

ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS 3

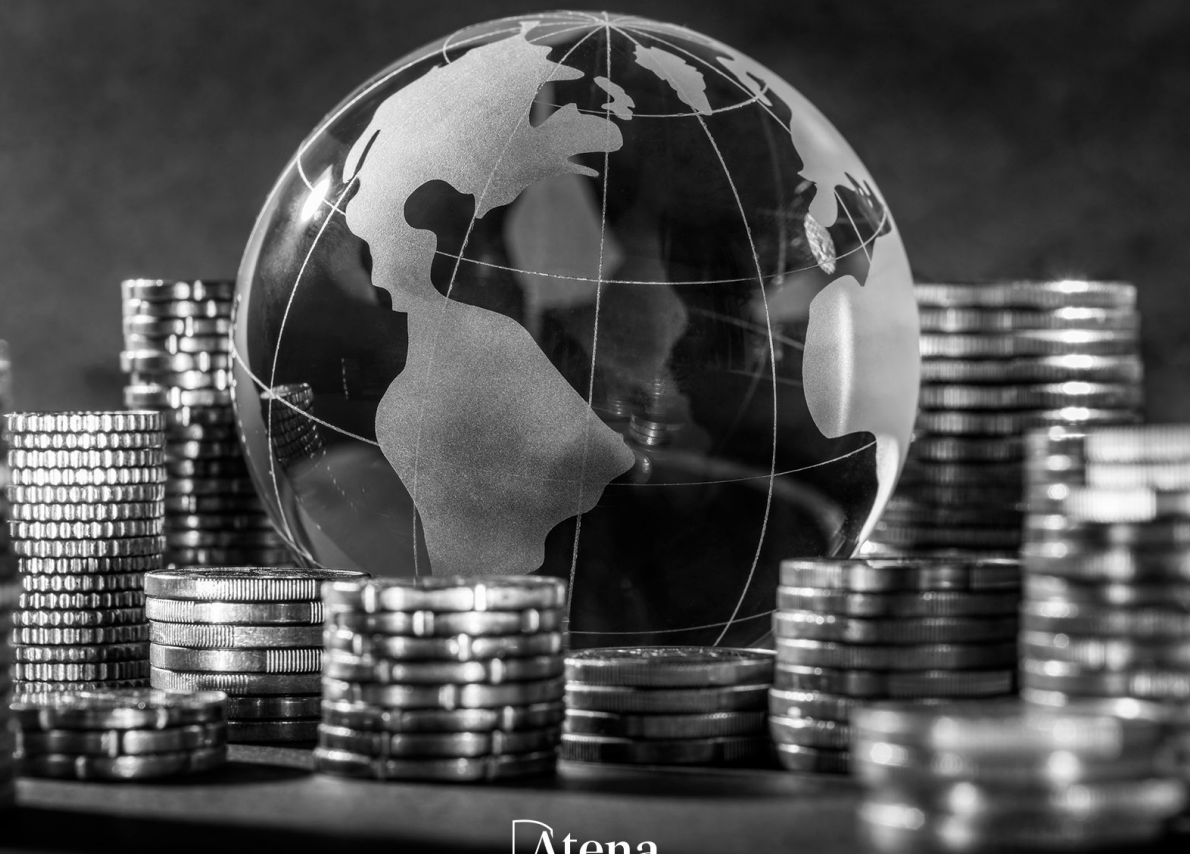
LUAN VINICIUS BERNARDELLI
(ORGANIZADOR)



ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS 3

LUAN VINICIUS BERNARDELLI
(ORGANIZADOR)



Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Ellen Andressa Kubisty

Luiza Alves Batista

Nataly Evilin Gayde

Thamires Camili Gayde

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2024 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2024 Os autores

Copyright da edição © 2024 Atena

Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena

Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Profª Drª Aline Alves Ribeiro – Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia
 Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora
 Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa
 Prof. Dr. Antonio Carlos da Silva – Universidade de Coimbra
 Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
 Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
 Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
 Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
 Profª Drª Caroline Mari de Oliveira Galina – Universidade do Estado de Mato Grosso
 Prof. Dr. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná
 Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
 Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
 Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
 Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
 Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
 Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
 Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
 Profª Drª Eufemia Figueroa Corrales – Universidad de Oriente: Santiago de Cuba
 Profª Drª Fernanda Pereira Martins – Instituto Federal do Amapá
 Profª Drª Geuciane Felipe Guerim Fernandes – Universidade Estadual de Londrina
 Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
 Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
 Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice
 Prof. Dr. Jadilson Marinho da Silva – Secretaria de Educação de Pernambuco
 Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
 Prof. Dr. Joachin de Melo Azevedo Sobrinho Neto – Universidade de Pernambuco
 Prof. Dr. João Paulo Roberti Junior – Universidade Federal de Santa Catarina
 Prof. Dr. Jodeylson Islony de Lima Sobrinho – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
 Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
 Profª Drª Juliana Abonizio – Universidade Federal de Mato Grosso
 Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
 Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
 Profª Drª Kátia Farias Antero – Faculdade Maurício de Nassau
 Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal do Paraná
 Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
 Profª Drª Lisbeth Infante Ruiz – Universidad de Holguín
 Profª Drª Lucicleia Barreto Queiroz – Universidade Federal do Acre
 Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Universidade do Estado de Minas Gerais
 Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
 Profª Drª Marcela Mary José da Silva – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
 Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
 Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
 Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
 Profª Drª Marianne Sousa Barbosa – Universidade Federal de Campina Grande

- Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
- Profª Drª Mônica Aparecida Bortolotti – Universidade Estadual do Centro Oeste do Paraná
- Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
- Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
- Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
- Prof. Dr. Pedro Henrique Máximo Pereira – Universidade Estadual de Goiás
- Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
- Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
- Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro Oeste
- Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí
- Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
- Profª Drª Vanesa Bárbara Fernández Bereau – Universidad de Cienfuegos
- Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
- Profª Drª Vanessa Freitag de Araújo – Universidade Estadual de Maringá
- Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Federal da Bahia
- Universidade de Coimbra
- Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
- Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Economia global: mercados, políticas e estratégias 3

Diagramação: Ellen Andressa Kubisty
Correção: Maiara Ferreira
Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga
Revisão: Os autores
Organizador: Luan Vinicius Bernardelli

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)	
E19	<p>Economia global: mercados, políticas e estratégias 3 / Organizador Luan Vinicius Bernardelli. – Ponta Grossa - PR: Atena, 2024.</p> <p>Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia ISBN 978-65-258-2484-0 DOI: https://doi.org/10.22533/at.ed.840242106</p> <p>1. Economia. I. Bernardelli, Luan Vinicius (Organizador). II. Título.</p> <p style="text-align: right;">CDD 330</p>
Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166	

Atena Editora
Ponta Grossa – Paraná – Brasil
Telefone: +55 (42) 3323-5493
www.atenaeditora.com.br
contato@atenaeditora.com.br

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código Penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.

A terceira edição do livro “Economia Global: Mercados, Políticas e Estratégias 3” expande a análise aprofundada sobre a economia global, agora composta por cinco capítulos abrangentes. O objetivo central desta edição é aprimorar ainda mais o diálogo acadêmico na área de economia global, fornecendo uma categorização de estudos conduzidos em diversas instituições acadêmicas, e abordando elementos críticos das inter-relações entre mercados, políticas e estratégias.



Os tópicos debatidos nesta edição visam estabelecer uma base sólida para o avanço do conhecimento científico, destinando-se a leitores interessados em compreender os desafios e oportunidades da economia global. Os trabalhos apresentados analisam sob diferentes aspectos a economia global, refletindo sobre desenvolvimentos e tendências nos mercados internacionais. Os capítulos abordam desde questões de governança eletrônica e prestação de serviços públicos, até as turbulências financeiras na América Latina e a importância das expectativas dos investidores.

Esta edição proporciona uma compreensão ampla e integrada dos temas econômicos contemporâneos. Por exemplo, são analisadas as estratégias de desenvolvimento econômico em Moçambique, a dinâmica do mercado de café e os impactos da governança presidencial na política externa. Essas análises permitem uma reflexão crítica sobre os diversos fatores que influenciam a economia global.

A estrutura desta obra não se limita a uma única temática, mas engloba uma variedade de tópicos e abordagens metodológicas, oferecendo ao leitor a oportunidade de explorar discussões sobre a economia global de múltiplas perspectivas. A riqueza dos capítulos desta edição é fruto de contribuições significativas de estudantes, professores e profissionais, que apresentam suas pesquisas de maneira clara e didática.

Dessa forma, o livro “Economia Global: Mercados, Políticas e Estratégias 3” é um recurso valioso para a compreensão das complexidades da economia global contemporânea. A Atena Editora, por meio desta obra, continua a apoiar a comunidade científica na disseminação de descobertas e resultados, contribuindo para o avanço do conhecimento e promovendo um entendimento mais profundo dos temas que moldam nossa economia global.

Luan Vinicius Bernardelli

CAPÍTULO 1	1
POLÍTICA EXTERNA DE DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO DE MOÇAMBIQUE: UM ENFOQUE NO ESTUDO COMPARATIVO ENTRE OS RESULTADOS DA GOVERNAÇÃO PRESIDENCIAL DE ARMANDO EMÍLIO GUEBUZA E DE FILIPE JACINTO NYUSI	
Valdemiro António da Conceição Pinto Josenilde Mário Janguia	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.8402421061	
CAPÍTULO 2	12
TURBULENCIAS FINANCIERAS EN LATINOAMÉRICA: CAUSAS, CONSECUENCIAS Y LECCIONES APRENDIDAS	
Adriana Milena Tejedor Rodríguez Ángela Mayellis Melo Hidalgo Olga Lilihet Matallana Kuan Andrés Ricardo Riveros Tarazona Nilton Marques de Oliveira Cristian Orlando Avila Quiñones	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.8402421062	
CAPÍTULO 3	27
GOVERNAÇÃO ELECTRÓNICA E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO CONSELHO MUNICIPAL DA CIDADE DA BEIRA (2017-2020)	
Domingos Francisco Manuel Simbe	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.8402421063	
CAPÍTULO 4	38
CARACTERIZACIÓN DE LOS INDUCTORES DE VALOR Y LA IMPORTANCIA DE LAS EXPECTATIVAS DE LOS INVERSIONISTAS EN LA GESTIÓN BASADA EN VALOR	
Andrés Ricardo Riveros Tarazona Adriana Milena Tejedor Rodríguez Ángela Mayellis Melo Hidalgo Olga Lilihet Matallana Kuan Nilton Marques de Oliveira Cristian Orlando Avila Quiñones	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.8402421064	
CAPÍTULO 5	56
A DEMANDA E A OFERTA INTERNACIONAL DE CAFÉ NO BRASIL: UM MODELO DE EQUAÇÕES SIMULTÂNEAS	
Nathalia Caroline Faria Luan Vinicius Bernardelli Ednaldo Michellon	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.8402421065	
SOBRE O ORGANIZADOR	73
ÍNDICE REMISSIVO	74

POLÍTICA EXTERNA DE DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO DE MOÇAMBIQUE: UM ENFOQUE NO ESTUDO COMPARATIVO ENTRE OS RESULTADOS DA GOVERNAÇÃO PRESIDENCIAL DE ARMANDO EMÍLIO GUEBUZA E DE FILIPE JACINTO NYUSI

Data de aceite: 03/06/2024

Valdemiro António da Conceição Pinto

Estudante do curso de Mestrado em
Administração e Gestão de Negócios
(MBA)

Josenilde Mário Janguia

Docente: Prof^ª. Doutora

RESUMO: O presente artigo analisa a política externa de desenvolvimento económico de Moçambique, enfocando uma comparação entre os resultados da governança presidencial de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi. A pesquisa visa examinar os impactos dessas administrações na economia moçambicana, avaliando indicadores-chave de crescimento, desenvolvimento e estratégias implementadas. Metodologicamente, adota-se uma abordagem multimétodo, combinando análises qualitativas e quantitativas. O estudo baseia-se em pesquisa documental, revisão bibliográfica, análise de dados e entrevistas semi-estruturadas. O objetivo é exploratório e descritivo, com aplicação do método indutivo para coleta e análise dos dados. Os resultados revelam perspectivas divergentes sobre a eficácia das políticas

implementadas. Um grupo de respondentes destaca que a governança privilegiou predominantemente funcionários públicos, o que levanta preocupações sobre a seletividade do programa em relação aos beneficiários. Por outro lado, outro grupo reconhece impactos positivos, argumentando que o programa impulsionou o desenvolvimento económico local ao incentivar iniciativas em setores como turismo, agricultura, transporte e comércio.

PALAVRAS-CHAVE: Política Externa, Desenvolvimento Económico, Governança Presidencial, Moçambique, Estratégias de Desenvolvimento.

ABSTRACT: This article analyses Mozambique's foreign economic development policy, focusing on a comparison between the results of the presidential administrations of Armando Emilio Guebuza and Filipe Jacinto Nyusi. The research aims to examine the impact of these administrations on the Mozambican economy, assessing key indicators of growth, development and the strategies implemented. Methodologically, a multi-method approach is adopted, combining qualitative and quantitative analyses. The study is based on documentary research, a

literature review, data analysis and semi-structured interviews. The aim is exploratory and descriptive, using the inductive method to collect and analyse the data. The results reveal divergent perspectives on the effectiveness of the policies implemented. One group of respondents points out that governance has predominantly favoured civil servants, which raises concerns about the selectivity of the programme in relation to beneficiaries. On the other hand, another group recognises positive impacts, arguing that the programme has boosted local economic development by encouraging initiatives in sectors such as tourism, agriculture, transport and trade.

KEYWORDS: Foreign Policy, Economic Development, Presidential Governance, Mozambique, Development Strategies.

INTRODUÇÃO

O presente estudo analisa a política externa de desenvolvimento econômico em Moçambique, focando no contraste entre os resultados da governança presidencial de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi. O artigo parte da compreensão de que as necessidades humanas são múltiplas e os recursos limitados, levando as pessoas a buscar satisfação por meio do empreendedorismo como uma alternativa para suprir essas carências.

Considerando a predominância do comércio informal entre a população economicamente ativa na Província de Nampula, este estudo destaca a relevância do empreendedorismo como uma ferramenta para criar empregos, gerar riqueza e melhorar as condições de vida. A pesquisa objetiva descrever a situação do empreendedorismo na região, identificar os desafios enfrentados pelos potenciais empreendedores ao tentar legalizar seus negócios e refletir sobre a importância de políticas públicas para incentivar e formalizar tais atividades.

A motivação para este estudo surge da constatação do alto índice de comércio informal na Província de Nampula, contrastando com a ausência de incentivos claros para formalização desses negócios. A pesquisa adota uma abordagem qualitativa, utilizando estudos de casos, análises bibliográficas e fontes primárias para compreender e interpretar os desafios enfrentados pelos empreendedores informais na região.

A intenção do autor é não só compreender os obstáculos enfrentados por esses empreendedores, mas também promover uma reflexão sobre a importância do empreendedorismo na economia local e estimular a criação de políticas públicas mais eficazes para apoiar e formalizar esses negócios informais, visando ao desenvolvimento econômico sustentável da região.

REVISÃO DA LITERATURA

Segundo (Ngwenya, 2018) a política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique compreende um conjunto de estratégias, diretrizes e ações adotadas pelo país em suas relações internacionais para promover o crescimento econômico sustentável. Este conceito abrange iniciativas voltadas para atrair investimentos estrangeiros, estabelecer parcerias comerciais, promover a industrialização, desenvolver infraestrutura e fortalecer a competitividade do país no cenário internacional.

Para (Nhantumbo, 2020), o desenvolvimento econômico de Moçambique é impulsionado por sua participação ativa em organizações regionais e internacionais, como a Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC) e a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP). Através dessas plataformas, o país busca fortalecer laços econômicos, políticos e comerciais com outros países membros, o que pode resultar em benefícios mútuos, como trocas comerciais mais amplas, investimentos estrangeiros e cooperação para o desenvolvimento.

A política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique também se concentra na diversificação da economia, redução da dependência de setores específicos, como agricultura e mineração, e na criação de um ambiente favorável para o investimento estrangeiro direto. Além disso, a promoção de infraestrutura, educação, saúde e programas de desenvolvimento social também é uma parte essencial dessa política, visando ao crescimento econômico inclusivo e sustentável.

De acordo com (Todaro, 2011) desenvolvimento econômico é um processo complexo que vai além do crescimento do produto interno bruto (PIB) de um país. Ele engloba uma melhoria significativa nas condições de vida da população, aumento da renda per capita, redução da pobreza, melhor distribuição de renda, acesso a serviços básicos, desenvolvimento de infraestrutura e capacidade produtiva, além de considerar a sustentabilidade ambiental.

INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Para (Todaro, 2011), os principais indicadores de Desenvolvimento Economico são:

- a. **Produto Interno Bruto (PIB):** Embora não seja o único indicador, o PIB ainda é fundamental para medir a atividade econômica de um país. Ele representa o valor monetário de todos os bens e serviços produzidos em uma economia durante um determinado período.
- b. **Renda Per Capita:** Refere-se à renda média por pessoa em um país. Um aumento na renda per capita geralmente indica melhorias no padrão de vida.
- c. **Índice de Desenvolvimento Humano (IDH):** Uma medida mais abrangente que considera não apenas o PIB, mas também a expectativa de vida, a educa-

ção (taxa de alfabetização e matrícula escolar) e a renda per capita.

- d. **Taxa de Pobreza:** Indica a percentagem da população vivendo abaixo da linha de pobreza, muitas vezes definida pelo rendimento necessário para atender às necessidades básicas.
- e. **Desigualdade de Renda:** Medida que avalia a disparidade na distribuição de renda entre os diferentes estratos da população.
- f. **Taxa de Emprego e Desemprego:** Reflete a saúde do mercado de trabalho e a capacidade do país de fornecer oportunidades de emprego para sua população.
- g. **Investimento em Educação e Saúde:** Indicadores que mostram o investimento do governo em áreas fundamentais para o desenvolvimento humano, refletindo em capital humano e produtividade futura.

Evolução: PIB anual Moçambique			Evolução: PIB per capita Moçambique		
Data	PIB anual	Var do PIB (%)	Data	PIB per capita	Var. anual PIB per capita
2022	16.953 M€	4,1%	2022	529 €	27,2%
2021	13.330 M€	2,3%	2021	416 €	4,5%
2020	12.404 M€	-1,2%	2020	398 €	-12,3%
2019	13.746 M€	2,3%	2019	454 €	6,3%
2018	12.565 M€	3,4%	2018	427 €	4,2%
2017	11.706 M€	3,7%	2017	410 €	5,2%
2016	10.787 M€	3,8%	2016	389 €	-26,7%
2015	14.375 M€	6,7%	2015	532 €	4,8%
2014	13.332 M€	7,4%	2014	507 €	1,4%
2013	12.780 M€	7,0%	2013	500 €	-2,3%
2012	12.719 M€	7,3%	2012	512 €	19,7%
2011	10.334 M€	7,4%	2011	427 €	20,1%
2010	8.370 M€	6,5%	2010	356 €	-4,8%
2009	8.551 M€	6,3%	2009	374 €	-2,6%
2008	8.538 M€	7,3%	2008	383 €	9,0%
2007	7.625 M€	7,7%	2007	352 €	1,5%
2006	7.308 M€	9,7%	2006	347 €	3,5%
2005	6.862 M€	6,6%	2005	335 €	8,6%
2004	6.138 M€	7,9%	2004	308 €	6,9%
2003	5.574 M€	6,9%	2003	288 €	-10,0%
2002	6.008 M€	9,3%	2002	320 €	-3,2%
2001	6.028 M€	12,1%	2001	331 €	-4,3%
2000	6.121 M€	1,2%	2000	346 €	6,4%

Evolução do PIB anual em Moçambique, a partir do ano 2000 ate 2022

Fonte: www.countryeconomy.com

POLÍTICA EXTERNA

Para (Jervis, 2017), a política externa refere-se ao conjunto de estratégias, diretrizes e ações adotadas por um país em suas relações com outras nações. Isso inclui negociações diplomáticas, acordos comerciais, alianças políticas e militares, cooperação internacional, entre outros aspectos. É um reflexo dos interesses, valores e objetivos de um país em sua interação com o mundo.

As decisões de política externa são influenciadas por fatores como a segurança nacional, interesses econômicos, valores culturais e ideológicos, além de questões de direitos humanos e meio ambiente. Essas políticas são formuladas com o objetivo de promover os interesses do país no cenário internacional e manter relações favoráveis com outras nações.

