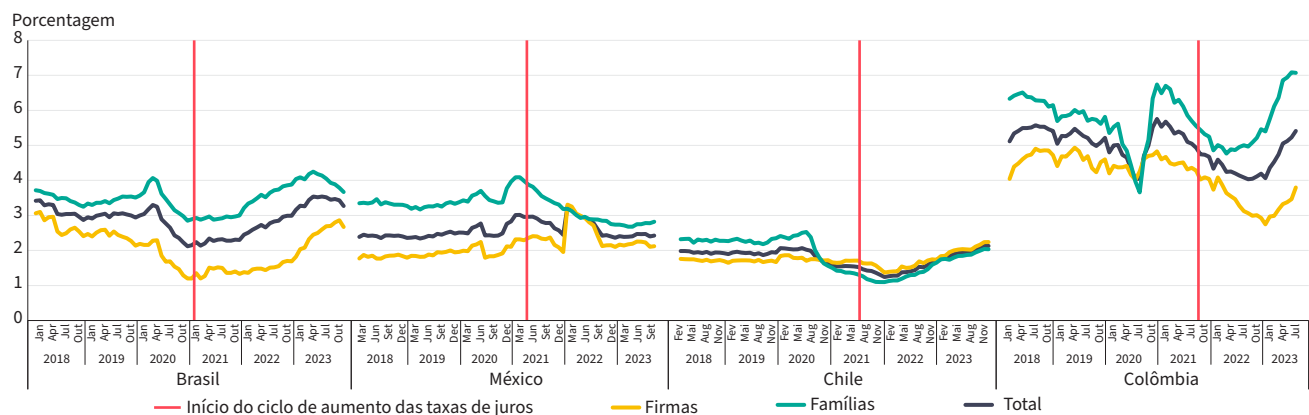
# O setor bancário permanece saudável, embora o volume de empréstimos inadimplentes tenha aumentado

O recente ciclo de arrocho monetário na ALC aumentou o volume de empréstimos inadimplentes (NPLs, ou *non-performing loans*) na maioria dos países, à medida que famílias e empresas se esforçam para lidar com taxas de juros mais elevadas (figura 1.20, gráfico a). Em países como Brasil, Chile e Colômbia, os NPLs situam-se marginalmente acima da média dos últimos cinco anos e devem ser monitorados até que as taxas de empréstimo caiam substancialmente. O aumento de NPLs desde 2020 tem sido significativo no Peru, passando de 3,7 por cento em janeiro de 2020 para 4,8 por cento em janeiro de 2024. Dados mais desagregados sobre o Peru revelam que, embora os NPLs tenham aumentado na maioria dos setores (figura 1.20, gráfico b), os NPLs de empresas de médio porte foram os que mais subiram — de 7,1 por cento em janeiro de 2021 para 14,2 por cento em janeiro de 2024. Em seguida, vêm os NPLs para cartões de crédito, que aumentaram de 4,4 por cento em fevereiro de 2020 para 13,3 por cento em fevereiro de 2021, o que reflete a letargia da economia peruana.

Figura 1.20.

## O volume de empréstimos inadimplentes aumentou

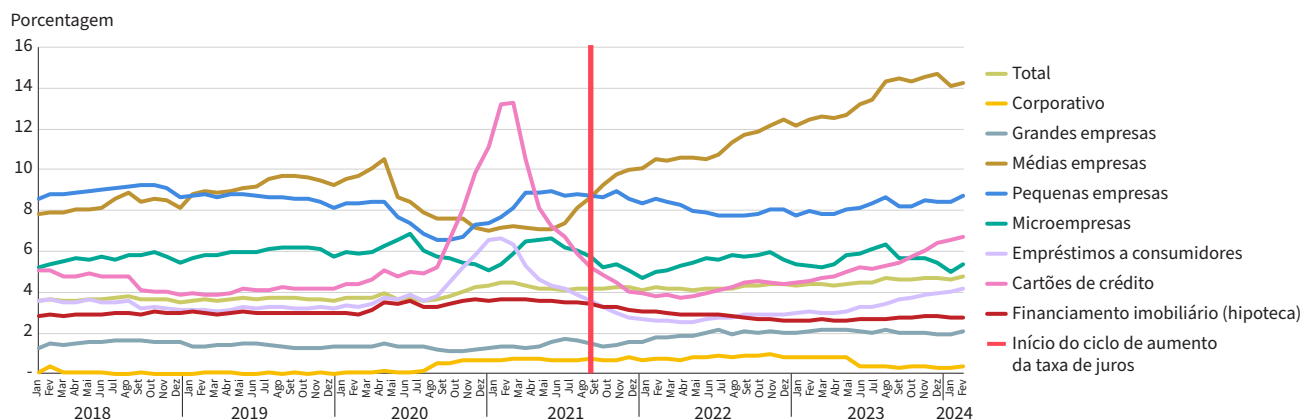
### a. Participação de empréstimos inadimplentes no total de empréstimos brutos, Brasil, México, Chile e Colômbia



Fonte: Estatísticas nacionais.

Observações: O endividamento das famílias é composto por hipotecas e empréstimos para consumo. Empréstimos inadimplentes são empréstimos cujos pagamentos contratuais estão em atraso, definidos como a proporção de NPLs com mais de 90 dias de atraso, no caso do Brasil, Chile e México, e de 30 dias, no caso da Colômbia.

### b. Participação de empréstimos inadimplentes no total de empréstimos brutos no Peru



Fonte: Estatísticas nacionais.

Observações: Os empréstimos inadimplentes são definidos como créditos diretos que estão em estado de "atraso" ou "cobrança judicial". No caso de créditos empresariais para empresas de grande e médio porte, o status de vencido se aplica quando o atraso no pagamento supera 15 dias. Para créditos concedidos a pequenas empresas e microempresas, esse período se estende a 30 dias. Da mesma forma, para créditos hipotecários e ao consumidor, um crédito é considerado vencido após 20 dias de atraso, e o saldo total é considerado vencido após 90 dias.

## Mercados de trabalho e condições sociais

### Empregos: o emprego se recuperou, mas de forma desigual entre os grupos

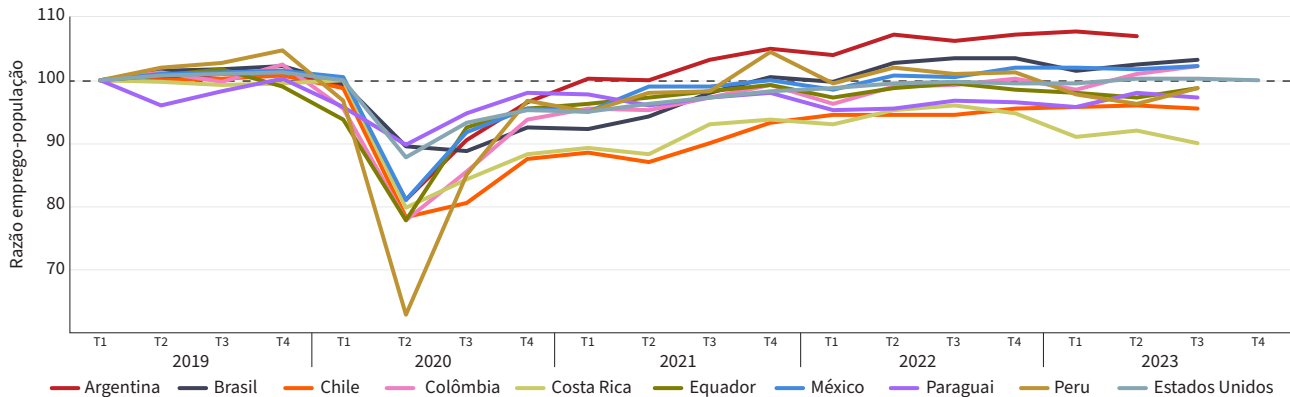
As taxas de emprego atingiram um pico após a forte recuperação inicial pós-pandemia (figura 1.21, gráfico a), à medida que as taxas de crescimento do PIB continuam a apresentar um desempenho fraco. A maioria dos grupos demográficos já se aproxima da recuperação total, mas os trabalhadores pouco qualificados e idosos encontram-se em situação de desvantagem (figura 1.21, gráfico b). Há duas razões para isso: (i) incapacidade de encontrar emprego e (ii) saída de integrantes desses grupos demográficos do mercado de trabalho. Especialmente preocupante é a queda na participação dos idosos, cuja capacidade reduzida de poupar para a aposentadoria agrava os desafios demográficos que surgem na região (quadro 1.2).

Figura 1.21.

**As taxas de emprego se recuperaram em relação a 2020, mas estão abaixo dos níveis pré-pandemia em alguns países**

#### a. Razão emprego-população por país

Índice, 2019: T1 = 100

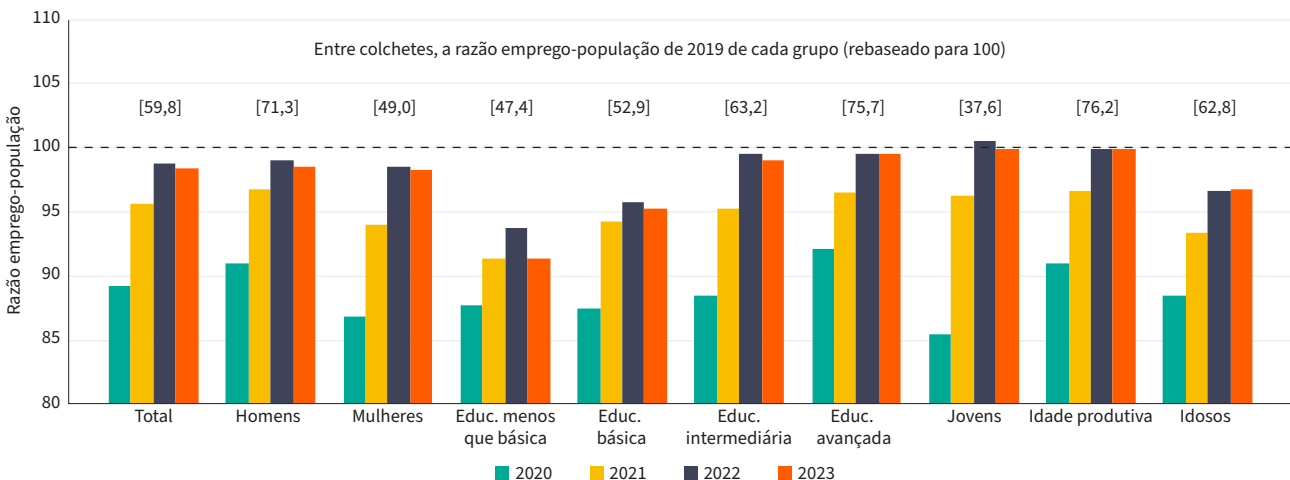


Fonte: Base de Dados de Estimativas Modeladas da OIT (Organização Internacional do Trabalho), ILOSTAT [base de dados] (<https://ilostat.ilo.org/data/>)

Observação: A razão emprego-população é obtida pela divisão de emprego total pela população em idade ativa.

#### b. Razão emprego-população por grupo demográfico

Índice, 2019 = 100



Fonte: Base de Dados de Estimativas Modeladas da OIT (Organização Internacional do Trabalho), ILOSTAT [base de dados] (<https://ilostat.ilo.org/data/>)

Observações: A razão emprego-população é obtida pela divisão de emprego total pela população em idade ativa. Os índices são baseados na média simples/não ponderada da ALC de oito países: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México e Peru. Jovens: entre 15 e 24 anos; idade produtiva: entre 25 e 54 anos; e idosos: entre 55 e 64 anos. Educ. = educação; ALC = América Latina e Caribe.

## Quadro 1.2.

### Os desafios de uma força de trabalho em processo de envelhecimento

A região da América Latina e do Caribe (ALC) está passando por alterações sísmicas em seus índices demográficos: as taxas de fecundidade estão diminuindo rapidamente, ao passo que a expectativa de vida vem aumentando (figura B1.2.1, gráfico a). Como resultado, a pirâmide populacional está reduzindo sua base e convergindo para a forma já encontrada na Europa e na Ásia (figura B1.2.1, gráfico b).

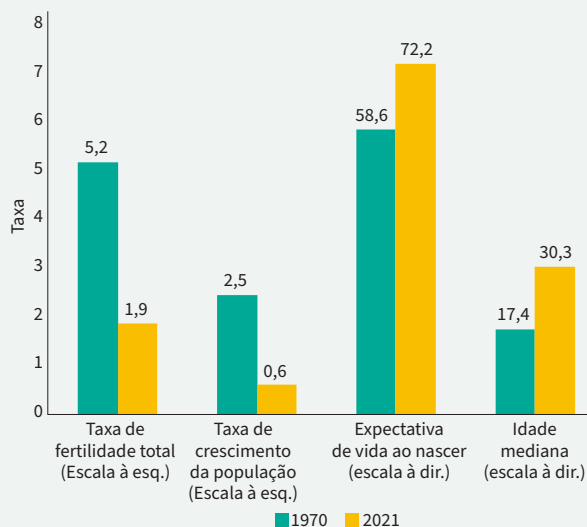
A taxa de dependência (porcentagem da população dependente em relação à população ativa) deverá atingir seu valor mínimo em 2027, com base em estimativas do relatório Perspectivas da População Mundial 2022 das Nações Unidas<sup>9</sup>. Esse ponto de inflexão significa um momento crucial, uma vez que o declínio das taxas de fecundidade e o envelhecimento da população começarão a impor um fardo socioeconômico crescente à população em idade ativa<sup>9</sup>. A transição demográfica significa que, em 2047, a família média terá mais idosos dependentes que crianças (figura B1.2.2, gráficos a e b).

Essa mudança é inevitável e acarreta uma série de desafios para os países da região. Em primeiro lugar, há a questão iminente de crescimento da produtividade. Numa região caracterizada por uma baixa produtividade total dos fatores (PTF), o declínio iminente da força de trabalho torna-se uma preocupação importante. Pesquisas extensas destacam o desempenho fraco da ALC em termos de crescimento econômico<sup>6</sup>. A ALC não apenas cresceu menos que outras economias de mercados emergentes e em desenvolvimento (EMEDs), mas o ritmo de crescimento da região também diminuiu durante a última década. Embora a queda da PTF seja o principal fator dessa desaceleração, a contribuição da mão de obra também diminuiu (figura B1.2.3, gráfico a). Enquanto isso, a transição demográfica indica que a região está prestes a atingir um pico em termos de população em idade ativa. Na ausência de mudanças, uma queda na mão de obra disponível é iminente, inaugurando uma fase em que a contribuição da mão de obra para o crescimento se tornará progressivamente menor. Isso acrescentará uma pressão significativa às perspectivas de crescimento da região, uma vez que os aumentos de produtividade não serão liderados pela mão de obra.

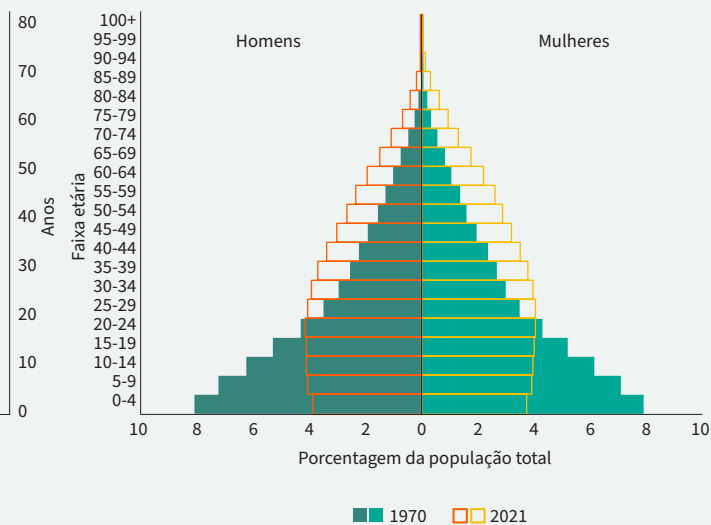
Figura B1.2.1.

### A dinâmica populacional está mudando na ALC: a diminuição da fecundidade e o aumento da expectativa de vida redesenharam a pirâmide populacional

#### a. Indicadores demográficos da ALC: 1970 versus 2021



#### b. Pirâmide populacional da ALC: 1970 versus 2021



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados do relatório Perspectivas da População Mundial (UN-DESA 2022).

Observações: Taxa de fecundidade total = nascidos vivos por mulher. ALC = América Latina e Caribe.

Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando o banco de dados do relatório Perspectivas da População Mundial (UN-DESA 2022).

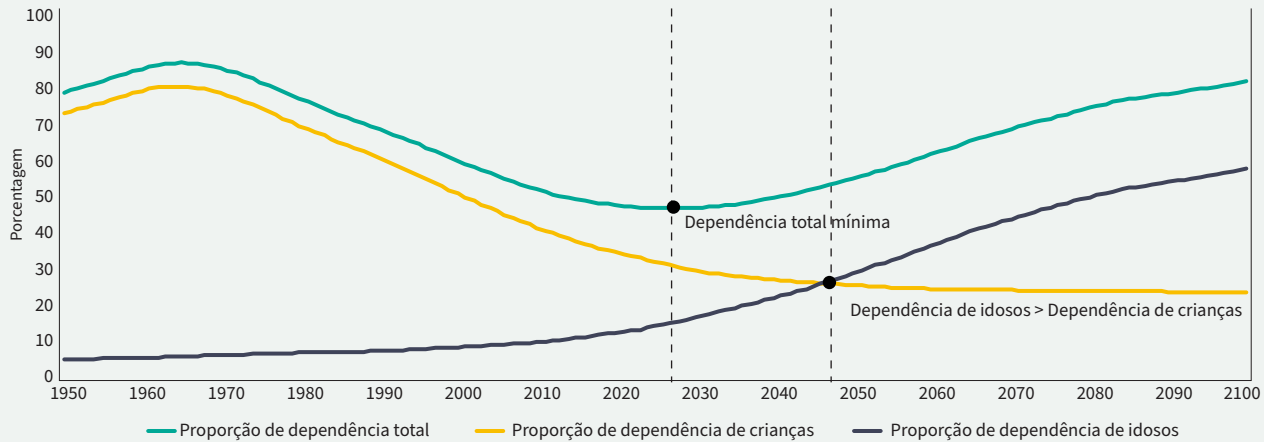
Observação: ALC = América Latina e Caribe.

Quadro 1.2. Os desafios de uma força de trabalho em processo de envelhecimento (continuação)

Figura B1.2.2.

As famílias da ALC em breve terão mais dependentes idosos do que crianças

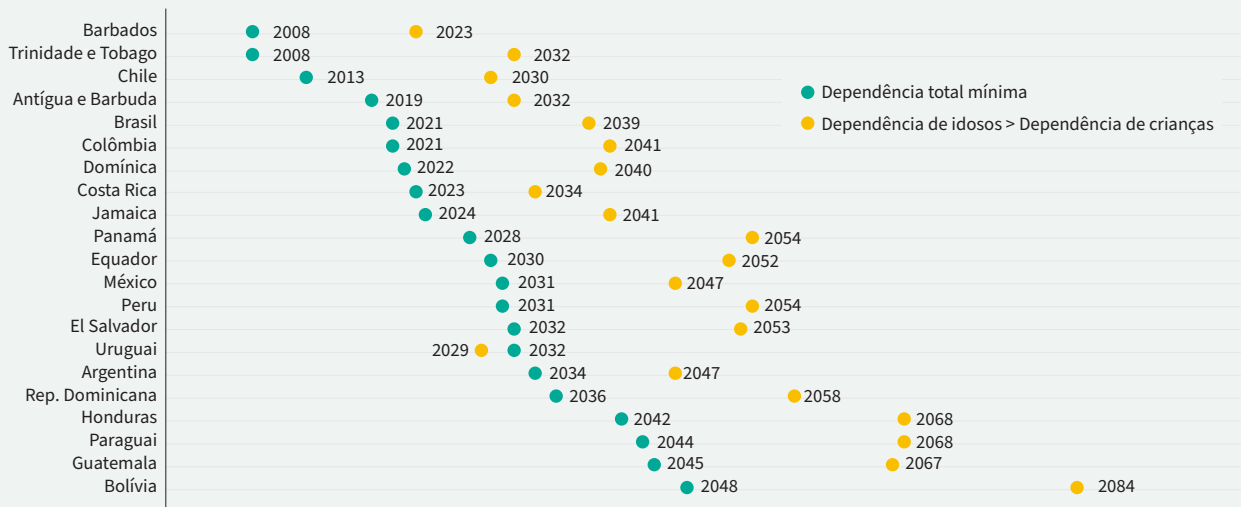
a. Razões de dependência para a região da ALC



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando a base de dados do relatório Perspectivas da População Mundial (UN-DESA 2022).

Observações: A razão de dependência infantil é (População entre 0 e 14 anos/População entre 15 e 64 anos). A razão de dependência de idosos é (População com 65 anos ou mais/População entre 15 e 64 anos). A razão de dependência total é [(População entre 0 e 14 anos + População com 65 anos ou mais)/População entre 15 e 64 anos] ou, equivalentemente, a soma da razão de dependência infantil e da razão de dependência de idosos. Dados históricos são usados para o período 1950-2021 e dados estimados a partir de 2022. Os dados estimados pressupõem um cenário de fecundidade média/sensata. O agregado regional é calculado com dados de todos os países individuais da região da ALC, conforme definidos nos Grupos de Países e Empréstimos do Banco Mundial. ALC = América Latina e Caribe.

b. Razão de dependência: pontos de inflexão por país da ALC



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial. Base de dados do relatório Perspectivas da População Mundial (UN-DESA 2022).

Observações: Dependência total mínima (pontos verdes) = ano em que a razão de dependência atinge seu mínimo e, portanto, inicia uma tendência ascendente. Dependência de idosos > Dependência infantil (pontos amarelos) = ano em que a população com 65 anos ou mais ultrapassa a população de 0 a 15 anos ou, equivalentemente, ano em que a razão de dependência de idosos supera a razão de dependência infantil. Os dados estimados pressupõem um cenário de fecundidade média/sensata. ALC = América Latina e Caribe.

Em segundo lugar, o aumento de despesas colocará ainda mais pressão sobre os recursos fiscais. O aumento das taxas de dependência de idosos imporá uma tensão adicional aos orçamentos dos governos para financiar a previdência pública e os sistemas de saúde (incluindo para cuidados de longa duração), que são frequentemente subdesenvolvidos na região. Uma grande parcela dos beneficiários atuais da previdência social alega que a renda que recebem é insuficiente para satisfazer suas necessidades básicas de consumo, o que parece indicar que os sistemas atuais são inadequados para proporcionar segurança financeira aos aposentados (figura B1.2.3, gráfico b). Além disso, a transição demográfica imporá um fardo crescente às despesas públicas futuras (figura B1.2.3, gráfico c).

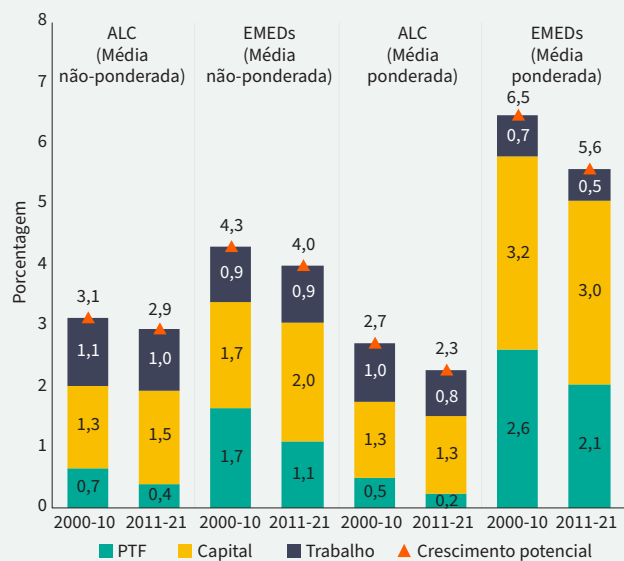
**Quadro 1.2. Os desafios de uma força de trabalho em processo de envelhecimento (continuação)**

Em terceiro lugar, as famílias enfrentarão novos desafios à medida que realizarem a transição dos cuidados com crianças e jovens para os cuidados com idosos. De acordo com pesquisas sobre o uso do tempo, as mulheres da região gastam de duas a quatro vezes mais tempo que os homens com atividades domésticas e com a prestação de cuidados não remunerados (figura B1.2.3, gráfico d). As políticas públicas precisam oferecer soluções para as mudanças a fim de garantir que o fardo crescente dos cuidados com os idosos não afete desproporcionalmente as mulheres. Além disso, com frequência, as famílias carecem do treinamento e da especialização necessários para lidar com diferentes condições físicas e mentais prevalentes entre os idosos. Isso ressalta a necessidade urgente de intervenções direcionadas e sistemas de apoio para aliviar a pressão sobre cuidadores não treinados e garantir cuidados de qualidade para a população em processo de envelhecimento.

Figura B1.2.3.

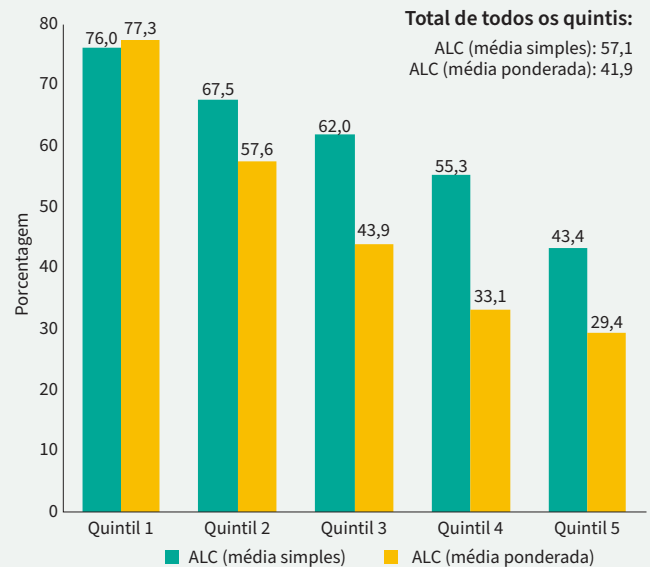
**O envelhecimento da população imporá desafios políticos em termos de crescimento, pobreza, gastos públicos com bem-estar social e desigualdade de gênero**

**a. Crescimento potencial na ALC e em outras EMEDs, 2000–2010 versus 2011–2021**



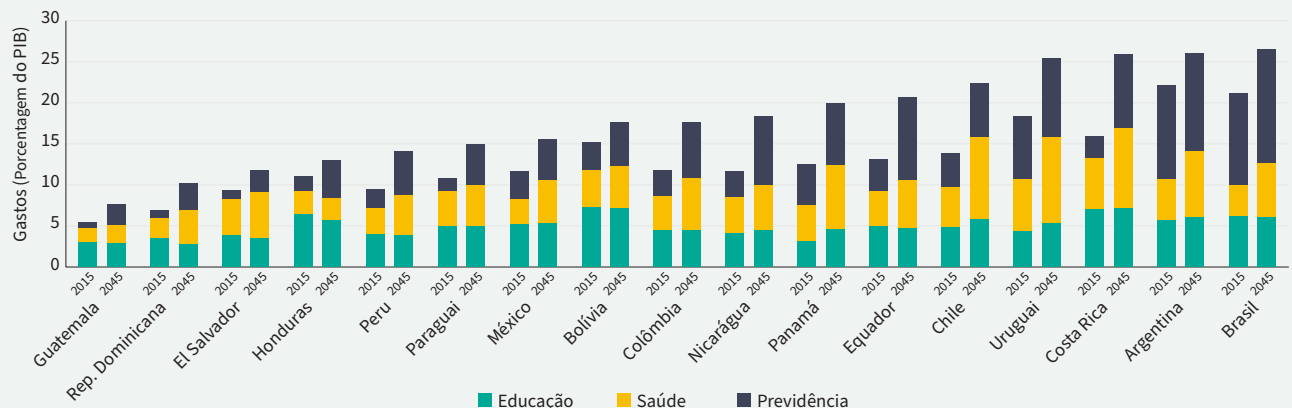
Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando Feenstra, Inklaar e Timmer (2015); Kiliik Celik et al. (2023). Observações: A amostra da ALC inclui 16 países. A amostra de EMEDs inclui 36 países. Médias ponderadas calculadas usando pesos do PIB da Tabela Penn World, versão 10.01 (Feenstra, Inklaar e Timmer, 2015). EMEDs = economias de mercados emergentes e em desenvolvimento (excluindo a ALC); ALC = América Latina e Caribe; PTF = produtividade total dos fatores.

**b. Previdência Social: Percentagem de idosos com aposentadoria insuficiente para satisfazer suas necessidades mínimas de consumo em 2022**



Fonte: Base de dados CEPALSTAT (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, CEPAL). Observações: Médias ponderadas calculadas usando pesos populacionais. Os quintis se referem à renda per capita. ALC = América Latina e Caribe.