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

De acordo com (Todaro, 2011) o desenvolvimento econômico é um processo multidimensional que visa a melhoria contínua das condições de vida das pessoas em uma sociedade. Vai além do simples crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), incluindo a promoção de oportunidades equitativas, redução da pobreza, acesso a serviços básicos, infraestrutura sólida, e criação de um ambiente favorável aos negócios. Assim, este conceito abrange diversos aspectos como:

- **Crescimento Econômico:** Aumento sustentado da produção de bens e serviços em uma economia ao longo do tempo, medido pelo PIB.
- **Redução da Pobreza:** Melhoria das condições de vida da população através da diminuição da pobreza extrema e da desigualdade de renda.
- **Diversificação Econômica:** Expansão e fortalecimento de setores além daqueles tradicionais, para evitar dependência excessiva de uma única área econômica.
- **Infraestrutura e Educação:** Investimento em infraestrutura básica (estradas, eletricidade, água potável) e educação de qualidade para melhorar a produtividade e o capital humano.
- **Desenvolvimento Sustentável:** Equilíbrio entre o crescimento econômico, a proteção ambiental e o bem-estar social das gerações presentes e futuras.
- **Inclusão Social e Igualdade de Oportunidades:** Criação de condições para que todos os segmentos da sociedade tenham acesso igual a oportunidades de desenvolvimento econômico.

GOVERNANÇA PRESIDENCIAL

Segundo (Liniz, 1994), a governança presidencial refere-se ao modo como um presidente ou chefe de Estado governa um país, incluindo suas políticas, estilo de liderança, tomada de decisões e interações com outros poderes e instituições governamentais.

Esse tipo de governança pode variar consideravelmente com base na estrutura constitucional, na cultura política e no contexto histórico de cada país.

Aspectos importantes incluem

- I. **Estilo de Liderança:** A abordagem do presidente em relação à liderança, se é mais autocrática ou participativa, e como isso impacta a governança.
- II. **Políticas e Estratégias:** As prioridades e estratégias definidas pelo presidente para áreas como economia, educação, saúde, segurança, relações exteriores, entre outras.
- III. **Relacionamento com outros Poderes:** Como o presidente se relaciona e coopera (ou não) com o legislativo, judiciário e outros órgãos governamentais.
- IV. **Comunicação com a Sociedade:** Como o presidente se comunica com os cidadãos, como promove a transparência e presta contas de suas ações.
- V. **Tomada de Decisões:** O processo de tomada de decisões do presidente, se é centralizado ou descentralizado, e a forma como considera diferentes perspectivas e informações.

ANALISE E INTERPRETAÇÃO

Para esta análise comparativa entre os resultados da governação presidencial de Armando Emílio Guebuza e de Filipe Jacinto Nyusi na política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique, foram coletados dados fundamentais provenientes de variadas fontes e contextos. A interpretação e análise desses dados são delineadas neste estudo, embasadas em uma análise crítica respaldada por contribuições de diferentes autores e fontes consultadas.

INDICADORES ECONÓMICOS

Em relação ao Produto Interno Bruto (PIB), observou-se uma trajetória distinta entre os dois períodos. Durante a gestão de Guebuza, houve um crescimento médio anual do PIB em torno de 0.1%. Esse período foi marcado por investimentos substanciais em infraestrutura e exploração de recursos naturais, impulsionando setores como agricultura, mineração e energia. No entanto, o crescimento econômico apresentou certa volatilidade, especialmente após a crise financeira global de 2008.

Já na administração de Nyusi, embora o crescimento do PIB tenha sido decrescente, em torno de 0.3% ao ano, destacou-se uma menor estabilidade econômica. Esforços para diversificar a economia e promover a industrialização não foram evidentes, buscando reduzir a dependência de setores específicos.

Segundo (OCDE, 2022) no que diz respeito à inflação, durante o período de Guebuza, houve uma média de 3.55% de inflação anual. Isso refletiu certa pressão inflacionária devido ao crescimento econômico acelerado e ao aumento dos gastos públicos. Em contrapartida, na gestão de Nyusi, houve uma política monetária mais estável, resultando em uma inflação média anual de 10.28%. O desemprego também foi um fator crítico. Sob a governação de Guebuza, embora o crescimento econômico tenha sido positivo, a criação de empregos formais não acompanhou o ritmo, mantendo altas taxas de desemprego, particularmente entre os jovens. Por outro lado, durante o mandato de Nyusi, houve uma ênfase maior na geração de empregos e no fortalecimento do mercado de trabalho, resultando em uma redução modesta das taxas de desemprego. No que diz respeito ao investimento estrangeiro direto (IED), ambos os governos buscaram atrair investimentos externos. Durante a gestão de Guebuza, o país testemunhou um aumento substancial de IED, principalmente nos setores de energia, infraestrutura e recursos naturais. Sob a liderança de Nyusi, os esforços para diversificar os setores receptores de IED foram notáveis, com uma maior atração de investimentos em setores como tecnologia, agricultura e manufatura.

Taxas de inflação históricas em comparação

Ano	Moçambique	Ø UE	Ø EUA	Ø Mundo
2022	10,28 %	8,83 %	8,00 %	7,97 %
2021	6,41 %	2,55 %	4,70 %	3,47 %
2020	3,48 %	0,48 %	1,23 %	1,92 %
2019	2,80 %	1,63 %	1,81 %	2,19 %
2018	3,91 %	1,74 %	2,44 %	2,44 %
2017	15,11 %	1,43 %	2,13 %	2,22 %
2016	17,42 %	0,18 %	1,26 %	1,55 %
2015	3,55 %	-0,06 %	0,12 %	1,43 %
2014	2,56 %	0,20 %	1,62 %	2,35 %
2013	4,26 %	1,22 %	1,46 %	2,62 %
2012	2,60 %	2,66 %	2,07 %	3,73 %
2011	11,17 %	3,29 %	3,16 %	4,82 %
2010	12,43 %	1,53 %	1,64 %	3,35 %
2009	3,79 %	0,84 %	-0,36 %	2,94 %
2008	14,50 %	4,16 %	3,84 %	8,95 %
2007	8,49 %	2,51 %	2,85 %	4,82 %
2006	13,25 %	2,67 %	3,23 %	4,28 %
2005	6,43 %	2,49 %	3,39 %	4,11 %

Fonte: (www.dadosmundiais.com/africa/mocambique/inflacao.php)

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Ao comparar as políticas de relações internacionais durante as administrações de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi em Moçambique, observam-se diferenças significativas nos acordos bilaterais e multilaterais, bem como na participação em organizações internacionais e nos acordos comerciais e investimentos estrangeiros.

Durante o governo de Guebuza, houve um foco considerável em acordos bilaterais, especialmente com países parceiros de longa data, como Brasil, Portugal e China. Estes acordos visavam principalmente à cooperação técnica, investimentos em infraestrutura e comércio de recursos naturais, resultando em uma ampliação das relações comerciais, particularmente nos setores de mineração e energia. Além disso, Moçambique buscou aumentar sua participação em organizações regionais e internacionais, fortalecendo sua presença no cenário diplomático africano.

Já na administração de Nyusi, houve uma mudança no enfoque das relações internacionais. Houve uma ampliação dos acordos multilaterais, buscando maior integração regional através de instituições como a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e a União Africana (UA). O país buscou diversificar suas parcerias comerciais e investimentos, reduzindo a dependência de acordos exclusivamente ligados a recursos naturais. Além disso, houve esforços para atrair investimentos estrangeiros em setores não tradicionais, como agricultura, turismo e manufatura, visando à diversificação econômica.

No âmbito dos acordos comerciais, Guebuza priorizou relações mais diretas com grandes parceiros, enquanto Nyusi demonstrou uma preferência por acordos mais amplos, englobando múltiplos países ou blocos regionais, buscando maior inclusão econômica e diversificação dos mercados de exportação.

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Ao comparar as estratégias de desenvolvimento regional durante os mandatos de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi em Moçambique, é possível notar diferenças significativas nos programas e políticas implementados para impulsionar o desenvolvimento em regiões específicas do país, impactando as disparidades socioeconômicas.

Durante o governo de Guebuza, houve um foco considerável em programas de desenvolvimento regional, como o Plano de Desenvolvimento Econômico e Social (PDES) e o Plano de Ação para Redução da Pobreza Absoluta (PARPA). Esses programas buscavam melhorar as condições de vida nas áreas rurais, com investimentos em infraestrutura básica, como estradas, escolas e centros de saúde, visando reduzir as disparidades entre áreas urbanas e rurais. No entanto, apesar dos esforços, as disparidades regionais persistiram devido à concentração de investimentos em áreas de maior potencial econômico.

Já durante a gestão de Nyusi, houve uma reorientação dos programas de desenvolvimento regional, com maior ênfase na inclusão social e no crescimento equitativo. Iniciativas como o Programa Nacional de Desenvolvimento Rural (PNDR) buscaram não apenas melhorar a infraestrutura, mas também promover o desenvolvimento socioeconômico nas regiões mais marginalizadas. Nyusi buscou aumentar os investimentos em setores como agricultura, educação e saúde nessas regiões, buscando reduzir as disparidades socioeconômicas entre diferentes partes do país.

IMPACTO SOCIAL

Ao comparar o impacto social das políticas econômicas durante as governações de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi em Moçambique, percebe-se uma diferenciação marcante nos efeitos sobre a qualidade de vida da população, acesso à educação, saúde, habitação e redução da pobreza.

Sob a administração de Guebuza, os esforços se concentraram na implementação de programas de combate à pobreza e na melhoria dos serviços sociais básicos. Isso incluiu iniciativas para expandir o acesso à educação e saúde, com a construção de escolas e centros de saúde em áreas carentes. Apesar dessas ações, os desafios persistentes em infraestrutura, acesso à educação de qualidade e desigualdades na saúde ainda eram notáveis em muitas regiões do país.

Já durante a presidência de Nyusi, houve uma realocação dos recursos para priorizar programas de inclusão social e desenvolvimento humano. O foco foi na expansão e melhoria da qualidade dos serviços de saúde e educação, com investimentos significativos nessas áreas. Além disso, houve uma atenção especial para programas de habitação e o desenvolvimento de estratégias específicas para reduzir a pobreza, especialmente em comunidades marginalizadas.

Apesar dos avanços, persistem desafios significativos na melhoria do acesso e qualidade desses serviços, especialmente em áreas rurais e remotas. A desigualdade socioeconômica e a acessibilidade a esses serviços ainda representam obstáculos substanciais para muitos moçambicanos.

SUSTENTABILIDADE E RESILIÊNCIA

No contexto da política externa de desenvolvimento econômico em Moçambique, ao comparar as administrações de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi, torna-se essencial avaliar as medidas adotadas para garantir a sustentabilidade econômica a longo prazo. Ambos os períodos presidenciais enfrentaram desafios relacionados à resiliência da economia moçambicana diante de choques, tanto internos quanto externos. Durante a presidência de Guebuza, a ênfase recaiu na diversificação econômica e no investimento em infraestrutura para impulsionar o crescimento. Entretanto, a dependência de setores

específicos da economia e a exposição a choques externos evidenciaram a necessidade de estratégias mais abrangentes. Na gestão de Nyusi, houve uma tentativa de fortalecer a resiliência econômica, adotando medidas para mitigar vulnerabilidades e promover a diversificação. Essas ações incluíram esforços para atrair investimentos e fomentar setores não tradicionais, mas também enfrentaram desafios de implementação e execução efetiva.

AValiação DE SUCESSOS E DESAFIOS

Ao analisar os resultados da governação presidencial de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi no contexto da política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique, é crucial identificar tanto os sucessos quanto os desafios de cada período. Sob a gestão de Guebuza, houve avanços notáveis na infraestrutura, com investimentos significativos em estradas, energia e telecomunicações. No entanto, enfrentou-se desafios, como uma concentração excessiva na indústria extrativa e uma notável lacuna na distribuição de benefícios econômicos para as áreas rurais.

Já durante a administração de Nyusi, houve esforços direcionados para a diversificação econômica, buscando reduzir a dependência de setores específicos e promover uma distribuição mais equitativa de recursos. O progresso foi visível em áreas como a cooperação internacional para o desenvolvimento, com parcerias estratégicas e investimentos em infraestrutura social e econômica. No entanto, desafios persistiram, incluindo a necessidade de lidar com questões de corrupção e melhorar a transparência nos negócios.

COMPARAÇÃO CONTEXTUAL

A análise comparativa entre as administrações de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi na política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique requer uma análise do contexto político, econômico e global em que cada líder governou. Durante o mandato de Guebuza, Moçambique experimentou um crescimento econômico notável, impulsionado principalmente pelos setores de energia e recursos naturais. O país estava emergindo de um período pós-guerra e enfrentava desafios significativos de reconstrução e desenvolvimento.

Por outro lado, a administração de Nyusi se deparou com mudanças substanciais no cenário global, incluindo flutuações nos preços das commodities e uma maior volatilidade econômica global. Além disso, houve um foco crescente na diversificação econômica e na redução da dependência de indústrias específicas para estimular um crescimento mais equilibrado e sustentável.

O contexto político também foi diferente. Guebuza enfrentou desafios relacionados à estabilidade pós-guerra civil, enquanto Nyusi herdou um cenário político com diferentes pressões sociais, incluindo uma demanda crescente por transparência, governança eficaz e redução da desigualdade socioeconômica.

As oportunidades aproveitadas e os desafios enfrentados por cada administração foram moldados por esses contextos únicos. Compreender essas nuances contextuais é fundamental para avaliar como cada presidente abordou as políticas externas de desenvolvimento econômico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao finalizar a análise comparativa entre os resultados da governação presidencial de Armando Emílio Guebuza e Filipe Jacinto Nyusi na política externa de desenvolvimento econômico de Moçambique, algumas considerações emergem de forma proeminente como o caso de diversidade de contextos na medida em que ambos os períodos presidenciais enfrentaram desafios e oportunidades distintas. Guebuza teve a tarefa de reconstruir o país após conflitos, enquanto Nyusi enfrentou uma economia global em transformação e uma sociedade mais exigente com abordagens estratégicas divergentes, como sendo as estratégias econômicas e de desenvolvimento adotadas que foram influenciadas pelos contextos específicos. Guebuza focou no setor de recursos naturais para impulsionar o crescimento, enquanto Nyusi buscou diversificar a economia e fortalecer as bases para um crescimento mais estável e sustentável; Bem como o impacto social e econômico, adaptação ao contexto global e a importância da análise Contextual na medida em que a compreensão do contexto político, econômico e global era crucial para avaliar as ações e resultados de cada administração, pois oferece insights valiosos sobre como os líderes adaptaram suas políticas em face de desafios e oportunidades específicas.

Contudo, a análise comparativa entre as administrações de Guebuza e Nyusi revela não apenas diferenças nas abordagens políticas, mas também a importância de adaptar as políticas econômicas e externas de acordo com os desafios contextuais. Essa compreensão crítica pode orientar futuras administrações na formulação de políticas mais eficazes para impulsionar o desenvolvimento econômico de Moçambique.

REFERÊNCIAS

- Jervis, R. (2017). *Perception and Misperception in International Politics: New Edition*. Princeton University Press.
- Liniz, J. J. (1994). *The Failure of Presidential of Democracy*. The Johns Hopkins University Press.
- Ngwenya, B. e. (2018). *Política Externa e Desenvolvimento Economico: O Caso de Mocambique na SADC*. African Development Studies.
- Nhantumbo, G. (2020). *Mocambique na CPLP: Desafios e oportunidades para o desenvolvimento economico*. Cadernos de relacoes Internacionais.
- OCDE, B. M. (2022). *Fundo Monetario Internacional*. (doi:10.1787/eee82e6e-en).
- Todaro, M. e. (2011). *Economic Development*. Pearson Education.

CAPÍTULO 2

TURBULENCIAS FINANCIERAS EN LATINOAMÉRICA: CAUSAS, CONSECUENCIAS Y LECCIONES APRENDIDAS

Data de aceite: 03/06/2024

Adriana Milena Tejedor Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente Maestría en Gestión Financiera-MGF
Colombia
<https://orcid.org/0009-0001-4637-8995>

Ángela Mayellis Melo Hidalgo

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Coordinadora MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0001-5994-571X>

Olga Lilihet Matallana Kuan

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0002-3563-1668>

Andrés Ricardo Riveros Tarazona

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0002-0413-110X>

Nilton Marques de Oliveira

Universidade Federal do Tocantins-UFT, Docente do curso de economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional
Palmas – TO, Brasil
<https://orcid.org/0000-0001-6485-314X>

Cristian Orlando Avila Quiñones

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0003-3941-7631>

RESUMEN: Las economías latinoamericanas han sido históricamente propensas a experimentar crisis financieras recurrentes, lo que ha representado un obstáculo significativo para su crecimiento y su desarrollo. Estas turbulencias se han originado por una combinación de factores internos y externos. En el ámbito interno, desequilibrios macroeconómicos como déficits fiscales y de cuenta corriente excesivos, acumulación insostenible de deuda y políticas económicas inadecuadas han minado la estabilidad financiera. Aunado a ello, la fragilidad de los sistemas financieros nacionales, con regulación y supervisión deficientes, han amplificado los efectos de los choques y agudizado los desequilibrios. Externamente, los países de la región han sido vulnerables a contagios financieros globales, fugas de capitales y shocks adversos en precios de materias primas y condiciones comerciales. Las crisis

han provocado graves consecuencias, como contracciones del PIB, aumento del desempleo, deterioro de indicadores sociales, aumento de la pobreza y desigualdad. Para enfrentar estas turbulencias, los gobiernos han implementado diversas políticas, desde ajustes fiscales y monetarios hasta programas de rescate financiero y renegociaciones de deuda. Sin embargo, la efectividad de estas medidas ha sido variable y se han evidenciado limitaciones en su alcance. De esta experiencia se desprenden lecciones clave: la necesidad de fortalecer las políticas macroeconómicas acertadas, desarrollar sistemas financieros sólidos y bien regulados, fomentar la diversificación productiva y promover una mayor integración regional para mitigar el impacto de los choques externos.

PALABRAS CLAVE: crisis financieras, desequilibrios macroeconómicos, crisis económicas

INTRODUCCIÓN

A lo largo de su historia, América Latina ha enfrentado recurrentes episodios de turbulencias financieras que han tenido profundas repercusiones en el desarrollo económico y social de la región. Desde la crisis de la deuda externa en la década de 1980 hasta las más recientes convulsiones provocadas por la pandemia de COVID-19, estas perturbaciones han puesto de manifiesto las vulnerabilidades estructurales que caracterizan a las economías latinoamericanas.

Este capítulo ofrece un análisis exhaustivo de las principales causas que han dado origen a estas crisis financieras, explorando factores tanto internos como externos que han convergido para desencadenar periodos de inestabilidad económica. Se examinan las consecuencias de estos episodios, que van desde la contracción del crecimiento y el aumento del desempleo hasta el deterioro de los indicadores sociales y el escalamiento de los niveles de pobreza y desigualdad.

Asimismo, se revisan las diversas respuestas de política económica implementadas por los gobiernos de la región para enfrentar estas turbulencias, evaluando su efectividad y sus limitaciones. A partir de esta revisión, se extraen lecciones valiosas que pueden orientar los esfuerzos futuros por construir economías más resilientes y promover un desarrollo sostenible e inclusivo en Latinoamérica.

Este capítulo busca contribuir a una comprensión profunda de los desafíos que plantean las crisis financieras en el contexto latinoamericano, sentando las bases para el diseño de estrategias y políticas que permitan mitigar sus impactos adversos y fortalecer la estabilidad macroeconómica de la región.

CRISIS FINANCIERAS

Para comprender plenamente una crisis financiera, es necesario explorar sus antecedentes y las condiciones que sentaron las bases para su desarrollo. En la mayoría de los casos, las crisis financieras no surgen de la nada, sino que son el resultado de una acumulación gradual de desequilibrios y tensiones que van minando la estabilidad del sistema a lo largo del tiempo (Ocampo, 2020).

Una crisis financiera es una situación crítica en la que se produce una “congelación de liquidez”, donde los activos financieros se vuelven ilíquidos y no pueden ser fácilmente convertidos en efectivo a un valor acorde con sus flujos de caja proyectados y descontados a largo plazo. En estas circunstancias, los mercados se paralizan y los inversionistas enfrentan dificultades para vender sus activos a precios razonables, lo que genera una falta generalizada de liquidez. Esta escasez de liquidez puede desencadenar un efecto dominó en el sistema financiero, poniendo en riesgo la estabilidad de instituciones, empresas y la economía en general (Simmons et al., 2021).

Bordo et al. (2001) definen una crisis financiera en los mercados como episodios de alta volatilidad, marcados por severos problemas de liquidez e insolvencia entre los participantes. Se pueden clasificar como crisis bancarias, de deuda interna o externa, y cambiarias.