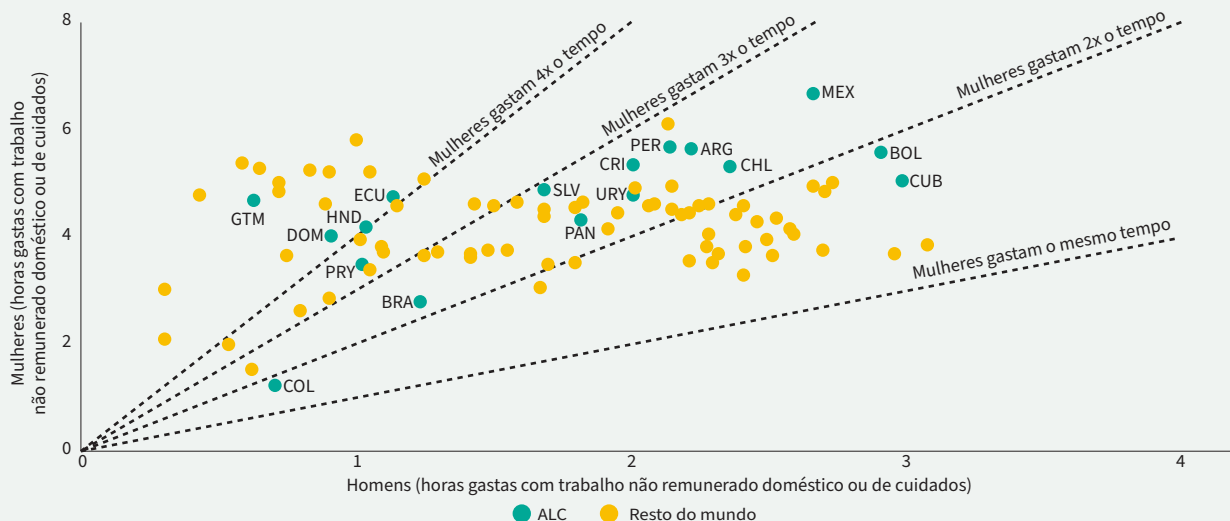
**c. Gastos públicos com educação, saúde e previdência social na ALC: 2015 versus 2045**



Fonte: Rofman e Apella (2020). Observações: As estimativas para 2045 incorporam previsões de variações demográficas e de políticas públicas. Embora as tendências demográficas futuras estejam bem definidas, o principal pressuposto subjacente às mudanças de políticas é que, até 2045, os benefícios públicos em toda a ALC buscarão uma convergência com os níveis atuais exibidos na maioria dos países da OCDE. À medida que a dependência infantil diminui, os gastos com educação (como porcentagem do PIB) não devem crescer tanto quanto os componentes saúde e previdência. No exercício de simulação, saúde inclui gastos com cuidados de saúde para não idosos (de 0 a 64 anos), gastos com cuidados de saúde para idosos (65 anos ou mais) e gastos com cuidados de longa duração (85 anos ou mais). ALC = América Latina e Caribe; OCDE = Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

Quadro 1.2. Os desafios de uma força de trabalho em processo de envelhecimento (continuação)

d. Desigualdade de gênero: sobrecarga desproporcional para as mulheres na ALC em atividades domésticas e cuidados não remunerados



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando pesquisas de uso do tempo compiladas pelo Banco de Dados Global dos ODS, do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas (UN-DESA).  
Observações: O último ponto de dados disponível é mostrado para cada país. Os rótulos de dados usam códigos de país da Organização Internacional de Normalização (ISO). ALC = América Latina e Caribe.  
Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando pesquisas de uso do tempo compiladas pelo Banco de Dados Global dos ODS, do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas (UN-DESA).  
Nota: O último ponto de dados disponível é mostrado para cada país. Os rótulos de dados usam códigos de país da Organização Internacional de Padronização (ISO). ALC = América Latina e Caribe.

a. UN-DESA (2022).  
b. Nopo (2020).  
c. Ver Kose e Ohnsorge (2024).

## Remuneração: devido à inflação, a renda real do trabalho ainda está aquém dos níveis pré-pandemia

Conforme analisa a edição de outubro de 2023 da LACER, a queda na renda real do trabalho decorrente da inflação — cerca de 5 pontos percentuais de 2019 até o final de 2022 — viabilizou ajustes no mercado de trabalho, principalmente por meio de preços (ou seja, variações nos salários e renda) e não de mudanças no emprego (figura 1.22)<sup>6</sup>. A situação pode melhorar à medida que a inflação recuar.

A renda familiar também está sendo comprimida por uma queda nas transferências sociais, que atingiram seu pico em 2020, mas foram totalmente retiradas em 2022. No entanto, as transferências sociais em alguns países, como Brasil, República Dominicana e Peru, ainda não retornaram aos níveis de 2018 e continuam a pressionar o orçamento (figura 1.23).

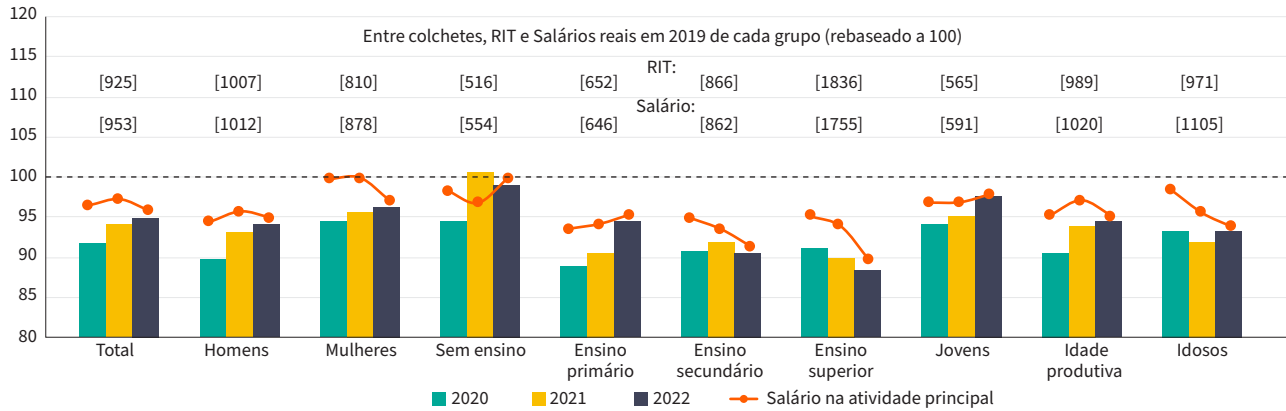
## Pobreza e desigualdade

A combinação de estagnação da renda do trabalho e redução das transferências sociais provocou uma queda geral na renda real das famílias em relação aos níveis pré-pandemia em vários países da região. A principal implicação é que, em muitas dessas economias, as taxas de pobreza devem permanecer acima de seus níveis de 2019 no final de 2023. No entanto, na região da ALC como um todo, a taxa de pobreza já está abaixo do nível pré-pandemia, principalmente devido à influência do Brasil e do México (figura 1.24). No Brasil, a redução da taxa de pobreza prevista para 2023 está associada a novos benefícios sociais, especialmente no âmbito do programa de transferência de renda Bolsa Família,

6 Banco Mundial (2023b).

Figura 1.22.  
**A renda real do trabalho individual e os salários se deterioraram desde 2019**

Renda real do trabalho individual e salários reais, por grupo demográfico (Índice, 2019 = 100)

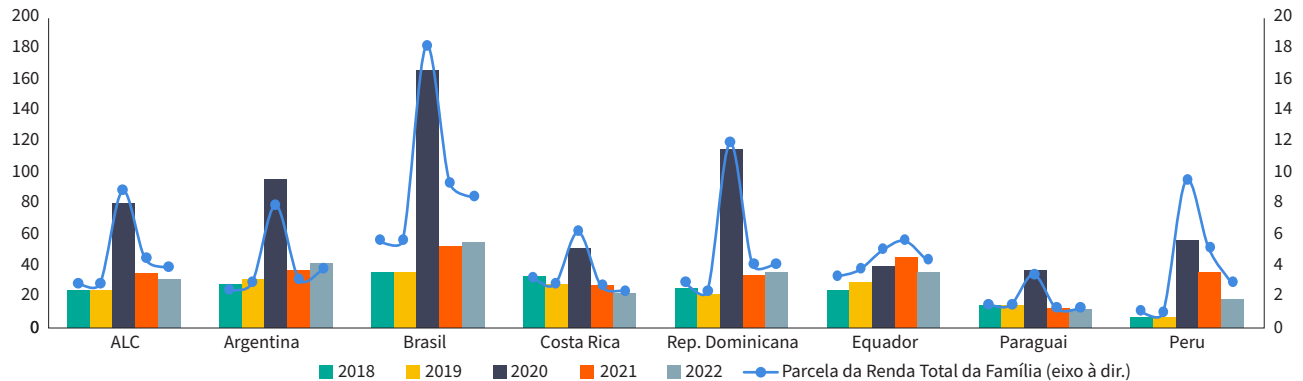


Fonte: Prática Global de Pobreza e Equidade do Banco Mundial baseada no SEDLAC (CEDLAS e Banco Mundial).

Observações: As barras coloridas ilustram a evolução da renda real do trabalho individual (renda salarial mais renda de trabalho autônomo) desde 2019; as linhas pretas com círculos rastreiam o salário real na atividade principal. Ambas as medidas são apresentadas como um índice (2019 = 100). Os valores entre colchetes no topo da figura estão em dólares (PPC 2017). Os números são baseados na média simples/não ponderada de oito países da ALC: Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, Paraguai e Peru. RIT = renda do trabalho individual; ALC = América Latina e Caribe; PPC = paridade do poder de compra.

Figura 1.23.  
**O valor médio das transferências públicas por família e a participação média das transferências públicas na renda total das famílias estão voltando aos níveis pré-pandemia**

Em dólares (PPC 2017) (escala à esquerda); porcentagem (escala à direita)

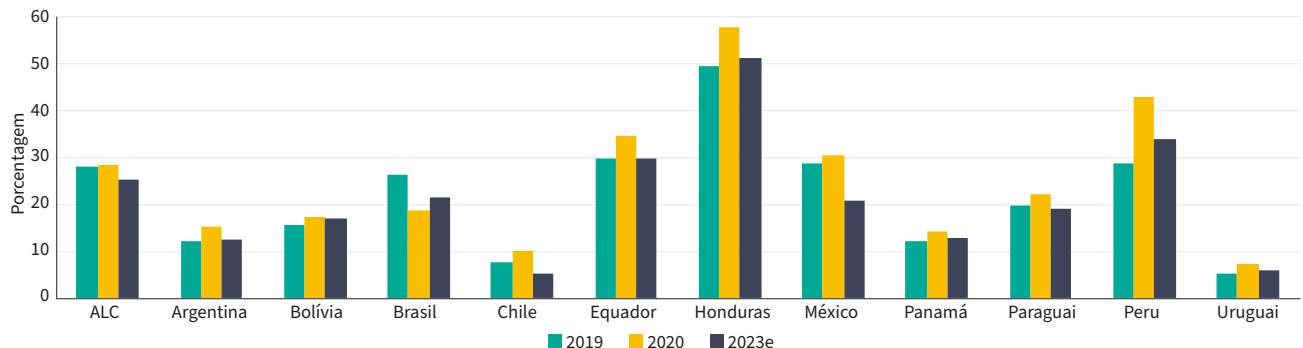


Fonte: Prática Global de Pobreza e Equidade do Banco Mundial baseada no SEDLAC (CEDLAS e Banco Mundial).

Observações: As barras para a ALC apresentam uma média simples/não ponderada de sete países: Argentina, Brasil, Costa Rica, República Dominicana, Equador, Paraguai e Peru. ALC = América Latina e Caribe; PPC = paridade do poder de compra.

Figura 1.24.  
**A pobreza na ALC já está abaixo do nível de 2019, explicada principalmente por Brasil e México**

Evolução das taxas de pobreza



Fonte: Perspectiva Macro da Pobreza, do Banco Mundial, abril de 2024 (a ser publicada).

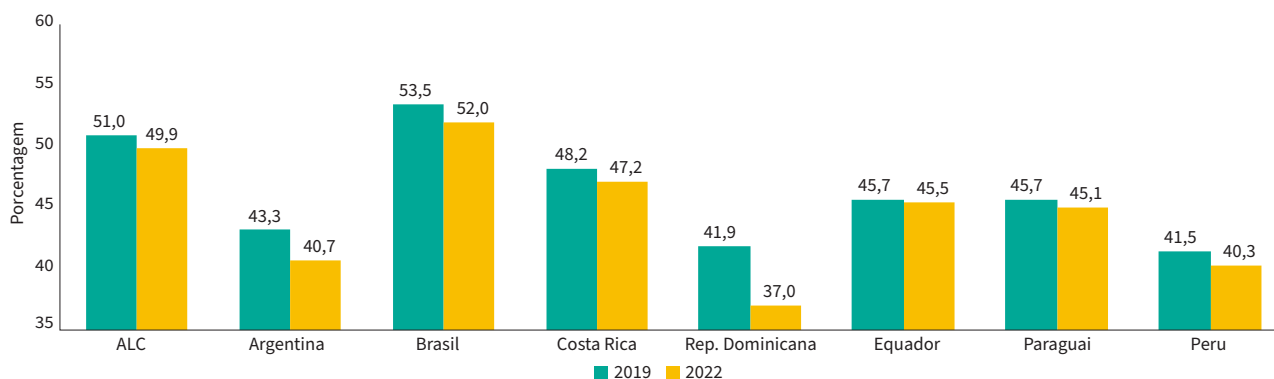
Observações: A figura adota uma linha de pobreza para países de renda média alta de US\$ 6,85/dia em termos de PPC de 2017. Para a Argentina, os dados têm apenas cobertura urbana. Para o Chile, o valor de 2017 é usado para 2019. Para o México, o valor de 2018 é usado para 2019. Para Honduras e Panamá, os valores projetados são usados para 2020. 2023e = estimativa para 2023. ALC = América Latina e Caribe; PPC = paridade do poder de compra.

e à melhoria da renda do trabalho, especialmente no setor de serviços, que emprega uma grande parte da força de trabalho mais pobre. No México, a redução da pobreza deve-se principalmente ao aumento da renda do trabalho combinado com leves reduções no desemprego e na informalidade, bem como a um aumento moderado no índice de participação no trabalho, o que demonstra uma melhoria contínua nas condições do mercado de trabalho<sup>7</sup>.

A desigualdade (medida pelo coeficiente de Gini) diminuiu levemente na maioria dos países (figura 1.25), em grande parte devido a quedas nos rendimentos dos quintis superiores da distribuição de renda (figura 1.26). Num contexto relacionado, esforços recentes de harmonização de dados do Banco Mundial permitiram lançar alguma luz sobre a situação de pobreza e desigualdade em alguns dos países do Caribe, que historicamente dispõem de menos dados. Especialmente no caso de Granada, Jamaica, Santa Lúcia e Suriname, as medidas baseadas no consumo indicam taxas de pobreza moderadas a baixas (em comparação a outros países de renda média alta), mas uma grande desigualdade (quadro 1.3).

Figura 1.25.  
**A desigualdade de renda diminuiu ligeiramente em toda a região**

Coeficiente de Gini: 2019 versus 2022

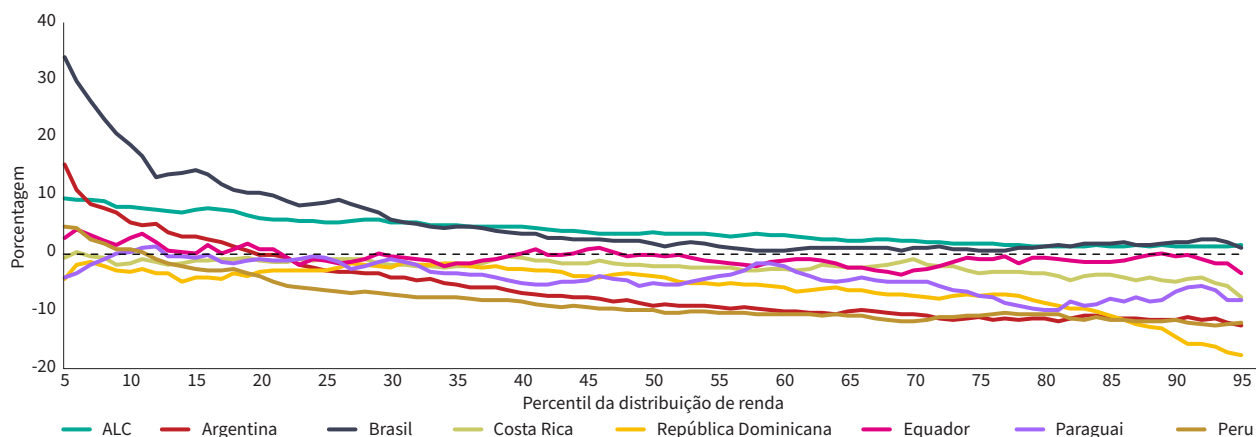


Fonte: *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial, abril de 2024 (a ser publicada).

Observações: A figura adota uma linha de pobreza para países de renda média alta de US\$ 6,85/dia em termos de PPC de 2017. Para a Argentina, os dados têm apenas cobertura urbana. Para o Chile, o valor de 2017 é usado para 2019. Para o México, o valor de 2018 é usado para 2019. Para Honduras e Panamá, os valores projetados são usados para 2020. 2023e = estimativa para 2023. ALC = América Latina e Caribe; PPC = paridade de poder de compra.

Figura 1.26.  
**A renda real caiu relativamente mais no topo da distribuição de renda**

Taxa de crescimento da renda real per capita entre 2019 e 2022, por percentil da distribuição de renda



Fonte: Prática Global de Pobreza e Equidade do Banco Mundial baseada no SEDLAC (CEDLAS e Banco Mundial).

Observações: A figura define a renda real per capita como a média da renda familiar per capita mensal em dólares (PPC de 2017). ALC = América Latina e Caribe; PPC = paridade do poder de compra.

7 Análises detalhadas da pobreza por país disponíveis em *Perspectiva Macro da Pobreza*, do Banco Mundial, abril de 2024 (a ser publicada).

### Quadro 1.3.

## A sub-região do Caribe apresenta pobreza moderada, mas alta desigualdade

No Caribe, a escassez de dados impõe um desafio considerável para o monitoramento da pobreza e dos padrões de vida<sup>a</sup>. De acordo com o Indicador de Desempenho Estatístico (*Statistical Performance Indicator, SPI*) do Banco Mundial, a região ocupa a posição mais baixa do mundo em termos de desempenho estatístico: muitos países não têm estimativas recentes sobre a pobreza, o que dificulta o acompanhamento dos objetivos de desenvolvimento sustentável (ODS 1 e ODS 10) e o desenvolvimento de estratégias eficazes para reduzir a pobreza.

Nesse contexto, o Banco Mundial, ao lado de outras agências internacionais de desenvolvimento, apoiou medidas para preencher as lacunas de dados em países do Caribe. Um esforço importante nesse sentido foi a harmonização dos dados das pesquisas de orçamento familiar e condições de vida de quatro países do Caribe (Granada, Jamaica, Santa Lúcia e Suriname). Essa harmonização pode ajudar não apenas a monitorar os avanços desses países na redução da pobreza, mas também a avaliar seu desempenho em relação ao restante da região e do mundo<sup>b</sup>.

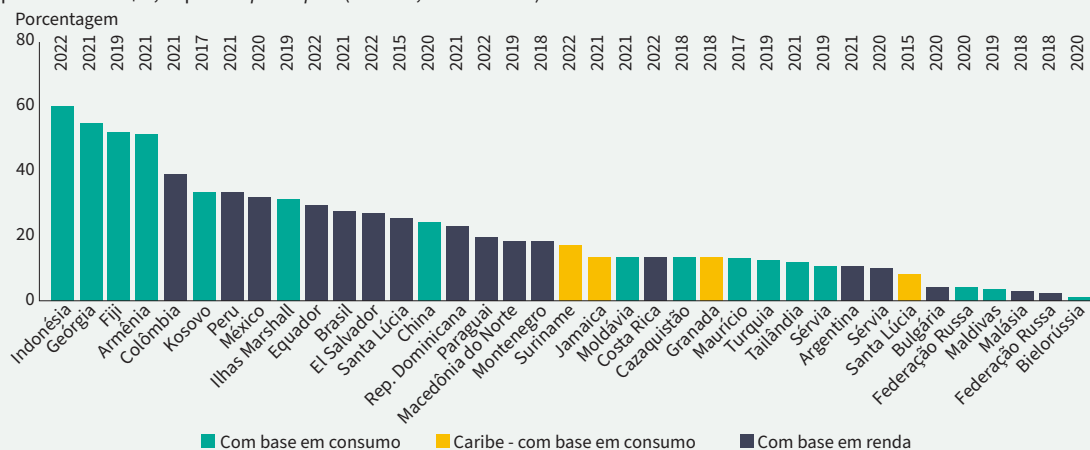
De modo geral, nos países do Caribe, as taxas de pobreza oscilam de moderadas a baixas em comparação com outros países de renda média alta, mas apresentam níveis mais elevados de desigualdade. Nos dois países incluídos nos esforços de harmonização que dispõem de dados mais recentes, Suriname (2022) e Jamaica (2021), as taxas de pobreza com base na linha de pobreza de US\$ 6,85 por pessoa, por dia, em dólar com paridade do poder de compra de 2017 são de 17,5 por cento e 13,9 por cento, respectivamente. Em Granada (2018) e Santa Lúcia (2015), onde estão disponíveis somente dados anteriores à pandemia de Covid-19, as taxas de pobreza correspondentes são de 13,8 por cento e 8,4 por cento, respectivamente. Em comparação a outros países de renda média, essas taxas variam de moderadas a baixas (figura B.1.3.1)<sup>c</sup>.

O índice de Gini para desigualdade em cada um dos quatro países harmonizados nesse trabalho recente é: 43,8 em Granada; 43,7 em Santa Lúcia; 40,2 na Jamaica; e 39,2 no Suriname. Essas medidas estão próximas ou excedem o ponto de corte global de 40, que sugere alta desigualdade segundo os padrões do Banco Mundial. No entanto, a desigualdade nesses quatro países caribenhos é menor que aquela verificada na região da América Latina e do Caribe (ALC) como um todo. Essas comparações, no entanto, devem ser interpretadas com cautela. A desigualdade no Caribe é medida com base no consumo e, portanto, pode ser menor que se fosse medida com base na renda<sup>d</sup>.

Figura B1.3.1.

### As taxas de pobreza em países selecionados do Caribe vão de moderadas a baixas quando se usam medidas baseadas no consumo

Taxa de pobreza de US\$ 6,85 por dia *per capita* (dólares, PPC de 2017)



Fontes: Cálculos da equipe do Banco Mundial para Granada, Jamaica, Santa Lúcia e Suriname. Plataforma de Pobreza e Desigualdade do Banco Mundial para todos os outros países.  
Observações: As barras mostram as taxas para países de renda média-alta, para os últimos anos com dados disponíveis no período de 2015–2022. PPC = paridade do poder de compra.

a. O Caribe se refere aos países de língua inglesa e ao Haiti. A República Dominicana é uma exceção, pois tem apresentado padrões de disponibilidade de dados semelhantes aos do restante da região da América Latina e do Caribe.

b. A harmonização seguiu as diretrizes mais recentes do Banco Mundial para a medição do bem-estar com base no consumo (Mancini e Vecchi, 2022).

c. As comparações dos indicadores de pobreza e desigualdade desse grupo de países caribenhos com os indicadores do restante da região da ALC devem ser feitas com cautela. A renda é o indicador de bem-estar mais comum para medir a pobreza e a desigualdade na maioria dos países latino-americanos. Essa diferença fundamental na fonte de dados limita a comparação entre os novos dados harmonizados do Caribe (baseados no consumo) e o restante da América Latina.

d. Em geral, a desigualdade baseada no consumo tende a ser menor que a desigualdade baseada na renda porque os valores agregados de consumo estão mais próximos do conceito de “renda permanente”. Ou seja, as famílias tendem a economizar dinheiro quando sua situação financeira é favorável e, em seguida, usam essas economias ou contraem empréstimos durante períodos difíceis para manter seu consumo relativamente estável.

## Quadro 1.4.

**Geração de conhecimento e formação de parcerias para combater o crime organizado e a violência**

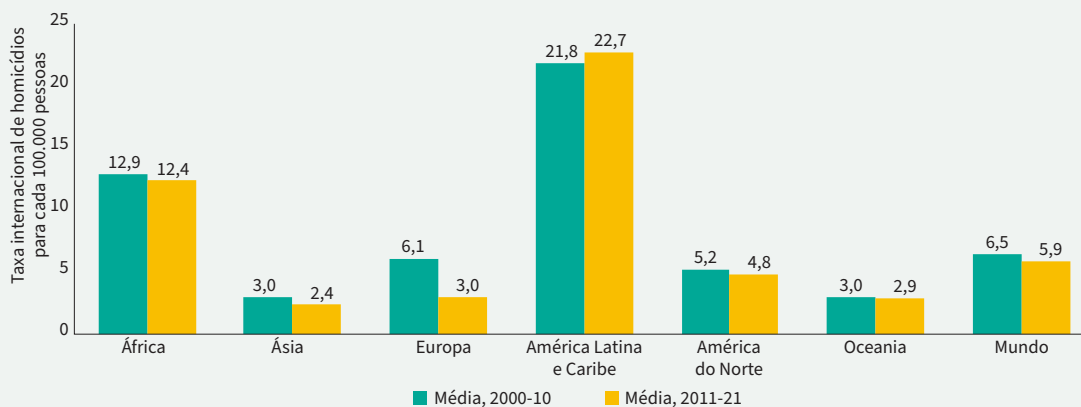
A violência causada pelo crime organizado, como, por exemplo, o recente aumento da violência de gangues no Equador e no Haiti, é um problema crítico para o bem-estar dos cidadãos da América Latina e do Caribe (ALC). A taxa média de homicídios é quatro vezes superior à média global, cinco vezes maior que a taxa na América do Norte e duas vezes maior que a taxa na África (figura B1.4.1). Além disso, a ALC é a única região em que esse número tem aumentado. A região abriga 9 por cento da população global, mas um terço de todos os homicídios do mundo. Não é nenhuma surpresa que as preocupações com a segurança também estejam aumentando entre os cidadãos da América Latina e do Caribe. Um quinto da população da América Latina e do Caribe considera esse o problema mais importante em seu país (figura B1.4.2).

Os países da América Latina e do Caribe são mais violentos do que poderiam prever seu PIB *per capita* ou suas taxas de pobreza, o que indica que os altos níveis de violência não são explicados pelo estágio de desenvolvimento. Com base no PIB *per capita*, o país médio da ALC apresenta uma taxa de homicídios 4,8 vezes superior à de um país comparável em outra região. Com base na taxa de pobreza, o país médio da ALC tem uma taxa de homicídios 5,4 vezes maior que países equivalentes em outras regiões (figura B1.4.3, gráficos a e b). Por que os países da ALC são tão mais violentos que o resto do mundo? Alguns estudos demonstram que a desigualdade tem uma correlação mais forte com a violência que a pobreza, mas, ainda assim, os países da ALC são mais violentos que outros com níveis de desigualdade semelhantes<sup>9</sup>. Historicamente, a região tem enfrentado diferentes tipos de violência, mas, desde o início dos anos 2000, a principal fonte de violência tem sido o crime organizado ligado ao tráfico de drogas e a outras atividades ilícitas.

O crime organizado e a violência gerada por ele são, cada vez mais, uma fonte de destruição e estagnação na região. As repercussões da violência se estendem ao crescimento econômico, à produtividade e à capacidade do Estado. A violência afeta o crescimento econômico por meio de vários canais. Quando ameaça os direitos de propriedade, afeta as decisões de investimento privado. Na Colômbia, por exemplo, um estudo revelou que, quando o acordo de paz já parecia iminente, a criação de empresas aumentou. Contudo, esse aumento foi interrompido quando o acordo foi rejeitado num plebiscito nacional<sup>10</sup>. Além disso, para enfrentar o crime e a violência, recursos públicos são desviados para a segurança, em vez de serem investidos em desenvolvimento. Por último, mas não menos importante, a violência afeta a acumulação de capital humano e o engajamento das vítimas no mercado de trabalho, prejudicando sua produtividade, sua renda e a produtividade geral.

Devido aos motivos expostos acima, para debater o desenvolvimento e o crescimento econômico na ALC, é necessário aprofundar e ampliar a conversa e buscar formas de combater o crime organizado e a violência que ele gera. O problema ultrapassa as fronteiras nacionais e exige soluções regionais coordenadas. Essa preocupação é o que motiva a aliança entre o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o Banco de Desenvolvimento da América Latina e do Caribe (CAF) para trabalharem juntos na geração de informações e conhecimentos que possam identificar as rotas de políticas mais adequadas e facilitar o intercâmbio entre acadêmicos e profissionais de todos os países.

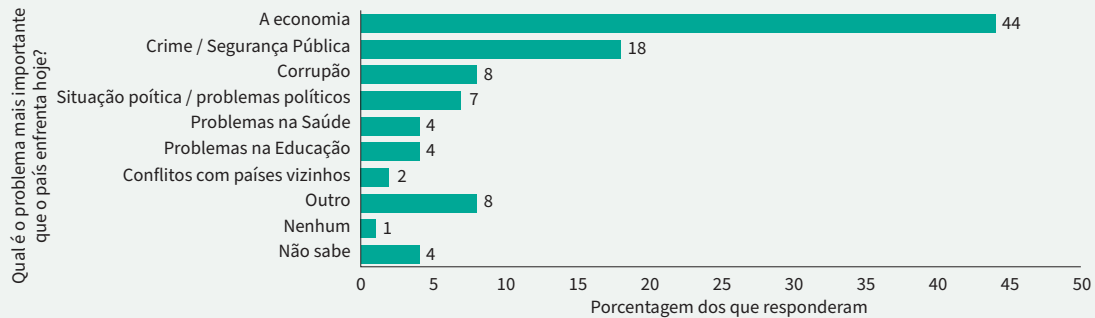
Figura B1.4.1.

**A ALC apresenta, de longe, a maior taxa de homicídios de todas as regiões**

**Quadro 1.4 Geração de conhecimento e formação de parcerias para combater o crime organizado e a violência (continuação)**

Figura B1.4.2.

**Quase um quinto das pessoas na ALC considera crime/segurança pública o problema mais importante em seu país**



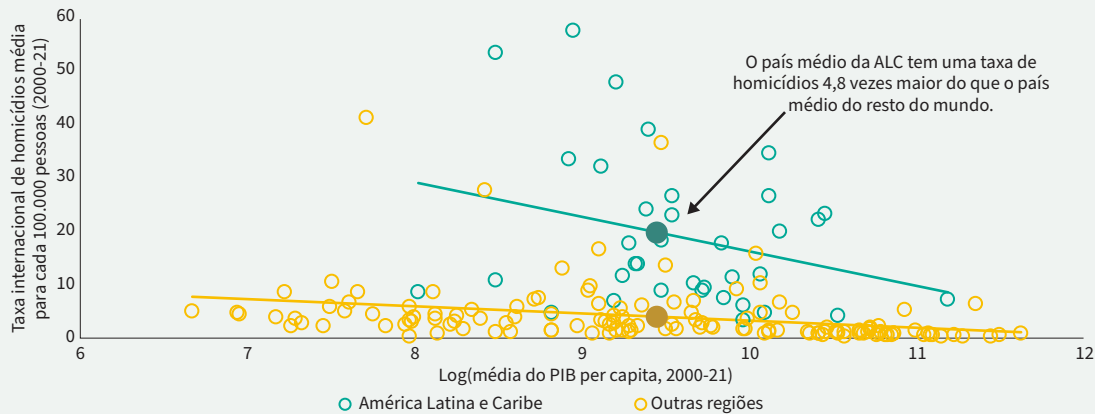
Fonte: Latinobarómetro 2023.

Observação: A figura exibe os resultados regionais da ALC para a pergunta de pesquisa: "Em sua opinião, qual é o problema mais importante que o país enfrenta atualmente?"

Figura B1.4.3.

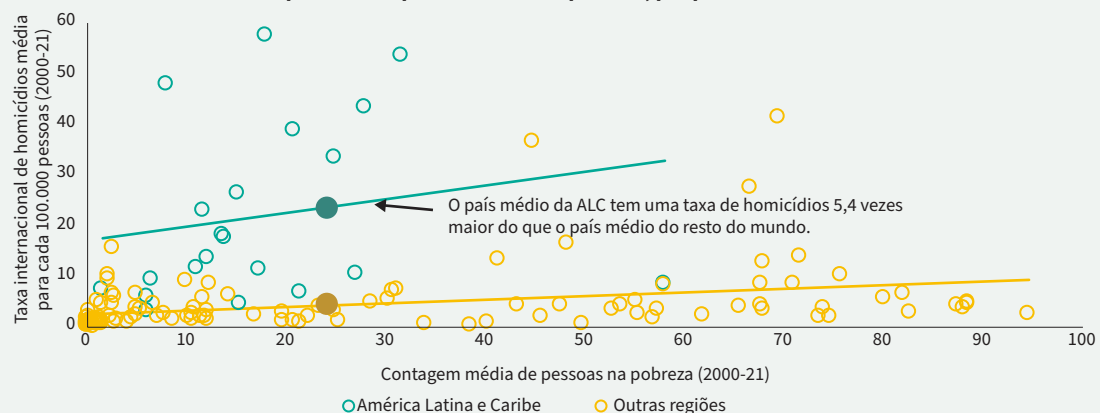
**Os altos níveis de violência da ALC não estão ligados ao nível de desenvolvimento e à pobreza difusa nos países da região**

**a. Taxa de homicídios dolosos por 100.000 pessoas e PIB per capita, por país**



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando as estatísticas do Escritório das Nações Unidas sobre Drogas e Crime (UNODC) e os Indicadores de Desenvolvimento Mundial (WDI) do Banco Mundial.  
Observações: O PIB está em dólares americanos internacionais constantes, com PPC de 2017. PPC = paridade do poder de compra.

**b. Taxa de homicídios dolosos por 100.000 pessoas e taxa de pobreza, por país**



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial usando as estatísticas do Escritório das Nações Unidas sobre Drogas e Crime (UNODC) e os Indicadores de Desenvolvimento Mundial (WDI) do Banco Mundial.  
Observação: A taxa média de pobreza adota a medida de US\$ 3,65 per capita por dia.

a. Fajnzylber, Lederman e Loayza (2002); Schargrodsky e Freira (2023).  
b. Bernal et al. (2024).

## Violência

Uma última medida de bem-estar que a série LACER começará a acompanhar periodicamente é o nível de violência na região. Quase 20 por cento da população da ALC considera a violência o problema mais urgente em seu país, superando as preocupações sociais de cinco anos atrás — e com razão. Além do fato de a região ser a mais violenta do mundo (quadro 1.4) ser um empecilho para o bem-estar dos cidadãos, a instabilidade desestimula o investimento, tanto nacional quanto estrangeiro. Além disso, grande parte da violência está sendo impulsionada pelo comércio ilícito, especialmente de narcóticos, que vem se estendendo a países anteriormente imunes. Essas atividades não apenas minam a estabilidade social, mas também frustram outros objetivos (como, por exemplo, proteger a Amazônia) e, em alguns casos, ameaçam a integridade do Estado. O Banco Mundial, juntamente com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o Banco de Desenvolvimento da América Latina e do Caribe (CAF), lançaram uma iniciativa conjunta para compreender melhor a violência e como ela pode ser combatida. A violência constitui um dos principais desafios da ALC no futuro.

## Conclusão

---

Um ano e meio após a pandemia, a ALC continua a se arrastar sem rumo, com alguns sucessos importantes, mas com uma proporção equivalente de frustrações. O desempenho no combate à inflação continua excelente para os padrões mundiais, as taxas de juros dos bancos centrais estão começando a cair, e os setores financeiros permanecem sólidos, apesar de um aumento nos empréstimos inadimplentes de famílias e empresas. A taxa de pobreza regional já está abaixo do nível de 2019 (o que se deve principalmente ao Brasil e ao México, com outros países convergindo gradualmente); e a desigualdade efetivamente caiu.

No entanto, o progresso na redução da dívida acumulada durante a crise da Covid-19 e na solução das lacunas orçamentárias tem sido decepcionante, o que pode prejudicar a estabilidade macroeconômica e não deixar espaço fiscal para investimentos que promovam o crescimento em áreas importantes, como a infraestrutura. Episódios dramáticos de violência e a expansão das atividades ilícitas para países que antes eram imunes ameaçam prejudicar a atratividade para os investidores oferecida pelos louváveis ganhos na gestão macroeconômica. Além disso, apesar da recuperação, os fluxos de IED continuam abaixo dos níveis de uma década atrás. O IED não tem sido impulsionado pelo movimento de *reshoring*, mas está novamente concentrado em setores baseados em recursos e não em manufatura. Apesar de salários competitivos com os da China, os custos não salariais da ALC — em termos de infraestrutura precária, mão de obra pouco qualificada e altos custos internos, entre outros — tornam a região menos atraente que muitos países avançados. É necessária uma forte agenda de reformas nessas áreas, bem como ações enérgicas de comunicação e divulgação entre os investidores em potencial para que a região possa surfar a onda do *nearshoring* ou explorar as oportunidades oferecidas pela transição verde.

Todos esses fatores atrapalham os esforços para enfrentar o que todos veem mas ninguém quer comentar: as taxas de crescimento persistentemente baixas, que não são suficientes para reduzir a pobreza ou promover a mobilidade socioeconômica. Edições anteriores do estudo LACER concentraram-se em alguns elementos das reformas necessárias, bem como no potencial das tecnologias digitais e das tecnologias verdes. O próximo capítulo examina outra dimensão fundamental — o papel complexo que o aumento da concorrência poderia desempenhar para injetar nova vida nas economias da ALC.

## Referências

- Banco Mundial. 2023a. *Latin America and Caribbean Economic Review, April 2023: The Promise of Integration: Opportunities in a Changing Global Economy*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial. 2023b. *Latin America and Caribbean Economic Review, October 2023: Wired: Digital Connectivity for Inclusion and Growth*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial. *Macro Poverty Outlook (Perspectiva Macro da Pobreza)*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Bernal, C., M. Prem, J. F. Vargas, e M. Ortiz. 2024. “Peaceful Entry: Entrepreneurship Dynamics during Colombia’s Peace Agreement.” *Journal of Development Economics* 166 (C). doi: 10.1016/j.jdeveco.2023.103119.
- Fajnzylber, P., D. Lederman, e N. V. Loayza. 2002. “Inequality and Violent Crime.” *Journal of Law and Economics* 45 (1): 1–39.
- Feenstra, R. C., R. Inklaar, e M. P. Timmer. 2015. “The Next Generation of the Penn World Table.” *American Economic Review* 105 (10): 3150–82.
- Fleming, S., M. Arnold, e C. Jones. 2024. “How Low Will Interest Rates Go? The Hunt for the Elusive Neutral Level.” *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/e0f27da0-b735-4b73-b5a9-06dbc186842f>
- Kilik Celik, S., M. A. Kose, F. Ohnsorge, e F. U. Ruch. 2023. “Potential Growth: A Global Database.” Policy Research Working Paper 10354, Banco Mundial, Washington, DC.
- Kose, M. A., e F. Ohnsorge, eds. 2024. *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Maloney, W. 2024. “How Latin America and the Caribbean Benefit from and Foreign Direct Investment and Reshoring.” Opinion–Trade and Investment, 19 de fevereiro de 2024, Fórum Econômico Mundial.
- Mancini, G., e G. Vecchi. 2022. *On the Construction of a Consumption Aggregate for Inequality and Poverty Analysis*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Ñopo, H. 2020. “Latin America and the End of the Demographic Bonus.” Southern Voice Policy Brief No. 1 (abril).
- Rofman, R., e I. Apella. 2020. *When We’re Sixty-Four: Opportunities and Challenges for Public Policies in a Population-Aging Context in Latin America*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Schargrodsky, E., e L. Freira. 2023. “Inequality and Crime in Latin America and the Caribbean: New Data for an Old Question.” *Economía LACEA Journal* 22 (1): 175–202.
- UN-DESA (Nações Unidas, Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais) Departamento de População. 2022. *Perspectivas da População Mundial 2022*. Nova York: Nações Unidas.



## Capítulo 2

# Concorrência: O Ingrediente que falta para crescer?

## A relação ambivalente da ALC com a concorrência

---

Formuladores de políticas públicas do mundo inteiro são ambivalentes em relação à livre concorrência de mercado entre fronteiras internacionais. Por um lado, o aumento da concorrência gera claros benefícios para os consumidores. Na Argentina, 21 anos após o Ford Falcon sair de linha nos Estados Unidos, as pessoas ainda dirigiam aquele modelo de automóvel porque as medidas protetivas proibiam a importação de alternativas mais modernas. Em toda a região, devido à baixa concorrência, os consumidores pagam preços mais altos por bens de qualidade inferior, o que reduz o bem-estar geral (isso se aplica a uma vasta gama de produtos, como papel higiênico, alimentos e até mesmo a conectividade com a internet, entre outros). A falta de concorrência também contribui para o aumento da desigualdade, afetando as famílias de forma diferente ao longo da distribuição de renda. Os preços monopolistas de bens e serviços essenciais afetam mais profundamente os orçamentos das famílias de renda baixa. As famílias mais ricas podem evitar os mercados locais monopolizados e obter bens e serviços de mercados estrangeiros mais competitivos, mas as pobres não podem fazer isso. Nas zonas urbanas do México, as perdas relativas de bem-estar decorrentes do poder de monopólio nos mercados de bens essenciais — tortilhas de milho, carnes processadas, frango, ovos e leite — foram avaliadas como sendo 20% maiores entre as famílias mais pobres que entre as mais ricas<sup>1</sup>. Não há dúvida de que o aumento da concorrência de bens de consumo de baixo custo importados contribui para elevar o padrão de vida das famílias em todo o espectro de renda, especialmente as mais pobres.

A concorrência também é necessária para estimular os produtores nacionais a adotar novos produtos e tecnologias, que contribuem com cerca de metade do crescimento econômico. A concorrência no mercado global faz isso e ajuda a difundir inovações que aumentam a produtividade e o crescimento<sup>2</sup>. Além disso, competir num mercado interno dinâmico e exigente é a melhor forma de se preparar para exportar<sup>3</sup>. Os países da região da América Latina e Caribe (ALC) exportam menos do que poderiam, dadas as oportunidades oferecidas pelos inúmeros acordos de livre comércio em vigor.

Por outro lado, a concorrência estrangeira é vista como destruidora da indústria e dos empregos locais — e não sem razão. Os setores industriais de toda a região enfrentaram dificuldades com a chegada das importações chinesas durante os anos 2000.

É aí que reside o dilema percebido pelos formuladores de políticas públicas: garantir que as empresas sejam instadas a buscar a fronteira tecnológica e que os consumidores obtenham os melhores produtos possíveis, ou proteger os empregos e as empresas existentes, possivelmente renunciando ao crescimento dinâmico e ao bem-estar do consumidor<sup>4</sup>.

Este capítulo argumenta que esse dilema é falso, concluindo que uma maior concorrência interna induzida pelos órgãos de concorrência produz resultados inequivocamente positivos em termos de bem-estar geral. O aumento da concorrência externa produz resultados mais ambíguos, em parte porque as empresas da ALC não estão adequadamente preparadas para concorrer com as empresas da fronteira global. O que falta para colher os ganhos de uma maior concorrência é uma agenda ampla e desafiadora para desenvolver as capacidades de empresas e trabalhadores, bem como uma reforma dos sistemas nacionais de inovação<sup>5</sup>. Este capítulo também argumenta que o alto poder de mercado da ALC se traduz, com frequência, em poder político empresarial e interferência na elaboração de políticas, perpetuando e aumentando esse poder empresarial e de mercado, com custos incomensuráveis para o desenvolvimento. Ações que visam a reequilibrar o poder, incluindo investimentos no fortalecimento das leis e dos órgãos de concorrência, serão de grande valia.

1 Rodríguez-Castelán (2015).

2 Buera e Oberfield (2020).

3 Michael Porter (1985) observou essa relação décadas atrás.

4 A fronteira tecnológica refere-se à tecnologia de vanguarda, ou seja, a mais avançada forma de tecnologia disponível.

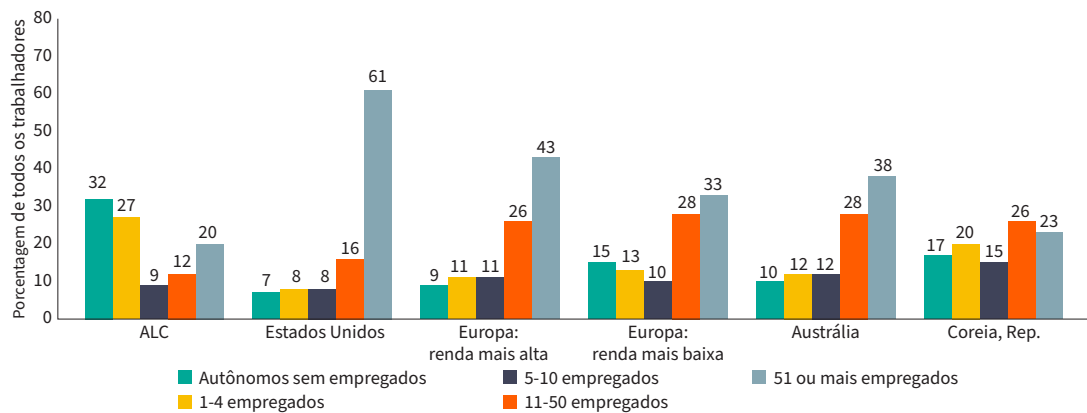
5 Os sistemas nacionais de inovação incluem atores, redes e instituições que contribuem para o desenvolvimento, a difusão e a utilização de novas ideias, produtos e processos.

## ALC: Terra de gigantes

Os mercados da América Latina e do Caribe são caracterizados por algumas empresas gigantes no topo e uma infinidade de pequenas empresas com dez ou menos funcionários na base, com a maioria possuindo entre um e quatro funcionários. A fragmentação na extremidade inferior da distribuição de tamanho das empresas é ainda maior quando se leva em conta o trabalho autônomo. Uma característica definidora dos mercados da ALC, que os distingue dos mercados das economias avançadas, é a ausência de um segmento de pequenas e médias empresas, com 11 a 50 funcionários e com 51 ou mais funcionários, respectivamente (figura 2.1).

Figura 2.1.  
**Na ALC, 70% dos trabalhadores são autônomos ou trabalham em empresas com menos de dez funcionários**

Distribuições de tamanho de empresas ponderadas pelo emprego



Fonte: Eslava et al. (2023).

Observações: Cada barra representa a média ponderada por emprego dos países. São contados apenas os trabalhadores com 20 anos ou mais que informam renda e status positivos ao longo das dimensões relevantes. América Latina e Caribe (ALC) (11 países): Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, México, Paraguai, Peru e Uruguai. Europa, renda mais alta (acima da renda *per capita* média da União Europeia) (11 países): Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Suécia e Suíça. Europa, renda mais baixa (abaixo da renda *per capita* média da União Europeia) (15 países): Bulgária, Croácia, Chipre, República Tcheca, Estônia, Grécia, Letônia, Lituânia, Polônia, Portugal, Romênia, Sérvia, Eslovênia, Eslováquia, Espanha. Os pontos de corte para a Argentina são 11-40 funcionários e 41 ou mais funcionários. Os pontos de corte para a Costa Rica são 11-30 funcionários e 30 ou mais funcionários.

Essa distribuição distorcida é um resultado, mas também uma fonte de baixa produtividade e alta desigualdade numa região que se destaca justamente por essas características. Na base da pirâmide, os trabalhadores autônomos ou que trabalham em pequenas empresas se dedicam, em sua maioria, a atividades de baixa produtividade. No topo, a ausência de um grande segmento de pequenas, médias e, até mesmo, grandes empresas de alta produtividade se traduz em mercados altamente concentrados, dominados por gigantes (figura 2.2) e em altos níveis de poder de mercado, na média, resultando em muitos benefícios especiais nas mãos de poucos (figura 2.3)<sup>6</sup>. As evidências sugerem que os aumentos da concentração no setor manufatureiro da ALC são impulsionados pela maior empresa em termos de receita em cada mercado, que também tende a ser a empresa com maior poder de mercado. Esse poder está associado a uma produtividade ligeiramente mais alta e a salários médios mais elevados, sugerindo que as empresas com poder de mercado estão compartilhando parte do lucro com seus funcionários " embora de forma desigual, porque o trabalho ainda representa parcelas menores da renda nesses mercados<sup>7</sup>. Entretanto, no longo prazo, se o alto poder de mercado se traduzir num menor crescimento da produtividade, isso também levará a um menor crescimento dos salários e, portanto, a menos avanços no aumento do bem-estar social geral.

<sup>6</sup> No campo da economia, o *poder de mercado* refere-se à capacidade de uma empresa de cobrar um preço mais alto que aquele que seria cobrado num mercado perfeitamente competitivo. O exercício do poder de mercado está intimamente relacionado ao número de empresas no mercado porque a concorrência ajuda a manter os aumentos de preços sob controle. Embora a maioria das empresas possua algum nível de poder de mercado, somente os monopólios incontestáveis no topo do espectro de poder de mercado (ou as empresas muito próximas desse patamar) geram preocupações para a sociedade. Os "benefícios especiais" (*rents*, em inglês) referem-se a lucros excessivos possíveis somente por meio do exercício do poder de mercado.

<sup>7</sup> Eslava, Meléndez e Urdaneta (2021).

## A crise de produtividade da ALC e suas raízes na fraca concorrência

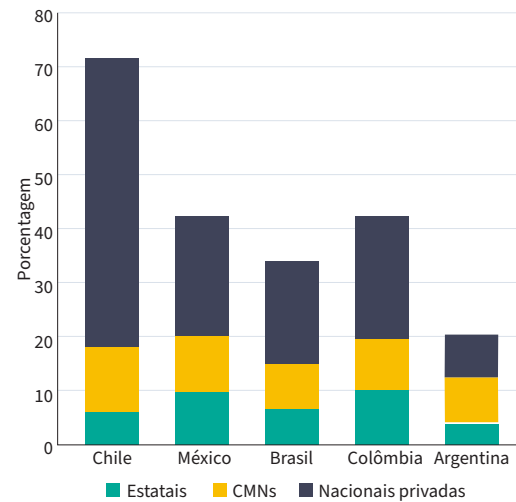
A concentração de mercado é fundamental para um dos desafios mais urgentes da região — dar de novo a partida no motor do crescimento econômico após uma década de estagnação (ver capítulo 1). Em 2013, quando o *boom* das *commodities* terminou, a trajetória de crescimento da ALC mudou (figura 2.4, gráfico a). Entre 2014 e 2022, o PIB *per capita* cresceu a uma taxa média anual de apenas 0,14%, um ritmo muito inferior ao da década anterior e insuficiente para gerar prosperidade e bem-estar (figura 2.4, gráfico b).

O crescimento econômico na região, quando ocorreu, não resultou de níveis mais altos de produtividade ou de uma boa dinâmica de produtividade capaz de sustentar o crescimento futuro, mas sim de forças de mercado externas, muitas vezes voláteis, e da acumulação de fatores<sup>8</sup>. De modo geral, a produtividade contribuiu pouco e, muitas vezes, negativamente para o crescimento econômico na ALC (figura 2.5)<sup>9</sup>. Sua baixa contribuição para o crescimento econômico em relação à acumulação de fatores torna a região notavelmente diferente de outros mercados emergentes e economias em desenvolvimento (figura 2.6).

A produtividade agregada é a soma das produtividades individuais de todas as unidades produtivas ponderadas por sua contribuição para a produção. Isso significa que tal valor depende da produtividade das empresas, impulsionadas por inovações que aumentem sua capacidade<sup>10</sup>. Porém, ela depende também de quão bem o capital, a mão de obra e outros fatores de produção são alocados entre empresas e setores; se esses elementos não forem alocados para

Figura 2.2.  
Empresas gigantes dominam os mercados da ALC

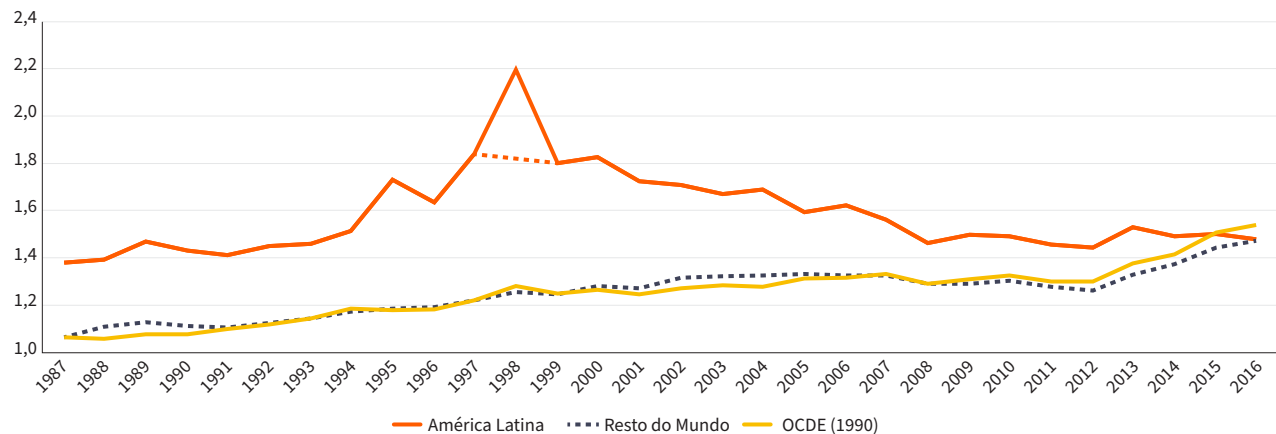
Receitas das 50 maiores empresas como porcentagem do PIB



Fontes: Schneider (2021); conjunto de dados da S&P Capital IQ; World Development Indicators. Observações: As empresas são atribuídas a um país com base em seu país de incorporação. Empresas estatais (EES) são aquelas em que um governo nacional ou subnacional detém a participação majoritária. As corporações multinacionais (CMNs) são identificadas pela sede da empresa controladora. Os dados de receitas são de 2019.

Figura 2.3.  
Markups na América Latina são mais altos do que no resto do mundo e constantes ao longo do tempo

Média de *markups*, 1987–2016



Fonte: Eslava, Meléndez e Urdaneta (2021), usando estimativas de De Loecker e Eeckhout (2021).

Observações: Os *markups* médios por ano são estimados como efeitos fixos a partir de uma regressão linear sobre o *markup* médio por país, com efeitos fixos do ano e do país. Os resultados de OCDE (1990) correspondem aos países que pertenciam à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 1990. O "resto do mundo" corresponde a todos os países da amostra que não fazem parte da América Latina.

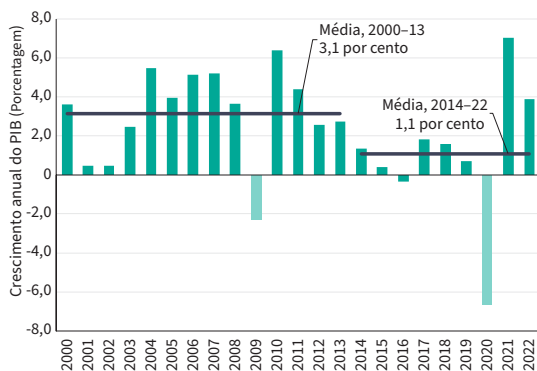
8 Ver Daude e Fernández-Arias (2010); Fernández-Arias e Fernández-Arias (2021); e Fernández-Arias e Rodríguez-Apolinar (2016).

9 A produtividade é definida como a parte do crescimento que não pode ser explicada pela acumulação de capital físico, mão de obra e outros fatores de produção e que depende da capacidade gerencial, da inovação e, em nível agregado, da alocação de recursos para as empresas e setores mais produtivos, em detrimento dos menos produtivos.

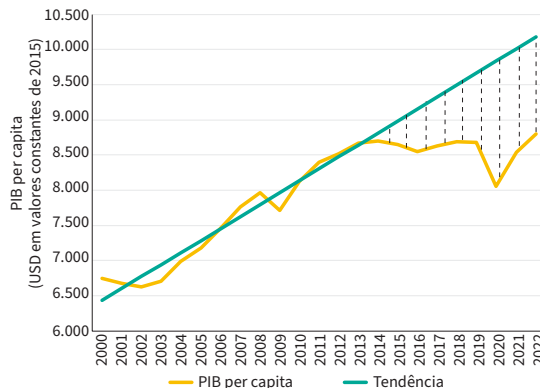
10 Esse é o canal "within-firm" (interno da empresa) ou "de inovação" para a produtividade.

Figura 2.4.  
O crescimento na ALC é baixo e estagnou na última década

a. Crescimento do PIB, 2000–2022



b. PIB per capita e tendência, 2000–2022

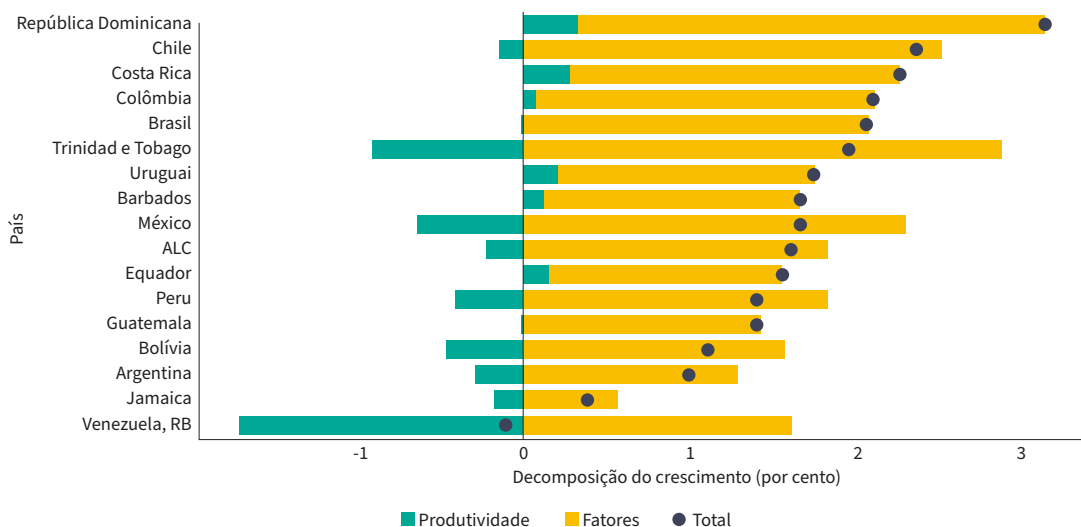


Fonte: World Development Indicators.

Observações: A linha de tendência do PIB per capita usa dados de 2000 a 2013. No gráfico b, as linhas tracejadas verticais indicam a diferença entre a tendência e o PIB per capita real.

Figura 2.5.  
A produtividade contribui pouco ou negativamente para o crescimento de longo prazo da produção na ALC

Decomposição do crescimento da produção per capita, 1962–2017, anualizado



Fontes: Fernández-Arias e Fernández-Arias (2021); dados da Penn World Table (banco de dados versão 9.1). <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt9.1>

Observação: ALC = América Latina e Caribe.

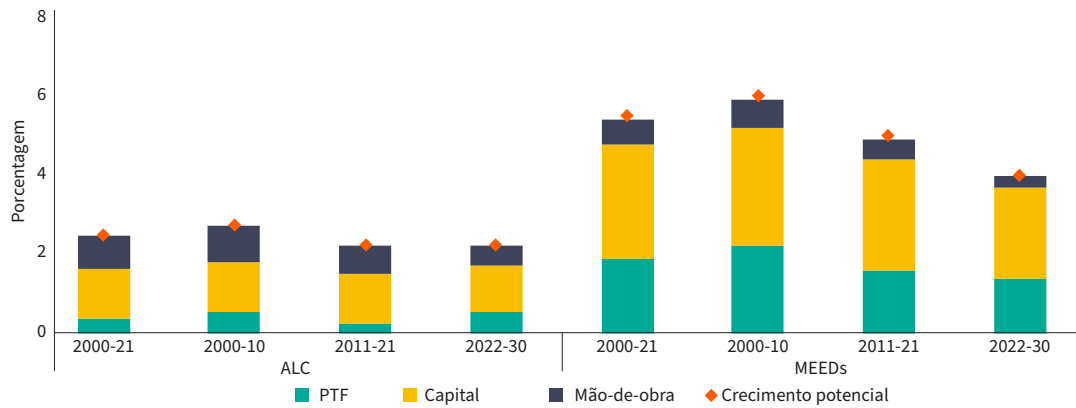
as unidades mais produtivas, a produtividade agregada será prejudicada<sup>11</sup>. Ademais, depende da taxa de entrada das empresas mais produtivas e da taxa de saída das empresas menos produtivas do mercado<sup>12</sup>. A sobrevivência e a persistência de empresas de baixa produtividade reduzem a produtividade agregada. A concorrência é uma parte fundamental do ambiente operacional e contribui para os três canais de crescimento da produtividade (figura 2.7). Conforme analisa mais adiante este capítulo, o capital humano e a capacidade de inovação são um complemento essencial para garantir que a concorrência se traduza num melhor desempenho das empresas e na entrada de empresas mais produtivas no mercado.