Frecuentemente, los períodos previos a las crisis se caracterizan por un elevado optimismo y una toma de riesgos excesiva por parte de los participantes del mercado. Esto puede conducir a la formación de burbujas especulativas en precios de activos como acciones o bienes raíces, impulsadas por expectativas irreales y un apalancamiento insostenible.

Las crisis financieras son eventos cíclicos que han sacudido los cimientos de la economía global a lo largo de la historia. Aunque cada una de ellas tiene sus propias causas y características únicas, existe una constante subyacente: el exceso de confianza, la codicia y la especulación desenfrenada siempre preceden al inevitable colapso. Antes de cualquier crisis financiera, se gesta un período de euforia económica donde los mercados se disparan, impulsados por la abundancia de crédito barato y la creencia generalizada de que los buenos tiempos durarán para siempre.

Las inversiones arriesgadas y los esquemas financieros complejos florecen, alimentados por la ambición desmedida. Las advertencias de los analistas prudentes son desestimadas, y la idea de una corrección se descarta como una mera paranoia. La burbuja especulativa alcanza proporciones insostenibles, inflada por el optimismo desmedido y la falta de regulación adecuada. Los precios de los activos, como bienes raíces, acciones y materias primas, se disparan sin tener un respaldo real en la economía productiva. La especulación desenfrenada reemplaza a la inversión sensata, y los riesgos se subestiman de manera peligrosa.

CAUSAS DE LAS CRISIS

Desequilibrios macroeconómicos

Las crisis en Latinoamérica también se han caracterizado por la presencia de desequilibrios macroeconómicos, como déficits fiscales y de cuenta corriente insostenibles, alta inflación y endeudamiento externo (Damill et al., 2022). Estos desequilibrios han sido el resultado de políticas macroeconómicas expansivas y procíclicas, que han exacerbado las vulnerabilidades de las economías durante los períodos de auge y han limitado su capacidad de respuesta durante las crisis (Cavallo & Powell, 2021). La acumulación de estos desequilibrios ha contribuido a la inestabilidad macroeconómica y ha aumentado el riesgo de crisis financieras y de deuda.

Según Cavallo y Powell (2021), los desequilibrios macroeconómicos se refieren a situaciones en las que los principales indicadores económicos de un país, como el déficit fiscal, el déficit de cuenta corriente, la inflación y el endeudamiento externo, se encuentran fuera de los niveles sostenibles o deseables.

El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2023) define los desequilibrios macroeconómicos como “desviaciones significativas de los valores deseados o sostenibles de variables clave como el déficit fiscal, la inflación, el tipo de cambio y el endeudamiento externo”.

Burbujas financieras

Según (Cervera, 2019), las burbujas financieras e inmobiliarias representan la señal más clara de que el sistema financiero se ha desligado de la economía real. Una burbuja es un fenómeno que se produce en los mercados financieros e inmobiliarios que se caracteriza por una subida exagerada y prolongada del precio de un activo o producto, de forma que dicho precio se aleja cada vez más de su valor fundamental o intrínseco, hasta el momento en que se produce un desplome de ese precio.

Estas burbujas financieras e inmobiliarias suelen estar alimentadas por una excesiva especulación y un endeudamiento insostenible por parte de los inversores, quienes confían en que los precios seguirán subiendo indefinidamente. Sin embargo, cuando los precios alcanzan niveles insostenibles y el mercado se da cuenta de que los activos se han sobrevalorado en gran medida, se produce una corrección repentina y violenta de los precios. Esta situación puede desencadenar una crisis financiera generalizada, con consecuencias devastadoras para la economía real, como quiebras masivas de empresas, despidos, disminución del consumo y la inversión, y una recesión económica profunda. Por lo tanto, las burbujas representan un peligro significativo para la estabilidad financiera y el crecimiento económico sostenible.

Identificar una burbuja financiera no es una tarea sencilla, ya que muchas veces sólo se advierte su existencia cuando ya se está inmerso en ella. En ocasiones, resulta complicado distinguir entre la formación de una burbuja especulativa y un desequilibrio temporal en los precios del mercado. La diferencia entre el precio de mercado y el valor fundamental del activo podría ser un primer indicio; sin embargo, ¿qué magnitud debe alcanzar esta divergencia para indicar que se trata de una burbuja y no de un simple desajuste?. La persistencia de estas anomalías en el tiempo podría ser otra señal, pero ¿dónde se establece el límite temporal que diferencia una burbuja de un desequilibrio transitorio?, además, cuando se tiene la certeza de estar frente a una burbuja financiera, surge el interrogante de cómo hacerla estallar sin provocar daños colaterales.

Desregulación financiera

Otra característica importante de las crisis en Latinoamérica es la fragilidad del sistema financiero. Los sistemas financieros de la región han sido propensos a la inestabilidad, debido a la presencia de regulaciones y supervisión inadecuadas, prácticas de préstamo riesgosas y alta dolarización (Reinhart & Rogoff, 2020). Durante las crisis, estos factores han aumentado la vulnerabilidad de los bancos y han llevado a quiebras y rescates financieros costosos. La fragilidad del sistema financiero ha amplificado los efectos de las crisis y ha dificultado la recuperación económica.

De acuerdo con el Banco Mundial (2022), la desregulación financiera implica la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de controles de crédito, la reducción de las barreras a la entrada en el sector bancario y la apertura de los mercados financieros nacionales a la competencia extranjera.

Este proceso a menudo se ha implementado con el objetivo de promover una mayor eficiencia, innovación y competencia en el sector financiero. Sin embargo, también ha sido asociado con un mayor riesgo de inestabilidad financiera y crisis bancarias, particularmente en países con marcos regulatorios y de supervisión deficientes (Caprio y Martínez Pería, 2000).

La desregulación financiera, si no se acompaña de una regulación y supervisión adecuadas, puede conducir a una toma de riesgos excesiva por parte de las instituciones financieras, prácticas crediticias imprudentes y una mayor exposición a shocks externos (Agnello y Sousa, 2012).

Contagio financiero y fuga de capitales

El contagio financiero se refiere a la propagación de las turbulencias financieras de un país o región a otros países o mercados, incluso si estos últimos no comparten vínculos económicos directos (Dornbusch et al., 2000).

Citando al Fondo Monetario Internacional (FMI, 2022), el contagio financiero puede ocurrir a través de varios canales, como los lazos comerciales y financieros, los efectos sobre la confianza de los inversionistas y los cambios en la percepción de riesgo.

Por otro lado, la fuga de capitales se define como la salida repentina y masiva de capitales de un país, ya sean inversiones extranjeras o capitales nacionales (Cuddington, 1986). Esto suele ocurrir en períodos de inestabilidad económica o política, y puede desencadenar o exacerbar crisis financieras.

El Banco Mundial (2021) señala que las fugas de capitales pueden ser provocadas por diversos factores, como políticas económicas insostenibles, desequilibrios macroeconómicos, inestabilidad política o pérdida de confianza de los inversores.

Tanto el contagio financiero como las fugas de capitales han sido fenómenos recurrentes en las economías latinoamericanas, exacerbando su vulnerabilidad a las crisis financieras. Los países de la región han sido particularmente susceptibles debido a su dependencia de los flujos de capitales externos y su exposición a los shocks globales (Calvo y Reinhart, 2000).

Vulnerabilidad a los choques externos

Una de las principales características de las crisis en Latinoamérica es la vulnerabilidad de la región a los choques externos, las economías latinoamericanas son altamente dependientes de las exportaciones de materias primas y commodities, lo que las hace susceptibles a las fluctuaciones de los precios internacionales (Ocampo, 2021). Además, la región es vulnerable a los cambios en las condiciones financieras globales, como las variaciones en las tasas de interés y los flujos de capital (Georgiev & Nagy-Mohacsi, 2020). Estos choques externos pueden desencadenar crisis económicas y financieras en la región, afectando la estabilidad macroeconómica y el crecimiento.

La vulnerabilidad a los choques externos se refiere a la susceptibilidad de una economía a verse afectada negativamente por eventos o fluctuaciones que ocurren fuera de sus fronteras, tales como cambios bruscos en los precios de las materias primas, disrupciones en el comercio internacional, crisis financieras globales o desastres naturales en países clave (Debrun y Kinda, 2016).

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2023), la vulnerabilidad a los choques externos suele ser mayor en economías pequeñas y abiertas, altamente dependientes del comercio internacional y los flujos de capitales extranjeros, así como en países exportadores de productos básicos con poca diversificación económica.

El Banco Mundial (2022) señala que los factores que aumentan la vulnerabilidad externa incluyen altos niveles de deuda externa, déficits insostenibles en la cuenta corriente, falta de reservas internacionales, sistemas financieros débiles y marcos institucionales y de políticas deficientes.

Esta vulnerabilidad ha contribuido a la frecuencia de crisis financieras en la región, ya que los choques externos han desencadenado ajustes abruptos en los flujos de capital, depreciaciones cambiarias y caídas en los términos de intercambio, exacerbando los desequilibrios internos (Ocampo, 2017).

Desequilibrios globales

Los desequilibrios globales se refieren a los grandes y persistentes desequilibrios en las balanzas comerciales y por cuenta corriente entre las principales economías del mundo (Blanchard y Milesi-Ferretti, 2011).

Estos desequilibrios implican déficits externos excesivos y sostenidos en algunas economías, compensados por superávits igualmente grandes en otras. Estos desequilibrios pueden reflejar distorsiones en las políticas nacionales e internacionales, así como diferencias en las tasas de ahorro e inversión entre países (FMI, 2022).

El Banco de Pagos Internacionales (BPI, 2021) señala que los desequilibrios globales pueden tener implicaciones para la estabilidad financiera y monetaria mundial, ya que los déficits externos a menudo se financian mediante flujos de capitales potencialmente inestables, mientras que los superávits pueden conducir a acumulaciones de reservas extranjeras y desequilibrios de carteras.

Las principales causas de los desequilibrios globales incluyen políticas fiscales y cambiarias divergentes, diferencias en las tasas de ahorro e inversión, y distorsiones en los mercados financieros y de productos (Obstfeld y Rogoff, 2009).

En las últimas décadas, los principales desequilibrios globales han involucrado a economías como Estados Unidos, China, Alemania y los países exportadores de petróleo, con Estados Unidos registrando déficits comerciales y por cuenta corriente persistentes (FMI, 2022).

CONSECUENCIAS DE LAS CRISIS FINANCIERAS

Impacto en el sistema bancario

Las crisis financieras suelen tener un impacto severo en el sistema bancario, lo que a su vez puede agravar y prolongar la crisis económica. Algunos de los principales efectos en el sector bancario incluyen:

Aumento de la morosidad y préstamos incobrables: Durante las recesiones, los prestatarios tienen mayores dificultades para pagar sus deudas, lo que eleva las tasas de morosidad y los préstamos incobrables de los bancos (Reinhart y Rogoff, 2009). También el deterioro de la calidad de los activos, los préstamos impagos y la caída en el valor de los activos respaldados por garantías reducen la calidad de los activos bancarios, erosionando su solvencia (Demirgüç-Kunt y Detragiache, 1998).

Se han evidenciado problemas de liquidez, en períodos de pánico, los depositantes pueden retirar masivamente sus fondos, generando una crisis de liquidez que puede llevar a la quiebra de instituciones (Diamond y Dybvig, 1983). A su vez, el crédito se contrae ante la incertidumbre y el deterioro de los balances, los bancos suelen reducir drásticamente la oferta de crédito, profundizando la recesión (Bernanke, 1983).

En casos extremos, los bancos pueden quedar insolventes, requiriendo rescates públicos costosos o su liquidación (Laeven y Valencia, 2012), todo esto ocasiona efectos en cadena y riesgo sistémico, los problemas en un banco pueden extenderse a otros debido a las interconexiones en el sistema, amenazando su estabilidad (Freixas et al., 2000).

Impacto en la economía real

Las crisis financieras a menudo desencadenan recesiones económicas severas, con contracciones significativas del producto interno bruto (PIB). Según un estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2021), las recesiones asociadas a crisis bancarias tienden a ser más prolongadas y profundas que las recesiones normales. En promedio, las economías experimentan una caída acumulada del PIB per cápita de alrededor del 9% en los primeros dos años después del inicio de una crisis bancaria. Esta contracción económica se debe a la interrupción de la intermediación financiera, la restricción del crédito y la caída de la inversión y el consumo (Claessens y Kose, 2013).

Otro impacto significativo es el aumento del desempleo y el deterioro de los indicadores laborales. De acuerdo con un informe del Banco Mundial (2022), las crisis bancarias sistémicas suelen provocar un aumento promedio de 7 puntos porcentuales en la tasa de desempleo en los primeros cuatro años después de la crisis. Esto se debe a los despidos masivos, la reducción de la actividad económica y la menor creación de nuevos empleos. Además, las crisis financieras a menudo conducen a un aumento de la informalidad laboral y una mayor precarización del empleo (Bassanini y Duval, 2006).

Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020), las crisis bancarias sistémicas en América Latina han estado asociadas con un aumento promedio de la tasa de pobreza de alrededor de 10 puntos porcentuales en el corto plazo. Esto se debe a la pérdida de ingresos, el aumento del desempleo y la reducción del gasto social durante las crisis. Además, las crisis financieras tienden a afectar más severamente a los grupos de población más vulnerables, exacerbando la desigualdad (Furceri y Zdzienicka, 2012).

Pérdida de empleo y crecimiento económico

Las turbulencias financieras suelen tener un impacto significativo en el empleo, provocando un aumento sustancial en las tasas de desempleo. Según un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2023), las crisis bancarias sistémicas han estado asociadas con un incremento promedio de 7 puntos porcentuales en la tasa de desempleo en los primeros cuatro años después del inicio de la crisis. Este aumento en el desempleo se debe a varios factores, como los despidos masivos en empresas afectadas por la recesión, la reducción de la actividad económica y la menor creación de nuevos empleos debido a la restricción del crédito y la incertidumbre (Calvo et al., 2012).

Además del impacto directo en el desempleo, estos episodios también afectan negativamente el crecimiento económico a largo plazo. Un estudio del Banco Mundial (2022) encontró que, en promedio, las economías experimentan una pérdida acumulada del producto interno bruto (PIB) per cápita de alrededor del 9% en los primeros dos años después del inicio de una crisis bancaria sistémica. Esta contracción económica se debe a la interrupción de la intermediación financiera, la restricción del crédito y la caída de la inversión y el consumo (Claessens y Kose, 2013). Además, estos eventos pueden tener efectos prolongados en el crecimiento potencial debido a la pérdida de capital humano y físico, y a la menor inversión en investigación y desarrollo (Cerra y Saxena, 2008).

Las consecuencias de estas turbulencias en el empleo y el crecimiento económico pueden tener implicaciones sociales significativas. Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020) señala que las crisis bancarias sistémicas en América Latina han estado asociadas con un aumento promedio de la tasa de pobreza de alrededor de 10 puntos porcentuales en el corto plazo, debido a la pérdida de ingresos y el aumento del desempleo. Además, estos episodios tienden a afectar más severamente a los grupos de población más vulnerables, exacerbando la desigualdad (Furceri y Zdzienicka, 2012)

Desigualdad y pobreza

Las crisis en Latinoamérica han tenido un impacto significativo en el bienestar social y han exacerbado las desigualdades existentes en la región. Durante las crisis, se ha observado un aumento del desempleo, la pobreza y la informalidad laboral, lo que ha afectado desproporcionadamente a los grupos más vulnerables (Ocampo, 2021). Además, las medidas de ajuste adoptadas para enfrentar las crisis, como los recortes del gasto público y las reformas estructurales, han tenido un costo social elevado y han contribuido a la profundización de las brechas sociales y económicas (Cavallo & Powell, 2021).

Según un estudio del Banco Mundial (2022), las crisis financieras tienden a aumentar significativamente las tasas de pobreza, especialmente en los países en desarrollo. En promedio, una crisis bancaria sistémica está asociada con un incremento de 7 puntos porcentuales en la tasa de pobreza extrema (menos de \$1.90 por día) en los dos años posteriores al inicio de la crisis.

Este aumento de la pobreza se debe principalmente a la pérdida de ingresos y empleos durante las recesiones económicas desencadenadas por las crisis financieras. Un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2023) señala que las crisis bancarias sistémicas han estado asociadas con un aumento promedio de 7 puntos porcentuales en la tasa de desempleo en los primeros cuatro años después del inicio de la crisis.

Además, las crisis financieras también tienden a exacerbar la desigualdad de ingresos. Según un estudio de Furceri y Zdzienicka (2012), las crisis de deuda soberana y bancarias han aumentado el coeficiente de Gini en aproximadamente 1.5 puntos porcentuales en promedio en los dos años siguientes al inicio de la crisis.

Este impacto desproporcionado en los segmentos más vulnerables de la población se debe a varios factores, como la mayor exposición de los hogares de bajos ingresos a los shocks de empleo e ingresos, la menor capacidad de suavizar el consumo y la reducción del gasto social durante las crisis (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020).

PRINCIPALES CRISIS FINANCIERAS EN LATINOAMÉRICA

De acuerdo con un estudio realizado por la CEPAL (2014), En el gráfico 1, se puede apreciar, las más frecuentes crisis en Latinoamérica han sido las crisis de deuda externa. Las pronunciadas devaluaciones asociadas a la crisis de la balanza de pagos han sido también repetitivas desde la Primera Guerra Mundial; esta fue, además, la principal fuente de crisis entre mediados de las décadas de 1950 y 1960, un período que no fue precedido por un auge de financiamiento externo.

Por otro lado, las crisis bancarias son el fenómeno de más reciente data, en particular a partir de la década de 1980. Como resultado de ello, desde los años treinta las crisis han sido generalmente duales (de deuda y de balanza de pagos), y desde la década de 1980 muchas han sido triples. En realidad, habría que agregar en épocas recientes otras dimensiones: alta inflación (pero esta ha estado altamente correlacionada en la historia de América Latina con crisis de balanza de pagos) y, en menor medida, crisis internas de deuda pública.

De todas las crisis, la de los años 1980 es, sin duda, la peor. Afectó a los 18 países de la región, incluyendo a Colombia, que, aunque no tuvo una crisis de endeudamiento externo, sí experimentó una perturbación fuerte de su balanza de pagos y una crisis bancaria de magnitud intermedia. Además, en términos de multiplicidad de manifestaciones y de duración (que se mide en el gráfico 1 en términos del número de años-país, durante los cuales se presentó una dimensión particular de la crisis), ha sido la peor de la historia. Le sigue en ambos sentidos la de los años treinta.

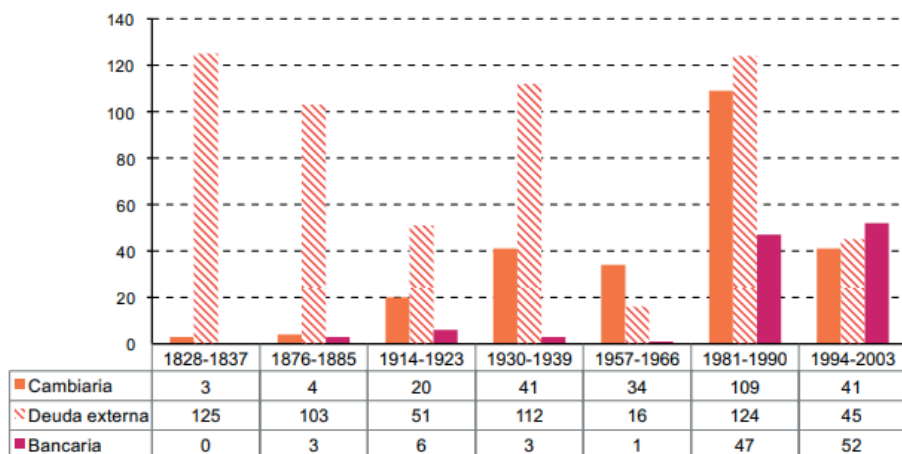


Gráfico 1. Países latinoamericanos en crisis económicas por período

Fuente: CEPAL (2014)

Estas crisis financieras latinoamericanas generalmente han estado vinculadas a desequilibrios macroeconómicos, regímenes cambiarios insostenibles, vulnerabilidades en los sistemas financieros y efectos de contagio regional, algunos acontecimientos relevantes son:

- Crisis del “Tequilazo” (México 1994-1995): Esta crisis fue desencadenada por un ataque especulativo contra el peso mexicano, debido a desequilibrios macroeconómicos y un régimen de tipo de cambio fijo insostenible. Esto provocó una fuerte devaluación del peso, una recesión económica y la necesidad de un rescate financiero por parte del FMI y EE.UU.
- Crisis del “Corralito” (Argentina 2001-2002): Después de años de recesión y un régimen de tipo de cambio fijo (la “Convertibilidad”), Argentina entró en cesación de pagos de su deuda soberana y se vio obligada a imponer restricciones a la libre disposición de depósitos bancarios (el “Corralito”). La crisis condujo a una profunda depresión económica y una reestructuración de la deuda.
- Crisis cambiaria (Brasil 1999): Tras años de mantener un tipo de cambio semi-fijo, Brasil se vio obligada a devaluar el real en 1999 debido a los ataques especulativos y la pérdida de reservas internacionales. Esto desencadenó una recesión económica, pero también sentó las bases para la implementación de un régimen de metas de inflación y tipo de cambio flexible.
- Crisis del sector financiero (Colombia 1997- 1999): reversión de los flujos de capital y un deterioro de los términos de intercambio, que llevaron a una acentuada reducción del gasto agregado y a la eliminación del déficit en cuenta corriente. El producto cayó más del 4% en 1999. Dicha reversión afectó el sistema financiero en términos de reducción de la liquidez y aumento de la cartera ven-

cida, y perjudicó la solvencia de los intermediarios financieros. Dos importantes entidades hipotecarias, una privada y una pública, sufrieron quiebras (la primera fue intervenida, nacionalizada y vendida en 2005 y la segunda fue liquidada por el gobierno). Otras instituciones financieras quedaron debilitadas por un largo período y fueron sometidas a un proceso de consolidación. El banco central suministró liquidez. El costo de la crisis rondó un 4% del PIB.