11 Esse é o canal "between-firm" (entre empresas) ou "de alocação" para a produtividade.  
12 Esse é o canal de seleção para produtividade. Ver, por exemplo, Melitz e Polanec (2015).

Figura 2.6.

**A baixa produtividade pesa mais como fator limitante do crescimento econômico na ALC que em outros países em desenvolvimento**

Taxas de crescimento econômico médio anual reais e projetadas, decompostas em contribuições de produtividade, capital e acumulação de mão de obra, 2000–2030

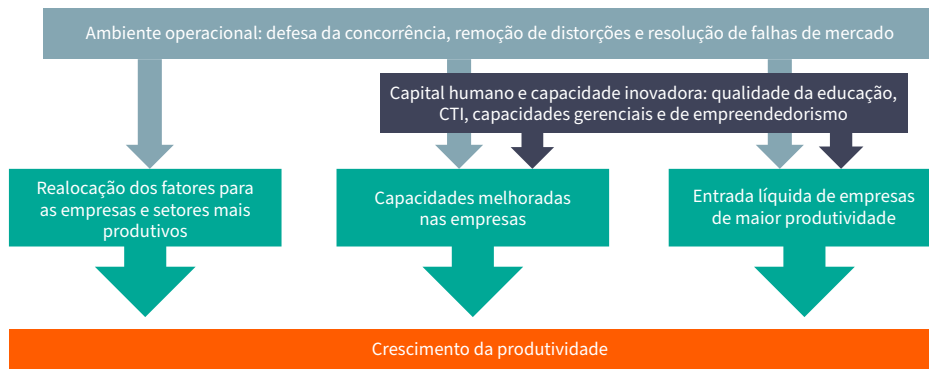


Fonte: Kose e Ohnsorge (2023).

Observações: Projeções para 2022–2030. A PTF é a medida na literatura econômica que sintetiza a produtividade de todos os fatores de produção. EMEDs = economias de mercados emergentes e em desenvolvimento; ALC = América Latina e Caribe; PTF = produtividade total dos fatores.

Figura 2.7.

**A concorrência é um componente central do ambiente operacional que contribui para o crescimento da produtividade**



Fonte: Inspirado em Cusolito e Maloney (2018).

Observação: CTI = ciência, tecnologia e inovação.

Mais especificamente, a concorrência afeta a produtividade por meio de quatro canais principais<sup>13</sup>. Primeiramente, uma concorrência fraca leva a uma seleção insuficiente. A concorrência força as empresas menos produtivas a saírem do mercado e permite que as empresas mais produtivas sobrevivam e cresçam. Sem concorrência, as empresas de baixa produtividade sobrevivem. Dessa forma, a concorrência aumenta a produtividade por meio da entrada e saída de empresas: as empresas mais produtivas contribuem com uma parcela maior da produção, aumentando a produtividade agregada. Um conjunto de estudos empíricos confirma o papel da concorrência na seleção das empresas mais eficientes e no aumento da eficiência produtiva<sup>14</sup>. Entretanto, esse efeito também depende de outros elementos do ambiente operacional, como, por exemplo, o acesso ao financiamento. Além disso, o surgimento de empresas novas e mais produtivas, por sua vez, baseia-se num conjunto de capacidades — técnicas, gerenciais e empresariais. A constante agitação e a entrada de empresas informais de baixa produtividade contribuem pouco em termos de novo dinamismo econômico.

13 Para uma análise completa dos canais pelos quais o poder de mercado afeta a produtividade, ver Motta (2004), capítulo 2.  
14 Ver Baily, Hulten e Campbell (1992); Barnes e Haskel (2000); Foster, Haltiwanger e Krizan (2001); e Olley e Pakes (1996).

Em segundo lugar, a concorrência é um incentivo à inovação. Na ausência de concorrência, as empresas com uma base de consumidores cativos podem optar por operar a um custo mais alto, sem adotar a tecnologia mais eficiente disponível. Decisões e esforços gerenciais abaixo do ideal podem ser resultados de incentivos reduzidos, e os monopolistas podem não ver necessidade de inovar se puderem sobreviver e continuar a lucrar sem atualizar suas tecnologias<sup>15</sup>.

Entretanto, as evidências empíricas sobre os efeitos benéficos da concorrência são variadas<sup>16</sup>. Há quem argumente que o excesso de concorrência reduz a expectativa de uma empresa quanto à sua capacidade de colher os lucros de seus investimentos em inovação; portanto, níveis moderados de poder de mercado podem ser desejáveis do ponto de vista da inovação<sup>17</sup>. Uma explicação alternativa para o baixo nível de inovação, mesmo em ambientes operacionais competitivos, é que, para reagir à concorrência, as empresas precisam ser capazes de identificar, adotar e implementar tecnologias para “escapar” da concorrência; se não conseguirem fazer isso, ficarão para trás e sofrerão contração<sup>18</sup>. Essa visão da literatura aponta, mais uma vez, para a necessidade de as empresas terem altos níveis de capital técnico e gerencial e de estarem inseridas em sistemas de inovação que funcionem bem. A reação de uma economia ao aumento da concorrência depende da proximidade de suas empresas da fronteira tecnológica e da distribuição da produtividade subjacente das empresas.

Em terceiro lugar, mercados mais competitivos reduzem os custos da adoção de tecnologias e ampliam o escopo da difusão tecnológica, permitindo que mais empresas se beneficiem dos ganhos de eficiência. Essa tecnologia pode estar, por exemplo, incorporada a insumos intermediários ou ao capital.

Por fim, as empresas com alto poder de mercado geralmente desviam recursos das atividades produtivas para se envolverem na prática de *rent-seeking* (busca por benefícios especiais). Para manter ou aumentar seu poder de mercado, elas podem alavancar sua influência política e seu poder de *lobby*, distorcendo as trajetórias das políticas públicas em benefício próprio<sup>19</sup>. As empresas frequentemente defendem políticas que levam a pressões competitivas menores (e baixa produtividade), incluindo instituições antitruste ineficientes. Esse tipo de conduta é um dos motivos pelos quais as pessoas da região identificam as grandes corporações como algumas das elites mais influentes em seus países<sup>20</sup>.

## Concorrência das importações e produtividade na ALC

Apesar dos altos níveis de concentração e poder de mercado na ALC e da relação estabelecida na literatura econômica entre concorrência, inovação e produtividade, as evidências empíricas dessas forças em relação aos mercados da ALC são relativamente limitadas, porque os dados microeconômicos confiáveis são escassos e de difícil acesso. Uma exceção é a pesquisa que examina os efeitos da concorrência da importação sobre a produtividade e a inovação das empresas, examinada a seguir.

Alguns estudos constataram efeitos positivos do aumento da concorrência da importação sobre a produtividade, a qualidade dos produtos, a quantidade de produtos, a inovação e a rotatividade de empregos, avaliando episódios exógenos de liberalização do comércio das décadas de 1980 e 1990<sup>21</sup>. As evidências do impacto das importações, principalmente de origem chinesa, sobre os produtores latino-americanos se concentraram principalmente nos resultados setoriais<sup>22</sup>. Em nível regional, a força competitiva das importações chinesas favoreceu os produtores e exportadores de matérias-primas, mas prejudicou setores especializados em cadeias de *commodities*, produtos eletrônicos, automóveis e autopeças<sup>23</sup>. Por exemplo, o fluxo de produtos chineses que entram nos Estados Unidos tem prejudicado as exportações mexicanas destinadas ao país<sup>24</sup>. Por outro lado, também levou a um aumento dos resultados de inovação no México, como, por exemplo, treinamento em certificação de qualidade e programas de participação e capacitação de trabalhadores<sup>25</sup>. Da mesma forma, a exposição do setor à liberalização do comércio na Argentina, decorrente do acordo comercial do Mercosul entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, incentivou

15 Ver Hart (1983); Hermalin (1992); Horn, Lang e Lundgren (1994); Maggi (1996); e Scharfstein (1988).

16 Scherer e Ross (1990).

17 Schumpeter (1942).

18 Ver Aghion et al. (2005).

19 Posner (1975).

20 Ver, por exemplo, Latinobarometro.

21 Ver Fernandes (2007); Fernandes e Paunov (2013); Iacovone (2012); Iacovone et al. (2015); Medina (2022); Muendler (2004); e Schor (2004).

22 Ver Devlin, Estevadeordal e Rodríguez-Clare (2006); Freund e Ozden (2009); Hanson e Robertson (2009); Lall, Weis e Oikawa (2005); Lederman, Ollarrea e Rubiano (2008); e Lederman, Ollarrea e Soloaga (2007).

23 Jenkins, Peters e Moreira (2008).

24 Iranzo e Ma (2006).

25 Iacovone, Keller e Rauch (2011).

investimentos em inovação por parte das empresas<sup>26</sup>. No Chile, as importações da China e da Índia estimularam o aprimoramento da qualidade por parte das empresas<sup>27</sup>.

Entretanto, os resultados específicos de cada país da América Latina e do Caribe reforçam a ideia de que as respostas das empresas dependem de seu nível de produtividade. As empresas mais produtivas da região melhoram a qualidade de seus produtos para se diferenciarem dos produtos estrangeiros concorrentes, ao passo que as empresas menos produtivas, que não podem aumentar sua qualidade, reagem reduzindo os preços<sup>28</sup>. A liberalização tarifária no Chile e na Colômbia levou a resultados variados na produtividade da indústria: as empresas mais produtivas, maiores ou voltadas para a exportação tinham maior probabilidade de sobreviver e se beneficiar do choque de concorrência que se seguiu<sup>29</sup>. Da mesma forma, as reformas chilenas voltadas para a liberalização do comércio foram bem-sucedidas na eliminação da proteção artificial de empresas menores e menos produtivas, que tinham maior probabilidade de fechar sob uma maior pressão da concorrência<sup>30</sup>. O comércio internacional beneficiou as empresas no Peru: as que atuam como exportadoras ou importadoras tiveram uma produtividade regularmente mais alta que aquelas que não realizam comércio internacional<sup>31</sup>. Em nível de produto, os produtores mexicanos reagiram à liberalização do comércio no âmbito do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) concentrando-se em suas principais competências<sup>32</sup>.

O relatório do Banco Mundial intitulado *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean (Concorrência e Aumento da Produtividade na América Latina e Caribe*, ainda não publicado), examina novas evidências que contribuem para essa literatura e para o conjunto mais amplo da literatura internacional que examina o impacto do aumento da concorrência decorrente da liberalização do comércio sobre os resultados do mercado (quadro 2.1)<sup>33</sup>. Essas novas evidências ressaltam que os efeitos da concorrência de produtos importados sobre a produtividade e a inovação na ALC são o resultado de respostas variadas por parte das empresas, que dependem da produtividade e de *markups* (benefícios especiais) preexistentes, bem como da proximidade com a fronteira de produtividade<sup>34</sup>. Com foco nos segmentos da indústria manufatureira do Chile, do México e do Peru, esses efeitos são estudados no contexto de duas características que definem a experiência dos países da ALC com o comércio internacional no século XXI: o choque comercial resultante da expansão da China nos mercados mundiais e a liberalização do comércio por meio da negociação de acordos de comércio preferencial (ACPs) binacionais com outras economias emergentes e avançadas.

As evidências demonstram que as empresas mais produtivas "aquelas que estão mais próximas da fronteira de produtividade" são mais capazes de se modernizar e sobreviver ao aumento da concorrência de produtos importados, ao passo que as empresas menores e menos produtivas encolhem ou saem completamente do mercado, o que está em conformidade com a análise anterior. O impacto econômico sobre a produtividade e o crescimento depende, fundamentalmente, de como a produtividade subjacente está distribuída. Como, na ALC, a distribuição da produtividade é deslocada para algumas empresas de ponta, uma parte considerável dessas empresas e dos trabalhadores dos setores expostos provavelmente sofrerá com a concorrência da importação.

Por exemplo, no México, a crescente exposição a produtos de origem chinesa entre 1995 e 2004 levou a uma expansão das empresas maiores (em vendas) e à saída ou contração das menores (figura 2.8, gráfico a)<sup>35</sup>. O aumento da concorrência de produtos importados também elevou a probabilidade de as empresas reestruturarem suas carteiras de produção para se concentrarem nas competências essenciais, priorizando produtos com maior participação na produção e interrompendo a produção de bens marginais com menor peso relativo em suas carteiras (figura 2.8, gráfico b). Um aumento de 1% nas importações de um produto específico da China aumentava a probabilidade de um produtor mexicano do mesmo produto retirá-lo do mercado em 0,6% (no caso de produtos entre os 10% inferiores em termos de participação na produção), mas não afetou a probabilidade de saída de um produto que estivesse entre os 10% superiores. Em essência, as empresas maiores e os principais produtos foram protegidos do aumento da concorrência. Esses resultados são interpretados como indutores do aumento da produtividade agregada, apesar de uma contração geral nas vendas, devido à saída de empresas menos produtivas e à expansão daquelas mais produtivas.

26 Bustos (2011).

27 Ver Fernandes e Paunov (2009). Ver também Verhoogen (2023) para uma análise dos elementos que incentivaram a modernização nos países em desenvolvimento.

28 Castellares (2015, 2016).

29 Fernandes (2007); e Fernandes e Paunov (2011).

30 Alvarez e Vergara (2010).

31 Céspedes et al. (2016).

32 Eckel et al. (2015).

33 Vostroknutova et al. (ainda não publicado).

34 O relatório baseia-se em três estudos: Iacovone, Rauch e Winters (2013); Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023); e Tello e Tello-Trillo (2023).

35 Ver Iacovone, Rauch e Winters (2013).

## Quadro 2.1.

**Evidências internacionais sobre os efeitos do aumento da concorrência de produtos importados**

Há um consenso na literatura econômica de que a concorrência decorrente da liberalização do comércio eleva a produtividade agregada<sup>a</sup>. Evidências internacionais destacam vários mecanismos subjacentes a essa relação<sup>b</sup>. A entrada de estrangeiros no mercado nacional equivale a um aumento da concorrência; isso realoca os recursos para as empresas mais eficientes e os afasta daquelas com baixa produtividade, que operam com custos mais altos. À medida que as empresas mais produtivas ganham espaço no mercado e as menos produtivas são pressionadas pelo aumento da concorrência a perder relevância ou a sair completamente do mercado, a produtividade agregada aumenta. A entrada de concorrentes estrangeiros no mercado também pode reduzir as margens de lucro existentes e derrubar os preços<sup>c</sup>. Dessa forma, pode obrigar as empresas a aumentar sua eficiência para manter a competitividade de preços em relação aos produtos importados<sup>d</sup>. Ao mesmo tempo, a maior disponibilidade e/ou a redução dos custos de insumos intermediários (como resultado da liberalização do comércio) podem representar um incentivo para que as empresas adotem melhorias de eficiência.

Já foi demonstrado que os choques concorrenciais das importações geram impactos diferenciados entre as empresas. Por exemplo, as empresas dos Estados Unidos que estavam expostas à concorrência de países com salários relativamente mais baixos, como a China, tinham menos probabilidade de sobreviver ou crescer, mas as fábricas com uso intensivo de capital e alta qualificação foram menos afetadas<sup>e</sup>. No entanto, dados de outras economias avançadas, como a Bélgica, também indicam que, embora a concorrência chinesa possa ter induzido um aprimoramento das qualificações, isso não se traduziu, necessariamente, numa maior probabilidade de saída das empresas do mercado<sup>f</sup>.

Da mesma forma, em termos de produtos, um choque comercial pode induzir as empresas a decidir pela realocação de suas carteiras de produtos. Embora as evidências a esse respeito sejam mais escassas, elas revelam que as empresas provavelmente abandonarão produtos menos importantes em termos de vendas e aumentarão o peso proporcional de seus produtos principais<sup>g</sup>. Foi constatado, também, que as empresas nos Estados Unidos ajustam suas carteiras de produção ou, até mesmo, migram para outros setores em reação às pressões comerciais de países com salários mais baixos<sup>h</sup>. No contexto do aumento da concorrência das importações chinesas, a contribuição da realocação de produtos dentro das empresas para o crescimento do setor manufatureiro dos EUA foi tão grande quanto a realocação entre as empresas no mercado<sup>i</sup>. A liberalização do comércio na Índia contribuiu para o crescimento da produção no setor manufatureiro, com mudanças nas carteiras de produtos das empresas decorrentes. No entanto, não houve um deslocamento de produtos, mas sim uma expansão das carteiras<sup>j</sup>. Em contrapartida, constatou-se que a concorrência reduziu a diversificação entre os produtores canadenses<sup>k</sup>.

As forças em jogo — de um lado, o aumento da concorrência do comércio e, do outro, o estímulo à inovação como veículo para melhoria duradoura da produtividade — são mais complexas. Embora a entrada de empresas possa aumentar a concorrência, isso pode ser reduzir os incentivos para que as empresas invistam em inovação<sup>l</sup>. Evidências do Reino Unido corroboram a noção de que os aumentos iniciais na concorrência promovem a inovação setorial, mas as pressões além do ponto em que as empresas conseguem colher os benefícios da inovação como estratégia para escapar da concorrência podem acabar se traduzindo em queda na produtividade. Essa relação é mediada pela proximidade de uma empresa da fronteira tecnológica<sup>m</sup>. De fato, as empresas mais produtivas têm o incentivo de investir em inovações, numa tentativa de se protegerem da concorrência e obterem maiores benefícios especiais no futuro, ao passo que as empresas menos produtivas são desencorajadas a inovar devido ao maior *tradeoff* em relação aos benefícios esperados<sup>n</sup>. De forma análoga, o efeito do aumento da concorrência sobre os resultados de inovação na França foi negativo para as empresas que atuam nos mercados de produtos e ligeiramente positivo para as empresas nos mercados de insumos<sup>o</sup>. A maior exposição à concorrência das importações chinesas em 12 países europeus levou a um aprimoramento tecnológico agregado por meio de um aumento no volume de inovação das empresas. Isso se deu por meio de patentes, de uma realocação da força de trabalho de empresas de baixa tecnologia para empresas de alta tecnologia e da menor probabilidade de sobrevivência das empresas de baixa tecnologia<sup>p</sup>.

a. Ver Amiti e Konings (2007); Eslava et al. (2013); Fernandes (2007); Krishna e Mitra (1998); Muendler (2004); Pavcnik (2002); Treffer (2004).

b. Syverson (2011).

c. Chen, Imbs e Scott (2009).

d. Topalova e Khandewal (2011).

e. Bernard, Jensen e Schott (2006).

f. Mion e Zhu (2013).

g. Liu (2010).

h. Bernard, Jensen e Schott (2006).

i. Bernard, Redding e Schott (2010).

j. Goldberg et al. (2010).

k. Baldwin e Gu (2009); e Bernard, Redding e Schott (2011).

l. Vives (2008).

m. Aghion et al. (2005).

n. Aghion et al. (2009).

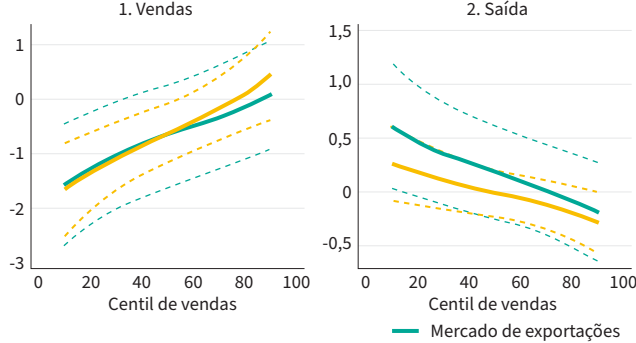
o. Aghion et al. (2021).

p. Bloom, Draca e Van Reenen (2016).

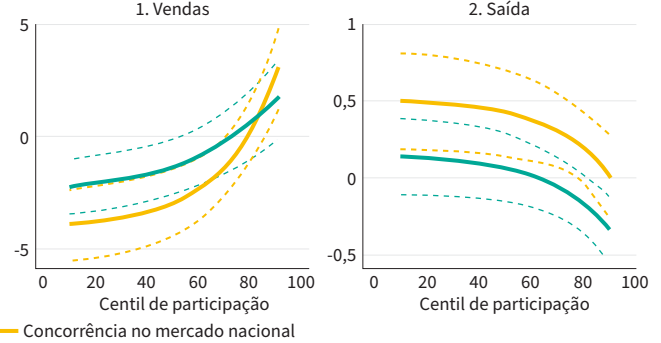
Figura 2.8.

**No México, a concorrência com a China prejudicou as empresas menores e afetou produtos marginais e principais de formas distintas**

**a. Efeitos da concorrência sobre as vendas e a saída em nível de estabelecimento industrial no setor manufatureiro do México**



**b. Efeitos da concorrência sobre produtos principais e marginais no setor manufatureiro do México**



Fonte: Iacovone, Rauch e Winters (2013).

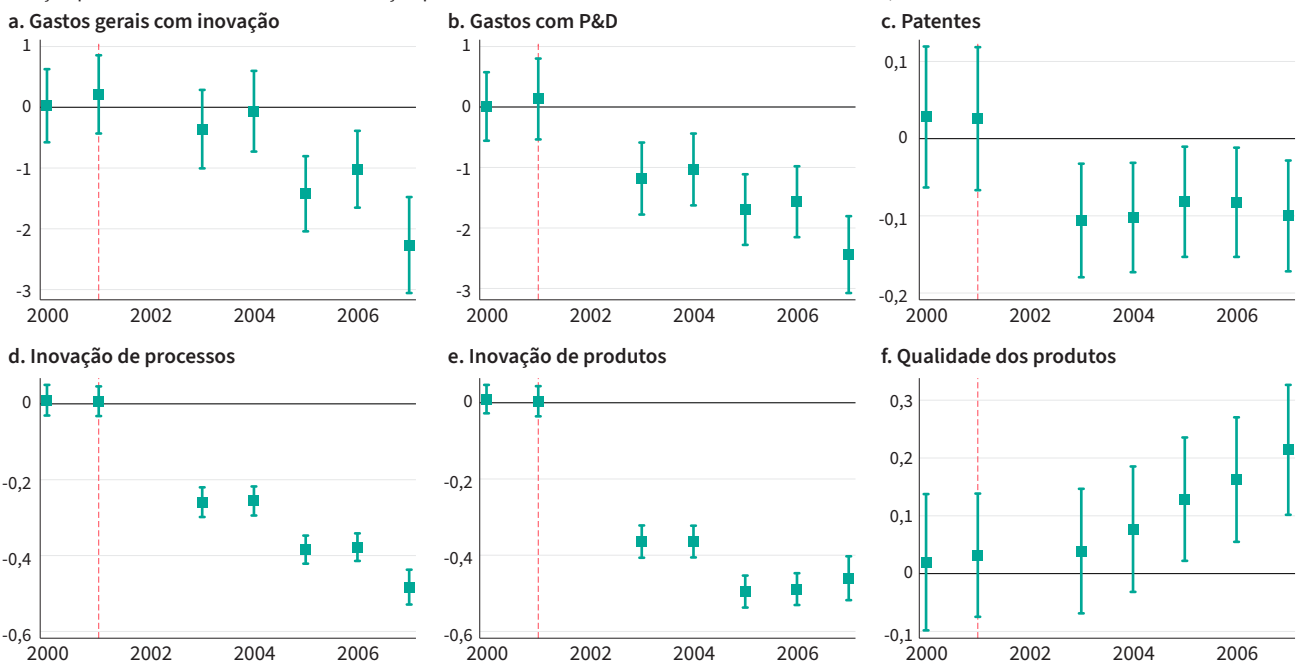
Observações: A figura mostra os efeitos marginais (por exemplo, coeficientes de regressão) da concorrência chinesa (eixo y) sobre as vendas e a saída de empresas (gráfico a) e sobre as vendas e a saída de produtos (gráfico b), por centil de participação nas vendas (eixo x) do setor manufatureiro do México. As linhas tracejadas indicam intervalos de confiança de 95%.

Esses efeitos de realocação, no entanto, podem não contar a história toda. No Chile, o aumento das importações chinesas entre 2000 e 2007 contribuiu para reduzir os *markups* médios e melhorar a qualidade média dos produtos. Contudo, levou a um declínio nos gastos gerais com inovação e a uma menor probabilidade de as empresas buscarem inovação de processos e produtos (figura 2.9).<sup>36</sup> As empresas de fronteira, definidas como a parcela de 10% de empresas que se encontram no topo da distribuição de produtividade, buscaram escapar da nova concorrência por

Figura 2.9.

**No Chile, em resposta ao aumento da concorrência da China, a maioria dos resultados de inovação industrial caiu, mas a qualidade dos produtos melhorou**

Variação percentual nos resultados de inovação para a fábrica média no setor manufatureiro do Chile, 2000–2007



Fonte: Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023).

Observações: A figura apresenta as trajetórias internas das indústrias em relação a diferentes resultados de inovação (aumentos marginais na inovação) no setor manufatureiro do Chile antes e depois da entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001. As linhas e os "bigodes" indicam intervalos de confiança de 90%. P&D = pesquisa e desenvolvimento.

36 Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023). Resultados obtidos usando dados em nível de estabelecimento industrial sobre o setor manufatureiro chileno, abrangendo fábricas com dez ou mais funcionários, da Pesquisa Industrial Nacional Anual e da Pesquisa de Inovação Tecnológica.

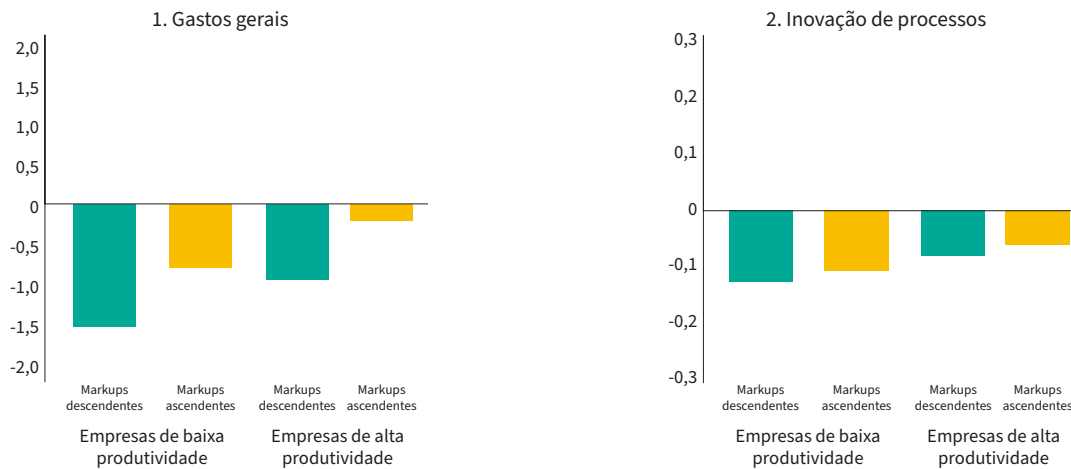
meio de investimentos em inovação que lhes permitissem se tornar mais competitivas e produtivas. Entretanto, o restante (as 90% mais distantes da fronteira tecnológica) reduziram sua inovação. Em média, o efeito sobre a produtividade agregada foi nulo. É difícil prever os impactos de longo prazo da grande maioria das empresas que estão diminuindo seus ritmos de inovação.

De acordo com a teoria de que *rents* são necessários para a inovação, os impactos negativos da concorrência sobre a produção e a inovação foram atenuados na medida em que as empresas desfrutaram desses *rents* (*markups*). As empresas menos produtivas em mercados com *markups* decrescentes sofreram as maiores contrações nos gastos gerais e na inovação de processos (figura 2.10, gráfico a). As empresas mais produtivas em mercados com *markups* crescentes apresentaram os aumentos mais notáveis em gastos com P&D, inovação de produtos e qualidade de produtos (figura 2.10, gráfico b).

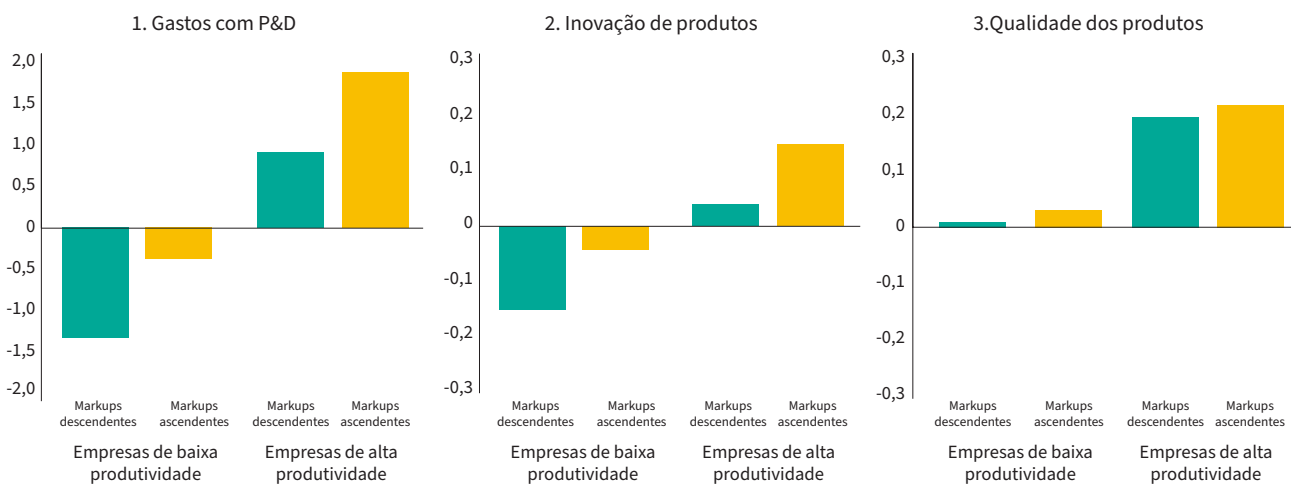
Figura 2.10.

### As mudanças nos markups exacerbam as diferenças nos resultados de inovação entre as empresas manufatureiras mais e menos produtivas do Chile em resposta ao aumento das importações chinesas

#### a. Efeitos sobre os gastos gerais e a inovação de processos



#### b. Efeitos sobre gastos com P&D, inovação de produtos e qualidade dos produtos



Fonte: Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023).

Observações: A figura apresenta a resposta, na forma de coeficientes de regressão (eixo y), de diferentes resultados de inovação no setor manufatureiro do Chile às mudanças na concorrência das importações chinesas, classificadas de acordo com a posição das empresas ao longo da distribuição de produtividade e mudanças nos valores de *markup* entre 1996 e 2000 e de 2001 a 2007. As empresas de alta produtividade correspondem a 10% dos estabelecimentos com a maior produtividade física média (TFPQ) antes de 2001. As empresas de baixa produtividade correspondem aos 90% restantes com a menor média de TFPQ antes de 2001. P&D = pesquisa e desenvolvimento.

No Peru, as reduções tarifárias dos acordos de comércio preferencial (ACPs) com os Estados Unidos, a China e a União Europeia (UE) — iniciadas em 2009, 2010 e 2013, respectivamente — afetaram os produtores nacionais de formas diferentes, a depender de as reduções se aplicarem aos produtos finais ou aos insumos de produção (que são um canal de difusão de tecnologia); ou, ainda, de as empresas serem exportadoras ou não<sup>37</sup>. As reduções tarifárias sobre produtos finais no âmbito dos ACPs da UE e da China prejudicaram o crescimento da produtividade dos não exportadores, mas ajudaram a impulsionar a produtividade dos exportadores. Em contrapartida, nos Estados Unidos, essas reduções tarifárias prejudicaram todos os produtores nacionais, tanto exportadores quanto não exportadores. No entanto, as reduções tarifárias sobre os insumos de produção caminharam na direção oposta no âmbito do ACP dos EUA, impulsionando o crescimento da produtividade para todos os produtores nacionais e contribuindo para o aumento do crescimento médio da produtividade. As reduções tarifárias sobre insumos de produção no âmbito do ACP da UE também contribuíram para um crescimento maior da produtividade entre as empresas não exportadoras.

As evidências do Peru apontam novamente para os efeitos heterogêneos da concorrência de produtos importados entre as empresas: somente as empresas no topo da distribuição de produtividade " que conseguem exportar " podem colher os benefícios da redução das barreiras comerciais que afetam os mercados de insumos e de produtos finais.

A fórmula das políticas de liberalização generalizada do comércio fracassa como impulsionadora do crescimento econômico quando a distribuição da produtividade é altamente inclinada para a direita, ou seja, quando apenas um pequeno número de empresas, geralmente as maiores, está próximo o suficiente da fronteira de produtividade para sobreviver e se beneficiar do aumento da concorrência das importações. Portanto, a questão fundamental que permanece é como dar partida nos motores da inovação e da produtividade entre as empresas.

Embora as evidências sobre o impacto de outras fontes de aumento da concorrência sejam limitadas, as pesquisas que examinam o efeito da entrada de grandes empresas estrangeiras nos mercados nacionais apontam para uma direção semelhante, destacando as compensações decorrentes do aumento da concorrência. Por exemplo, a entrada de redes varejistas multinacionais nos mercados locais mexicanos resultou em reduções nos preços e no custo de vida para as famílias; ganhos de produtividade para os fornecedores nacionais; uma saída maior de varejistas locais do mercado; uma redução nos lucros dos varejistas nacionais; e uma queda na renda dos trabalhadores do setor varejista tradicional<sup>38</sup>. Da mesma forma, no Uruguai, a entrada de hipermercados aumentou a saída de lojas locais do mercado<sup>39</sup>. Ambos os casos ilustram um aparente *tradeoff* entre a manutenção de empregos e rendas na expectativa de um crescimento mais dinâmico em nível agregado.

37 Tello e Tello-Trillo (2023).

38 Ver Atkin, Faber e Gonzalez-Navarro (2018); Javorcik, Keller e Tybout (2008); e Iacovone et al. (2015).

39 Ver Borraz et al. (2014); Busso e Galiani (2019); e Lira, Rivero e Vergara (2007).

## ALC: Terra dos minúsculos também

---

Todas as conclusões anteriores correspondem a empresas com 11 ou mais trabalhadores. Entretanto, conforme observado na figura 2.1, mais de dois terços da força de trabalho da ALC encontram-se em empresas menores, que não são capturadas em pesquisas ou censos em nível de empresa. Esses trabalhadores aparecem apenas nas pesquisas domiciliares e censos populacionais<sup>40</sup>. Os estudos registram variações significativas no desempenho da produtividade das empresas antes da exposição à concorrência de fontes externas, mesmo entre as empresas maiores capturadas por essas pesquisas ou censos, o que indica que a dispersão da produtividade entre as unidades de negócios na ALC é altamente subestimada.

A história da ALC também é marcada por mercados altamente fragmentados na base da distribuição de tamanho das empresas, geralmente abaixo do radar quando se trata de políticas de inovação ou outras políticas de melhora da produtividade. Com frequência, a região também é alvo de programas de empreendedorismo que raramente aumentam a produtividade e que são concebidos mais como uma forma de política social. Seus proprietários e trabalhadores estariam numa situação melhor se fossem tratados como funcionários de empresas mais produtivas — se essas empresas existissem.

Por vários motivos, essas pequenas empresas não podem ser deixadas de fora do debate sobre a concorrência. Como sua adoção de tecnologias e sua produtividade são muito baixas, a maioria delas não consegue exercer nenhuma pressão competitiva sobre as empresas que as superam na distribuição de tamanho e produtividade, como fazem suas contrapartes, por exemplo, nos Estados Unidos. Argumenta-se que o declínio da concorrência e do dinamismo nos Estados Unidos deve-se justamente ao declínio da difusão de novas tecnologias entre concorrentes menores, o que impede que grandes empresas sejam copiadas e desafiadas. A redução da concorrência resultante é responsável por mais de 70% do declínio no dinamismo empresarial nos Estados Unidos<sup>41</sup>. Em segundo lugar, embora estejam fora do radar no que diz respeito aos dados, essas empresas também são afetadas pela concorrência. Por exemplo, a chegada de grandes redes varejistas em muitos países ameaça o sustento de várias pessoas que trabalham nas pequenas empresas, a maioria delas no setor informal, no qual entraram por falta de empregos mais atraentes em empresas maiores ou no setor formal.

Como se verá na seção a seguir, o desafio de criar condições para a inovação e a melhora da produtividade das empresas " de modo que surja um segmento maior de pequenas e médias empresas, que capte uma parcela maior da força de trabalho, que contribua mais para a produtividade agregada e que esteja mais bem preparado para enfrentar a concorrência de fontes externas " está intimamente ligado ao desafio de criar e apoiar instituições sólidas para defender a concorrência nos mercados locais. Parte do motivo do equilíbrio entre baixa produtividade e baixo crescimento da ALC é que a maioria das empresas da região cresceu e se acostumou a atuar em ambientes com baixos níveis de concorrência, perdendo os incentivos da concorrência para inovar e melhorar suas capacidades de sobrevivência e crescimento. Boas políticas de concorrência e sistemas regulatórios podem resolver isso.

40 Até mesmo o Censo Econômico Mexicano — a fonte de dados empresariais mais abrangente disponível na ALC, que cobre parte do setor informal — captura apenas 42% da força de trabalho do país.  
41 Akcigit e Ates (2023).

## A política interna de concorrência funciona?

### Leis e órgãos de concorrência<sup>42</sup>

As leis de concorrência, antitruste ou antimonopólio são a alavanca política que os países podem usar para controlar o abuso do poder de mercado e promover uma concorrência mais justa<sup>43</sup>. Essas leis supervisionam a atividade das empresas com muito poder de mercado para evitar e punir maus comportamentos. Seus mecanismos de concepção e aplicação moldam o poder que as empresas podem, na prática, exercer e determinam seus efeitos finais de eficiência e equidade. Pesquisas recentes que destacam o aumento do poder de mercado e dos lucros nas economias avançadas levaram a um clamor por mais fiscalização antitruste em todo o mundo<sup>44</sup>.

Atualmente, 20 países da América Latina e Caribe têm leis e órgãos de concorrência<sup>45</sup>. No entanto, os marcos jurídicos são relativamente recentes na maioria dos países, em contraste com as economias de renda alta, como as dos Estados Unidos e da Europa; e os órgãos acabaram perdendo espaço na ALC<sup>46</sup>. Os grandes grupos e agentes econômicos têm estado presentes na região pelo menos desde o século XIX. No entanto, a privatização de oligopólios e monopólios públicos e o incentivo para ganhar a escala necessária para competir, promovidos pelo Consenso de Washington, contribuíram para o surgimento de mais empresas e grupos com poder de mercado na ausência de uma política de concorrência sólida<sup>47</sup>. Esperava-se que a abertura ao comércio internacional e a entrada de empresas multinacionais proporcionassem a concorrência necessária. Na prática, o livre comércio provou ser um dispositivo disciplinar com eficácia desigual. Grandes corporações nacionais e multinacionais se envolveram em práticas anticompetitivas em detrimento de outras empresas, principalmente as menores. Essas práticas anticompetitivas vieram à tona em investigações antitruste posteriores.

Nas duas últimas décadas, oito países da América Latina e Caribe introduziram novas leis de concorrência, e outros 11 alteraram leis de concorrência preexistentes<sup>48</sup>. Esses desdobramentos ocorreram predominantemente na América Latina. Atualmente, apenas a Bolívia e a Guatemala não possuem regulamentações antitruste abrangentes. Muitos países realizaram reformas legais e promulgaram regulamentos em antecipação a futuros acordos de livre comércio com os Estados Unidos ou com a União Europeia, já que esses acordos normalmente incorporam disposições que exigem a adoção de leis de concorrência e o estabelecimento de órgãos de concorrência. Em escala supranacional, a Comunidade Andina publica regulamentos de política de concorrência para seus países-membros<sup>49</sup>. No Caribe, apenas quatro países " Barbados, Guiana, Jamaica e Trinidad e Tobago " têm leis e órgãos de concorrência. A Comissão de Concorrência da Comunidade do Caribe (Caricom) atua como autoridade antitruste regional para outros países que não possuem tal legislação.

Naturalmente, a eficácia das leis de concorrência depende de sua aplicação. Para garantir a eficácia, é essencial garantir a independência do órgão encarregado da fiscalização e aplicação das leis ou dos mecanismos de compromisso, com discricionariedade limitada nos processos decisórios. Na maioria dos países da América Latina e Caribe, no entanto, o órgão de fiscalização é uma entidade estatal nacional, o que significa que faz parte do Poder Executivo, e o presidente tem autoridade para substituir seu chefe quando quiser<sup>50</sup>.

Além disso, os órgãos de concorrência da América Latina e Caribe têm poucos funcionários e recursos financeiros em comparação a seus pares de outras regiões (figura 2.11). Em média, o orçamento de concorrência dos países da ALC é inferior ao dos países da OCDE; além disso, ele é significativamente afetado por algumas jurisdições maiores na ALC, com orçamento particularmente alto<sup>51</sup>. Embora os orçamentos por si só não sejam um indicador perfeito da atividade

42 O relatório (ainda não publicado) do Banco Mundial intitulado *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean (Concorrência e Aumento da Produtividade na América Latina e Caribe)* e o capítulo 3 do *Relatório de Desenvolvimento Humano do PNUD LAC de 2021* serviram de insumos para esta seção.

43 Ver Aguzzoni, Langus e Motta (2013); Asker (2010); Baker (2003); Barkley (2023); Besley, Fontana e Limodio (2021); Bittlingmayer (1993); Crandall e Winston (2003); Duso, Neven e Röller (2007); Igami e Sugaya (2022); Ilzkovitz e Dierx (2015); Kwoka (2014); Porter e Zona (1993); e Starc e Wollmann (2022).

44 Ver Berry, Gaynor e Morton (2019); De Loecker e Eeckhout (2021); De Loecker, Eeckhout e Unger (2020); Khan (2018); Marinescu e Posner (2019); Rose (2019); Salop (2021); Shapiro (2018); e Wu (2018).

45 Os 20 países da América Latina e Caribe são: Argentina; Barbados; Brasil; Chile; Colômbia; Costa Rica; República Dominicana; Equador; El Salvador; Guiana; Honduras; Jamaica; México; Nicarágua; Panamá; Paraguai; Peru; Uruguai; Trinidad e Tobago; e República Bolivariana da Venezuela.

46 A Comissão Federal de Comércio dos EUA foi fundada em 1914, e o primeiro Comissário Europeu para a Concorrência data de 1958.

47 O termo *Consenso de Washington*, cunhado em 1989, refere-se a dez recomendações de políticas econômicas consideradas o pacote-padrão de reformas promovidas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), pelo Banco Mundial e pelo Departamento do Tesouro dos EUA para países em desenvolvimento que enfrentam crises.

48 Novas leis foram promulgadas em Barbados (2000), El Salvador (2004), Honduras (2005), Nicarágua (2006), Trinidad e Tobago (2006), Uruguai (2007), República Dominicana (2008) e Equador (2011). As leis de concorrência foram alteradas no Brasil (2000, 2011, 2022), Argentina (2001), Chile (2002, 2003, 2009), México (2006-2011), Panamá (2006, 2007), El Salvador (2007), Peru (2008), Colômbia (2009), Costa Rica (2010, 2019), Equador (2022) e Uruguai (2022).

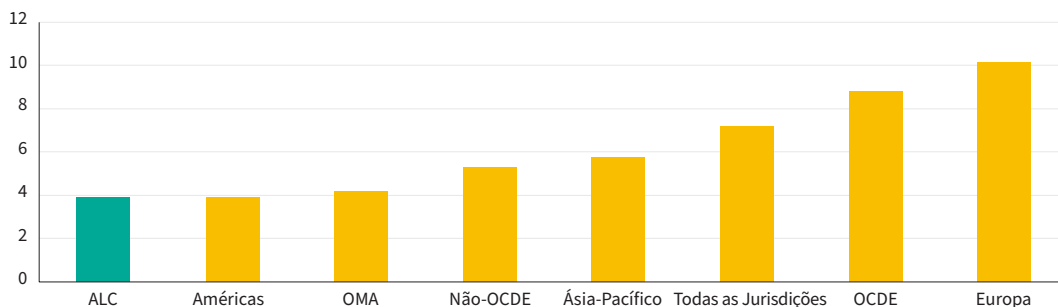
49 De acordo com a Decisão 608 de 2005, essas normas abrangem a Bolívia, na ausência de uma lei nacional de concorrência abrangente.

50 Miranda (2013).

51 OCDE (2022).

Figura 2.11.  
**Os órgãos de concorrência da ALC são pequenos**

Funcionários do órgão de concorrência por 1 milhão de habitantes, média para 2015–2020



Fonte: OCDE (2022 e 2023) com base na base de dados CompStats.

Observações: A figura inclui 14 jurisdições da ALC do banco de dados CompStats que forneceram dados comparáveis para os seis anos. Américas = América do Norte, Central, do Sul e Caribe; ALC = América Latina e Caribe; OMA = Oriente Médio e África; OCDE = Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

antitruste da região, e o tamanho ideal da equipe e do orçamento dos órgãos esteja (com razão) vinculado à magnitude do setor local, esses dados sobre orçamentos e equipes oferecem *insights* sobre a capacidade e o posicionamento de tais órgãos no âmbito das prioridades no governo na seara das políticas públicas.

Não é de surpreender que, apesar dos avanços das três últimas décadas, os órgãos de concorrência da ALC tenham um desempenho inferior em comparação a seus pares em vários aspectos:

- ▶ **Menor número de investigações de ofício.** Com base no número médio de investigações sobre cartéis iniciadas pelo órgão de concorrência por iniciativa própria (*ex officio*) a cada ano, a ALC apresenta um desempenho muito inferior ao de quase todos os outros grupos de países (figura 2.12, gráfico a). Embora isso possa indicar um setor industrial menor, o fato é que muitos cartéis permanecem não detectados.
- ▶ **Uso menor de programas de leniência.** A ALC faz menos uso de programas de leniência para detectar cartéis que a Europa, a Ásia-Pacífico e a OCDE (figura 2.12, gráfico b). Tais programas induzem os membros dos cartéis a autodenunciar suas condutas e a cooperar com as investigações, fornecendo provas privilegiadas sobre reuniões, comunicações e acordos clandestinos. Os incentivos normalmente incluem multas mais baixas, sentenças mais curtas, medidas corretivas menos restritivas e até a imunidade total em processos judiciais. Embora, antes do ano 2000, menos de dez jurisdições em todo o mundo tivessem programas de leniência, o número aumentou para mais de 60 em 2010, e para 89 em 2017<sup>52</sup>. Na ALC, apesar do número crescente dos programas em vigor, os pedidos de leniência são comparativamente poucos (18 por ano na ALC *versus* 210 em todo o mundo em 2020). Eles atingiram o pico em 2016 e, desde então, têm diminuído, em média. Essa tendência pode ser explicada pela relativa novidade desses programas na ALC. Geralmente, os programas de leniência existem por pelo menos dez anos antes de receberem qualquer pedido<sup>53</sup>. As experiências demonstram que esses programas são eficazes para revelar conspirações que, de outra forma, passariam despercebidas<sup>54</sup>.
- ▶ **Menos inspeções-surpresa na ALC.** Outra forma de dissuadir as empresas de comportamentos anticoncorrenciais é a investigação eficaz dos casos detectados mediante "inspeções-surpresa" — inspeções não anunciadas para investigar infrações às leis de concorrência. Tais inspeções não anunciadas são consideradas a segunda ferramenta mais eficaz para obter provas diretas e circunstanciais da formação de cartéis (depois dos programas de leniência). Em média, de 85% a 90% das inspeções-surpresa em todas as jurisdições se concentram na detecção de cartéis, ao passo que o restante se concentra no abuso de uma posição dominante. Considerando o tamanho econômico das jurisdições, os órgãos de concorrência na ALC realizam, proporcionalmente, menos inspeções-surpresa que aqueles de qualquer outro grupo regional, e esse número parece estar diminuindo (figura 2.12, gráfico c). Na verdade, a maioria dos órgãos de concorrência da ALC não tem poder legal para realizar inspeções sem aviso prévio. Somente as entidades de cinco países (Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru) detêm tais poderes.

52 OCDE (2002), base de dados CompStats da OCDE.

53 OCDE (2002).

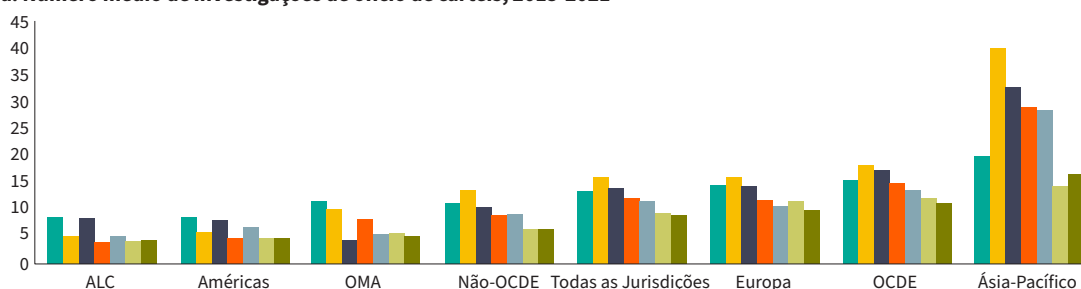
54 OCDE (2002). Nos Estados Unidos, na sequência das revisões do programa de leniência em 1993 para esclarecer e expandir o âmbito da anistia, os pedidos aumentaram para mais de 20 ao ano e resultaram em diversas condenações e multas, totalizando bem mais de US\$ 1 bilhão entre 2000 e 2002 (OCDE, 2002). Os países-membros da OCDE que possuem programas de leniência elogiam a capacidade desses programas para detectar e punir cartéis.

► **Sanções monetárias baixas.** O valor médio das multas impostas aos cartéis pelos órgãos de concorrência nos países da ALC é baixo em relação às sanções aplicadas nas jurisdições da OCDE (figura 2.13)<sup>55</sup>. As informações da Base de Dados de Medidas de Combate a Cartéis do Banco Mundial revelam que as multas aplicadas na ALC representaram apenas 3% dos lucros excedentes esperados dos cartéis<sup>56</sup>. Esse número corresponde ao limite inferior das multas nos países da OCDE, que variam muito, de 3% a 189% dos ganhos dos cartéis<sup>57</sup>. A diferença no valor das multas entre a ALC e outras regiões também vem aumentando com o tempo. Entre 2015 e 2019, a média das multas aplicadas aos cartéis aumentou 58%, impulsionada principalmente pelos países da OCDE. Em contrapartida, na ALC, o aumento foi de apenas 17% no mesmo período (figura 2.13, gráfico a). No entanto, alguns casos recentes na ALC resultaram em sanções mais pesadas, o que parece indicar um movimento dos órgãos de concorrência na direção certa (quadro 2.2).

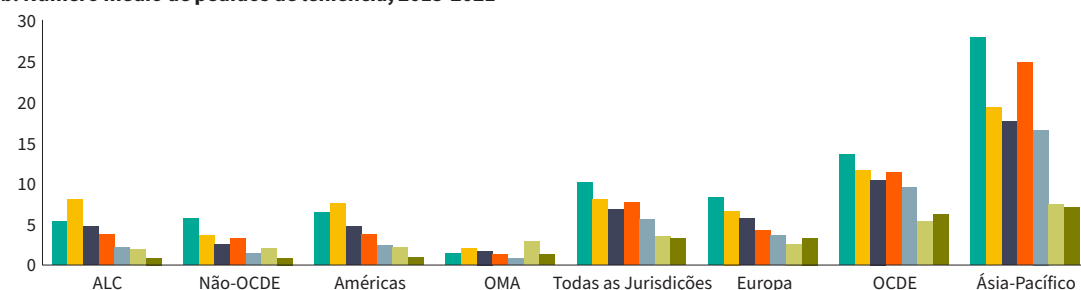
Figura 2.12.

**A ALC é caracterizada por um número menor de investigações de ofício, um número menor e decrescente de pedidos de leniência e um número menor de inspeções-surpresa que outras regiões**

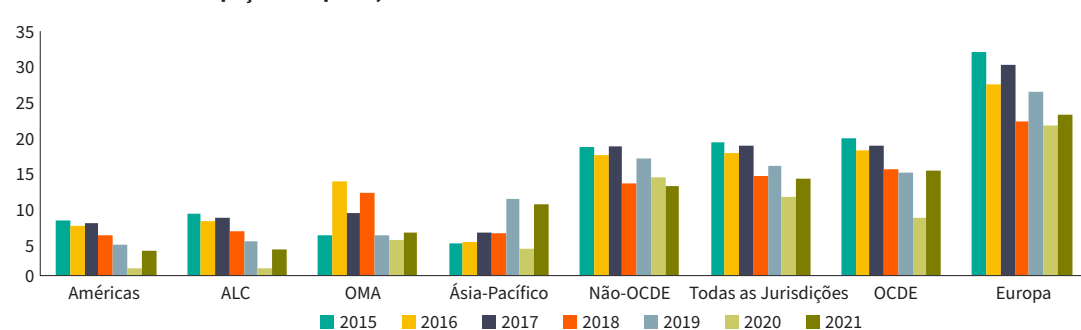
**a. Número médio de investigações de ofício de cartéis, 2015-2021**



**b. Número médio de pedidos de leniência, 2015-2021**



**c. Número médio de inspeções-surpresa, 2015-2021**



Fonte: Estatísticas de concorrência da OCDE.

Observações: O gráfico a baseia-se em 79 jurisdições que contribuíram em 2023. O gráfico c apresenta o número de inspeções-surpresa por trilhão de euros de PIB. Américas = América do Norte, Central, do Sul e Caribe; ALC = América Latina e Caribe; OMA = Oriente Médio e África; OCDE = Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

55 A discrepância entre as multas aplicadas aos cartéis da ALC e da OCDE é ainda maior quando o valor mediano é tomado como referência, indicando que, em média, dois países da ALC impõem multas maiores que outros países da região.

56 Martínez Licetti et al. (2021).

57 OCDE (2002).

## Quadro 2.2.

### Alguns casos recentes na ALC que resultaram em sanções monetárias significativas por comportamento anticoncorrencial

Aumentar os custos previstos resultantes de certos comportamentos inadequados é um mecanismo eficaz para dissuadir comportamentos anticoncorrenciais. Os custos previstos são o resultado composto da probabilidade de uma investigação por um órgão de concorrência; da probabilidade de uma condenação e punição; e do rigor da punição. É por isso que sanções de valor significativo aumentam a expectativa sobre a potencial eficácia das políticas de concorrência na América Latina e Caribe (ALC). Alguns casos recentes enquadram-se nesta categoria:

- ▶ Em 2021, o órgão nacional de concorrência do Peru (Indecopi, na sigla em espanhol) aplicou uma multa equivalente a US\$ 1,2 milhão à Sociedad Eléctrica del Sur Oeste, a fornecedora exclusiva de energia elétrica na região centro-sul do Peru, por abuso de posição dominante no mercado de fornecimento de energia elétrica para explorar e reter clientes. A fornecedora ofereceu aos consumidores uma isenção da obrigação de avisar com um ano de antecedência para uma eventual alteração de seu status para o mercado não regulamentado, condicionada à manutenção da ré como fornecedora. A empresa também foi multada por conduta semelhante no norte do Peru.
- ▶ Em 2021, o órgão de concorrência do Chile (TDLC, na sigla em espanhol) confirmou a denúncia de abuso de posição dominante apresentada pela empresa de correio Envía contra a Correos de Chile, uma prestadora estatal de serviços postais, e impôs uma multa equivalente a US\$ 4,5 milhões. Foi constatado, na ocasião, que a Correos de Chile ofereceu aos clientes da Envía descontos injustificados (com base em custos ou outras considerações objetivas) para “roubá-los” da Envía. No entanto, não se constatou que a Correos de Chile tenha praticado preços predatórios. Em vez disso, a TDLC decidiu que a Correos de Chile havia se envolvido em práticas de concorrência desleal ao pressionar um cliente a aceitar um acordo exclusivo.
- ▶ Em 2022, o órgão de concorrência do México (Cofece, na sigla em espanhol), aplicou uma multa equivalente a US\$ 42 milhões ao Aeroporto Internacional da Cidade do México (AICM, na sigla em espanhol) por impedir uma empresa de ônibus de luxo de prestar serviços de transporte de e para a cidade de Puebla. O AICM era um infrator recorrente, que já havia sido sujeito a sanções por práticas de monopólio.
- ▶ Em 2022, o órgão de concorrência do Brasil (Cade, ou Conselho Administrativo de Defesa Econômica) aplicou multa equivalente a US\$ 152 milhões a um grupo de operadoras de telecomunicações, incluindo a Claro, a Oi e a Telefônica, por formação de cartel numa licitação promovida pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (empresa estatal de serviços postais) em 2015. O Cade acusou essas empresas de firmarem um acordo para reduzir a concorrência na licitação, o que resultou em propostas mais altas do que seriam de outra forma.

Fonte: Relatório (ainda não publicado) do Banco Mundial intitulado Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean (Concorrência e Aumento da Produtividade na América Latina e Caribe), com base em Cheng (2022).

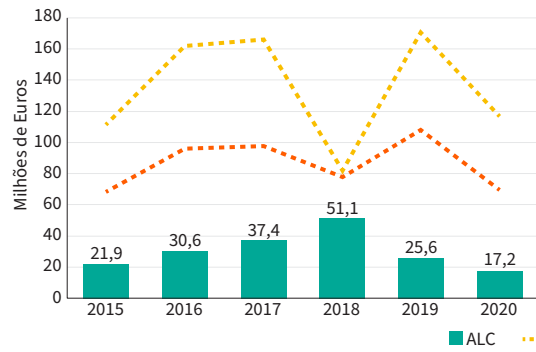
O enfraquecimento dos órgãos de concorrência na ALC é bem captado pelas percepções gerais da sua eficácia na redução do poder de mercado. A Pesquisa de Opinião de Executivos do Fórum Econômico Mundial avalia a eficácia percebida dos órgãos de concorrência. Os entrevistados atribuem notas numa escala de 1 (não eficaz) a 7 (extremamente eficaz). Na rodada de pesquisa de 2017–2018, a pontuação média na ALC é de apenas 3,3, em comparação a 4,2 na Europa e 5,6 nos Estados Unidos. No extremo inferior do espectro, o Haiti, a República Bolivariana da Venezuela e a República Dominicana têm pontuações inferiores a 2,5, e a Nicarágua, o Paraguai e a Argentina seguem de perto, com pontuações inferiores a 3,0, também ficando no nível inferior. No extremo oposto, o Chile ocupa a 35ª posição entre 137 países, com pontuação de 4,4, seguido pela Costa Rica, Brasil, Jamaica e Panamá (figura 2.14).

Figura 2.13.