- Crisis bancaria (Uruguay 2002): El colapso de varios bancos importantes en Uruguay en 2002 fue el resultado del contagio de la crisis argentina y la pérdida de confianza en el sistema financiero local. El gobierno tuvo que intervenir y reestructurar el sistema bancario, con un alto costo fiscal.
- Crisis bancaria y dolarización (Ecuador 1999-2000): La crisis bancaria en Ecuador, causada por prácticas crediticias riesgosas y la caída de los precios del petróleo, condujo al colapso de varios bancos y a una hiperinflación. Esto llevó al gobierno a adoptar el dólar estadounidense como moneda oficial en un proceso conocido como “dolarización”.

LECCIONES APRENDIDAS A PARTIR DE LAS CRISIS FINANCIERAS LATINOAMERICANAS

Necesidad de aumentar la resiliencia económica

Una de las principales lecciones aprendidas para Latinoamérica es la necesidad de fortalecer la resiliencia económica de la región frente a los choques externos. Para lograrlo, es fundamental diversificar las economías, reduciendo la dependencia de las exportaciones de materias primas y promoviendo el desarrollo de sectores con mayor valor agregado (Ocampo, 2021). Además, es clave mejorar la calidad de las instituciones, fomentar la innovación y la productividad, y atraer inversiones de calidad que contribuyan a la creación de empleo y al crecimiento sostenible (Cavallo & Powell, 2021).

Adoptar políticas macroeconómicas prudentes y contracíclicas

Resulta necesario adoptar políticas macroeconómicas prudentes y contracíclicas, que permitan a los países latinoamericanos enfrentar las crisis con mayor efectividad y promover una recuperación más rápida y sostenible (Damill et al., 2022). Esto implica mantener niveles adecuados de reservas internacionales, fortalecer los marcos fiscales y monetarios, y evitar políticas procíclicas que exacerbén los desequilibrios macroeconómicos. Además, es crucial mejorar la coordinación y coherencia de las políticas económicas a nivel regional, para aprovechar las sinergias y reducir las vulnerabilidades (Borio et al., 2022).

Fortalecer los sistemas financieros

Es de vital importancia el fortalecer los sistemas financieros de la región, para reducir su fragilidad y aumentar su capacidad de absorber los choques (Reinhart & Rogoff, 2020). Para ello, es necesario mejorar la regulación y supervisión del sector financiero, promover prácticas de préstamo responsables, y reducir la dolarización y los descalces de monedas. Además, es fundamental desarrollar mercados de capitales más profundos y diversificados, que permitan canalizar el ahorro hacia inversiones productivas y reducir la dependencia del financiamiento externo (Georgiev & Nagy-Mohacsi, 2020).

Abordar las brechas sociales y económicas

Es necesario abordar las brechas sociales y económicas que persisten en Latinoamérica, y que han sido exacerbadas por los choques externos (Ocampo, 2021). Para lograrlo, es fundamental invertir en educación, salud y protección social, así como en programas de capacitación y reentrenamiento laboral que permitan a los trabajadores adaptarse a los cambios en el mercado laboral. Además, es necesario promover políticas redistributivas y de inclusión financiera, que reduzcan la desigualdad y amplíen las oportunidades para los grupos más vulnerables (Cavallo & Powell, 2021).

Promover una mayor cooperación e integración regional

Las crisis han resaltado la importancia de promover la cooperación y la integración regional en Latinoamérica, para enfrentar los desafíos comunes y aprovechar las oportunidades de desarrollo (Damill et al., 2022). Esto implica profundizar los acuerdos comerciales y de inversión, mejorar la infraestructura física y digital, y promover la coordinación de políticas en áreas clave como la salud, la educación y la innovación. Además, es fundamental fortalecer los mecanismos de diálogo y concertación política a nivel regional, para construir consensos y avanzar hacia una agenda de desarrollo sostenible e inclusivo (Borio et al., 2022).

CONCLUSIONES

En Latinoamérica las crisis financieras han presentado características comunes que reflejan las vulnerabilidades estructurales de la región, como la dependencia de las exportaciones de materias primas, los desequilibrios macroeconómicos, la fragilidad del sistema financiero y el impacto social desigual. Estas características han amplificado los efectos de las crisis y han dificultado la recuperación económica. Para enfrentar estos desafíos, es necesario que los países latinoamericanos adopten políticas macroeconómicas prudentes y contracíclicas, fortalezcan sus sistemas financieros, promuevan la diversificación productiva y aborden las brechas sociales y económicas. Solo así podrán

construir economías más resilientes y equitativas, capaces de enfrentar los choques externos y promover un desarrollo sostenible e inclusivo.

Las crisis financieras que han experimentado los países de Latinoamérica dejan importantes lecciones que deben ser aprendidas y aplicadas para construir economías más resilientes, equitativas y sostenibles. Esto requiere un esfuerzo concertado y de largo plazo por parte de los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil, así como un compromiso con la cooperación y la integración regional. Solo así podrá la región superar los desafíos estructurales que la han hecho vulnerable a las crisis y avanzar hacia un futuro más próspero y justo para todos sus ciudadanos.

REFERENCIAS

Avila, C. y Oliveira, N. (2024). *Corrupción, un análisis a escala regional en Colombia*. Págs. 315, UNAD, Sello Editorial UNAD.

Avila, Cristian; Rojas, Elba; Melo, Ángela; Vargas, Natalia; Builes, Ángela; Moreno, Carlos & Oliveira, Nilton. (2023). *De las crisis financieras al nuevo orden mundial*. Ciências sociais aplicadas: Teoria, prática e metodologia 3, Cap. 6. ISBN 978-65-258-1792-7 ATENA Editora, Ponta Grossa, 2023. Pág. 57-71. <https://doi.org/10.22533/at.ed.9272309106>

Avila, C.; Moreno, C.; Barrera, S.; Rojas, E. y Oliveira, N. (2022). *Globalización, Localización, Competitividad y Especialización productiva, un análisis empírico para Colombia*. Págs. 206, noviembre 2022 UNAD, Sello Editorial UNAD

Bordo, M. D., Eichengreen, B., Klingebiel, D., & Martínez-Peria, M. S. (2001). *Is the crisis problem growing more severe?* Economic Policy.

Borio, C., Restoy, F., & Zamil, R. (2022). *Monetary policy and financial stability in the wake of the crisis*. Journal of Financial Stability

Calvo, G. A. (1998). *Capital flows and capital-market crises: The simple economics of sudden stops*. Journal of Applied Economics

Castro, A. E. (1996). *El análisis económico de las crisis financieras: una visión retrospectiva*. Galicia: Universidad de Vigo.

Cavallo, E., & Powell, A. (Eds.). (2021). *Opportunities for stronger and sustainable postpandemic growth*. 2021 Latin American and Caribbean Macroeconomic Report. Inter-American Development Bank

Cervera, I. (2019). *Las burbujas en la crisis financiera*. Universidad Pontificia Comillas.

Claessens, S., & Kose, M. A. (2013). *Financial crises: Explanations, types, and implications*. International Monetary Fund.

Damill, M., Rapetti, M., & Sosa Escudero, W. (2022). *Macroeconomic policy responses to the COVID-19 crisis in emerging market economies: The case of Latin America*. Journal of International Money and Finance

Demirgüç-Kunt, A., & Detragiache, E. (1998). *The determinants of banking crises in developing and developed countries*. IMF Staff Papers

Georgiev, Y., & Nagy-Mohacsi, P. (2020). *The global financial safety net in the COVID-19 crisis: A primer*. Journal of International Commerce, Economics and Policy

Kaminsky, G. L., & Reinhart, C. M. (1999). *The twin crises: The causes of banking and balance-of-payments problems*. American Economic

Laeven, L., & Valencia, F. (2018). *Systemic banking crises revisited*. International Monetary Fund.

Obstfeld, M. (2012). *Financial stability, the trilemma, and international reserves*. American Economic Journal: Macroeconomics

Ocampo, J. A. (2021). *La crisis del COVID-19 y los problemas estructurales de América Latina y el Caribe*. Revista de la CEPAL

Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2009). *This time is different: Eight centuries of financial folly*. Princeton University Press.

GOVERNAÇÃO ELECTRÓNICA E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO CONSELHO MUNICIPAL DA CIDADE DA BEIRA (2017-2020)

Data de aceite: 03/06/2024

Domingos Francisco Manuel Simbe

Geógrafo e Administrador
Docente na Universidade Zambeze
Beira, Moçambique

não obstante terem passado por um treinamento.

PALAVRAS-CHAVE: Governação Electrónica, TICs e Serviços Públicos.

RESUMO: O presente trabalho analisa o contributo da governação electrónica para a melhoria de serviços aos utentes no Conselho Municipal da Beira, um tema bastante discutido no âmbito académico. Para o efeito foi adoptada uma abordagem qualitativa e dados foram obtidos a partir da aplicação de uma entrevista aos respondentes, num universo amostral de 16 e a técnica de análise de dados foi a análise de conteúdo, com ela foi possível identificar e descrever os contributos da Governação electrónica na melhoria da prestação de serviços aos utentes no Município. No que tange ao objectivo, foi possível constatar que as ferramentas de gestão electrónica como SIGEMU e CADIQUE e MOPA trouxeram mais-valia no funcionamento pleno na administração dos vários processos de gestão autárquica, porém muito se tem que fazer para melhorar ainda mais, se tivermos em linha de conta de que ainda há situações que devem ser melhorados, nomeadamente a formação dos funcionários em matéria de manuseamento dos sistemas introduzidos,

ABSTRACT: This work analyzes the contribution of electronic governance to improving services for users in the Beira Municipal Council, a topic widely discussed in academia. For this purpose, a qualitative approach was adopted and data were obtained from the application of an interview to respondents, in a sample universe of 16 and the data analysis technique was content analysis, with which it was possible to identify and describe the contributions of Electronic governance in improving the provision of services to users in the Municipality. Regarding the objective, it was possible to verify that electronic management tools such as SIGEMU and CADIQUE and MOPA brought added value in the full functioning of the administration of the various municipal management processes, however much needs to be done to improve even further, if we have online Please note that there are still situations that need to be improved, namely the training of employees in handling the introduced systems, despite having undergone training.

KEYWORDS: Electronic Governance, ICTs and Public Services

INTRODUÇÃO

Com o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (TICs), principalmente a internet, as comunidades tradicionais migraram para uma era de informação. Nesse processo, com o intuito de se adequarem às novas realidades sociais, vários estados, depois do primeiro fórum de 1999, em Washington, adoptaram os governos electrónicos como parte da reforma das suas administrações (Siteo Júnior, 2022). Neste âmbito Castells (2000) citado por Carvalho (2021) alerta para não nos enganarmos pensando que existe um determinismo tecnológico nessa relação entre tecnologia e sociedade, ou seja, que a tecnologia determina a sociedade. Mas, antes esclarece que “a tecnologia é sociedade” e que esta não pode ser entendida sem aquela. Assim, a introdução de um novo paradigma tecnológico no penúltimo quartel do século passado, marcado sobejamente pelo uso de tecnologias de informação e do conhecimento para a geração, processamento e transmissão de informação, deu origem a um novo modelo de produção, de comunicação e de compartilhamento de experiências de poder. Numa economia que se apresenta como uma economia global, alteram-se os processos e elementos do sistema económico, o mercado e a divisão do trabalho, surgem novos produtos e insumos e novas formas de organização (Lastres: Ferraz, 1999 apud Siteo Júnior, 2022).

No entanto, foi a partir de 2014 que começa a ser cunhado o termo Quarta Revolução Industrial para sinalizar efectivamente uma mudança sistemática e profunda da sociedade baseada no aprofundamento em escala, escopo e velocidade das transformações em andamento, provocadas pela fusão de diversas tecnologias e sua integração aos domínios físicos, digitais e biológicos (Schwab, 2016 apud Siteo Júnior, 2022). O mesmo autor dizia que os impactos dessa nova revolução prometem ser profundos e afectar de maneira significativa como os governos se relacionam com os cidadãos, como as empresas se relacionam com os seus empregados, accionistas, clientes e fornecedores, e como os países interagem.

MAS O QUE SERÁ GOVERNAÇÃO ELECTRÓNICA?

Este é um conceito que tem merecido variadas definições, as quais são a seguir apresentadas algumas. Para começar, as Organização das Nações Unidas definem governo electrónico como a utilização da internet e da world-wide-web para a entrega de informação governamental e de serviços aos cidadãos e, desde o ano de 2001, vêm, sistematicamente, acompanhando e analisando as diferentes iniciativas e práticas adoptadas pelos países membros. Este conceito reforça a visão de que sistemas baseados na internet sustentam o governo electrónico.

Para a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico vinca que o governo digital utiliza as TICs como parte integrante das estratégias de modernização dos governos para criar valor público (OECD, 2014). E para fazer isso, baseia-se num sistema

composto por actores governamentais, organizações não governamentais, empresas, associações de cidadãos e indivíduos, que apoiam a produção e o acesso a dados, serviços e conteúdos através de interacções com o governo. Já para Sobreira e Netto; Fischer; Gouvêa (2004) apud Carvalho (2021) trata-se de um governo ágil e aberto para melhor atender à sociedade, utilizando-se a telemática (TI e telecomunicações) para melhorar a cidadania, aumentar a transparência de gestão pública, facilitar o controlo popular do poder público e democratizar o acesso do cidadão aos meios electrónicos. Por outro lado, de maneira geral, pode-se definir governo electrónico como o conjunto de plataformas tecnológicas de comunicação, informação e aplicações em uso pelo sector público.

Abramson & Means (2001) dizem que além de ser uma das principais formas de modernização do Estado, o e-governo está fortemente apoiado numa nova visão do uso das tecnologias para a prestação de serviços públicos, mudando a maneira pela qual o governo interage com o cidadão, empresas e outros governos, não se restringindo a simples automação dos processos e disponibilização de serviços *on-line* na internet. Enquanto Dufloth (2002) diz que governo electrónico são transformações das relações internas e externas do sector público, por meio de operações internas e externas do sector público, por meio de operações apoiadas em tecnologia de informação, telecomunicações e internet, com o objectivo de melhorar os serviços prestados ao cidadão, aumentar sua participação no governo e na sociedade, e tornar eficientes seus serviços internos.

ENQUADRAMENTO

A Estratégia de Governo Electrónico de Moçambique resulta de um longo trabalho de colaboração exemplar entre a Comissão para a Política de Informática (CPInfo) e a Comissão Interministerial para reforma do Sector Público (CIRESP), através das suas unidades técnicas – a Unidade Técnica de Implementação da Política de Informática (UTICT) e a Unidade Técnica da Reforma do Sector Público (UTRESP), num exercício apoiado por uma equipa de consultores nacionais e internacionais e financiado pelo Departamento dos Assuntos Económicos e Sociais da Nações Unidas (UNDESA).

Para o caso particular de Moçambique, governo electrónico significa uma evolução da governação – uma transformação que ajuda os cidadãos e o sector privado a encontrarem oportunidade na nova economia de conhecimento. Para ter êxitos e ser efectivo, o governo electrónico tem de ser parte de um programa mais alargado de forma de governo e do sector público em geral – nos aspectos como funciona, como gere a informação, como gere as suas funções internas, como serve os cidadãos e o sector privado. Governo electrónico é uma forma de pensar o papel do Governo e pode torna-se numa ferramenta para catalisar o desenvolvimento económico e boa governação. Importa, no entanto, reconhecer que o Governo Electrónico por si só não leva de imediato ao desenvolvimento económico, disponibilização de serviços públicos e redução dos custos operacionais ou à transparência

e eficiência dos governos, nem é necessariamente um acontecimento que vá de imediato alterar a natureza do Governo. Tais transformações apenas acontecem quando a adopção das tecnologias é acompanhado de vontade política de mudança de atitude (República de Moçambique, 2006).

O Governo Electrónico ajuda, pois, a enfrentar e vencer o desafio da construção de uma sociedade de conhecimento formada por indivíduos comprometidos e pró-activos, ligados por redes que promovem o espírito empreendedor nas áreas cultural, social e económica. Através do Governo Electrónico, o Governo pode tornar-se num integrador e facilitador da participação da sociedade na educação, na saúde, na agricultura, nas novas tecnologias, na indústria e na economia em geral, oferecendo informação e serviços centrados no cidadão para catalisar o desenvolvimento.

Como se pode depreender, a política de governo electrónico é tida como subdomínio das políticas de informação visando, sobretudo, permitir uma maior proximidade e interactividade entre o Estado e a Sociedade. Desta maneira, perspectiva-se que esta forma de governação minore a complexidade dos processos administrativos de modo a facultarem um serviço público mais eficiente e de maior transparência e responsabilidade ressonante em cada acção e em cada decisão tomada na gestão pública (Dias, 2012).

Actualmente, a utilização de recursos de informação para o fluxo das directrizes institucionais, tem sido um dos pilares mais sólidos para que a informação flua entre os colaboradores da mesma tanto a nível horizontal e vertical. Os avanços das tecnologias de informação e comunicação mantem a sociedade conectada diariamente evidenciando um fluxo maior de informações e flexibilidade nos processos de financiamento institucional, baseado em plataformas que permitem a eficiência e eficácia na gestão de pacotes da instituição. Urge a necessidade de uma mudança a nível estrutural das instituições, o que pressupõe a criação de mecanismos tecnológicos que facilitem os diferentes processos, onde a profissionalização dos diferentes quadros da mesma deve estar preparada para que se enquadre a esta realidade, num mundo globalizado, virando-se para a rápida resolução das diferentes acções que se reflectam na melhoria das condições de vida dos cidadãos.

Ao se pretender servir o cidadão com muita qualidade, é importante que os servidores estejam providos de recursos de tal forma que as suas acções sejam alinhadas as políticas emanadas pela instituição se usando recursos, flexibilizando as informações que devem dar primazia a troca de informações em diferentes departamentos da instituição.

O PROBLEMA CONSTATADO

A prestação de serviços públicos oferecidos pelo Conselho Municipal da Beira, em princípio com a introdução de Governo electrónico muitos problemas relacionados com a dupla ocupação de espaços e a digitalização de terras, introdução de cobranças electrónicas de receitas para a redução de corrupção e de tempo de espera para atendimento, deveriam reduzir a ocorrências dos referidos casos, mas, entretanto, ainda prevalecem.

Tendo constatado que ainda existem factos que colocam em dúvida a eficácia, a eficiência e efectividade do governo electrónico, sendo que ainda se verifica o sofrimento dos utentes para obter os serviços públicos pela edilidade, percorrendo longas distâncias, formação de filas longas, esperando várias horas para ter acesso a um atendimento ou informação que precisa, a pergunta a investigar é formulada como a seguir se indica: Quais são as razões/factores que fazem com que o atendimento ao público no conselho municipal da Beira, embora com a introdução do governo electrónico, seja marcado por filas longas, dupla ocupação de espaços e cadastro e ainda actos de corrupção?