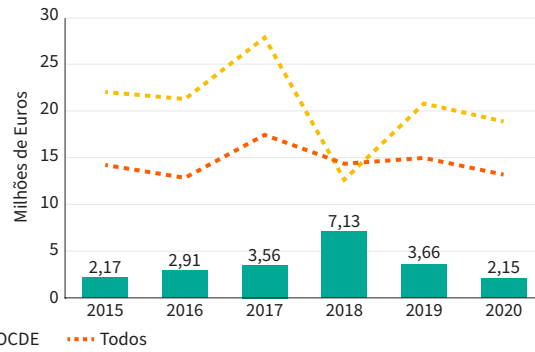
**As sanções contra cartéis são baixas na ALC em comparação às sanções da OCDE**

Em milhões de euros

**a. Média de multas impostas a cartéis, 2015-2020**



**b. Média de multas impostas por decisão de cartel,**



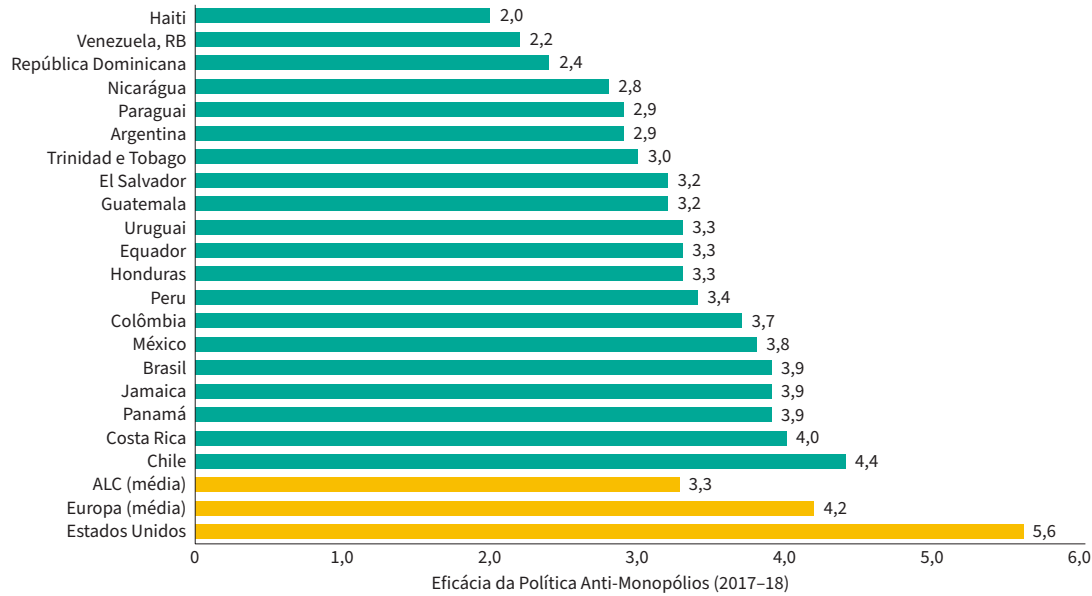
Fonte: Base de dados CompStats da OCDE, com dados de OCDE (2022) e OCDE (2023).

Observações: A figura utiliza taxas de câmbio de 2015. Os dados são robustos quando apresentados em termos nominais e reais e utilizando o número de casos sancionados em vez dos montantes. "Todos" refere-se a 66 jurisdições (Américas, Ásia-Pacífico, Europa e Oriente Médio e África).

Figura 2.14.

**Os órgãos de concorrência da ALC são percebidos como ineficazes. Média ponderada das pontuações dos entrevistados na rodada de pesquisa de 2017-2018**

Pergunta da pesquisa: Em seu país, até que ponto as políticas antimonopólio são eficazes para garantir uma concorrência leal? (1 = nada eficazes; 7 = extremamente eficazes)



Fonte: Cálculos da equipe do Banco Mundial baseados em Schwab (2018).

Observação: ALC = América Latina e Caribe.

## A robusta política de concorrência da ALC aumenta a produtividade.

Até o momento, as evidências a respeito do impacto de leis e órgãos de concorrência mais fortes sobre a produtividade na ALC têm sido limitadas. Para remediar a situação, o relatório do Banco Mundial intitulado *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean (Concorrência e Aumento da Produtividade na América Latina e Caribe*, ainda não publicado), construiu novos conjuntos de dados que capturam informações detalhadas sobre intervenções de políticas de concorrência<sup>58</sup>. Dois estudos de casos nacionais contribuem com evidências claras sobre o impacto potencial de uma implementação mais rigorosa de políticas de concorrência na região.

### Remoção de barreiras regulatórias à entrada no Peru

No Peru, cada um dos mais de 1.800 municípios do país tem seu próprio código de regulamentação comercial: o TUPA (na sigla em espanhol)<sup>59</sup>. Embora, em princípio, esses códigos devam estar alinhados à legislação nacional, muitas vezes isso não acontece na prática. Por exemplo, em 2013, quase um terço dos municípios não cumpriu as exigências legais da política nacional para a emissão de alvarás de funcionamento de empresas<sup>60</sup>. Vários municípios recusaram-se abertamente a emitir licenças ou autorizações de construção para novas empresas. Em todo o país, os participantes em potencial enfrentaram barreiras expressivas provenientes de marcos regulatórios específicos dos governos locais.

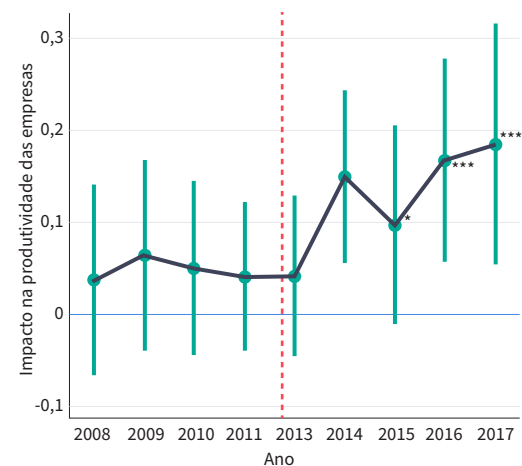
Em 2013, uma reforma conferiu poderes ao órgão nacional de concorrência do Peru, o Instituto Nacional para a Proteção da Concorrência e dos Direitos de Propriedade (Indecopi, na sigla em espanhol). O objetivo era se contrapor a regras regionais e locais que não se alinhavam com o marco nacional ou não tivessem justificativa econômica. Se um município persistisse na imposição de tais barreiras, as empresas poderiam denunciá-lo, provocando a rápida aplicação de sanções pelo Indecopi. Essa abordagem, juntamente com um aumento de 400% nas multas, eliminou efetivamente os obstáculos regulatórios locais. Com prefeitos e funcionários municipais enfrentando multas pessoais que chegavam a valores equivalentes a US\$ 27.500, os municípios tiveram fortes incentivos para remover regulamentos declarados ilegais.

Um quarto dos municípios, 13 setores importantes e 16% das empresas formais do Peru foram afetados. As empresas de municípios e setores que eliminaram barreiras à entrada como resultado da intervenção relativa a políticas de concorrência registraram um aumento significativo no crescimento da produtividade em relação a empresas comparáveis no mesmo setor não localizadas em municípios afetados: um aumento de 11% na produtividade da receita (TFPR) (figura 2.15)<sup>61</sup>.

Figura 2.15.

### A reforma das políticas de concorrência do Peru em 2013 reduziu as barreiras locais à entrada e aumentou a produtividade

Alteração na produtividade atribuída à intervenção da política de concorrência (coeficientes de regressão)



Fonte: Schiffbauer, Sampi e Coronado (2022).

Observações: O valor reflete o impacto estimado em cada ano relativamente a 2012. A estimativa subjacente controla os efeitos fixos da empresa, da província-ano e do setor-ano. A linha vermelha tracejada indica o ano de referência de 2012. As linhas verticais azuis indicam intervalos de confiança de 95%. Nível de significância: \* = 10%, \*\* = 5%, \*\*\* = 1%.

### Penalidades por comportamento anticoncorrencial no México

Uma característica única da lei mexicana de concorrência é o uso de multas e ordens supervisionadas (como ordens de não agir, liminares e diretivas de conformidade) para impedir qualquer comportamento ilegal das partes envolvidas. O impacto das sanções antitruste impostas pelo órgão mexicano de concorrência, a Comissão Federal de Concorrência

58 Vostroknutova et al. (ainda não publicado).

59 Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).

60 Martínez Licetti e Goodwin (2015).

61 Schiffbauer, Sampi e Coronado (2022), utilizando dados em nível de empresa da Pesquisa Econômica Anual (EEA) do Peru referentes ao período de 2008–2017. A amostra é representativa de empresas com vendas anuais superiores a 1.700 unidades fiscais (US\$ 2 milhões) na agricultura, indústria manufatureira, serviços públicos, construção, comércio, transportes, comunicações e outros serviços.

Econômica (Cofece, na sigla em espanhol) entre 1993 e 2018 foi avaliado a partir de 90 casos de um universo de 261 investigações sobre suspeitas de práticas de abuso de poder de mercado, sendo identificado um grupo de controle adequado<sup>62</sup>. Durante esse período, cerca de 40% da atividade econômica foi investigada por práticas anticoncorrenciais no México (figura 2.16).

As sanções monetárias aplicadas em processos antitruste resultaram num aumento de 3,8% a 5,8% das vendas nos setores afetados (o aumento estimado varia dependendo da abordagem metodológica). Esta pesquisa demonstra que a identificação e penalização de práticas anticoncorrenciais foi eficaz na reversão do declínio das vendas em setores anteriormente monopolizados.

Os ganhos alcançaram consumidores e trabalhadores. Os consumidores se beneficiaram do aumento das vendas, resultante quer de preços reduzidos e aumento da oferta, quer de preços mais altos acompanhados por melhorias de qualidade. Os trabalhadores obtiveram aumentos nos níveis médios de salários e emprego. A massa salarial aumentou entre 4,8% e 5,5% ao ano após as sanções, ao passo que os salários médios aumentaram (de 1,3% para 2,8% ao ano) e o emprego aumentou (de 3,3% para 6,5% anualmente). Esses resultados contradizem a ideia de que a aplicação da legislação antitruste prejudica os mercados de trabalho. A produtividade também aumentou (de 0,9% para 1,1% anualmente), confirmando que as medidas antitruste melhoraram o crescimento da produtividade das receitas no nível setorial.

Há, também, evidências no México sobre o potencial do monitoramento das relações verticais — aquelas que resultam das interações entre partes que se encontram ao longo da mesma cadeia de produção vertical (como produtores de insumos e bens finais; produtores de bens finais e distribuidores; e atacadistas e varejistas). Tais relações muitas vezes resultam em acordos contratuais explícitos ou "restrições verticais" que regem o comportamento de ambas as partes, como preços mínimos e máximos, contratos de franquia, definição de quantidades e cláusulas de exclusividade. Embora muitas restrições verticais aumentem a eficiência e fiquem numa zona cinzenta onde não podem ser claramente identificadas como indesejáveis em termos de seus efeitos sobre a concorrência, as empresas dominantes podem utilizá-las para fins anticoncorrenciais. Durante a investigação de um caso de restrição vertical que foi encerrado sem sanções, constatou-se que as vendas e os salários caíram e as margens de lucro aumentaram assim que a investigação foi encerrada, sugerindo que a Cofece teve razão em questionar o comportamento da empresa.

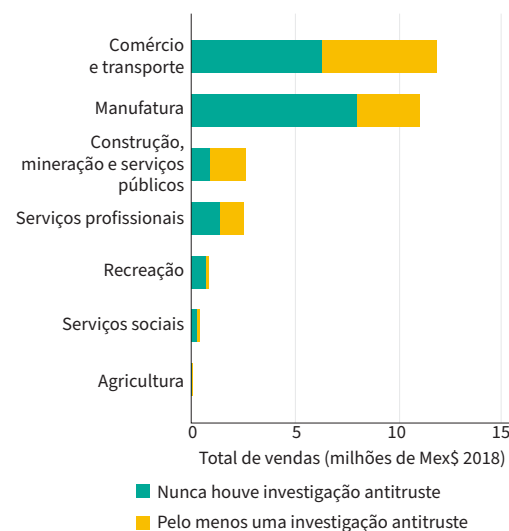
### Outras evidências sobre os efeitos das políticas de concorrência

As evidências da aplicação da legislação antitruste nos casos do Chile, da Colômbia e do Uruguai são mais fracas e menos robustas para diferentes abordagens metodológicas de mensuração de resultados. Uma exceção interessante vem de uma estimativa que revela que, no Uruguai, as investigações de ofício realizadas por iniciativa do órgão de concorrência tiveram um impacto maior na produtividade das receitas que aquelas realizadas em resposta a denúncias privadas<sup>63</sup>. Esse resultado indica que a ação da entidade uruguaia foi adequadamente orientada e ilustra a importância de se desenvolver capacidade interna nos órgãos de concorrência.

Uma razão pela qual os efeitos positivos da aplicação da legislação antitruste podem ser difíceis de captar na ALC (além de questões relacionadas ao acesso a dados microeconômicos adequados) é que a atuação dos órgãos de

Figura 2.16.  
**No México, cerca de 40% da atividade econômica foi investigada por práticas anticoncorrenciais entre 1993 e 2018**

Investigações por setor, vendas totais cobertas (em trilhões de Mex\$ de 2018)



Fonte: Reed et al. 2022.

62 Reed et al. (2022).

63 Este resultado é robusto em todas as abordagens metodológicas (Sampi, Urrutia e Vostroknutova, 2023).

concorrência alcança apenas uma fração dos comportamentos inadequados do mercado; portanto, intervenções isoladas podem não ser suficientes para produzir mudanças significativas (quadro 2.3). Além disso, como demonstra o estudo de caso peruano relativo aos governos subnacionais, a política de concorrência funciona em conjunto com outros marcos regulatórios que, se não estiverem bem alinhados a ela, podem limitar sua eficácia.

As evidências da regulamentação dos monopólios naturais no setor de tecnologias de informação e comunicação (TICs) destacam o papel complementar fundamental de outros marcos regulatórios para ajudar os mercados a funcionarem bem<sup>64</sup>. Nos setores onde a presença de um único fornecedor é o arranjo mais eficiente devido à configuração da função de custo (monopólios naturais), uma pré-condição para o bom desempenho do mercado é a regulamentação *ex ante*, que proporciona os incentivos para a boa conduta antes de as empresas entrarem no mercado. No Peru, as regulamentações *ex ante* destinadas a aumentar os padrões de qualidade na prestação de serviços no setor de TICs resultaram num aumento de cerca de 20% na produtividade das receitas de empresas. Esse resultado demonstra o potencial dos marcos regulatórios para complementar a política de concorrência como motor de inovação e produtividade. A melhoria foi impulsionada, principalmente, por empresas do setor de telecomunicações e aquelas no topo da distribuição de produtividade (5% superiores). Esse padrão destaca, mais uma vez, a desigualdade de condições entre as empresas ao longo da distribuição da produtividade para se beneficiarem de incentivos à inovação, independentemente de tais incentivos resultarem de uma regulamentação *ex ante* sólida ou de uma política de concorrência.

De modo geral, o impacto desses órgãos de concorrência (mesmo que subfinanciados e com falta de pessoal) é amplamente positivo, especialmente em termos de aumento da produtividade. Esse forte desempenho contrasta com os resultados mistos das experiências relacionadas à concorrência de bens importados na região, conforme analisa a primeira seção deste capítulo. Uma possibilidade é que, no que diz respeito à concorrência comercial, as empresas da ALC estejam relativamente atrasadas em comparação aos concorrentes internacionais fronteiriços e, portanto, não tenham as capacidades administrativas ou técnicas para investir a fim de "escapar" da nova concorrência. Os órgãos nacionais de concorrência estão efetivamente forçando as empresas a competirem com empresas fronteiriças "locais", contra as quais têm melhores chances.

## Poder político das grandes empresas

Se essa visão da ação potencialmente transformadora de uma política de concorrência sólida é tão reveladora, por que os países da ALC não priorizam o fortalecimento de suas instituições? Por que os mercados da ALC permanecem tão concentrados, e por que a atividade dos cartéis é tão disseminada? Como este capítulo observou anteriormente, a dimensão rentista do poder de mercado é um canal por meio do qual a concorrência (ou sua ausência) pode afetar a produtividade. Esse tema ressurge porque a falta de instituições de concorrência eficazes tem uma relação com a forma como o poder empresarial está concentrado na região<sup>65</sup>.

Um bom exemplo é o setor das comunicações no México, onde a concentração e os preços oligopolistas foram amplamente documentados<sup>66</sup>. Nesse setor, nem o órgão de concorrência nem a agência reguladora conseguiram, inicialmente, controlar o poder do monopólio. A Telmex e outras empresas gigantes do setor de telecomunicações são referidas na literatura como *poderes fáticos* (poderes de fato) — em outras palavras, atores poderosos capazes de diluir ou escapar ao controle governamental por meio da interferência nos três poderes do governo: o Legislativo (Congresso), o Executivo e o Judiciário<sup>67</sup>. A elite das telecomunicações e a mídia têm sistematicamente feito *lobby* por legislação favorável e usado o sistema judicial mexicano para atrapalhar a ação dos reguladores (quadro 2.4). Esses comportamentos resultaram no *Pacto por México*, um acordo firmado em 2013 pelos três maiores partidos políticos para recuperar o controle estatal sobre os poderes de fato no setor de telecomunicações e em outros. O acordo provocou mudanças substanciais na Constituição mexicana em matéria de concorrência. Contudo, essas mudanças ainda não se traduziram em alterações na estrutura do setor de telecomunicações, que continua dominado pelas mesmas empresas.

64 Arayavechkit, Jooste e Arrieta (2022).

65 Ver análise em Schneider (2021).

66 Ver Levy e Walton (2009).

67 Trejo (2013).

### Quadro 2.3. Os cartéis estão disseminados na ALC

Em 2021, foi realizada uma análise de mais de 300 cartéis detectados em países da América Latina e Caribe (ALC) entre 1980 e 2020, com base no Banco de Dados de Medidas de Combate a Cartéis do Grupo Banco Mundial. Na ocasião, foi constatado que pelo menos 21% dos casos afetavam produtos de consumo básico, como açúcar, papel higiênico, trigo, aves, leite e medicamentos<sup>a</sup>. Nessas categorias, os países com maior número de casos foram o México (15), a Colômbia (11) e o Brasil (10). Entre os cartéis para os quais havia informações disponíveis sobre preços, a maioria aumentou os preços ao consumidor entre 5% e 25% acima dos níveis que um mercado competitivo ditaria; e, em pelo menos 4% dos casos, as sobretaxas relacionadas ao cartel dobraram, efetivamente, os preços ao consumidor. Além de reduzirem a renda disponível, especialmente para os grupos de renda baixa, os cartéis podem frustrar os esforços do Estado para reduzir a pobreza em contextos em desenvolvimento, desviando recursos públicos valiosos para a aplicação da legislação antitruste<sup>b</sup>.

O grande número de casos envolvendo acordos empresariais anticoncorrenciais em toda a ALC comprova a influência descomunal dos principais atores empresariais da região sobre os mercados em que atuam. Por exemplo, uma associação de produtores de açúcar foi sancionada pelo órgão nacional de concorrência da Colômbia (SIC, na sigla em espanhol) por se envolver em práticas comerciais que restringiam a concorrência no mercado, limitando a entrada de empresas estrangeiras e reduzindo o fornecimento de produtos a outras indústrias dependentes do açúcar como insumo de produção<sup>c</sup>. No México, a fixação de preços por cartéis no mercado de tortilhas e os preços discriminatórios nos serviços de televisão a cabo (que afetam tanto os consumidores quanto os concorrentes) foram amplamente divulgados na mídia<sup>d</sup>.

O envolvimento de cartéis nas compras governamentais atrapalha o fornecimento de bens e serviços públicos. Em alguns casos, os cartéis podem até distorcer o mercado de títulos públicos. Pelo menos um em cada quatro cartéis da ALC formados entre 1980 e 2020 concentrou-se em processos de compras governamentais, com os contribuintes arcando com o fardo dos custos excessivos. No Peru, 31 prestadores de serviços de hemodiálise abstiveram-se de participar do processo de licitação do Ministério da Saúde para que pudessem efetivamente aumentar os preços de referência em licitações subsequentes, o que gerou sobretaxas de aproximadamente US\$ 10 milhões por licitação entre 2010 e 2012<sup>e</sup>. Em 2021, o órgão de concorrência do país sancionou um cartel de empresas de engenharia por ações anticoncorrenciais relacionadas a contratos de expansão da rede rodoviária pública entre 2017 e 2019<sup>f</sup>. No México, sete bancos e 11 empresas de corretagem foram sancionadas por celebrarem pelo menos 142 acordos para manipular os preços no mercado mexicano de títulos soberanos entre 2010 e 2013, limitando a venda e aquisição de determinados títulos. Esse esquema resultou em perdas da ordem de mais de US\$ 1,4 bilhão<sup>g</sup>.

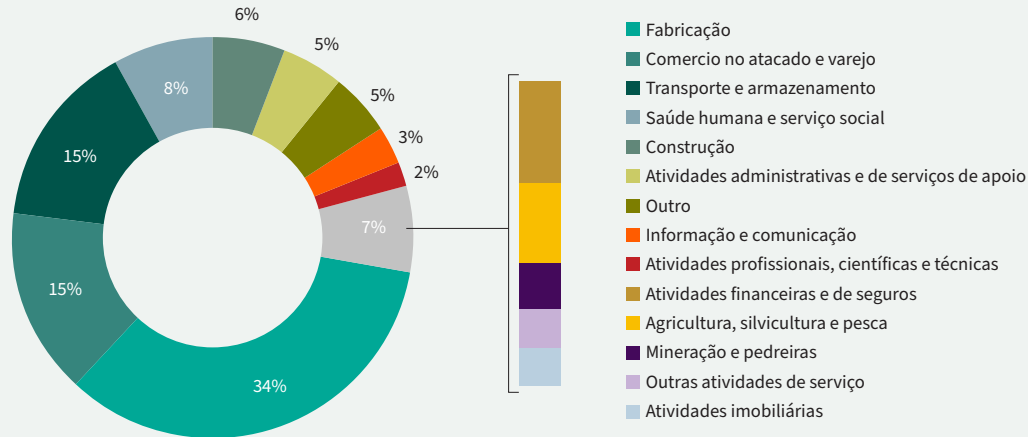
Entre 2000 e 2020, o número médio de cartéis detectados na ALC foi 66% superior à média da União Europeia (UE)<sup>h</sup>. Desde a década de 1980, cerca de 35% dos cartéis detectados na ALC atuavam no setor manufatureiro. Os setores de comércio atacadista e varejista e de transportes representavam 15% cada (figura B2.3.1). Na indústria, os cartéis são especialmente presentes no processamento de carne no Brasil, no Chile e no Panamá; e na produção de produtos químicos básicos na Argentina, no Brasil, na Colômbia, no Panamá e no Peru. No setor farmacêutico (atacadista e varejista), foram encontrados cartéis no Brasil, no Chile, em Honduras e em El Salvador. No setor de transportes, o Chile impôs uma multa de US\$ 95 milhões a seis companhias marítimas por conluio em licitações para fornecimento de transporte marítimo a fabricantes e destinatários de automóveis importados. Além disso, o México sancionou sete empresas de transporte marítimo por firmarem nove acordos para dividir o mercado de transporte de automóveis entre elas<sup>i</sup>.

### Quadro 2.3. Os cartéis estão disseminados na ALC (continuação)

Figura B2.3.1.

#### Os cartéis distorcem praticamente todos os setores da economia da ALC

Cartéis processados na ALC por setor, 1980-2020



Fontes: Martinez Licetti et al. (2021) e relatório (ainda não publicado) do Banco Mundial intitulado *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean (Concorrência e Aumento da Produtividade na América Latina e no Caribe)*.

a. Martinez Licetti et al. (2021).

b. Purfield et al. (2016).

c. Martinez Licetti et al. (2021); Colômbia, SIC (*Superintendencia de Industria y Comercio*), 2015, Resolução SIC 86.847-2015. [https://normograma.info/sic/docs/r\\_siyc\\_80847\\_2015.htm](https://normograma.info/sic/docs/r_siyc_80847_2015.htm).

d. Banco Mundial (2018).

e. Indecopi (*Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*), 2016, Resolução CLC-INDECOPI/019-2016.

f. Indecopi, 2021, Resolução 80-2021.

g. Martinec Licetti et al. (2021). Cofece (*Comisión Federeal de Competencia Económica*), 2021, Dossiê IO-006-2016.

h. O número é a média por país, calculada ao longo dos anos.

i. Cofece, 2017, Cofece-031-2017.

### Quadro 2.4.

#### A Ley Televisa do México

No início dos anos 2000, o governo mexicano reformou o marco regulatório do setor de telecomunicações. A legislação, em vigor desde 1960, estava bastante desatualizada. Em outubro de 2004 foi apresentado um projeto de lei para a nova regulamentação do setor, o que gerou grandes expectativas. A turbulência gerada pela proximidade de uma eleição presidencial, no entanto, levou à diluição do projeto. Em 1º de dezembro de 2005, foi proposto um projeto de lei completamente diferente, que a Câmara dos Deputados aprovou por unanimidade em 21 de março de 2006, após sete minutos de deliberação. Posteriormente, o Senado aprovou-o sem emendas, com oposição de apenas uma minoria de senadores. Diz-se que a rápida aprovação da nova legislação, sem grandes revisões, resultou de uma intensa atividade de *lobby*.

A nova legislação de 2006 foi considerada um retrocesso em termos de concorrência no setor de telecomunicações. Foi criticada porque favorecia as grandes empresas estabelecidas, Televisa e TV Azteca. A nova lei beneficiou-as contra os recém-chegados de pelo menos duas maneiras. Primeiramente, concedeu o controle das concessões do espectro de rádio às atuais emissoras por 20 anos, com a possibilidade de renovação, priorizando os titulares em detrimento de terceiros. Em essência, garantiu o controle perpétuo do espectro de rádio para as atuais emissoras de rádio como a Televisa. Em segundo lugar, ampliou o âmbito de ação das atuais emissoras. Ao abrigo da nova lei, os titulares que pretendam utilizar radiofrequências para serviços adicionais de telecomunicações podem fazê-lo gratuitamente, ao passo que os recém-chegados são obrigados a participar de leilões das frequências. A nova lei tornou extremamente difícil a entrada de novas empresas no mercado. A falta de concorrência nas telecomunicações resultou numa queda na qualidade dos serviços e na confiabilidade nas informações transmitidas.

Fonte: Castañeda e Ruiz (2021).

Empresas poderosas recorreram a tribunais e outras disposições legais em alguns países para obter liminares contra medidas antitruste<sup>68</sup>. Por exemplo, o direito constitucional de *amparo* (proteção legal), concedido a cidadãos em alguns países para impedir políticas potencialmente prejudiciais tem sido usado para combater decisões antitruste em juízo<sup>69</sup>. Essa prática tem se difundido tanto que já surgiram firmas de consultoria especializadas em *amparos* para empresas<sup>70</sup>. No Brasil, os réus podem contestar decisões do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em até quatro instâncias de tribunais de apelação. No Chile, o Supremo Tribunal e outros tribunais têm sido utilizados para anular decisões do procurador econômico nacional ou para reduzir as penas.

Medidas de proteção ao comércio também podem ser usadas para fixar preços mínimos, de forma semelhante ao que fazem os cartéis. Muitas vezes, isso é o resultado de intensos esforços de *lobby*. A diferença entre os preços nacionais e internacionais representa outra transferência dos consumidores para as empresas que não passa pelo mercado, com efeitos distributivos líquidos que dependem de quem consome os bens e se os trabalhadores de empresas protegidas recebem parte da transferência.

Cientistas e economistas políticos examinaram os fatores específicos da região que contribuem para aumentar o poder político das empresas. Três se destacam:

- ▶ **Regras eleitorais que resultam em sistemas partidários fragmentados.** Eleições presidenciais majoritárias e eleições proporcionais para o Legislativo são o padrão na América Latina, embora sejam raras em outros lugares<sup>71</sup>. Essa combinação de regras eleitorais resulta em sistemas partidários fragmentados e em presidentes eleitos sem maioria legislativa. Portanto, o apoio dos partidos no Legislativo (na forma de coligações) é construído por meio de negociações políticas. Em sistemas partidários fragmentados (um subproduto natural dos sistemas eleitorais proporcionais), pequenos grupos de legisladores cobram favores e benefícios do Executivo em troca de votos para aprovar projetos de lei. Essa fragmentação permite que as empresas financiem partidos ou candidatos utilizando as negociações a seu favor<sup>72</sup>.
- ▶ **Concentração da mídia.** As grandes empresas e a mídia (em suas várias formas) estão intimamente interligadas, e a propriedade dos meios de comunicação é altamente concentrada em toda a região. As empresas de mídia dominantes são grupos empresariais bem conhecidos. Algumas começaram como jornais ou emissoras de rádio no século XX e conseguiram dominar outros mercados de mídia. Especificamente, há grupos empresariais grandes e diversificados na mídia da Argentina, do Brasil, do Chile, do México e do Peru. Outras começaram em setores diferentes e migraram para a mídia — caminho trilhado por grupos na Argentina, no Chile, na Colômbia e em vários países da América Central<sup>73</sup>. A concentração é alta em todos os meios (imprensa, rádio e televisão) e serviços de comunicação na região. As quatro maiores operadoras controlam 82% do mercado, variando entre cerca de dois terços no rádio e na mídia impressa, e mais de 90% na televisão<sup>74</sup>. Para dizer pouco, é improvável que essas empresas utilizem sua programação para defender qualquer regulamentação que limite a concentração dos meios de comunicação. Além de conteúdo, as empresas de mídia também exercem seu poder de formas tradicionais. Existem muitos casos de grandes empresas que usam o Poder Legislativo para defender seus interesses.
- ▶ **Influência de empresas familiares.** Há três hipóteses sobre o papel desempenhado por famílias empresárias na política. Em primeiro lugar, a oposição à tributação, à regulamentação e a outras medidas que afetem negativamente o patrimônio familiar provavelmente será muito mais intensa entre os membros da família com controle sobre a empresa que entre gestores contratados. Em segundo lugar, as famílias têm vantagens na política devido a seus horizontes temporais mais longos em relação aos gestores<sup>75</sup>. Se as famílias concordarem em apoiar políticos, poderão monitorá-los de forma mais eficaz ao longo do tempo e recompensar ou punir seu desempenho<sup>76</sup>. Em terceiro, as famílias resolvem conflitos de interesse tanto na gestão quanto na política<sup>77</sup>. As gerações mais recentes por vezes adentram a política, dando às famílias empresárias uma representação de confiança dentro da elite política. O fator de propriedade familiar não é irrelevante. Em média, na América Latina,

68 Muitas vezes, o judiciário também ajuda as empresas a contestarem os aumentos de impostos. Sobre a Guatemala, ver Bogliaccini and Madariaga (2019).