Para o efeito, definimos como objectivo geral analisar o contributo da governação electrónica para a melhoria de prestação de serviços aos utentes no Conselho Municipal da Beira. Como objectivos específicos foram eleitos: identificar as práticas da Governação Electrónica que permitam a melhoria de prestação de serviços aos utentes; descrever os contributos que advêm das práticas de governação electrónicas; conhecer as causas/factores que estão na origem da prevalência dos problemas e propor medidas conducentes a melhorar os serviços prestados. Para responder os objectivos foram eleitas as seguintes perguntas de pesquisa: Quais são as práticas de governação electrónica que permitem a melhoria de prestação de serviços aos utentes? Quais são os contributos que advêm das práticas de governação electrónica no Município da Beira? Quais são os factores que estão na origem da prevalência dos problemas de atendimento ao cliente?

METODOLOGIA

Para que esta pesquisa tivesse um cunho científico, há uma série de procedimentos metodológicos que foram seguidos, nomeadamente uma pesquisa qualitativa que segundo Gil (1996) “é a interpretação dos fenómenos e a atribuição de significados que são básicas no processo de pesquisa qualitativa. Não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte directa para a colecta de dados, e o pesquisador é o instrumento-chave”. Para dar mais suporte a pesquisa qualitativa, recorreu-se a pesquisa descritiva, que segundo Gil (2008) consiste num método onde são recolhidas informações mais específicas e detalhadas, ou seja, descreve uma realidade e ao mesmo tempo expõe os dados de algo. A aplicação deste método permitiu descrever as características, práticas de governação electrónica, impacto das tecnologias no Conselho Municipal da Beira e descrever igualmente os contributos que advêm da prática de governação electrónica.

Corporizaram a fonte de dados para a efectivação deste artigo a pesquisa bibliográfica (artigos científicos e literatura diversa como relatórios e consulta do Google scholar) e as entrevistas que se cingiram numa comunicação verbal entre o pesquisador e os respondentes com o intuito de obter informações de pesquisa. Aplicamos nesta pesquisa uma entrevista estruturada que segundo Gil (2006) é o desenvolvimento de uma relação fixa de perguntas, cuja ordem e redacção permanecem invariáveis para todos os entrevistados. As entrevistas foram realizadas nos departamentos de Administração e Finanças, Comunicação e Tecnologia e Recursos Humanos e ainda com os utentes que procuram pelos serviços. Para a selecção da amostra da pesquisa neste estudo foi aplicada a amostragem não probabilística, onde sem se apoiar de técnicas estatísticas, retirou-se um total de 16 respondentes, sendo 10 funcionários do Município da Beira e 6 utentes que acorreram ao Município no dia da entrevista.

Para analisar as informações recolhidas nas entrevistas, foi aplicada à análise de conteúdo, considerada por Bardin (1995) como uma das técnicas mais comuns nas investigações empíricas realizadas pelas diferentes ciências sociais e humanas. A aplicação desta técnica permitiu descrever as situações identificadas durante o processo de recolha de dados e interpretar o sentido do que foi dito pelos entrevistados.

APRESENTAÇÃO DE DISCUSSÃO DE RESULTADOS

De acordo com Dencker (2000) “a análise dos dados pode ser de carácter quantitativo ou qualitativo e utilizar várias técnicas para o tratamento de dados. Em todas as pesquisas, é conveniente a realização de uma análise dos dados cruzados, que possibilita perceber as relações entre as categorias de informação e da análise interpretativa”. Com vista a analisar o contributo da governação electrónica na melhoria da prestação de serviços aos utentes dos Serviços do Conselho Municipal da Beira, a partir das técnicas de entrevista, que permitiu levantar dados relacionados a pesquisa e as informações que constam na pesquisa foram descritas na base de respostas dos funcionários e utentes. Para o efeito, os entrevistados foram atribuídos códigos como E1, E2, ...E16, numa clara tentativa de salvaguardar a identidade dos mesmos.

Do trabalho de campo realizado, constatamos os seguintes aspectos em relação aos quais passamos a nos debruçar:

- a. Práticas de governação eléctrica introduzida no Conselho Municipal da Beira

De entre várias práticas introduzidas com o governo electrónico, destaca-se a implementação do Sistema de Gestão Municipal Tributária (SIGEMU) e pouco recentemente foi também introduzido o Sistema MOPA (Monitoria participativa) que é um sistema de reporte da situação dos resíduos sólidos nos Bairros da Cidade da Beira. Entretanto, foi possível identificar o melhoramento das redes informáticas, que visam melhorar a prestação

dos serviços aos municípios da Beira. O respondente E2 relativamente a esta matéria declarou que todo o processo de governação electrónica iniciou com o melhoramento das redes informáticas, internet e trabalhos afins.

“Uma das práticas de governação electrotónica introduzida no Município foi o Sistema de Gestão Municipal Tributária (SIGEMU. Foi também introduzida neste âmbito o Sistema MOPA (Monitoria Participativa) que é um sistema de reporte da situação dos resíduos sólidos”. E3

Ainda neste âmbito, constatamos a implementação do sistema CADIQUE, que é um sistema que faz o controlo das parcelas existentes ao nível dos bairros, como se pode compreender, este sistema surge para resolver os conflitos de terras que são frequentemente reportados pelos serviços municipais da Cidade da Beira.

O SIGEMU e CADIQUE foram introduzidos para ajudar os funcionários na efectuação de cadastro de contribuintes, controlo das obrigações fiscais dos municípios, efectuar cobrança de impostos e taxas municipais, cadastro ou registro de terras, emissão de recibos, licenças e declarações, emissões de avisos, cotações e relatórios. Estes serviços, de forma particular, realizam continuamente serviços a partir de plataformas digitais que com eficiência e eficácia fazem um excelente trabalho, reduzindo, com efeito, os processos burocráticos, ou seja, papéis que por vezes se perdem, acabam trazendo uma gestão eficaz dos processos, maior transparência e prestação de contas.

De acordo com os respondentes, relativamente as práticas de boa governação electrónica, parte significativa dos utentes entrevistado, dirigem-se ao Conselho Municipal para tratar de certificados, pagamento de manifesto e pagamento de licenças de Construção, os quais são digitalizados, mas constatou-se que alguns utentes desconhecem essas ferramentas horizontalizadas, facto que faz constatar que a edilidade tem dificuldades em fazer esta advocacia juntos dos utentes.

Outrossim, quando o utente estiver informado busca-se uma vantagem para os serviços municipais, pois aqueles podem contribuir para a melhoria das funcionalidades das tecnologias introduzidas. Nesta perspectiva, Souza (2014) diz que é deveras importante “o envolvimento participativo das pessoas em processos sociais, económicos, culturais e políticos que afectam as suas vidas como uma colectividade”. É por conta disso que se compreende efectivamente que deve haver uma participação social na acção governativa em questões que afecta a vida dos cidadãos residentes na circunscrição municipal, com a introdução destas novas tecnologias que auxiliam a comunicação.

b. Constrangimentos ligados ao processo de implementação das novas tecnologias no Conselho Municipal da Beira

Em relação a esta matéria, apraz dizer que é necessário que o processo de mudanças numa organização, seja acompanhado por um processo de capacitação do capital humano com diversas matérias relativas ao manuseamento das tecnologias de informação e comunicação, sempre com a intenção de melhorar a prestação de serviços. Uma vez ter sido constatado que, segundo os respondentes, eles enfrentavam problemas que se cingiam na falta de habilidades em manusear as TICs, sobretudo no período da sua implementação, e igualmente pelas falhas no fornecimento de electricidade, dos sistemas de internet.

Segundo os respondentes, no processo de informatização dos serviços municipais, foram capacitados muitos funcionários em matéria de TICs, numa tentativa de inculcar uma nova dinâmica no seio dos colaboradores no seu dia-a-dia. Entretanto, hoje observa-se ainda que mesmo com as capacitações, prevalecem funcionários com dificuldades no manuseio dos sistemas informáticos introduzidos na organização, facto que afecta sobremaneira o processo de atendimento ao utente, que se manifesta pela morosidade na tramitação dos processos. Nesta vertente, alguns respondentes (E9-E10) disseram que,

“...um dos constrangimentos foi a falta de domínio ou dificuldade no manuseamento do Sistemas Tecnológicos de Gestão Municipal”. E9-E10

Em adição, o entrevistado E10 afiançou dizendo que,

“Um dos constrangimentos constatados foi a falta de habilidades em operar com as tecnologias implementadas no Conselho Municipal”. E10

c. Contributo da governação electrónica na prestação dos serviços no Conselho Municipal da Beira

Para a consecução desse objectivo, foram entrevistados todos os que compunham a amostra, e constatou-se que com a introdução dos Sistemas de Gestão Municipal contribuiu de forma positiva na prossecução dos serviços públicos prestados pela edilidade, trazendo assim, maior eficiência e eficácia dos serviços, maior transparência e boa organização dos processos.

Os respondentes (E1-E10) quando questionados sobre o contributo da governação electrónica, apontaram que as tecnologias introduzidas trouxeram grandes melhorias na gestão e controlo da coisa pública, através da flexibilização na tramitação dos processos, uma vez que outrora levava muito tempo para serem resolvidos, como por exemplo o pagamento de salários, registo e controlo de móveis e imóveis, gestão e controlo de contribuintes e impostos, entre outras.

“As tecnologias implementadas pela edilidade, visaram na melhoria da flexibilidade na resolução dos problemas, onde agora é mais rápido e eficaz, já que antes levava muito tempo na solução de um determinado problema, e com a introdução do Sistema Municipal tudo mudou para o melhor, veio para facilitar na rápida resposta de certos processos complexos”. E1 –E10

Este facto comprova que, as práticas de governação electrónica instituídas, apenas trouxeram vantagens e que foi uma acção governativa assertiva, nomeadamente a boa governação, transparência, prestação de contas e maior controlo e gestão dos recursos do Estado.

Com a implementação das práticas de governação electrónica no Município da Beira, na perspectiva de melhorar a prestação de serviços a nível da urbe, registaram-se melhorias nos processos municipais através do uso das TICs, facto que ajudou na criação de sistemas de registo de contribuintes, emissão de recibos, emissão de licenças e declarações, efectuar registo de pagamentos de impostos autárquicos e gestão de arquivo de terras. Estes serviços no passado eram feitos de forma manual e obedeciam a vários procedimentos burocráticos, porém com a implementação das práticas de governação electrónica, estes serviços passaram a ser digitalizados, facto que trouxe mais-valia aos utentes, que por muito tempo ansiavam por melhoria.

Para o efeito, foi implementado o sistema de plataformas digitais para a partilha de informação institucional, como o caso do uso de email institucional, em que passou a ser comum reportar certas situações e resolver problemas inerentes a actividades desenvolvidas pelos funcionários. Foi citado para o exemplo o E7-E10 que disseram:

“os sistemas introduzidos pela edilidade, contribuíram significativamente na eficácia e eficiência dos serviços prestados pelo Município”.

Por outro lado, sobre o mesmo assunto, E1-E10 referiram-se que,

“o uso destas tecnologias na Câmara Municipal da Beira melhorou certos problemas enfrentados pela edilidade, ou seja, houve melhorias na gestão organizacional dos processos e informações, fácil acesso aos serviços oferecidos”.

Conforme os depoimentos dos utentes entrevistados, constatou-se que há uma satisfação enorme no seio deles, visto que no passado tinham dificuldades em aceder aos serviços municipais devido à falta daqueles recursos tecnológicos, por isso testemunharam favoravelmente a melhoria dos serviços prestados.

Paralelamente a isso, através do departamento de Comunicação e imagem, foi adoptado o uso das redes sociais como *Facebook*, *Instagram* e *X*, como forma de interagir com os munícipes e, saber ainda quais as suas dificuldades de modo a resolvê-las, um facto inovador. Para isso, o entrevistado E12 dizia,

“a digitalização de serviços municipais trouxe a celeridade no atendimento, a informação toda é digitalizada, contribuiu na diminuição de arquivos físicos e redução dos processos burocráticos”. E12

A outra vantagem decorrente dos sistemas de digitalização é a redução dos conflitos de terras, as quais poderiam pertencer a duas ou mais pessoas e todos eles com documentos passados pelo Município. E o cadastro solucionou sobremaneira este imbróglio. Como asseveraram os entrevistados E11, E13-E16 que disseram que,

“Este novo sistema de gestão municipal melhorou a resolução de conflitos de terra, já que agora o cadastro é feito a partir de um sistema”. E11, E13-E16

CONCLUSÃO

As práticas introduzidas no Conselho Municipal da Beira trouxeram experiências novas como o Sistema de Gestão Municipal (SIGEMU) que é um sistema de gestão municipal relacionada com as finanças e receitas tributárias a nível da autarquia. Na mesma altura foi, igualmente, introduzido o CADIQUE que é um sistema integrado que permite o registo e controlo de terras, e ainda o MOPA (Monitoria Participativa) que é o sistema integrado de gestão usado para reportar situações de resíduos sólidos. E ainda o email institucional.

Estas práticas contribuíram positivamente na prestação de serviços públicos aos utentes, designadamente a eficiência e a eficácia, maior transparência, redução dos processos burocráticos e maior organização dos processos, sobretudo com a digitalização dos serviços e transmissão de segurança.

Embora estas inovações representem maior valia, ainda subsistem constrangimentos como a falta de manuseamento pleno das diversas ferramentas que a governação electrónica exige. Daí que advertimos que haja com frequência actividades de formação dos funcionários ou refrescamento, já que as ferramentas se auto actualizam. Outro constrangimento se prende com, por um lado, o desconhecimento das ferramentas de atendimento online, por causa da não divulgação das referidas ferramentas tecnológicas. Outro factor não menos importante, é a oscilação de energia eléctrica que para além de danificar os equipamentos, contribui na morosidade do atendimento.

REFERÊNCIAS

Abramson, A.M. and Means, E.G (2001) *E-Government, PriceWaterhouse Coopers, ADF IV (2004), Fourth African Development Forum, Governance for a Progressing Africa*, 11-15th October 2004, Addis Ababa, Ethiopia, http://www.uneca.org/adf/adfiv/adf_4_report_final_sml.pdf.

Bardin, L. (1995) *Análise de Conteúdo*. Lisboa: Edições Dom Quixote.

Carvalho, A. M. A. de (2021) *Governo electrónico*. Brasília: PNAP; Recife: UPE / NEAD. ISBN 978-65-89954-16-3.

Castells, M. (2002) *A era da informação: Economia, Sociedade e cultura volume I*. A sociedade em Rede. 6ª Ed. Paz e Terra S/A.

Dias, A. & Pinheiro, M. M. K. (2012) Política de governo electrónico em Moçambique. Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação- Escola de Ciência da Informação/ UFMG. Disponível em <https://ojs.uel.br/revistas/uel/index.php/informacao/article/view/10292> acesso em 23/04/24.

Denker, A.F.M (2000) *Métodos e técnicas de Pesquisa em turismo*. 4ª Ed. São Paulo.

DUFLOTH, S. C.; FREITAS, D. R. R.; ROCHA, E. M. P. (2014) *Portais de governo dos estados brasileiros: serviços e informações a um clique (?)*. In: BRASIL. Comitê Gestor da Internet no Brasil. Pesquisa sobre o uso das tecnologias da informação e comunicação no sector público brasileiro: TIC Governo Electrónico 2013. São Paulo: Comitê Gestor da Internet no Brasil.

GIL, A.C. (1996) *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 4ª Edição. São Paulo. Editora Atlas.

GIL, A.C. (2006) *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 5ª Edição. São Paulo. Editora Atlas.

GIL, A.C. (2008) *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 6ª Edição. São Paulo. Editora Atlas.

MOÇAMBIQUE (2006) *Estratégia de Governo Electrónico de Moçambique*. Maputo: República de Moçambique.

OECD (2014) Recommendation of the Council on Digital Government Strategies. Organisation for Economic Cooperation and Development.

Sitoe Júnior, A. B. (2022) *Governos electrónicos em Moçambique e os dilemas de accountability vertical no contexto da COVID-19*. <https://www.revistas.usp.br/africa/article/view/203471> acesso em 23/04/24.

CAPÍTULO 4

CARACTERIZACIÓN DE LOS INDUCTORES DE VALOR Y LA IMPORTANCIA DE LAS EXPECTATIVAS DE LOS INVERSIONISTAS EN LA GESTIÓN BASADA EN VALOR

Data de aceite: 03/06/2024

Andrés Ricardo Riveros Tarazona

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente Maestría en Gestión Financiera-MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0002-0413-110X>

Adriana Milena Tejedor Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0009-0001-4637-8995>

Ángela Mayellis Melo Hidalgo

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Coordinadora MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0001-5994-571X>

Olga Lilihet Matallana Kuan

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0002-3563-1668>

Nilton Marques de Oliveira

Universidade Federal do Tocantins-UFT, Docente do curso de economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional
Palmas – TO, Brasil
<https://orcid.org/0000-0001-6485-314X>

Cristian Orlando Avila Quiñones

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, Docente MGF
Colombia
<https://orcid.org/0000-0003-3941-7631>

RESUMEN: En este capítulo se define la Gestión Basada en Valor, así como los indicadores de causa efecto (inductores de valor) con los cuales se evalúa la creación de valor, mediante ejemplos sencillos y prácticos, y se presenta el sistema de creación de valor planteado por García (2003). Adicionalmente, se menciona la importancia de las expectativas del inversionista en el análisis de la Gestión Basada en Valor y la necesidad de incorporarlas dentro del cálculo del rendimiento económico.

PALABRAS CLAVES: Inductores de Valor, análisis de la Gestión, sistema GBV, expectativas de inversionistas

INTRODUCCIÓN

En el siglo XIX, el reconocido economista Alfred Marshall definió la ganancia como el ingreso residual que recibe el propietario de una empresa y más adelante Grant se refirió al principio de valor del dinero en el tiempo en 1938, al decidir entre diferentes proyectos de inversión. En 1954, Dean publicó un artículo en HBR sobre el método de Descuento de Flujos de Caja (DFC) para valorar y comparar proyectos de inversión y otras alternativas. En 1964, Sharpe planteó el Modelo de Valoración de Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model (CAPM), el cual describe la relación entre el riesgo sistemático y el rendimiento esperado de los activos, estableciendo una relación lineal entre ambos. En 1994, Jim McTaggart utilizó el término “Gestión Basada en Valor” en su libro *The Value Imperative: Management for Superior Shareholder Returns*.

La definición de Arnold sobre Gestión Basada en Valor afirma lo siguiente “es un enfoque de gestión cuyo principal objetivo es la maximización a largo plazo de la riqueza de los accionistas” (Arnold, 2000, pág. 9). El valor económico de una compañía está determinado por el monto de los flujos de caja futuro descontados a valor presente y solo se crea valor cuando las compañías invierten recursos que generen rendimientos por encima del costo de capital. La Gestión Basada en Valor (GBV) amplía estos conceptos al enfocarse en cómo usan las compañías los recursos para tomar decisiones estratégicas y decisiones operacionales diarias. La GBV es una actitud mental hacia la aplicación consciente, sistemática y actual de métodos tradicionales dirigidos a maximizar el valor para los accionistas.

El reconocido economista J. E. Stiglitz, afirma que el supuesto económico neoclásico sobre competencia perfecta “los mercados competitivos permiten una asignación óptima de los recursos” es falso, ya que no considera el costo de adquisición de la información, puesto que la empresa debe invertir recursos en buscar tecnología más avanzada. En este mundo de gran asimetría de información, incluso los inversores mejor informados se encuentran en desventaja y es por ello que recurren a los servicios de analistas financieros externos que les ayuden a convertirse en inversionistas “internos”, capaces de conocer con mayor profundidad los factores clave para la competitividad de la empresa y su desarrollo futuro, es decir, los corredores financieros aprenden a crear “expectativas” sobre la tasa de rendimiento de su inversión de manera más eficiente. Las expectativas de los inversionistas son las previsiones sobre la magnitud futura de las variables económicas, el comportamiento de gran cantidad de indicadores financieros en los mercados mundiales, y fusiones y compras de empresas.

Las expectativas de los inversionistas sobre el rumbo de los futuros movimientos económicos son clave en la toma de decisiones y conocer el proceso de formación de las expectativas de los inversionistas es clave para describir, interpretar y pronosticar los cambios en el valor de los activos financieros, especialmente de las acciones dentro de los mercados de capitales, los cuales afectan al valor de las empresas cotizantes.

La creación de valor para los accionistas contempla superar las expectativas de los inversores sobre la tasa de rendimiento del capital invertido. Significa que los directivos deben entender cómo y en base a qué información los inversionistas crean sus expectativas.

Es posible incluir las expectativas de los inversionistas en la GBV para buscar una forma de gestión que garantice el logro del objetivo, es decir, crear valor para los accionistas. Sin embargo, requiere que la empresa, en primer lugar, identifique las expectativas de los inversionistas y los factores que determinan estas expectativas y, en segundo lugar, se anticipe a las expectativas del mercado sobre el desempeño de la empresa. Por lo tanto, los indicadores financieros estáticos deben modificarse para evaluar las cuentas y actividades que agregan valor económico y fomentar así el logro de los objetivos predeterminados por la empresa.