69 Elizondo (2009).

70 Schneider (2021).

71 Chaisty, Cheeseman e Poder (2018).

72 Schneider (2013).

73 Ver Segóvia (2005). Carlos Slim não comprou as principais mídias de conteúdo no México (possivelmente porque os grupos empresariais existentes não estavam dispostos a vender), mas comprou 17% do New York Times (ver *Carlos Slim Becomes Largest Individual New York Times Shareholder: Mexican Telecom Billionaire Exercises Warrants in Media Company*, por L. I. Alpert e J. Beckermann, Wall Street Journal, 14 de janeiro de 2015. <https://www.wsj.com/articles/carlos-slim-exercises-new-york-times-warrants-1421274205>).

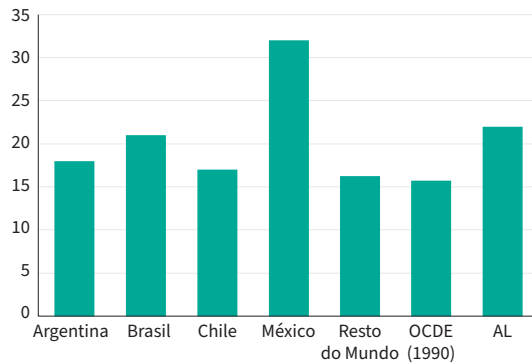
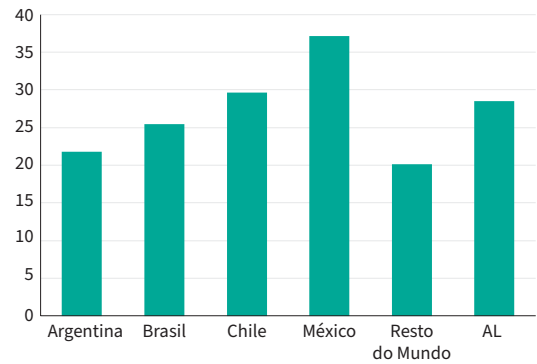
74 Becerra e Mastrini (2009).

75 Morck, Wolfenzon e Yeung (2005).

76 Schneider (2013).

77 Schneider (2008).

Figura 2.17.

**Na ALC, 22 por cento das empresas listadas na bolsa de valores e 28 por cento das grandes empresas são familiares****a. Porcentagem de empresas cotadas em bolsas de valores, de indivíduos e famílias estratégicas, 2019****b. Porcentagem de empresas familiares com cem a 5 mil funcionários, 2004–2010**

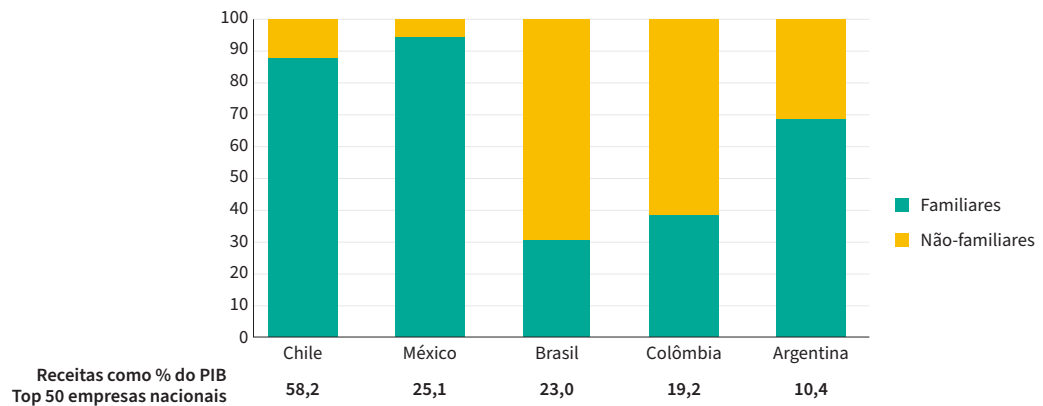
Fontes: Para o gráfico a, OCDE 2019; para o gráfico b, Bloom, Sadun e Van Reenen (2012).

Observações: No gráfico a, os dados baseiam-se nas 10 mil maiores empresas cotadas na OCDE (2019). Indivíduos e famílias estratégicas referem-se a proprietários controladores, ou membros de uma família controladora, ou *blockholders* e empresas familiares. No gráfico b, as empresas pesquisadas situam-se nos setores da indústria manufatureira, hotelaria, escolas e varejo, têm entre cem e 5 mil funcionários e são extraídas de bases de dados nacionais de empresas e cadastros nacionais de empresas. AL = América Latina.

Figura 2.18.

**As empresas familiares estão entre as maiores em termos de receita**

Receitas (como porcentagem do PIB) das 50 maiores empresas nacionais privadas, países selecionados, 2019



Fonte: Schneider (2021) usando S&P Capital IQ e Indicadores de Desenvolvimento Mundial.

Observação: As empresas são atribuídas a um país com base em seu local de constituição.

22% das empresas listadas na bolsa de valores e 28% das grandes empresas (de cem a 5 mil funcionários) são familiares (figura 2.17). As empresas familiares estão entre as 50 maiores empresas da região e contribuem com, pelo menos, 30% das receitas desse grupo (no Brasil) e até mais de 90% (no México) (figura 2.18).

A ameaça da fuga de capitais e do desinvestimento aumenta a influência das empresas nas políticas públicas. Se o governo considerar que uma regulamentação ou política levará as empresas a reduzirem seu investimento, prejudicando o crescimento econômico e a geração de empregos, ele pode vir a reverter a medida. As reações ao comportamento empresarial são, muitas vezes, reações precoces, em que os governos abandonam propostas de políticas devido à preocupação de que possam levar ao desinvestimento mesmo antes de sua adoção<sup>78</sup>. Líderes empresariais utilizam esse poder como munição ao afirmarem que políticas específicas provocarão desinvestimento. É mais provável que os governos se preocupem com a diminuição dos investimentos empresariais se as eleições estiverem próximas e as taxas de desemprego forem altas.

<sup>78</sup> Fairfield (2015) apresenta estudos empíricos detalhados do governo de Lagos, no Chile, no início dos anos 2000, quando o Ministério da Fazenda moderou os aumentos de tributos para evitar uma reação negativa das empresas.

## Quadro 2.5.

### O poder de impedir ou facilitar a transição para uma energia mais verde

Embora a região da América Latina e Caribe (ALC) tenha, em média, uma matriz energética limpa, as diferenças entre os países podem ser consideráveis. O desafio da eliminação progressiva dos combustíveis fósseis, como o carvão, o petróleo e o gás, ainda é real. Os mercados estrangeiros examinam cada vez mais os produtos para garantir que tenham sido produzidos utilizando fontes de energia sustentáveis. Os países que conseguirem substituir rapidamente os combustíveis fósseis por energias renováveis terão uma vantagem competitiva; os que não conseguirem, provavelmente ficarão para trás.

No entanto, mesmo considerando os custos sociais de danos ambientais, a implementação de um plano de crescimento verde enfrenta obstáculos ao buscar substituir os combustíveis fósseis por energias renováveis à medida que aumentam as pressões econômicas. As exigências da indústria, do comércio, dos transportes e das famílias urbanas aumentam a necessidade de uma ampla eletrificação. Obstáculos tecnológicos, financeiros e políticos, juntamente com interesses opostos, dificultam essa transição. Os interesses dos setores público e privado podem obstruir a transição para as energias renováveis e a redução da dependência de combustíveis fósseis na região.

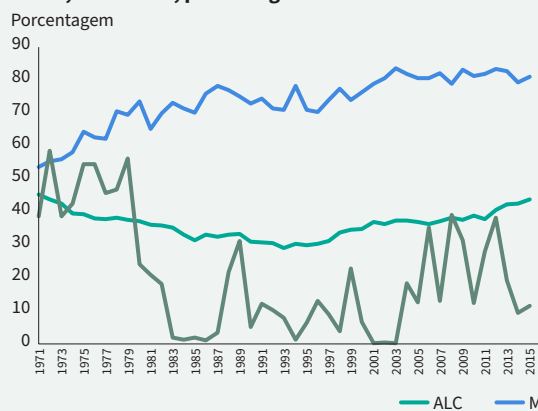
Uma pesquisa realizada em 2018 pela FGV-RI e pela KAS-ELKA sobre o perfil geopolítico das energias renováveis em cem países latino-americanos identificou consenso entre acadêmicos, líderes municipais, representantes de governos e empresários sobre a necessidade de uma transição sustentável. A maioria dos entrevistados (51%) acredita que a energia solar seja a fonte renovável mais promissora na região, seguida pela energia eólica (17%) e pela energia hídrica (12%). Além disso, 92% concordaram que o aumento das energias renováveis beneficiaria as relações internacionais na região. No entanto, muitos também reconhecem que o *lobby* das empresas petrolíferas nacionais (75%) e estrangeiras (69%) pode impedir esses avanços. Foram identificadas preocupações com esforços de *lobby* em prol do desenvolvimento do mercado de combustíveis fósseis. Essas percepções destacam a influência das empresas e da máquina pública para dificultar a trajetória rumo a uma matriz energética sustentável.

As transições energéticas do México e do Uruguai apresentam possíveis soluções e revelam desafios na busca pela sustentabilidade. Na década de 1970, o consumo energético *per capita* dos dois países era semelhante: ambos produziam metade de sua eletricidade a partir de combustíveis fósseis, com a outra metade proveniente de usinas hidroelétricas. Em meados da década de 2010, o consumo de eletricidade *per capita* do Uruguai aumentou consideravelmente, ultrapassando o do México. Ao longo de quatro décadas, a dependência do México de combustíveis fósseis subiu para 90% de seu consumo energético; o Uruguai, por sua vez, reduziu essa proporção para menos de 50%. Da mesma forma, o México reduziu sua produção de energia hidroelétrica para 10%, ao passo que o Uruguai manteve a participação das fontes hídricas em cerca de 60% (figura B2.5.1, gráfico a).

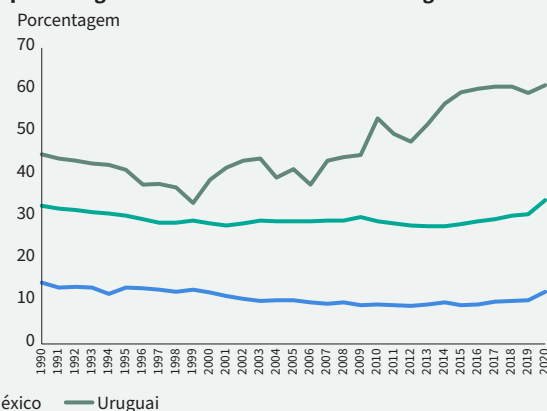
Figura B2.5.1.

### As diferenças entre as estratégias energéticas do México e do Uruguai ficam evidentes na evolução de sua dependência de combustíveis fósseis e no consumo de energia proveniente de fontes renováveis

**a. Produção de eletricidade a partir de petróleo, gás e carvão, 1971-2015, porcentagem do total**



**b. Consumo de energia renovável, 1990-2020, porcentagem do consumo total final de energia**



### Quadro 2.5. O poder de impedir ou facilitar a transição para uma energia mais verde (continuação)

Acontecimentos recentes demonstram que decisões políticas podem afastar ou aproximar um país da transição sustentável. A reforma energética do México em 2021, suspensa pela Suprema Corte justamente por seus efeitos anticoncorrenciais, favoreceria a produção estatal de eletricidade — que depende de centrais de energia térmica mais antigas — e limitaria a entrada de produtores privados de energias renováveis. Medidas como essa podem prejudicar os compromissos do México de reduzir as emissões de gases de efeito estufa no âmbito do Acordo de Paris.

Em contraste, o Uruguai tem buscado ativamente realizar uma transição energética com foco em fontes renováveis. O projeto do Parque Eólico Los Caracoles recebeu financiamento do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo e do Protocolo de Quioto. A iniciativa tinha como objetivo gerar créditos de carbono que pudessem ser utilizados para reduzir a dívida do Uruguai. Em 2015, o Uruguai já havia despontado como líder em energia limpa, com grande capacidade de geração de energia eólica. Atualmente, o Uruguai está se voltando para as emissões nos transportes e implementando uma estratégia de mobilidade elétrica.

As diferenças entre as estratégias do Uruguai e do México para o setor de energia ficam evidentes no percentual de consumo de energia proveniente de fontes renováveis nos últimos 25 anos (figura B2.5.1, gráfico b).

Tais relações entre empresas, governos e elites são encontradas em todos os lugares, mas são mais prováveis quando a economia é dominada por poucas empresas de grande porte, como ocorre na ALC. No contexto de uma transição para economias mais verdes na ALC, elas representam uma preocupação significativa (quadro 2.5). O desenvolvimento de economias mais baseadas em regras exige um processo sustentado de reformas. As medidas fundamentais para o progresso da região incluem a revisão das regras (para eliminar aquelas que favorecem os interesses privados e não o bem-estar geral) e o reforço do poder e da independência das leis e órgãos de concorrência. A reforma na direção correta pode ser apoiada pela adoção de outras medidas para reequilibrar o poder econômico e político, tais como a regulamentação do financiamento de campanhas e das atividades de *lobby*, ou uma maior atenção ao debate global sobre a tributação dos super-ricos.

## A Complementaridade entre as políticas de concorrência e de inovação

A seção anterior examinou os pré-requisitos para reequilibrar o poder e promover a concorrência leal nos mercados nacionais. Este é um ponto de partida necessário: estabelecer verdadeiramente condições equitativas para todas as empresas na ALC. Esta seção faz uma releitura da relação entre concorrência e capacidades de inovação em nível empresarial e nacional, concentrando-se nos desafios para aumentar a inovação e a produtividade em nível empresarial na ALC. A análise reconhece que, para a maioria das empresas, um desempenho fraco pode resultar de deficiências e nível da empresa e em nível nacional, que se traduzem numa falta de capacidade de inovar, mesmo na presença dos incentivos certos<sup>79</sup>.

Para dar uma ideia da situação na ALC, a figura 2.19 apresenta os resultados de quatro estudos sobre a parcela de empresas que inovam quando confrontadas com mais concorrência. Uma proporção menor de -líderes- resulta em menor crescimento<sup>80</sup>. Historicamente, desde 1900, quando confrontada com a concorrência acirrada decorrente das novas tecnologias da Segunda Revolução Industrial, a ALC gerou poucos líderes globais e, portanto, subcontratou setores inteiros (em particular, a mineração) de atores externos.

79 A abordagem da política de inovação nesta seção é de Cirera e Maloney (2017).

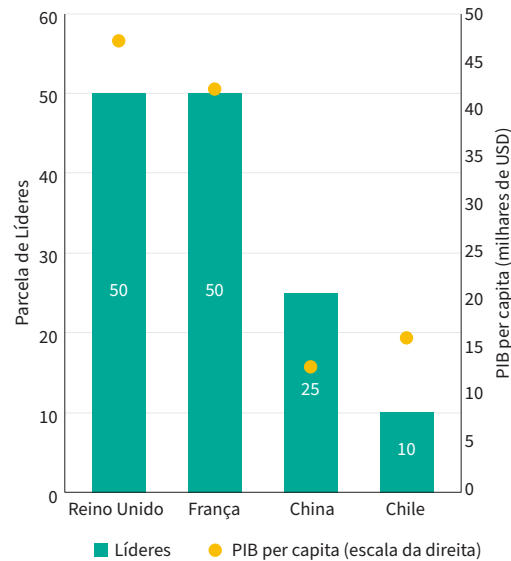
80 Ver Aghion et al. (2009); Aghion et al. (2022); Bombardini, Li e Wang (2018); e Cusolito, Garcia-Marín e Maloney (2023).

Como a atividade econômica na região tem ocorrido historicamente num ambiente altamente protegido de pressões concorrenciais, o aparato produtivo da ALC está mal preparado para competir. A produtividade em nível de empresa é baixa, em parte porque essa proteção se traduziu em baixos incentivos à inovação e à melhoria global das capacidades empresariais. Assim, níveis mais altos de concorrência constituem um impulso bem-vindo para que as empresas avancem na direção certa. No entanto, pela mesma razão, o aumento da concorrência externa pode destruir grande parte deste aparato produtivo precário e, com ele, a fonte de renda de grande parte da população, deixando os países da ALC numa situação pior.

Portanto, para a ALC, concorrência, modernização das empresas e políticas nacionais de inovação são complementares. Em geral, níveis de concorrência mais altos viabilizados por sólidos marcos regulatórios antitruste e pró-concorrência proporcionarão os incentivos corretos para as empresas atualizarem suas tecnologias. Uma boa política de inovação aproximará mais empresas da fronteira tecnológica, onde poderão responder à concorrência melhorando suas capacidades (em vez de saírem do mercado). Como resultado, a dinâmica da produtividade agregada melhorará, e o crescimento econômico aumentará.

**Figura 2.19.**  
**Na ALC, a parcela de empresas capazes de inovar para escapar da concorrência é muito pequena**

Porcentagem de -líderes- (empresas que intensificam a inovação em resposta ao aumento da concorrência) em milhares de US\$



Fontes: Maloney e Zambrano (2024), com base nas conclusões de Aghion et al. (2009) sobre o Reino Unido (UK); Aghion et al. (2022) sobre a França; Bombardini, Li e Wang (2018) sobre a China; e Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023) sobre o Chile.

## Por que a inovação é tão baixa na ALC quando o retorno potencial do investimento em inovação é alto?

### Fatores complementares e instituições de apoio

Há um nexo claro entre o ambiente operacional e a capacidade de inovação, como demonstra a figura 2.7. Se um país ou empresa investir em inovação, mas não conseguir importar as máquinas necessárias, contratar trabalhadores e engenheiros qualificados ou adotar novas técnicas organizacionais, os retornos desse investimento serão baixos. É necessário um amplo conjunto de complementaridades, inclusive capital físico e humano, para que esses investimentos compensem. A lacuna nessas complementaridades necessárias é acentuada pela distância da fronteira tecnológica. Os retornos — e, portanto, a quantidade e a qualidade da inovação — também são afetados por condições subjacentes que impedem as empresas e os indivíduos de acumular capital físico, humano ou de conhecimento. Essas condições incluem os custos de fazer negócios, o regime comercial, o marco de competitividade, um sistema educacional capaz de formar uma força de trabalho qualificada e os mercados de capitais.

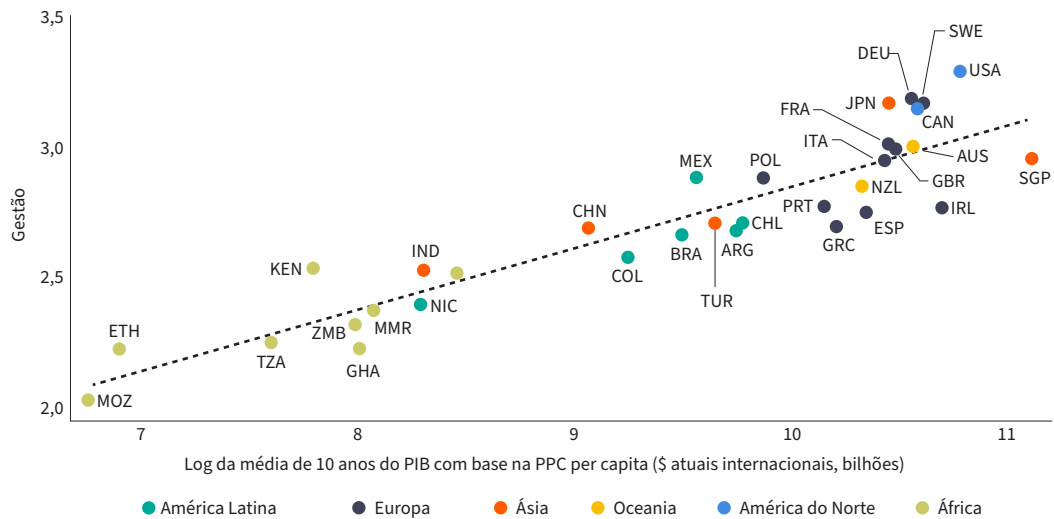
Na ALC, a concepção dos sistemas de inovação por parte dos formuladores de políticas públicas deve ir além das instituições de inovação habituais (como ministérios ou órgãos de inovação) e das políticas tradicionais (como subsídios ou incentivos à inovação). Em vez disso, deve incluir fatores complementares mais amplos, além de instituições de apoio. Da mesma forma, as medidas convencionais de avaliação comparativa do desempenho da inovação (como a despesa interna bruta em P&D) serão enganosas se o conjunto de outros fatores complementares não for considerado.

## Práticas gerenciais e organizacionais

Uma extensa literatura defende a ideia de que, para inovar e gerir eficazmente projetos de inovação, as empresas precisam adquirir uma gama de capacidades fundamentais para processos de aumento da produtividade e melhoria da qualidade<sup>81</sup>. As evidências demonstram que práticas gerenciais e organizacionais são insumos cruciais e fatores complementares para a inovação<sup>82</sup>. Segundo os achados da Pesquisa Mundial de Gestão (WMS, na sigla em inglês), as empresas da ALC e de outros países em desenvolvimento são menos desenvolvidas numa vasta gama de capacidades essenciais, e isso se verifica tanto nas melhores quanto nas piores empresas<sup>83</sup>. As pontuações médias das empresas de países em desenvolvimento estão bem abaixo das pontuações de economias avançadas nos seguintes quesitos: monitoramento; mecanismos internos de *feedback*; planejamento de longo prazo e ambição das metas; e políticas de recursos humanos (figura 2.20). As empresas que não têm capacidade de reagir às condições do mercado, identificar novas oportunidades tecnológicas, desenvolver um plano para explorá-las e, em seguida, cultivar os recursos humanos necessários para isso terão dificuldade em inovar.

Figura 2.20.  
**A ALC apresenta deficiências nas práticas gerenciais**

Pontuação de gestão versus PIB per capita



Fonte: Cirera e Maloney (2017).

Observações: As pontuações de gestão são da Pesquisa Mundial de Gestão de 2015. PPC = paridade de poder de compra. Os rótulos de dados usam códigos de país da Organização Internacional de Padronização (ISSO).

Naturalmente, mesmo as empresas que adotam as melhores práticas organizacionais e de gestão terão dificuldade em inovar sem uma força de trabalho qualificada. No entanto, 29% das empresas da ALC relatam incapacidade de crescer (e muito menos de inovar) devido à falta de mão de obra qualificada. Essa lacuna ocorre, em parte, em função de sistemas educacionais deficientes. Pouco mais de um terço dos alunos de 15 anos atingem os padrões mínimos de desempenho em ciências e matemática, e metade de todos os alunos do 10º ano não consegue ler um texto adequado a sua idade. Os programas públicos de formação tendem a ser pouco alinhados às necessidades do setor privado. As universidades da ALC não conseguem se classificar entre as cem melhores do mundo e continuam a formar relativamente poucos engenheiros e cientistas: 18% dos graduados em comparação a 25% no mundo, e 28% no Leste Asiático<sup>84</sup>. A escassez substancial de técnicos formados no nível médio está sendo enfrentada no Brasil, no Chile, na Colômbia, no Panamá e no Uruguai com programas de ciclo curto<sup>85</sup>, mas a lacuna permanece grande.

81 Hallak (2006); Sutton (2012); Sutton e Treffer (2016); e Teece e Pisano (1994).

82 Cirera e Maloney (2017), capítulo 2.

83 Maloney e Sarrias (2017).

84 Times Higher Education (2023).

85 Ferreyra et al. (2021).

## Capacidades governamentais

Para os países em desenvolvimento, a maior parte das falhas de mercado a serem resolvidas e a diversidade de fatores e instituições complementares que estão ausentes aumentam a complexidade das políticas de inovação; ao mesmo tempo, os governos têm menos capacidade para elaborar, implementar e coordenar um conjunto de políticas eficaz para promover a inovação. Logo, precisam desenvolver capacidades para elaborar políticas em quatro dimensões fundamentais. Em primeiro lugar, a elaboração de políticas exige a capacidade de identificar falhas de mercado, conceber as políticas adequadas para corrigi-las e estabelecer métricas claras para medir seu sucesso. Muitas experiências fracassadas em países em desenvolvimento resultam da importação de modelos institucionais e boas práticas de países avançados, que não abordam as falhas reais ou que não são politicamente viáveis; e muitos órgãos não têm uma missão ou incentivos claramente definidos que os alinhem aos clientes e a objetivos identificados e os protejam da captura de certos grupos.

Em segundo lugar, a implementação eficaz requer práticas e processos sólidos de gestão pública para avaliar, adaptar e modificar ou encerrar políticas quando necessário. Em terceiro, as políticas devem ser coerentes entre os ministérios e outros órgãos públicos. Na prática, ela é frequentemente fragmentada entre órgãos e níveis administrativos, e há pouco alinhamento entre os objetivos declarados das políticas e os orçamentos reais. Por fim, a consistência e a previsibilidade das políticas exigem sistemas que cultivem políticas e instituições de inovação ao longo do tempo. Em vez disso, o consenso sobre a importância da agenda de inovação e do compromisso político de alto nível é muitas vezes limitado; portanto, o apoio às políticas é fraco, e, muitas vezes, elas são revertidas. Nenhuma dessas capacidades é fácil de gerar ou manter.

Todas essas questões estão presentes na área do apoio governamental à inovação empresarial. O apoio governamental à P&D não somente é baixo para padrões globais, mas também mal distribuído. Muitas vezes, muitos recursos são canalizados através de universidades que estão mal conectadas às necessidades empresariais. Na verdade, a ALC empata com a África em último lugar entre todas as regiões em termos de colaboração das universidades com o setor privado<sup>86</sup>. Subsídios à P&D mal concebidos tiveram o efeito de substituir tecnologias nacionais menos robustas por tecnologias estrangeiras, o que ocorreu à custa da produtividade. Eles funcionaram efetivamente como subsídios para as empresas se deslocarem para setores protegidos, desencorajando a entrada de empresas inovadoras e a saída das empresas menos produtivas<sup>87</sup>.

### A “escada rolante de capacidades”

Torna-se fundamental escolher a combinação adequada de instrumentos de política de inovação — a matriz de políticas — no contexto de escassas capacidades governamentais. A “escada rolante de capacidades” representa um marco no qual as políticas de apoio à modernização das empresas são priorizadas de acordo com o nível de capacidades do setor privado, dos formuladores de políticas públicas e das instituições, avançando para níveis progressivamente mais altos de sofisticação (figura 2.21). O primeiro nível apoia principalmente as capacidades de produção e gestão. O segundo aumenta o foco no apoio às capacidades tecnológicas. O terceiro amplia o apoio à inventividade e à capacidade de geração de tecnologia.

O marco é útil para destacar considerações negligenciadas sobre políticas. Por exemplo, muitos países avançados, como a Itália, o Japão, Singapura e os Estados Unidos, continuam a investir fortemente no primeiro nível da escada rolante. O desenvolvimento de capacidades do terceiro nível constitui uma agenda de décadas que deve ser iniciada simultaneamente com os esforços nos níveis anteriores e não pode ser considerada um substituto para as políticas de apoio às capacidades do primeiro nível.

<sup>86</sup> Times Higher Education (2023).

<sup>87</sup> Ver Acemoglu et al. (2018). Sobre o Brasil, ver de Souza (2022).

Figura 2.21.  
A escada rolante de capacidades



Fonte: Círrera e Maloney (2017).

Observações: NQI, na sigla em inglês, refere-se à infraestrutura nacional de qualidade, o marco institucional que estabelece e implementa a padronização, incluindo serviços de avaliação de conformidade, metrologia e acreditação. R&D = pesquisa e desenvolvimento; STEM = ciência, tecnologia, engenharia e matemática, na sigla em inglês.

## Releitura da política de inovação para complementar a concorrência como indutora de produtividade

Em conclusão, a inovação na ALC não diz respeito apenas aos mercados onde novos conhecimentos são gerados. Os países da ALC enfrentam barreiras mais desafiadoras que as economias avançadas. Assim, para promover a inovação de uma forma que apoie as forças da concorrência, permitindo que os países se beneficiem delas e se libertem do equilíbrio da baixa concorrência/baixa produtividade, é necessário repensar as políticas de inovação em três linhas:

- ▶ O âmbito dos sistemas de inovação deve incluir tudo que afete a acumulação de todos os tipos de capital — físico, humano e de conhecimentos — e seus mercados de apoio. O que parece ser um problema de inovação pode ser reflexo de barreiras à acumulação de outros fatores, incluindo capital físico e humano.
- ▶ As capacidades tecnológicas e de gestão das empresas são um complemento central às despesas rigidamente definidas em inovação, e seu cultivo é fundamental para promover um processo contínuo de adaptação tecnológica e melhoria da qualidade. Tal cultivo exige o reequilíbrio das políticas prioritárias em prol de sistemas educacionais e instrumentos de gestão e de extensão tecnológica, afastando-se do foco na promoção de pesquisa e desenvolvimento. Uma pesquisa recente do Banco Mundial contém informações sobre a melhoria da qualidade da gestão<sup>88</sup>.
- ▶ Como a complexidade do desenvolvimento de capacidades do setor privado é maior e as capacidades governamentais são mais limitadas, a política de inovação necessita de um equilíbrio honesto entre capacidades e tarefas, o que exige trabalhar num conjunto seletivo de questões, em vez de tentar importar um conjunto completo de instituições e políticas de outro lugar.

O ritmo da mudança tecnológica está acelerando, e não sabemos com certeza quais setores ou indústrias oferecerão rotas rápidas para a prosperidade, ou quais tecnologias os impulsionarão. É fundamental aumentar as capacidades das empresas de gerir essa incerteza e traçar seu caminho para preparar os países para oportunidades futuras.

Na ALC, observam-se fortes complementaridades entre as políticas de concorrência e as políticas de inovação. A natureza do debate sobre políticas de concorrência-inovação na ALC difere do que ocorre nas economias avançadas. Em geral, quanto mais próximas as empresas estiverem da fronteira tecnológica, maior será sua

<sup>88</sup> Iacovone, Maloney e McKenzie (2019).

exposição à concorrência, o que impulsionará a inovação. No entanto, a maioria das empresas da ALC — mesmo as médias e grandes empresas — ainda está longe da fronteira tecnológica e lamentavelmente despreparada para competir. Portanto, uma política de inovação que aumente a capacidade das empresas de inovar e que resulte numa maior porcentagem de empresas próximas da fronteira (em que a concorrência conduz, de fato, a mais inovação) melhorará o efeito do aumento da concorrência na produtividade agregada. Por sua vez, a política de concorrência e outros marcos regulatórios que ajudem a criar condições de concorrência equitativas para as empresas e forneçam os incentivos corretos serão fundamentais para que a inovação e o crescimento da produtividade se concretizem.

O acesso a tecnologias ou oportunidades de inovação e capacitação não provocará, por si só, o crescimento da produtividade. Os formuladores de políticas públicas da ALC têm a oportunidade de aproveitar as potenciais sinergias entre as políticas de concorrência e de inovação.

## Desbloquear o potencial da concorrência para impulsionar a produtividade

---

Este capítulo argumentou que o aumento da concorrência é um ingrediente fundamental para a retomada do crescimento na ALC, que se encontra estagnado. No entanto, para que a concorrência ajude a impulsionar a produtividade na região, é necessário dirigir a atenção à melhoria da produtividade no nível das empresas. As evidências dos choques de importação no Chile, no México e no Peru revelam a extensão do despreparo dos países da ALC para concorrer com o resto do mundo. O quadro apresentado é o de uma região onde apenas uma pequena fração das empresas consegue escapar ao aumento da concorrência investindo em inovação e produtividade. As empresas que conseguem sobreviver e aproveitar a concorrência externa estão no topo da distribuição de produtividade, porte e margens de lucro.

A baixa produtividade das empresas e sua conseqüente falta de preparo para a concorrência podem ser atribuídas à educação de baixa qualidade, ao acesso limitado a financiamento e a marcos regulatórios inadequados para a atividade empresarial, entre outros fatores. Contudo, grande parte do motivo está ligado ao surgimento e à atuação de empresas em ambientes de baixa concorrência, protegidas dos incentivos necessários para se manterem alertas sobre o que se passa no mercado e priorizarem esforços para melhorar suas capacidades. Os mercados da ALC destacam-se por seus altos níveis de concentração, por margens de lucro muito altas em comparação aos padrões internacionais, em média, e pela presença de algumas empresas gigantescas e dominantes. Destacam-se, também, pela ausência de um segmento de pequenas e médias empresas vigorosas e em crescimento, capazes de exercer uma pressão competitiva saudável sobre as que estão acima delas na distribuição do porte das empresas. Além disso, pesquisas domiciliares revelam que cerca de 70% da força de trabalho da ALC está espalhada por uma multiplicidade de pequenas empresas com menos de dez trabalhadores, não captadas por pesquisas ou censos empresariais. Essas pequenas empresas geralmente não estão no radar dos formuladores de políticas para fomentar a produtividade e o crescimento econômico. Todas essas empresas, que contribuem para a produtividade média baixa e para a baixa concorrência nos mercados locais, podem se beneficiar de esforços governamentais para limitar os benefícios especiais proporcionados pelo poder de mercado e punir comportamentos anticoncorrenciais das empresas maiores, que impedem a existência de concorrentes nos mercados nacionais.

As evidências sobre o impacto de intervenções robustas em matéria de políticas de concorrência no Peru e no México demonstram o papel fundamental que as leis de concorrência e as entidades antitruste podem desempenhar disciplinando os mercados na ALC e contribuindo para o aumento da produtividade. As leis e órgãos de concorrência ainda são recentes e carecem de força na maioria dos países da ALC. Essa fraqueza não está desvinculada do poder político das grandes empresas. Os benefícios do alto poder de mercado são frequentemente desviados para atividades de *lobby* e *rent-seeking*. Há uma interferência na elaboração de políticas para perpetuar e aumentar esse poder, incluindo a tentativa de frustrar a lei da concorrência e as ações dos órgãos de concorrência. Logo, o fortalecimento das instituições responsáveis pelas políticas de concorrência e a garantia de que os marcos regulatórios complementares estejam bem alinhados a elas exigirão esforços para reequilibrar o poder em outras dimensões de políticas.

Qualquer tentativa de resolver a falta de preparo para a concorrência por meio de tentativas de limitar as forças concorrenciais provavelmente fracassará, ajudando a manter a região no mesmo equilíbrio de baixa produtividade/ baixo crescimento a que está presa. Em vez disso, a promoção de uma concorrência leal e de políticas favoráveis à concorrência deve ser acompanhada por um esforço claro e deliberado para implementar boas políticas e sistemas nacionais de inovação funcionais, destinados a aumentar a produtividade em nível de empresa e impulsionar a distribuição da produtividade para cima, de modo a aumentar a porcentagem de empresas preparadas para concorrer internacionalmente. A ALC se beneficiará do aproveitamento das sinergias potenciais entre as políticas de concorrência e de inovação.

As políticas de inovação para a ALC precisam ser repensadas, entendendo que a inovação na região exige ações que vão além da solução das falhas de mercado relacionadas a conhecimentos. Para inovar, é necessário levar em consideração tudo o que pode limitar o conhecimento, o capital humano e o capital físico e os mercados que os apoiam; as capacidades gerenciais e tecnológicas fundamentais para fomentar um processo contínuo de adaptação tecnológica e melhoria da qualidade; e um equilíbrio honesto entre as capacidades governamentais e as tarefas que permitam manter o foco num conjunto seletivo de questões, em vez de importar instituições e políticas de outros lugares.

## Referências

- Acemoglu, D., U. Akcigit, H. Alp, N. Bloom, e W. Kerr. 2018. “Innovation, Reallocation, and Growth.” *American Economic Review* 108 (11): 3450–91.
- Aghion, P., A. Bergeaud, M. Lequien, e M. J. Melitz. 2022. “The Heterogeneous Impact of Market Size on Innovation: Evidence from French Firm-Level Exports.” *Review of Economics and Statistics* 1–56. [https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_01199](https://doi.org/10.1162/rest_a_01199).
- Aghion, P., A. Bergeaud, M. Lequien, M. J. Melitz, e T. Zuber. 2021. “Opposing firm-level Responses to the China Shock: Horizontal Competition Versus Vertical Relationships?” Documento de Trabalho do NBER 29196, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith, e P. Howitt. 2005. “Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship.” *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28.
- Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt, e S. Prantl. 2009. “The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity.” *Review of Economics and Statistics* 91 (1): 20–32.
- Aguzzoni, L., G. Langus, e M. Motta. 2013. “The Effect of EU Antitrust Investigations and Fines on a Firm’s Valuation.” *Journal of Industrial Economics* 61 (2): 290–338.
- Akcigit, U., e S. T. Ates. 2023. “What Happened to US Business Dynamism?” *Journal of Political Economy* 131 (8): 2059–2124.
- Alvarez, R., e S. Vergara. 2010. “Exit in Developing Countries: Economic Reforms and Plant Heterogeneity.” *Economic Development and Cultural Change* 58 (3): 537–61.
- Amiti, M., e J. Konings. 2007. “Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia.” *American Economic Review* 97 (5): 1611–38.
- Arayavechkit, T., C. Jooste, e A. U. Arrieta. 2022. “How Regulation and Enforcement of Competition Affect ICT Productivity.” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas, Banco Mundial, Washington, DC.
- Asker, J. 2010. “A Study of the Internal Organization of a Bidding Cartel.” *American Economic Review* 100 (3): 724–62.
- Atkin, D., B. Faber, e M. Gonzalez-Navarro. 2018. “Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico.” *Journal of Political Economy* 126 (1): 1–73.
- Baily, M. N., C. Hulten, e D. Campbell. 1992. “Productivity Dynamics in Manufacturing Plants.” *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 1992: 187–267.
- Baker, J. B. 2003. “The Case for Antitrust Enforcement.” *Journal of Economic Perspectives* 17 (4): 27–50.
- Baldwin, J., e W. Gu. 2009. “The Impact of Trade on Plant Scale, Production-Run Length and Diversification.” In *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, edited by T. Dunne, J. B. Jensen, and M. K. Roberts, 557–92. University of Chicago Press.
- Banco Mundial. 2018. *Promoting Competition in Local Markets in Mexico: A Subnational Application of the World Bank Group’s Markets and Competition Policy Assessment Tool*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Barkley, A. 2023. “The Human Cost of Collusion: Health Effects of a Mexican Insulin Cartel.” *Journal of the European Economic Association* 21 (5): 1865–1904.
- Barnes, M., e J. Haskel. 2000. “Productivity in the 1990s: Evidence from British Plants.” Documento de Trabalho, Queen Mary College, Universidade de Londres, Londres.
- Becerra, M., e G. Mastrini. 2009. *Los Dueños de la Palabra: Acceso, Estructura y Concentración de los Medios en la América Latina del Siglo XXI*. Buenos Aires: Libros Promoteo.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, e P. K. Schott. 2006. “Survival of the Best Fit: Exposure to Low-Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants.” *Journal of International Economics* 68 (1): 219–37.
- Bernard, A. B., S. J. Redding, e P. K. Schott. 2010. “Multiple-Product Firms and Product Switching.” *American Economic Review* 100 (1): 70–97.
- Bernard, A. B., S. J. Redding, e P. K. Schott. 2011. “Multiproduct Firms and Trade Liberalization.” *Quarterly Journal of Economics* 126 (3): 1271–1318.
- Berry, S., M. Gaynor, e F. S. Morton. 2019. “Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization.” *Journal of Economic Perspectives* 33 (3): 44–68.
- Besley, T., N. Fontana, e N. Limodio. 2021. “Antitrust Policies and Profitability in Non-Tradable Sectors.” *American Economic Review: Insights* 3 (2): 251–65.
- Bittlingmayer, G. 1993. “The Stock Market and Early Antitrust Enforcement.” *Journal of Law and Economics* 36 (1, Part 1): 1–32.
- Bloom, N., M. Draca, e J. Van Reenen. 2016. “Trade-Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity.” *Review of Economic Studies* 83 (1): 87–117.

- Bloom, N., R. Sadun, e J. Van Reenen. 2012. "The Organization of Firms across Countries." *Quarterly Journal of Economics* 127 (4): 1663–1705.
- Bogliaccini, J. A., e A. Madariaga. 2019. "The Discreet Charm of the Oligarchy: Business Power in Weak Democracies." Documento de Trabalho, Departamento de Ciências Sociais e Políticas, Universidad Católica del Uruguay, Montevideo, Uruguay.
- Bombardini, M., B. Li, e R. Wang. 2018. "Import Competition and Innovation: Evidence from China." Documento de Trabalho.
- Borraz, F., J. Dubra, D. Ferrés, e L. Zipitria. 2014. "Supermarket Entry and the Survival of Small Stores." *Review of Industrial Organization* 44 (1, fevereiro): 73–93.
- Buera, F. J., e E. Oberfeld. 2020. "The Global Diffusion of Ideas." *Econometrica* 88 (1): 83–114.
- Busso, M., e S. Galiani. 2019. "The Causal Effect of Competition on Prices and Quality: Evidence from a Field Experiment." *American Economic Journal: Applied Economics* 11 (1): 33–56.
- Bustos, P. 2011. "Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms." *American Economic Review* 101 (1): 304–40.
- Castañeda, A., e D. Ruiz. 2021. "The Political Economy of the Telecommunications Reform in Mexico." PNUD LAC Documento de Trabalho 8. Documento de Base para o *Relatório de Desenvolvimento Humano Regional para a América Latina e no Caribe 2021*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ALC, Nova York.
- Castellares, R. 2015. "Competition and Quality Upgrading in Export Markets: The Case of Peruvian Apparel Exports." Documento de Trabalho 2015-010, Banco Central de Reserva del Perú.
- Castellares, R. 2016. "Productividad y competencia de las firmas peruanas en los mercados de exportación de prendas de vestir." Chapter 7 in *Productividad en el Perú: Medición, determinantes, e Implicancias*, edited by N. Céspedes, P. Lavado, and N. Ramírez. Lima: Universidad del Pacífico.
- Céspedes, N., M. Aquije, A. Sánchez, e R. Vera-Tudela. 2016. "Productividad y apertura comercial en el Perú." Chapter 5 in *Productividad en el Perú: Medición, determinantes, e Implicancias*, editado por N. Céspedes, P. Lavado, e N. Ramírez. Lima: Universidad del Pacífico.
- Chaisty, P., N. Cheeseman, e T. Power. 2018. *Coalitional Presidentialism in Comparative Perspective: Minority Presidents in Multiparty Systems*. Nova York: Cambridge University Press.
- Chen, N., J. Imbs, e A. Scott. 2009. "The Dynamics of Trade and Competition." *Journal of International Economics* 77 (1): 50–62.
- Cheng, T. 2022. "Competition and Innovation Policy Nexus in Developing Countries." World Bank Group, Washington, DC. Manuscrito.
- Cirera, X., e W. F. Maloney. 2017. *The Innovation Paradox and the National Innovation System*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Crandall, R. W., e C. Winston. 2003. "Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence." *Journal of Economic Perspectives* 17 (4): 3–26.
- Cusolito, A. P., A. Garcia-Marin, e W. F. Maloney. 2023. "Proximity to the Frontier, Markups, and the Response of Innovation to Foreign Competition: Evidence from Matched Production-Innovation Surveys in Chile." *American Economic Review: Insights* 5 (1): 35–53.
- Cusolito, A. P., e W. F. Maloney. 2018. *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Daude, C., e E. Fernández-Arias. 2010. "On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean." Documento de Trabalho IDB-WP-155, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- De Loecker, J., e J. Eeckhout. 2021. "Global Market Power." Documento de Trabalho.
- De Loecker, J., J. Eeckhout, e G. Unger. 2020. "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561–644.
- de Souza, G. 2022. "The Labor Market Consequences of Appropriate Technology." Documento de Trabalho No. 2022-53, Federal Reserve Board of Chicago.
- Devlin, R., A. Estevadeordal, e A. Rodriguez-Clare, eds. 2006. *The Emergence of China. Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Duso, T., D. J. Neven, e L. H. Röller. 2007. "The Political Economy of European Merger Control: Evidence Using Stock Market Data." *Journal of Law and Economics* 50 (3): 455–89.
- Eckel, C., L. Iacovone, B. Javorcik, e J. P. Neary. 2015. "Multi-Product Firms at Home and Away: Cost-versus Quality-based Competence." *Journal of International Economics* 95 (2): 216–32.
- Elizondo, C. 2009. "Perverse Equilibria: Unsuitable but Durable Institutions." In *No Growth without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*, edited by Santiago Levy e Michael Walton, 157–202. Equity and Development Series. Washington, DC: Banco Mundial; Nova York: Palgrave Macmillan.

- Eslava, M., J. Haltiwanger, A. Kugler, e M. Kugler. 2013. “Trade and Market Selection: Evidence from Manufacturing Plants in Colombia.” *Review of Economic Dynamics* 16 (1): 135–58.
- Eslava, M., M. Meléndez, L. Tenjo, e N. Urdaneta. 2023. “Business Size, Development, and Inequality in Latin America: A Tale of One Tail.” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 10584, Banco Mundial, Washington, DC.
- Eslava, M., M. Meléndez, e N. Urdaneta. 2021. “Market Concentration, Market Fragmentation, and Inequality in Latin America.” PNUD LAC Documento de Trabalho 11. Documento de Base para o *Relatório de Desenvolvimento Humano Regional para a América Latina e no Caribe 2021*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ALC, Nova York.
- Fairfield, T. 2015. *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Nova York: Cambridge University Press.
- Fernandes, A. M. 2007. “Trade Policy, Trade Volumes and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries.” *Journal of International Economics* 71 (1): 52–71.
- Fernandes, A. M., e C. Paunov. 2009. “Does Tougher Import Competition Foster Product Quality Upgrading?” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 4894, Banco Mundial, Washington, DC.
- Fernandes, A. M., e C. Paunov. 2011. “Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity Growth: Evidence for Chile.” *Journal of Development Economics* 97 (2): 305–21.
- Fernandes, A. M., e C. Paunov. 2013. “Does Trade Stimulate Product Quality Upgrading?” *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d’Économie* 46 (4): 1232–64.
- Fernández-Arias, E., e N. Fernández-Arias. 2021. “The Latin American Growth Shortfall: Productivity and Inequality.” PNUD LAC Documento de Trabalho 4. Documento de Base para o *Relatório de Desenvolvimento Humano Regional para a América Latina e no Caribe 2021*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ALC, Nova York.
- Fernández-Arias, E., e S. Rodríguez-Apolinar. 2016. “The Productivity Gap in Latin America: Lessons from 50 Years of Development.” IDB Working Paper 692, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Ferreira, M. M., L. Dinarte Díaz, S. Urzúa, e M. Bassi. 2021. *The Fast Track to New Skills: Short-Cycle Higher Education Programs in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- FGV (School of International Relations) e ELKA-KAS (Regional Programme Energy Security and Climate Change in Latin America of the Konrad-Adenauer-Stiftung). 2019. “Geopolitics of Renewable Energies in Latin America: A Survey”. ECLA-KAS, São Paulo, Brasil.
- Foster, L., J. C. Haltiwanger, e C. J. Krizan. 2001. “Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence. In *New Developments in Productivity Analysis*, editado por C. R. Hulten, E. R. Dean, e M. J. Harper, 303–72. University of Chicago Press.
- Freund, C., e C. Ozden. 2009. “The Effect of China’s Exports on Latin American Trade with the World.” In *China’s and India’s Challenge to Latin America: Opportunity or Threat*, editado por G. Perry, D. Lederman, e M. Olarreaga, 179–215. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Goldberg, P. K., A. K. Khandelwal, N. Pavcnik, e P. Topalova. 2010. “Multiproduct Firms and Product Turnover in the Developing World: Evidence from India.” *Review of Economics and Statistics* 92 (4): 1042–49.
- Hallak, J. C. 2006. “Product Quality and the Direction of Trade.” *Journal of International Economics* 68 (1): 238–65.
- Hanson, G. H., e R. Robertson. 2009. “China and the Recent Evolution of Latin America’s Manufacturing Exports.” In *China’s and India’s Challenge to Latin America: Opportunity or Threat*, edited by G. Perry, D. Lederman, and M. Olarreaga, 145–78. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Hart, O. D. 1983. “The Market Mechanism as an Incentive Scheme.” *Bell Journal of Economics* 14 (2): 366–82.
- Hermalin, B. E. 1992. “The Effects of Competition on Executive Behavior.” *RAND Journal of Economics* 23 (3): 350–65.
- Horn, H., H. Lang, e S. Lundgren. 1994. “Competition, Long-run Contracts and Internal Inefficiencies in Firms.” *European Economic Review* 38 (2): 213–33.
- Iacovone, L. 2012. “The Better You Are, the Stronger It Makes You: Evidence on the Asymmetric Impact of Liberalization.” *Journal of Development Economics* 99 (2): 474–85.
- Iacovone, L., B. Javorcik, W. Keller, e J. Tybout. 2015. “Supplier Responses to Walmart’s Invasion in Mexico.” *Journal of International Economics* 95 (1): 1–15.
- Iacovone, L., W. Keller, e F. Rauch. 2011. “Innovation Responses to Import Competition.” Banco Mundial, Washington, DC.
- Iacovone, L., W. F. Maloney, e D. McKenzie. 2019. “Improving Management with Individual and Group-Based Consulting: Results from a Randomized Experiment in Colombia.” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 885, Banco Mundial, Washington, DC.
- Iacovone, L., F. Rauch, e L. A. Winters. 2013. “Trade as an Engine of Creative Destruction: Mexican Experience with Chinese Competition.” *Journal of International Economics* 89 (2): 379–92.

- Igami, M., e R. Sugaya. 2022. “Measuring the Incentive to Collude: The Vitamin Cartels, 1990–99.” *Review of Economic Studies* 89 (3): 1460–94.
- Ilzkovitz, F., e A. Dierx. 2015. “Ex-Post Economic Evaluation of Competition Policy Enforcement: A Review of the Literature.” Escritório de Publicações da União Europeia.
- Iranzo, S., e A. C. Ma. 2006. “The Effect of China on Mexico-US Trade: Undoing NAFTA?” Documento de trabalho, European Trade Study Group.
- Javorcik, B., W. Keller, e J. Tybout. 2008. “Openness and Industrial Response in a Wal-Mart World: A Case Study of Mexican Soaps, Detergents and Surfactant Producers.” *World Economy* 31 (12): 1558–80.
- Jenkins, R., E. D. Peters, e M. M. Moreira. 2008. “The Impact of China on Latin America and the Caribbean.” *World Development* 36 (2): 235–53.
- Khan, L. M. 2018. “The Ideological Roots of America’s Market Power Problem.” *Yale Law Journal Forum* June 4, 2018: 960–79.
- Kose, M. Ae and F. Ohnsorge. 2023. “Slowing Growth: More than a Rough Patch.” In *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*, edited by M. A. Kose and F. Ohnsorge. Washington, DC: Banco Mundial.
- Krishna, P., e D. Mitra. 1998. “Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India.” *Journal of Development Economics* 56 (2): 447–62.
- Kwoka, J. 2014. *Mergers, Merger Control, and Remedies: A Retrospective Analysis of US Policy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lall, S., J. Weiss, e H. Oikawa. 2005. “China’s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990–2002.” *Oxford Development Studies* 33 (2): 163–94.
- Lederman, D., M. Olarreaga, e E. Rubiano. 2008. “Trade Specialization in Latin America: The Impact of China and India.” *Review of World Economics* 144 (2): 248–71.
- Lederman, D., M. Olarreaga, e I. Soloaga. 2007. “The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 4320, Banco Mundial, Washington, DC.
- Levy, S., e M. Walton, eds. 2009. *No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Equity and Development Series. Washington, DC: Banco Mundial; Nova York: Palgrave Macmillan.
- Lira, L., R. Rivero, e R. Vergara. 2007. “Entry and Prices: Evidence from the Supermarket Sector.” *Review of Industrial Organization* 31 (4): 237–60.
- Liu, R. 2010. “Import Competition and Firm Refocusing.” *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d’Économique* 43 (2): 440–66.
- Maggi, G. 1996. “Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition.” *American Economic Review* 86 (1): 237–58.
- Maloney, W. F., e M. Sarrias. 2017. “Convergence to the Managerial Frontier.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 134 (Fevereiro): 284–306.
- Maloney, W., e A. Zambrano. 2024. “Optimal Trade Regimes for Learning.” Manuscrito.
- Marinescu, I., e E. A. Posner. 2019. “Why Has Antitrust Law Failed Workers?” *Cornell Law Review* 105: 1343.
- Martinez Licetti, M., e T. Goodwin. 2015. “Bad News for Cartels, Good News for the Poor in Latin America.” Private Sector Development (blog), outubro 23, 2015, Banco Mundial, Washington, DC.
- Martinez Licetti, M., T. K. Goodwin, D. Sanchez Navarro, e N. Carreras Schabauer. 2021. *Fixing Markets, Not Prices: Policy Options to Tackle Economic Cartels in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Medina, P. 2022. “Import Competition, Quality Upgrading, and Exporting: Evidence from the Peruvian Apparel Industry.” *Review of Economics and Statistics*, 1–45.
- Melitz, M. J., e S. Polanec. 2015. “Dynamic Olley-Pakes Productivity Decomposition with Entry and Exit.” *Rand Journal of Economics* 46 (2): 362–75.
- Mion, G., e L. Zhu. 2013. “Import Competition from and Offshoring to China: A Curse or Blessing for Firms?” *Journal of International Economics* 89 (1): 202–15.
- Miranda, A. 2013. “Competition Law in Latin America: Main Trends and Features.” *Rev. Derecho Competencia* 9 (9): 181–209.
- Morck, R., C. Wolfenzon, e B. Yeung. 2005. “Corporate Governance, Economic Entrenchment, and Growth.” *Journal of Economic Literature* 43 (3): 655–720.
- Motta, M. 2004. *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge University Press.
- Muendler, M. A. 2004. “Trade, Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufacturers, 1986–1998.” CESifo Documento de Trabalho 1148, CESifo International Research Network.

- OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). 2002. *Fighting Hard-Core Cartels: Harm, Effective Sanctions and Leniency Programmes*. Paris: OCDE.
- OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). 2019. *Equity Market Development in Latin America: Enhancing Access to Corporate Finance*. Paris: OCDE.
- OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). 2022. “Competition Trends in Latin America and the Caribbean 2022.” OECD Business and Finance Policy Paper, OCDE Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/472518b6-en>.
- OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). 2023. *OECD Competition Trends 2023*. Paris: OCDE.
- Olley, S., e A. Pakes. 1996. “The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry.” *Econometrica* 64 (6): 1263–97.
- Pavcnik, N. 2002. “Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants.” *Review of Economic Studies* 69 (1): 245–76.
- PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) Relatório de Desenvolvimento Humano Regional 2021. Presos em uma Armadilha: Alta Desigualdade e Baixo Crescimento na América Latina e No Caribe. New York: PNUD.
- Porter, M. E. 1985. “Competitive Advantage.” Chapter 1 in *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, by M. E. Porter, 11–15. Nova York: Free Press.
- Porter, R. H., e J. D. Zona. 1993. “Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions.” *Journal of Political Economy* 101 (3): 518–38.
- Posner, R. A. 1975. “The Social Costs of Monopoly and Regulation.” *Journal of Political Economy* 83 (4): 807–27.
- Purfield, C., M. Hanusch, Y. Algu, T. Begazo, M. Martinez Licetti, e S. Nyman. 2016. *South Africa Economic Update: Promoting Faster Growth and Poverty Alleviation through Competition*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Reed, T., M. Pereira López, A. Urrutia Arrieta, e L. Iacovone. 2022. “Cartels, Antitrust Enforcement, and Industry Performance: Evidence from Mexico.” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 10269, Banco Mundial, Washington, DC.
- Rodríguez-Castelán, C. 2015. “The Poverty Effects of Market Concentration.” Documento de trabalho sobre pesquisa de políticas 7515, Banco Mundial, Washington, DC.
- Rose, N. 2019. “Concerns about Competition.” In *Maintaining the Strength of American Capitalism*, edited by Melissa S. Keary e Amy Ganz. Aspen Economic Strategy Group.
- Salop, S. C. 2021. “Potential Competition and Antitrust Analysis: Monopoly Profits Exceed Duopoly Profits.” Disponível em SSRN 3839631.
- Sampí, J., A. Urrutia, e E. Vostroknutova. 2023. “Antitrust Enforcement, Markups, and Productivity: Evidence for Selected South America countries.” Banco Mundial, Washington, DC.
- Scharfstein, D. 1988. “Product-Market Competition and Managerial Slack.” *RAND Journal of Economics* 19 (1): 147–55.
- Scherer, F. M., e D. Ross. 1990. “Industrial Market Structure and Economic Performance.” University of Illinois at Urbana-Champaign’s Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Schiffbauer, M., J. Sampí, e J. Coronado. 2022. “Competition and Productivity: Evidence from Peruvian Municipalities.” *Review of Economics and Statistics*, 1–45. [https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_01257](https://doi.org/10.1162/rest_a_01257).
- Schneider, B. R. 2008. “Economic Liberalization and Corporate Governance: The Resilience of Business Groups in Latin America.” *Comparative Politics* 40 (4): 379–97.
- Schneider, B. R. 2013. *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge Studies in Comparative Politics Series. Nova York: Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. 2021. “Big Business and the Inequality Trap in Latin America: Taxes, Collusion, and Undue Influence.” PNUD LAC Documento de Trabalho 5. Documento de Base para o Relatório de Desenvolvimento Humano Regional para a América Latina e no Caribe 2021, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ALC, Nova York.
- Schor, A. 2004. “Heterogeneous Productivity Response to Tariff Reduction. Evidence from Brazilian Manufacturing Firms.” *Journal of Development Economics* 75 (2): 373–96.
- Schumpeter, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Nova York: Harper and Brothers.
- Schwab, K., ed. 2018. *The Global Competitiveness Report 2018*. Cologne/Geneva: World Economic Forum.
- Segovia, A. 2005. *Integración Real y Grupos de Poder Económico en América Central: Implicaciones Para el Desarrollo y la Democracia de la Región*. San José, Costa Rica: Fundación Friedrich Ebert.
- Shapiro, C. 2018. “Antitrust in a Time of Populism.” *International Journal of Industrial Organization* 61 (C): 714–48.
- Starc, A., e T. G. Wollmann. 2022. “Does Entry Remedy Collusion? Evidence from the Generic Prescription Drug Cartel.” NBER Documento de trabalho 29886, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Sutton, J. 2012. *Competing in Capabilities: The Globalization Process*. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Sutton, J., e D. Trefler. 2016. “Capabilities, Wealth, and Trade.” *Journal of Political Economy* 124 (3): 826–78.
- Syversen, C. 2011. “What Determines Productivity?” *Journal of Economic Literature* 49 (2): 326–65.
- Teece, D., and G. Pisano. 1994. “The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction.” *Industrial and Corporate Change* 3 (3): 537–56.
- Tello, M. D., e C. J. Tello-Trillo. 2023. “Preferential Trade Agreements and Productivity: Evidence from Peru.” *Economía* 46 (91): 22–38.
- Thwaites, Joe. 2016. “How Uruguay Became a Wind Power Powerhouse”. Commentary (blog), 7 March. <https://www.wri.org/insights/how-uruguay-became-wind-power-powerhouse>.
- Times Higher Education. 2023. “World University Rankings 2023.” Times Higher Education.
- Topalova, P., e A. Khandelwal. 2011. “Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India.” *Review of Economics and Statistics* 93 (3): 995–1009.
- Trefler, D. 2004. “The Long and Short of the Canada-US Free Trade Agreement.” *American Economic Review* 94 (4): 870–95.
- Trejo, R. 2013. “Poderes fácticos, problemas drásticos.” *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 58 (217): 223–32.
- Verhoogen, E. 2023. “Firm-Level Upgrading in Developing Countries.” *Journal of Economic Literature* 61 (4): 1410–64.
- Vives, X. 2008. “Innovation and Competitive Pressure.” *Journal of Industrial Economics* 56 (3): 419–69.
- Vostroknutova, E., J. Sampi, C. Jooste, e J. Thompson Araujo. Forthcoming. *Competition and Productivity Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Wu, T. 2018. *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age*. Columbia Global Reports.