El artículo de investigación de T. Copeland y A. Dolgoff (2006), demuestra la existencia de una fuerte correlación, estadísticamente importante, entre los rendimientos obtenidos por los accionistas y dos tipos de variables a saber, cambios en las expectativas sobre ganancias futuras y cambios en el nivel de ruido que acompaña a la información divulgada al mercado. Cuanto mayor es la incertidumbre, menos homogéneas y estables son las expectativas de los inversionistas.

DESARROLLO

En los años 70, las empresas medían su desempeño mediante indicadores basados en utilidades como Margen Neto, Ganancias por Acción (GPA), Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE), entre otros. Eran los estados financieros la fuente de información de dichos indicadores. En los años 80, los líderes en estrategia empresarial y gestión del desempeño comenzaron a desafiar este enfoque. Aunque se reconoce que aumentar la riqueza de los accionistas es el objetivo final de una empresa, se observó una paradoja: las ganancias de una empresa podrían estar aumentando, mientras que, al mismo tiempo, el rendimiento total para los accionistas podría estar disminuyendo. Concluyeron que la relación entre los objetivos de “maximizar las ganancias” y “maximizar el valor para los accionistas” es muy baja. También se destacaron algunos problemas con los indicadores basados en ganancias como los siguientes:

1. Ignoran el rendimiento requerido de los proveedores de capital de la empresa.
2. Pueden dar una visión distorsionada del desempeño: las normas y políticas contables significan que importantes gastos no monetarios, como las provisiones, pueden impactar negativamente las ganancias reportadas de una empresa, pero no disminuir el efectivo.
3. Se basan en resultados anuales, por lo que los gerentes pueden enfocarse en aumentar las ganancias anuales mientras ignoran el crecimiento de la empresa a largo plazo. Por ejemplo, un gerente que no está encaminado en lograr su objetivo de ganancias podría recortar el gasto en I+D o marketing, lo que probablemente perjudicará las ganancias a largo plazo y la posición competitiva de la empresa.

Los objetivos estratégicos de la empresa también deben adaptarse a los diferentes niveles dentro de una organización. Por ejemplo, para un jefe de unidad de negocio, su objetivo puede ser la creación explícita de valor medido en términos financieros. Los objetivos de un gerente funcional podrían expresarse en términos de servicio al cliente, participación de mercado, calidad del producto o productividad. Un gerente de producción podría centrarse en el costo por unidad, el tiempo del ciclo o la tasa de defectos. En la fabricación de productos, los problemas pueden ser el tiempo que lleva desarrollar un nuevo producto, la cantidad de productos desarrollados y su desempeño en comparación con la competencia.

Incluso en los objetivos financieros, los gerentes suelen enfrentarse a muchas alternativas como aumentar las ganancias por acción, maximizar la relación precio/beneficio o valor de mercado/valor contable y aumentar el rendimiento de los activos, etc. La creación de valor es el único criterio correcto de desempeño.

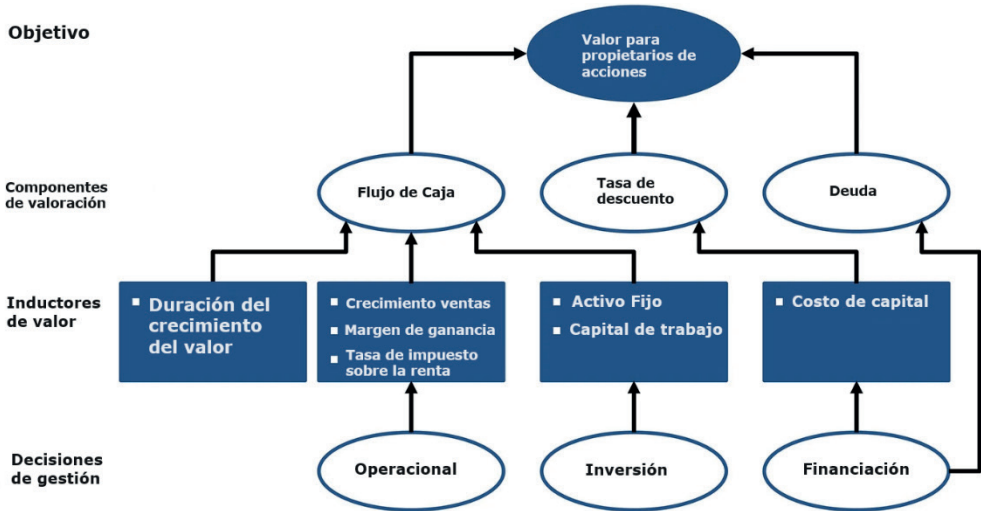
Según MacDiarmid, Tholana & Musingwini (2017), la creación de valor es el núcleo de toda empresa. Para medir el valor de la empresa se utilizan varios enfoques y métricas, siendo el enfoque de valoración de mercado y el valor empresarial el enfoque y la métrica más apropiados, respectivamente. Es importante identificar los impulsores de valor apropiados para la dirección de la empresa y facilitar la toma de decisiones adecuadas para crear valor.

En los últimos años, los indicadores contables y financieros han resultado poco fiables. Es por ello que la GBV respalda el surgimiento de nuevas métricas basadas en la creación de valor, como el Valor Económico Agregado (EVA), el CFROI, el Valor Agregado de Mercado (MVA) y otros indicadores.

EN LA BÚSQUEDA DE LOS INDUCTORES DE VALOR

Las variables de desempeño que realmente crearán valor a la empresa son denominados impulsores o inductores de valor. Esta comprensión es esencial porque una organización no puede actuar directamente sobre el valor. Tiene que actuar sobre cosas en las que puede influir como satisfacción del cliente, costos, gastos de capital, etc. Además, es a través de estos inductores de valor que la gerencia aprende a comprender al resto de la organización y a establecer un diálogo sobre lo que espera lograr.

Según Rappaport (1986), “el enfoque de valor para los accionistas estima el valor económico de una inversión descontando los flujos de efectivo previstos por el costo del capital. Estos flujos de efectivo, a su vez, sirven como base para calcular los retornos de los accionistas provenientes de los dividendos y la apreciación en el precio de las acciones” (p. 12).



Nota: Fuente: Adaptado de Rappaport (1986, p. 76)

Figura 1 - Red de valor para el accionista.

Rappaport presenta en la Figura 1 una red de valor para los accionistas, que refleja los siete inductores de valor que crean valor para los accionistas y, en última instancia, conducen a retornos para los accionistas: duración del crecimiento del valor, crecimiento de las ventas, margen de beneficio operativo, tasa del impuesto sobre la renta, inversión en capital de trabajo, activo fijo, inversión y costo de capital.

Los inductores de valor son indicadores que están asociados con la relación causa-efecto en la generación de valor para la empresa (García, 2003, p.177). Ellos hacen parte de los “Sistemas de Creación de Valor”, que son los instrumentos utilizados para monitorear la cadena de valor en la GBV.

La creación de valor se ve reflejada en los 4 grupos de inductores de valor que se aprecian en la Figura 1 y que se describen a continuación: 1) Micro inductores que corresponde a los Inductores Estratégicos y Competencias Empresariales, 2) Inductores Operativos que incluye Margen EBITDA, Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo (PKTNO), Productividad Activo Operativo (PAO), 3) Inductores Financieros que incluye Riesgo, Escudo Fiscal, Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) y 4) Macro inductores que incluye ROA, ROE y Flujo de Caja Libre (FCL).

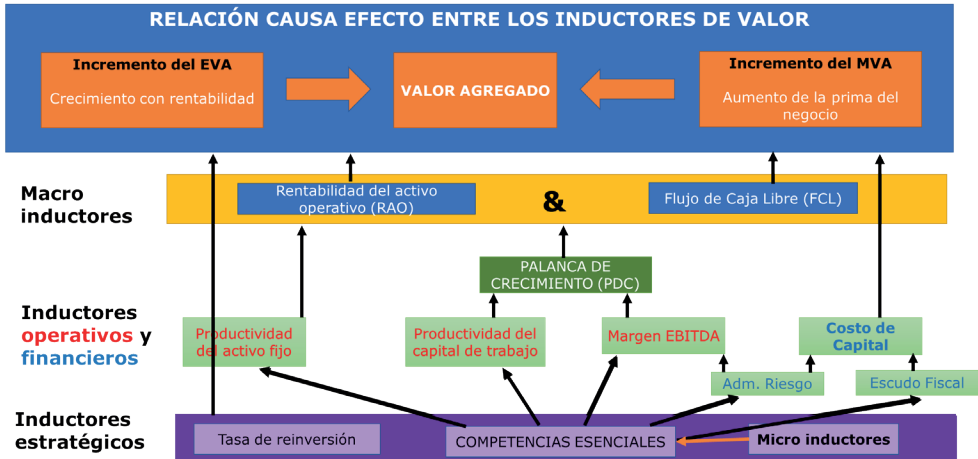


Figura 1 - Inductores de valor y sus relaciones planteadas por García (2003)

Según García (2003) los tipos de efectos que pueden observarse en la empresa al aplicar estrategias de GBV son: 1. Liberación de fondos ociosos. 2. Incremento de la “Utilidad Operativa Después de Impuestos” (UODI) sin realizar inversión alguna para lograrlo. 3. Inversión en proyectos que generen una “Rentabilidad del Activo Neto” (RAN) superior al costo de capital y desinversión en actividades que rindan menos que él (García, 2003).

El Margen EBITDA muestra, en términos de porcentaje, la capacidad de la empresa para generar efectivo, por cada peso de ventas. Lo ideal es lograr un alto margen, ya que esto muestra cómo los ingresos superan los desembolsos en efectivo. Por lo tanto, uno de los esfuerzos fundamentales de la administración es lograr el crecimiento de dicho margen. Esto, indudablemente, se reflejará en una mejora operacional del negocio y se incrementarán las posibilidades de permanencia, crecimiento y generación de valor.

Ejemplo Margen EBITDA: Suponga ahora que los cargos por depreciaciones y amortizaciones de la empresa comercializadora registrados en su cuenta de resultado fueron de \$16 millones en cada año. Con esta nueva información puede calcularse el EBITDA y observarse **¿en qué proporción se incrementó en 2019.?**

Cuenta	2018	2019	% Δ
Ventas (miles de USD)	100.000	125.000	25%
= Resultado Operativo	30.000	39.000	30%
Margen Operativo	30%	31,2%	
(+) Deprec. y Amortiz.	16.000	16.000	
EBITDA	46.000	55.000	19,6%

Tabla 1 - Cálculo de Margen EBITDA para una empresa comercializadora

En la Tabla 1 se aprecia que el EBITDA, es el resultado que realmente se gestiona, creció en menor proporción que las ventas, lo que implica que el **Margen EBITDA** debió *disminuir*, lo cual efectivamente sucedió. Pasó del **46%** (46.000/100.000) en 2018 al **44%** (55.000/125.000) en 2019. Esto significa que, en relación con el año anterior, la empresa está recibiendo **dos centavos menos** por cada **peso vendido**.

La Productividad de Capital de Trabajo Neto Operativo (PKTNO) es un inductor operativo que permite determinar de qué manera la gerencia de la empresa está aprovechando los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar valor agregado para los propietarios y es igual a: **KTNO / Ventas**. Se interpretaría como la cantidad de céntimos que se requieren en capital de trabajo por cada peso que la empresa vende. La eficiencia en la administración del capital de trabajo resulta de mantener una cifra lo más pequeña posible.

Tomando la información sobre la estructura de **capital de trabajo** de las empresas A y B del siguiente cuadro, se deducen los siguientes indicadores de productividad de capital de trabajo: **PKTNO A = 295 / 1.000 = 29,5%**, **PKTNO B = 140 / 1.000 = 14%**. La empresa B es más eficiente en la medida en que para operar requiere menos capital de trabajo por peso vendido.

Nombre de Empresa	A		B	
	2018	2019	2018	2019
Ventas	1.000	1.200	1.000	1.200
Cientes y Ctas. x Cobrar	250	300	167	200
Inventario	75	90	33	40
(=) KT Operativo	325	390	200	240
(-) Proveedores y Ctas. x Pagar	30	36	60	72
KTNO	295	354	140	168

Figura 2 - Cálculo de Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) para las empresas A y B

Se puede apreciar en la Figura 2 que el crecimiento de los **clientes**, el **inventario** y los **proveedores** siempre es del **20%**, igual al crecimiento de las ventas. **¿Cómo deberían ser financiados esos requerimientos de KTNO?** Con el propio flujo de caja de la empresa. De no ser así habría que estar recurriendo período tras período, en financiación adicional. El indicador de PKTNO sirve para determinar requerimientos de capital de trabajo, dado un determinado incremento en las ventas.

Algunos autores afirman que “La utilidad es una opinión y el efectivo, una realidad”. Para calcular el flujo de caja bruto, a la utilidad neta se le suman los intereses, depreciaciones y amortizaciones. En la obtención del **flujo de caja libre**, se le resta al flujo de caja bruto, la inversión en KTNO y la reposición de activos fijos. En la determinación del **flujo de caja libre**, **se restan los requerimientos de KTNO**, que son una inversión

necesaria para operar adecuadamente; también se resta la reposición de activos fijos. La inversión necesaria para continuar las operaciones, sin aumentar la capacidad instalada; se obtiene el flujo de caja libre que permite atender el servicio a la deuda, los intereses y abono al capital, establecer una política adecuada de reparto de utilidades y realizar inversiones estratégicas.

Utilidad Operativa o EBIT	40.197.000
- Pago de Impuestos (32%)	-12.863.040
Utilidad Operat. Desp. Imp. (UODI)	27.333.960
+ Gastos de Depreciación	1.697.000
+ Gastos de Amortización	503.000
+ Gasto de Provisiones	351.000
Flujo de Caja Bruto (FCB)	29.884.960
+/- Reposición del KTNO	13.270.000
+/- Reposición de Activos Fijos	3.457.120
Flujo de Caja Libre (FCL)	13.157.840

Figura 3 - Flujo de Caja Libre de una empresa comercializadora.

Se puede apreciar en la Figura 3 que el Flujo de Caja Libre generado por la empresa es de 13.157.840 millones de pesos y está disponible para pagar el servicio de la deuda (capital e intereses), invertir en nuevos proyectos que generen rendimientos a futuro, pagar impuestos y repartir utilidades a los accionistas.

La Palanca De Crecimiento (PDC) permite determinar qué tan atractivo es para una empresa crecer y por lo tanto da una idea con respecto a si el crecimiento agregará o no valor a los propietarios. **Margen EBITDA** = EBITDA / Ventas. **PKTO** = KTO (Ctas. x Cobrar + Inventarios – Ctas. x Pagar a Proveedores) / Ventas. Su fórmula de cálculo es: **PDC = Margen EBITDA / PKTO**.

Ejemplo: Suponga que una empresa, por su estructura de capital de trabajo y estado de resultados, mantiene un Margen EBITDA igual a 0,22 mientras que su PKTO es 0,35. Esto significa que, si decide crecer, cada \$ 1 peso adicional de ventas producirá 22 centavos de caja bruta, pero igualmente, ese peso adicional demandará una inversión en KTNO de 35 centavos. Lo anterior significa que para poder vender ese peso adicional faltarían 13 centavos, es decir, que dada esa estructura de capital de trabajo y margen EBITDA el crecimiento no es atractivo, ya que demandaría caja en vez de liberarla. **PDC** = $0,22 / 0,35 = 0,62$. Para que el crecimiento libere caja el Margen EBITDA debería ser mayor que la PKTO, es decir, que la relación entre el primero y el segundo indicador debería ser mayor que uno (1). Cuando $PDC < 1$, se dice que hay una Brecha entre Margen EBITDA y PKTO, pero cuando $PDC > 1$ se dice que habrá Remanente.

Empresa	A	B
Margen EBITDA	20%	6,7%
PKTO	30%	10%
PDC	6,7%	6,7%
Brecha	-10%	3,3%

Tabla 2 - Cálculo de Palanca de Crecimiento para 2 empresas comercializadoras A y B

En la Tabla 2 se aprecian 2 empresas comercializadoras A y B con el mismo valor de PDC, pero diferente valor de brecha. **¿Cuál de las dos empresas enfrenta un problema más delicado?** La empresa A enfrenta un problema mayor, ya que, al haber una mayor brecha, las acciones que debe emprender para lograr una PDC favorable no solamente serán de mayor envergadura, sino que también pueden tomar más tiempo en producir resultados.

El costo de oportunidad del capital es el rendimiento al que renuncia el inversionista cuando acepta una inversión nueva. El costo de capital (*CC*) o costo de oportunidad del inversionista, es el mejor rendimiento esperado disponible que se ofrece en el mercado sobre una inversión de riesgo y plazo comparables con el flujo de efectivo que se descuenta. El *CC* es un indicador que permite conocer el costo de los recursos financieros utilizados en la operación de la empresa y es de gran importancia en la toma de decisiones financieras ya que sirve como referencia de la rentabilidad mínima que debe obtener la empresa con sus inversiones. El Costo Promedio Ponderado de Capital (*CPPC*) o WACC es el rendimiento mínimo que necesita ganar una empresa para satisfacer a la totalidad de sus inversionistas. Las empresas se financian de 2 formas, con recursos propios que proviene de los accionistas o inversionistas de la empresa y mediante endeudamiento con terceros que pueden ser bancos, corporaciones financieras u otras. Dicho financiamiento implica la devolución del capital recibido más una remuneración causada por la utilización de dichos recursos. Ese costo se materializa en forma de una tasa de interés, que corresponde a la suma ponderada de 2 fuentes: Patrimonio (Equity) y Deuda. Para el caso del capital contable o capital accionario se denomina Costo del Equity (K_E) y representa el valor en el mercado del capital accionario de una empresa. Para calcularlo se toma el número de acciones en circulación y se multiplica por su precio unitario. Cuando la fuente es el valor de mercado de la deuda se denomina Costo de la deuda (K_D), dicha tasa se obtiene del costo porcentual que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados. La suma de K_E y K_D se representa con la letra *V*. Es de vital importancia comprender que el costo de capital de una inversión depende del riesgo de ésta.

La fórmula de cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (*CPPC*) es:

$$CPPC = K_E * (E / V) + K_D * (D / V) * (1 - T)$$

De donde: K_E = Costo del Equity, K_D = Costo de la Deuda, E = Monto del Patrimonio o valor de capitalización bursátil de la empresa. D = Monto de la Deuda. V = Sumatoria de $E + D$, T = Tasa de impuestos.

Una de las ventajas de financiarse con deuda es que el interés pagado por una corporación es deducible para fines de impuestos, mientras que el pago de dividendos a los accionistas no es deducible.

Suponga que la empresa fabricante de pasteles Doña Dichosa piensa ampliar la fábrica y abrir 2 nuevos establecimientos en la ciudad de Bogotá, para lo cual requiere recursos por \$1.600 millones. Para ello utiliza \$500 millones que tenía reservados, con costo del 10% y el resto lo financia mediante préstamos a 1 año a 3 entidades financieras quienes le ofrecen diferentes montos y tasas de interés fijas. Paga impuestos al 33%. Los datos son:

Nombre entidad	Monto	Tasa i% E.A.
Banco A	\$500.000.000	13%
Banco B	\$400.000.000	14%
Banco C	\$200.000.000	16%

Tabla 3 - Entidades prestadoras de recursos para ampliación de fábrica Doña Dichosa

En la Tabla 3 se aprecia el monto aportado por cada entidad financiera para la ampliación de la fábrica Doña Dichosa. En primer lugar, se pondera el monto de cada préstamo entre el total de deuda y capital.

Nombre entidad	Monto (\$MM)	Tasa i% E.A.	% Participación (préstamo/ total)	% Ponderación (i% * participación)
Banco A	\$500	13%	$\$500 / \$1.600 = 31,25\%$	4,0625%
Banco B	\$400	14%	$\$400 / \$1.600 = 25\%$	3,5%
Banco C	\$200	16%	$\$200 / \$1.600 = 12,55\%$	2,008%
K propio	\$500	10%	$\$500 / \$1.600 = 31,25\%$	3,125%

Tabla 4 - Cálculo de porcentaje de ponderación para la ampliación de fábrica Doña Dichosa

Se aprecia en la Tabla 4 el cálculo del porcentaje de ponderación de cada monto aportado por las entidades financieras y del capital propio. En segundo lugar, se calcula el Costo de la deuda (K_D) y se multiplica por $(1 - \%$ impuestos) para hallar el costo de la deuda después de impuestos (K_{DT})

Finalmente, se aplica la fórmula del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC):

$$CPPC: K_E * (E / V) + K_{DT} * (D / V)$$

$$CPPC = 10\% * (\$500/\$1.600) + 6,412\% * (\$1.100/\$1.600)$$

$$CPPC = 3,125\% * + 4,408\% = 7,533\%$$

El Valor Económico Agregado (EVA) es una medida financiera consistente que toma en cuenta todos los costos de capital, establece un cargo o ponderación por usarlos, y capitaliza los activos intangibles. Lo creó Stern Stewart & Co. (Joel M. Stern y G. Bennett Stewart III), una consultora de Nueva York. El EVA afirma que sólo se deben tomar decisiones o aceptar proyectos, si la utilidad neta de operación después de impuestos (NOPAT) excede los costos del capital necesario para financiar la inversión. Considera el coste de los recursos utilizados y el riesgo del capital invertido.

Según MacDiarmid, Tholana & Musingwini (2017), los estudiosos de VBM sugieren dos formas de aumento de valor relacionadas con el tiempo: (1) la reducción de los períodos que conforman el ciclo operativo (la reducción del período de fabricación, el período de ventas o el período de cuentas por cobrar), lo que contribuye a la reducción de requerimiento de capital de trabajo (Young, O'Byrne, 2001, p. 48-49) y (2) la reducción del tiempo en el que un nuevo producto o modificación de producto se introduce en el mercado (time to market), lo que contribuye a la prolongación del período de creación de valor (Rappaport, 1986; 1988).

UODI o UAIDI o NOPAT = Utilidad Operativa Después de Impuestos.	AON = Activos Operativos Netos = Inv. CP + Ctas. X Cobrar + Inventarios + Propiedad Planta y Equipo
WACC o CPPC = Costo promedio ponderado de capital.	RUODI (Rentabilidad de la UODI) = UODI / AON

Fórmulas de cálculo: 1) EVA = AON * (RUODI – CCPP) y 2) EVA = UODI – (AON * CCPP)

Figura 4 - Cuentas necesarias para calcular EVA

El Retorno del Capital Invertido (ROIC) es un indicador que se utiliza para evaluar la eficiencia de una empresa en la asignación de capital a inversiones rentables. El resultado de ROIC se obtiene dividiendo el beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT) por el capital invertido (deuda + patrimonio neto). $ROIC = EBIT / \text{Capital invertido}$.

ROIC da una idea de qué tan bien una empresa está utilizando su capital para generar ganancias. La comparación del ROIC de una empresa con su Costo promedio ponderado de capital (CPPC) o WACC, revela si el capital invertido se está utilizando de manera efectiva. También puede usarse ROIC como punto de referencia para calcular el valor de otras empresas. Un método para calcular el capital invertido es sumar el valor en libros del patrimonio de una empresa al valor en libros de su deuda y luego restar los activos no operativos, incluidos el efectivo y los equivalentes de efectivo, los valores negociables y los activos de operaciones discontinuadas.

Bombín (2020) identifica varios factores que inciden sobre los modelos de valor económico:

1. Crecimiento de las ventas. 2. Rentabilidad sobre el capital invertido en las operaciones (ROIC) y riesgo operativo. 3. Coste financiero del capital y riesgo financiero.

A continuación, se detallan algunos posibles escenarios en los que se puede encontrarse una empresa: 1. Empresa madura que ha optimizado su ROIC y su coste de capital y donde $ROIC > \text{Coste de Capital}$, pero no consigue crecer sostenidamente. Son empresas en las que la creación de valor es una realidad, pero tienen dificultades para seguir creando más valor. Podríamos hablar de empresas con un reparto de dividendos estable a largo plazo, pero no creciente. Será difícil ver el valor de sus acciones crecer. 2. Empresa en crecimiento, cuyo ROIC es inferior al coste de capital. En estos casos la empresa está definiendo sus fundamentales, como el margen bruto, punto de equilibrio, el capital necesario para seguir creciendo, su política de cobros y pagos, gestión de inventarios, y además, su coste de capital es aún caro, ya que es una empresa con potencial de crecimiento y, por ende, de mayor riesgo que una madura. Aún no ha demostrado su capacidad de crear valor en madurez. Son empresas de expectativas, y si sus fundamentales son buenos y el tamaño del mercado que atacan es muy grande, se puede esperar que el precio de sus acciones disparese. 3. Empresa con dificultades operativas y apalancadas financieramente: El modelo de negocio se agota y no se encuentran nuevas fuentes de crecimiento viable que generen valor a largo plazo. Cuando las empresas tienen dificultades para crecer y/o para generar rentabilidad sobre el capital invertido en las operaciones mayor al coste de capital, juegan en muchos casos la carta de reducir el coste financiero paulatinamente, introduciendo más y más deuda en sus estructuras de capital. La deuda abarata el coste de capital, pero inyecta riesgo financiero. Este tipo de situaciones pone en alto riesgo a las empresas, porque debido a un problema de crecimiento o de rentabilidad operativa, se incrementa el riesgo financiero. Estas empresas son muy vulnerables si llegan caídas en las ventas como las que ocurrieron en la pandemia del Covid-19.

Según Mikołajek-Gocejna (2014), hay que incluir las expectativas de los inversionistas en la evaluación de los resultados de una empresa y considerar la influencia del precio de mercado de las acciones, porque la fórmula de rendimiento económico (ROE) no considera las expectativas de los inversores. Por esta razón, cuando una empresa ha obtenido resultados positivos en cuanto a utilidades, ha generado valor, pero no ha generado valor para el accionista.

Un análisis bibliométrico realizado por Kłeczek, R. (2018), incluye mapa factorial de conceptos y un análisis de estructura conceptual donde se evidencia un cuarto grupo, en color amarillo, que está formado por tres palabras clave: desempeño financiero, capital intelectual, gestión del conocimiento. Marr et al. (2004) es señalado como el artículo más importante para el desarrollo de clusters. Los autores demostraron, a través de un mapa de creación de valor, la importancia de la representación visual de las intenciones estratégicas para comprender cómo los recursos de una organización, especialmente los activos intangibles y el capital intelectual, son útiles para crear valor.

SISTEMA DE CREACIÓN DE VALOR Y LAS EXPECTATIVAS DE LOS INVERSIONISTAS

De acuerdo con Mikołajek-Gocejna (2014), un estudio realizado por Boston Consulting Group entre 1994 y 2000 reveló que mientras el aumento anual de los resultados fundamentales de las empresas ascendía al 13 %, la prima de expectativas crecía en promedio un 42 % anual. Durante la crisis de 2007-2009, las expectativas eran el 30 % del valor de mercado de una empresa.

La corriente más extendida sobre valor considera el beneficio obtenido, medido a través del indicador EVA, pero requiere conocer los costes en los que la empresa ha incurrido al lograrlo. Otra manera para medir la creación de valor de una empresa es el estudio del valor creado para los accionistas. Puesto que estos son los agentes propietarios de la misma y los más interesados en su buen funcionamiento. Otra tendencia es el estudio del valor de marca en diferentes momentos para analizar su evolución en la gestión empresarial.

La creación de valor considerado como beneficio obtenido, se promueve de tres maneras: 1. A través del Direccionamiento Estratégico. 2. A través de la Gestión Financiera. 3. A través de la Gestión del Talento Humano.

Estas tres alternativas de gestión agrupan, a su vez, los procesos que hacen parte de lo que García (2003) concibe como “El Sistema de Creación de Valor” para los propietarios, que en su opinión son los procesos que deben implementarse para garantizar el fomento de la cultura de la gerencia del valor en la empresa.

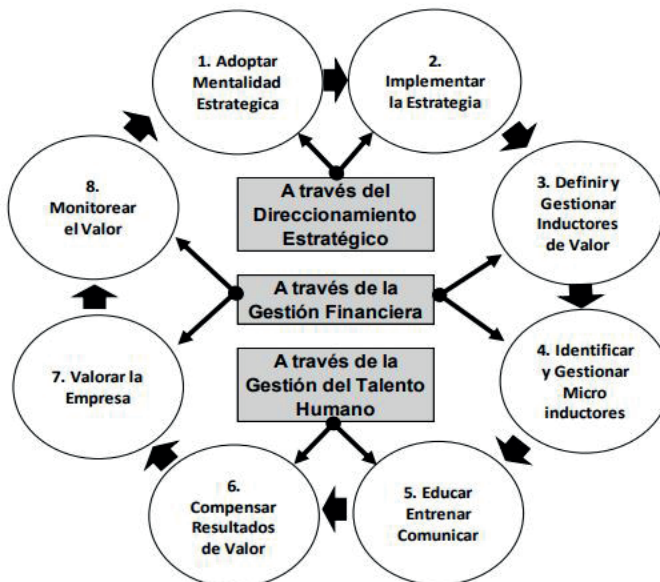


Figura 5 - Sistema de creación de valor propuesto por Oscar León García (2003)

En la Figura 5 se presenta en orden cronológico las fases para conseguir la creación de valor considerando 3 actividades clave de la empresa. A continuación, se explica cada una de las fases:

1. **Adoptar Mentalidad Estratégica:** significa que el gerente, el estratega y sus colaboradores clave, deben definir claramente la apariencia futura de la organización, ya que la generación de valor es el resultado del éxito de la adopción de la estrategia que eligió el gerente.
2. **Implementar la Estrategia:** Se selecciona la herramienta de implementación de la estrategia, se define el procedimiento de evaluación de inversiones y de adecuación de las mejores prácticas para el mejoramiento continuo.
3. **Definir y Gestionar Inductores de Valor:** Determinar las variables asociadas con la operación de la empresa que agregan más valor a los propietarios al incrementar el EVA, para luego promover en todos los niveles de la organización el alineamiento de las decisiones hacia la mejora permanente de esas variables.
4. **Identificar y Gestionar Micro inductores de Valor:** Los micro inductores se utilizan en el proceso de evaluación del desempeño por lo que deben tener en cuenta todas las actividades de la cadena de valor de la empresa.
5. **Educar, Entrenar y Comunicar:** Se debe enseñar a todos los integrantes de la empresa la forma en que las decisiones que toman conducen al alcance de las metas de creación de valor, mediante un sistema de comunicación basado en la repetición, el refuerzo, la recepción y la redundancia en los conceptos del valor.
6. **Compensación por Resultados Asociados con la Creación de Valor:** Motivar a gerentes y empleados para que tomen decisiones generadoras de valor premiándolos de acuerdo con la cantidad generada. En el caso de los gerentes premiar el incremento del EVA, el margen EBITDA y la PKT. En los demás niveles premiar la mejora del Margen EBITDA, la PKT y la PAF. Dichos indicadores están relacionados con las competencias esenciales de la empresa y se materializan en los micro inductores de Valor.
7. **Valorar la Empresa:** Se debe tener disponible un modelo que permita estimar el valor de la empresa para poder determinar el efecto que decisiones alternativas podrían tener.
8. **Monitorear el Valor:** Se utiliza un sistema de indicadores que tenga relación directa con el incremento del EVA y con ellos se realiza el monitoreo de los resultados asociados con el valor agregado. Al gestionar los datos provistos por los estados financieros se obtienen los indicadores de salida del modelo. El EVA se incrementará en relación con el período anterior cuando las inversiones marginales rindan por encima del costo de capital de la empresa.

DESARROLLANDO LA ESTRATEGIA

A nivel corporativo, la estrategia consiste principalmente en decidir en qué negocios participar, cómo explotar las sinergias potenciales entre las unidades de negocios y cómo asignar recursos entre los negocios. En un contexto de GBV, la alta dirección diseña una estrategia corporativa que maximiza explícitamente el valor general de la empresa, incluida la compra y venta de unidades de negocio, según corresponda. Esa estrategia debe basarse en una comprensión profunda de las estrategias de las unidades de negocio.

A nivel de unidad de negocios, el desarrollo de estrategias generalmente implica identificar estrategias alternativas, valorarlas y elegir la que tenga el mayor valor. La estrategia elegida debe explicar cómo la unidad de negocio logrará una ventaja competitiva que le permitirá crear valor.

ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

Una vez establecidas las estrategias para maximizar el valor, deben traducirse en objetivos específicos. El establecimiento de objetivos es muy subjetivo, sin embargo, no se puede subestimar su importancia. Los objetivos son la forma en que la dirección comunica lo que espera lograr. Sin objetivos, las organizaciones no saben adónde ir. Si se establecen objetivos demasiado bajos, es posible que se cumplan, pero el desempeño será mediocre. Si los ponemos en niveles inalcanzables, no lograrán proporcionar ninguna motivación.

Al aplicar la GBV al establecimiento de objetivos, resultan útiles varios principios generales: los objetivos deben basarse en inductores de valor e incluir objetivos tanto financieros como no financieros. Una empresa que realiza un uso intensivo de I+D, por ejemplo, podría mejorar su desempeño financiero a corto plazo aplazando los gastos en I+D, pero esto restaría valor a su capacidad de seguir siendo competitiva en el largo plazo. Una solución es establecer una meta no financiera, como el progreso hacia objetivos específicos de I+D, que complemente las metas financieras.

Adaptar los objetivos a los diferentes niveles dentro de una organización. Los altos directivos de las unidades de negocio deben tener objetivos para el desempeño financiero general y objetivos no financieros para toda la unidad. Los gerentes funcionales necesitan objetivos funcionales, como el costo por unidad y la calidad.

Vincular objetivos de corto plazo con objetivos de largo plazo. Un enfoque que nos gusta especialmente es establecer objetivos de desempeño vinculados para diez años, tres años y un año. Los objetivos a diez años expresan las aspiraciones de una empresa; Los objetivos de tres años definen cuánto progreso debe lograrse dentro de ese período de tiempo para cumplir sus aspiraciones decenales; y el objetivo a un año es un presupuesto de trabajo para los directivos. Idealmente, siempre debería establecer objetivos en términos de valor, pero como el valor siempre se basa en flujos de efectivo futuros a largo plazo y depende de una evaluación del futuro, los objetivos a corto plazo necesitan una medida más inmediata derivada del desempeño real en un solo período. año.

El beneficio económico es una medida del desempeño financiero a corto plazo que está estrechamente vinculada a la creación de valor. Se define como: Beneficio económico = Capital invertido x (Retorno del capital invertido – Costo promedio ponderado del capital).

El beneficio económico mide la brecha entre lo que gana una empresa durante un período y el mínimo que debe ganar para satisfacer a sus inversores. Maximizar el beneficio económico a lo largo del tiempo también maximizará el valor de la empresa.

PLANES DE ACCIÓN Y PRESUPUESTOS

Los planes de acción traducen la estrategia en los pasos específicos que una organización tomará para lograr sus objetivos, particularmente en el corto plazo. Los planes deben identificar las acciones que la organización tomará para que pueda perseguir sus objetivos de manera metódica.

MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO

Los sistemas de incentivos y medición del desempeño rastrean el progreso en el logro de los objetivos y alientan a los gerentes y otros empleados a alcanzarlos. La GBV puede obligar a una empresa a modificar su enfoque tradicional hacia estos sistemas. En específico, hace que la medición del desempeño pase de estar impulsada por la contabilidad a estar impulsada por la gestión. Los principios clave para desarrollar un sistema de medición del desempeño incluye:

1. Adaptar la medición del desempeño a la unidad de negocio. Cada unidad de negocio debe tener sus propias medidas de desempeño, medidas en las que pueda influir. Muchas empresas intentan utilizar medidas genéricas. Terminan con medidas puramente financieras que tal vez no indiquen a la alta dirección lo que realmente está sucediendo ni permitan comparaciones válidas entre unidades de negocios. Una unidad de negocio puede requerir mucho capital y tener márgenes altos, mientras que otra consume poco capital, pero tiene márgenes bajos. Al comparar ambos basándose únicamente en los márgenes no se cuenta la historia completa.
2. Vincular la medición del desempeño con los objetivos de corto y largo plazo de una unidad. Esto puede parecer obvio, pero los sistemas de medición del desempeño a menudo se basan casi exclusivamente en resultados contables.
3. Combinar el desempeño financiero y operativo en la medición. Con demasiada frecuencia, el desempeño financiero se informa por separado del desempeño operativo, mientras que un informe integrado atendería mejor las necesidades de los gerentes.
4. Identificar medidas de desempeño que sirvan como indicadores de alerta temprana. Los indicadores financieros solo pueden medir lo que ya ha sucedido, cuando sea tarde para tomar medidas correctivas. Los indicadores de alerta temprana pueden ser elementos simples como participación de mercado o tendencias de ventas, o indicadores más sofisticados como los resultados de entrevistas de grupos focales.

Cuando las mediciones del desempeño sean parte establecida de la cultura corporativa y los gerentes se familiaricen con ellas, es hora de revisar el sistema de compensación. Los cambios en la remuneración deben seguir, no conducir, a la implementación de un sistema de gestión basado en valores.

La investigación realizada por Rapp, Schellong, Schmidt & Wolff (2011), encontró que los accionistas consideran la adopción de un sistema de gestión basado en valor como una señal creíble de que la gestión se centrará en los intereses de los accionistas y que dichos sistemas realmente mejoran el valor para los accionistas. Suponiendo que los sistemas GBV son un mecanismo de gobernanza eficaz para alinear los intereses de los accionistas y gerentes, se planteó la hipótesis de que su adopción se ve recompensada por un mejor desempeño del mercado de valores. En la práctica se encontró que las empresas que utilizan sistemas GBV realmente obtienen rendimientos bursátiles mayores. Estos rendimientos, que se ajustan cuidadosamente según el riesgo, son estadísticamente significativos y económicamente interesantes.

CONCLUSIONES

La Gestión Basada en Valor puede entenderse como el vínculo entre la mentalidad de creación de valor a nivel estratégico con los procesos y sistemas que son necesarios para traducir esa estrategia en acción. Por tanto, el eslabón une la generación de valor corporativo con la creación de valor a nivel proyecto.

La gestión de valor es un proceso dinámico que debe incluir información oportuna y continua que permita medir el valor de mercado de una empresa y su capacidad de generar caja y utilidades. El costo de capital de una inversión depende del riesgo asumido. Cuando la empresa crea valor para sus accionistas, ese valor añadido debería estar reflejado en el precio de las acciones.

Los accionistas consideran la adopción de un sistema de GBV como señal creíble de que la gestión se centrará en los intereses de los accionistas y que dichos sistemas realmente aumentan el valor para los accionistas.

Con la utilización del EVA, no se genera valor, sólo se aplica una herramienta que permite medirlo; por lo tanto, se debe pensar en implementar estrategias para aumentar el valor. La combinación de crecimiento y generación de ROIC, en relación con su costo, es lo que impulsa el flujo de caja y el aumento en el valor.

REFERENCIAS

Copeland, T. & Dalgoff, A. (2006). Expectations Based-Management. *Journal of Applied Corporate Finance*, 18(2), pp.82-97. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.2006.00089.x>

García, O. L. (2003). *Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y EVA*. Editorial Norma.

Kaufman, G. (2020). *Align Lean and Value-based Management. Operations and Financial Functions at the System Level*. Springer Nature Switzerland. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-38467-8>

Kłeczek, Ryszard (2018). Kłeczek, R. (2018). Company Actions and Value Drivers: Manager Reports from Polish Firms. *Central European Management Journal*, 26(1), 13-26. <https://doi.org/10.7206/jmba.ce.2450-7814.217>

Koller, T. (1 de agosto de 1994). *What is value-based management?*. Mckinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-is-value-based-management>

MacDiarmid, J., Tholana, T., & Musingwini, C. (2017). Analysis of key value drivers for major mining companies for the period 2006–2015. *Resources Policy*, 56, 16-30. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.09.008>

Mikołajek-Gocejna (2014). *Investor expectations in Value Based Management*. Springer International Publishing Switzerland. 10.1007/978-3-319-06847-3

Pinto, A.K., Costa, G. A., Portulhak, H. & De Azevedo, S. U. (2022). Value Drivers: Scientific Knowledge Advances and Research Avenues. *Brazilian Administration Review*, 19(4), <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2022220082>

Rappaport, A. (1998). *Creating shareholder value: A guide for managers and investors*. New York: Free Press.

Young, D.S. & Byrne, S.F. (2001). *EVA and Value-Based Management. A practical Guide to implementation*. New York: McGraw-Hill.

A DEMANDA E A OFERTA INTERNACIONAL DE CAFÉ NO BRASIL: UM MODELO DE EQUAÇÕES SIMULTÂNEAS

Data de aceite: 03/06/2024

Nathalia Caroline Faria

Universidade Estadual de Maringá (UEM)

Luan Vinicius Bernardelli

Universidade Estadual de Maringá (UEM)

Ednaldo Michellon

Universidade Estadual de Maringá (UEM)

RESUMO: A partir do século XIX, a comercialização do café brasileiro tomou uma propensão dinâmica no mercado mundial, tendo um papel importante para o desenvolvimento econômico do país e na relação comercial internacional. Assim, o objetivo deste trabalho é estimar a equação de oferta e demanda mundial do café, para evidenciar quais são seus determinantes e sua dinâmica no mercado internacional. Os dados utilizados são do *International Coffee Organization* (ICO), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e do World Bank e o método aplicado é um modelo de equações simultâneas, que busca um equilíbrio entre a oferta e a demanda do café no mercado internacional. Os resultados indicam uma forte relação entre a oferta e a demanda do café, o que indica que o método selecionado é

adequado à problemática do estudo. Além disso, importantes contribuições acerca dos fundamentos microeconômicos foram encontradas, como uma relação inelástica com o preço, uma relação de elasticidade cruzada da demanda, em relação ao preço do café colombiano e uma associação positiva com a renda externa. Dessa forma, os resultados mostram que embora o país ainda seja o maior exportador de café do mundo, existe uma forte dependência de variáveis externas do mercado internacional. Nesse sentido, torna-se necessário qualificar o produto e diversificá-lo, para que se possa obter um valor agregado maior e uma dinâmica mais consistente na cadeia produtiva.

PALAVRAS-CHAVE: Competitividade, Demanda, Oferta, Importações, Exportações.

ABSTRACT: From the nineteenth century, the commercialization of Brazilian coffee took a dynamic propensity in the world market, having an important role for the economic development of the country and in the international commercial relation. Thus, the objective of this paper is to estimate the world coffee supply and demand equation, in order to highlight its determinants and

its dynamics in the international market. The data used are from the International Coffee Organization (ICO), the Institute of Applied Economic Research (IPEA) and the World Bank and the applied method is a model of simultaneous equations that seeks a balance between the supply and demand of coffee in the international market. Our results indicate a strong relationship between coffee supply and demand, which indicates that the method selected is appropriate to the study problem. In addition, important contributions to the microeconomic fundamentals were found, such as an inelastic relationship with price, a cross-elasticity of demand relationship, in relation to the price of Colombian coffee, and a positive association with external income. Thus, the results show that although the country is still the largest exporter of coffee in the world, there is a strong dependence on external variables of the international market. In this sense, it becomes necessary to qualify the product and diversify it, so that one can obtain a greater added value and a more consistent dynamic in the productive chain.

KEYWORDS: Competitiveness, Demand, Supply, Imports, Exports.

INTRODUÇÃO

No início do século XIX, em um cenário de alta internacional de preços, o café assumiu importância comercial no Brasil, respondendo por aproximadamente 18% do valor das exportações do país (FURTADO, 1972). Desde então, o café se tornou parte da história econômica brasileira. A exportação do Brasil abastece aproximadamente 30% do mercado mundial de café, desde 2001, seguido do Vietnã e da Indonésia (ABIC, 2017).

Para se atingir uma posição de liderança na produção e exportação em um mercado competitivo como o de café, a produção cafeeira no Brasil sofreu uma série de transformações institucionais e tecnológicas desde sua introdução (SAES; SPERS, 2006).

Em 2005, o Brasil exportou 26,4 milhões de sacas ao ano, representando um terço da produção mundial na época. Já em 2007, o Brasil fechou o ano com 28,1% das exportações de café, aproximadamente 30% das exportações do mercado internacional, no ano de 2008 a oferta de café acumulou em 6,5 milhões de sacas de 60 kg, além de um dos maiores exportadores foi considerado o segundo maior consumidor mundial, consumindo de 1990 a 2005, 90% da sua produção (ABIC, 2017).

Segundo Matiello *et al.* (2005), as medidas protecionistas contrárias à livre circulação entre a oferta e a demanda tornaram a relação de preços constantes o que expandiu as produções de café no mundo. Assim, a concorrência brasileira aumentou devido aos problemas de produção e de flutuações econômicas, que norteiam as lavouras do Brasil, fazendo com que os produtores busquem se especializar para conseguir um retorno no longo prazo.

Em outras palavras, a produção cafeeira, além de possuir elevada importância para a economia brasileira, trata-se de um produto com grande integração internacional, com impacto direto no dinamismo econômico do país. Dessa forma, entender como ocorre o equilíbrio entre oferta e demanda no mercado internacional é primordial para melhor

compreensão do mercado cafeeiro no Brasil. Assim, o presente estudo tem como objetivo estimar a equação de oferta e demanda do café brasileiro no período de 1990 a 2015 e encontrar os determinantes da demanda e da oferta internacional do café e sua dinâmica com o mercado internacional. Este tema em questão é importante uma vez que, embora seja um tema intensamente analisado em todo mundo, não foram encontrados estudos que enfatizem a importância entre o equilíbrio entre oferta e demanda no mercado internacional de café no Brasil neste período.

Assim, para atender a este objetivo, o presente estudo está dividido em cinco seções, além das considerações finais. A primeira seção é esta introdução; a segunda traz alguns conceitos sobre o papel da demanda e oferta de café no mercado internacional; a terceira apresenta alguns resultados empíricos sobre esta relação; a quarta retrata os procedimentos metodológicos aplicados na análise empírica; a quinta expõe os resultados obtidos, bem como promove a interligação entre o levantamento teórico e empírico; e, por fim, a sexta apresenta as considerações finais.

OS PAPÉIS DA DEMANDA E DA OFERTA DE CAFÉ NO MERCADO INTERNACIONAL

Para desenvolver ideias sobre aspectos de oferta e demanda, faz-se necessário recordar alguns conceitos básicos microeconômicos, tais como os fundamentados por Varian (2012) e Pindyck e Rubinfeld (2009), que descrevem que a demanda depende dos consumidores e a oferta depende dos produtores e dos comerciantes do produto/serviço. Além disso, se o preço do produto variar e os demais fatores estiverem constantes, o preço afetará a demanda, porém na Lei da demanda a relação é inversamente proporcional.

Em outras palavras, se o preço do café subir, os mecanismos de mercado levarão a uma redução da quantidade demandada. No entanto, se o preço do bem substituto ou do bem complementar variar a demanda também pode ser afetada. De modo complementar, a renda dos consumidores também altera a demanda, considerando o café como um bem normal, a demanda é positivamente associada com a renda (VARIAN, 2012).

Outro fator determinante para a oferta são os custos, pois quando ocorre um aumento nos custos os lucros diminuem o que acaba reduzindo o investimento do empresário sobre o produto. Mas, se os custos diminuírem o empresário tende a investir mais no produto. No quesito tecnologia, a inovação pode ser vista como um benefício para que se tenha uma redução nos custos. E, por fim, a concorrência para a quantidade ofertada, se torna importante, pois se a concorrência é ampla, o produtor/comerciante tende a ofertar mais, se a concorrência é baixa a quantidade ofertada também é baixa (PINDYCK; RUBINFELD, 2009).

Segundo Pindyck e Rubinfeld (2009), a oferta e a demanda são ferramentas básicas da microeconomia, das quais em mercados competitivos com o emprego das curvas de oferta fornecerá a quantidade precisa que a empresa deverá produzir demandada pelos consumidores em função dos preços.

A oferta segue uma curva inclinada na qual o produtor deve se basear para comercializar o produto em questão, a quantidade do bem que se almeja vender e o preço desse bem tende a seguir uma tendência, quanto maior o preço, maior a competência de produzir determinado bem com eficiência. Já ao custo da produção, quanto menor, há duas alternativas adequadas para os produtores, o de produzir a mesma quantidade de bens a um custo menor, pensando no preço final da mercadoria ou, expandir a quantidade produzida pelo mesmo preço praticado (PINDYCK; RUBINFELD, 2009).

Em relação à demanda, está associada com o nível de utilidade que o consumidor tem com uma determinada cesta de consumo, o qual tem como objetivo fundamental alcançar o maior nível de utilidade dado a uma restrição orçamentária. A curva de demanda informa a paridade entre a quantidade de um bem que os consumidores ambicionam conseguir e o preço deles. Na maioria das vezes, se o preço está mais baixo, os consumidores estão dispostos a comprar mais, se o preço do bem aumenta, pode ser esperado outro procedimento no mercado. No caso de bens substitutos, um bem que pode ser suprido por outro bem sem que tenha perdas, o acréscimo do preço de um estimula o acréscimo do dispêndio do outro e, no caso de bens complementares, que são empregados em conjunto, o acréscimo de um leva a diminuição do consumo do outro (PINDYCK; RUBINFELD, 2009).

O mercado internacional de café brasileiro é assemelhado ao mercado mundial de café, nas circunstâncias exageradas de oferta, na propensão de demanda e nas oscilações do preço do produto. Assim, a partir dos anos 1990, a recuperação parcial do comércio internacional de café, no Brasil, ocorreu por meio da desvalorização cambial, que acarretaram em transformações extraordinárias no panorama mundial dos países produtores de café, que induziu um acréscimo na produção de cafeeira para a exportação em países asiáticos, como o Vietnã. Os mercados tradicionais importadores do produto brasileiro aumentaram a sua demanda por cafés especiais, e o Brasil teve que segurar os investimentos e os estoques nacionais e internacionais, para que o produtor pudesse se aperfeiçoar em cafés de qualidade, porém, poucos produtores investiram neste nicho de mercado, pois os custos eram mais elevados do que manter a produção de café tradicional (LEÃO; PAULA, 2010).

Apesar das dificuldades deparadas pelos cafeicultores, o café do Brasil é muito competitivo, uma vez que o país é considerado o produtor de café arábico com o custo mais baixo do mundo. Com isso, apresenta um produto de elevada qualidade e preço competitivo. (CAIXETA; GUIMARÃES; ROMANIELLA, 2008).

ESTUDOS EMPÍRICOS

Devido ao papel relevante exercido pelo café na pauta exportadora do país, diversos estudos tiveram como foco de análise este produto aplicando diferentes métodos estatísticos. Dessa forma, procura-se por intermédio de uma revisão de estudos empíricos, apontar as principais ferramentas metodológicas e teóricas empregadas sobre a dinâmica internacional de café e suas determinantes.

Barreto e Zugaib (2016) levantaram um estudo sobre o comportamento do café em grãos no mercado internacional, em que constataram através de uma análise empírica, com modelos econométricos de equações simultâneas e mínimos quadrados de três estágios, que os determinantes da produção de café em grãos são os preços reais e a área plantada, e o que afeta a demanda, neste caso, é o crescimento da economia mundial. Os autores utilizaram uma base de dados anual no período de 1964/65 a 2014/15 para as variáveis: Produção mundial bruta de café em grãos; Demanda mundial de café em grãos; Preço internacional do café; Estoques mundiais de café em grãos; Taxa de câmbio Preço internacional e a de Nova York; Preço internacional do café em grãos; Área plantada (hectares); *Gross Domestic Product World*; Estoques mundiais de café em grãos; Preço internacional do café defasado; Produção mundial bruta defasada; e, Moagens mundiais defasada.

Já em relação ao trabalho de Dias e Silva (2015), os autores utilizaram de dados secundários do IPEA e do *International Coffee Organization*, sendo as variáveis: Preço para o café brasileiro no mercado internacional (US\$/saca 60 kg); Preço para o café colombiano no mercado internacional (US\$/saca 60 kg); PIB dos Estados Unidos (bilhões de US\$ correntes); Quantidade exportada em sacas de 60 kg; Exportações de café em grão (milhões de sacas de 60 kg); Taxa de câmbio comercial (R\$/US\$ – fim do período e preços correntes); Exportações mundiais de café (milhões de sacas de 60 kg); Cotação em bolsa de mercado futuro – Nova Iorque (US\$/saca de 60 kg; e, Produção brasileira de café (milhões de sacas de 60 kg), para mensurar os cálculos fez se uso das equações simultâneas e dos mínimos quadrados de dois estágios.

Dias e Silva (2015) identificaram que a demanda pelo café no Brasil é semelhante com a produção de café mundial e destacaram, também, que o preço da demanda do café brasileiro é inelástico, pois a renda mundial influencia as oscilações da demanda, e que esta demanda de cafés no Brasil pode ser substituída pelo café colombiano. Um ponto forte a se destacar na pesquisa dos autores é que os mesmos identificaram que as receitas dos cafeicultores podem se elevar com novos mercados, através da diversificação e na qualidade dos produtos diferenciados.

SILVA *et al.* (2007) consideraram os períodos de 1995 a 2005, para a relação entre Brasil e União Europeia, analisaram os índices de competitividade de vantagem comparativa, o índice de contribuição ao saldo comercial e o índice de Criação e Desvio de

Comércio. Calcularam através de um modelo Logit e chegaram à uma conclusão de que as exportações do café verde contribuem diretamente para a balança comercial do Brasil, através das exportações e ainda apresenta uma vantagem comparativa revelada e que as variáveis determinantes para a comercialização do café são: a renda interna, a taxa de câmbio, os benefícios tecnológicos, os gastos do governo e a renda externa.

Constata-se, então, que o Brasil é um dos maiores produtores e exportadores de café do mundo, e que os fatores determinantes para a oferta mundial de café brasileiro são as oscilações dos preços internacionais e as barreiras tributárias.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Conforme fundamentado anteriormente, o comércio mundial de café está condicionado pela oferta e demanda. Nesse sentido, o método de estimação mais adequado para a análise dos dados é o modelo de equações simultâneas, pois envolve a simultaneidade entre as variáveis de resposta e as variáveis de retornos endógenos. Deste modo, para obter o melhor resultado, torna-se necessário agrupar o conjunto de variáveis para que estas possam ser determinadas simultaneamente pelas demais variáveis utilizadas no modelo.

De acordo com Santana (2003), as equações simultâneas provêm de um modelo de multiequações com ampla aplicação nos setores da economia, nas quais buscam arranjos de equilíbrio. Cada equação envolvida no modelo tende a buscar o equilíbrio (quando a quantidade da demanda deve se igualar a quantidade ofertada), fazendo uso de uma condição de *ceteris paribus*. Ainda de acordo com o autor, em um modelo clássico Marshalliano, a interação entre a oferta e a demanda se dá através do preço e da quantidade de produto que será transacionado dentro do mercado. Já no modelo Keynesiano, o que determina o consumo e a renda é a influência recíproca causada entre a variável renda, consumo e investimento.

Para utilizar o modelo de equações simultâneas, faz-se necessário mais de uma equação, sendo uma equação para cada variável endógena, para que seja possível estimar os parâmetros da equação identificada, utilizando às informações disponíveis das demais equações do modelo.

A simultaneidade exige uma ou mais variáveis explicativas sejam determinadas juntamente com a variável dependente. Gujarati e Porter (2011) citam a demanda e a oferta de um produto como um exemplo clássico de dependência entre variáveis explicativas e o termo de erro aleatório. Afirmam, ainda, que quando se tem simultaneidade em um modelo, o método de mínimos quadrados ordinários (MQO) não deve ser utilizado, pois gera vies no modelo de equações simultâneas, tendo isso, as estimativas geradas se tornam viesadas e inconsistentes.

Gujarati e Porter (2011), descrevem que no modelo de equações simultâneas a interdependência das variáveis nos modelos econômicos pode acarretar em problemas estatísticos, deve-se, então, ater-se à problemas de identificação e examinar os métodos de estimação a partir dos modelos econométricos.

Como são diversos os fatores que influenciam a oferta e demanda de café internacional e nem todos são fatores exógenos, utilizar-se-á o Método de Mínimos Quadrados Ordinários em dois estágios (MQ2E). De acordo com Gujarati e Porter (2011), a ideia desse método é purificar a variável explanatória estocástica dependente em todas as variáveis predeterminadas no sistema (Estágio 1), obtendo estimativas confiáveis acerca da variável dependente e substituindo as estimativas pela variável dependente na equação do segundo estágio e, então, aplicando os MQO à equação então transformada (Estágio 2).

Por se tratar se uma série temporal, também será necessário analisar a estacionaridade das variáveis. De acordo com Bueno (2011), as séries temporais podem ser estacionárias ou não. A série não estacionária tem uma tendência, que pode ter uma natureza determinística ou estocástica.

Desse modo, Bueno (2011) ainda fundamenta que, a série não estacionária determinística, acrescida de um componente aleatório, flutua em torno de uma tendência temporal. Portanto, Gujarati e Porter (2011) apontam que é necessário verificar se a média e a variância das amostras não se alteram sistematicamente ao longo do tempo. Com base nesses fundamentos, com a finalidade de efetuar esta análise, optou-se pelo teste de raiz unitária por meio dos da metodologia de Dickey-Fuller.

No trabalho será aplicado o modelo de Hausman (1976) para verificar se o modelo tem problema de simultaneidade, o teste é utilizado para verificar se o regressor dependente tem correlação com o termo de erro aleatório, ou seja, no caso de um ou mais regressores serem endógenos e se correlacionarem com o termo de erro, o método de mínimos quadrados ordinários (MQO) se torna inconsistente e ineficiente.

Além da análise econométrica firmada no (MQ2E), será aplicado uma análise descritiva acerca das variáveis utilizadas no modelo, de tal modo que permita inferências iniciais sobre a problemática estabelecida.

Outra análise essencial é verificar a se a série apresenta multicolinearidade, a qual ocorre quando duas ou mais variáveis explicativas possuem correlação entre si, podendo gerar parâmetros estimados viesados (BUENO, 2011). Greene (2012) complementa que o caso de uma exata relação linear entre os regressores é uma falha séria nas premissas do modelo. Uma das razões que justifica a existência desta intercorrelação é o fato de que os regressores incluídos no modelo tenham uma tendência comum: todos aumentam ou diminuem ao longo do tempo (GUJARATI; PORTER, 2011).

A respeito da mensuração desta, não se pode afirmar que exista um teste universalmente aceito para a detecção (FAVERO *et al.*, 2014). No entanto, o teste FIV mostra como a variância de um estimador é inflada pela presença da multicolinearidade (GUJARATI; PORTER, 2011).

Banco de dados e modelo empírico

A partir do objetivo firmado, o presente estudo se fundamenta nos dados de séries temporais disponíveis no Banco Central do Brasil (BCB) e no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Mais especificamente nas variáveis *proxy* formuladas para os determinantes de oferta e demanda do mercado internacional. As variáveis selecionadas no estudo são representadas no Quadro 1.

Variável	Sigla	Descrição	Fonte
Exportações Café	expbra	Total de exportações do café no Brasil (Em mil sacas de 60kg)	ICO (2017)
Cotação de Café em bolsa	pbrabovesp	Café (Brasil) - cotação internacional (US\$) Merc Futuro	IPEA (2017)
Produto Interno Bruto (EUA)	pibeua	Preços correntes (US\$)	World Bank (2017)
Produção Café no Brasil	prodbra	Total de produção de café no Brasil (Em mil sacas de 60kg)	ICO (2017)
Taxa de câmbio brasileira	câmbio	Taxa de câmbio real, fim período (IPEA)	IPEA (2017)
Produção mundial para exportação	prodexport	Total de produção exportadora mundial (Em mil sacas de 60kg)	ICO (2017)
Preço pago aos produtores Brasil (US\$)	precbra	Preços pagos aos produtores brasileiros (US\$)	ICO (2017)
Preço pago aos produtores Colômbia (US\$)	preccol	Preços pagos aos produtores colombianos (US\$)	ICO (2017)

Quadro 1 – Descrição das variáveis dos modelos

Fonte: elaborado pelos autores (2019).

A partir das variáveis descritas no Quadro 1, inspirado no modelo proposto por Dias e Silva (2015), elabora-se a equação de oferta e demanda do café internacional.

Equação de demanda

$$Q^d = expbra = \beta_1 + \beta_2 precbra + \beta_3 preccol + \beta_4 pibeua + \beta_5 cambio + u_{1,t} \quad (1)$$

Equação de oferta

$$Q^o = \beta_1 + \beta_2 precbra + \beta_3 predexport + \beta_4 prodbra + \beta_5 pbrabovesp + \beta_5 cambio + u_{2,t} \quad (2)$$

Igualdade

$$Q^d = Q^o \quad (3)$$

Com a finalidade de facilitar a interpretação dos resultados, todas as séries de dados estão em logaritmo natural (Ln), sendo interpretadas por suas elasticidades, a adoção dessa metodologia é relevante, pois de acordo com Gujarati e Porter (2011) o modelo “log-log” se tornou muito difundido pois, com essa transformação, o coeficiente angular passa a medir a elasticidade. Além disso, de acordo com Hill *et al.* (2006), em modelos de oferta e demanda, é conveniente utilizar a forma funcional log-log, em virtude de sua propriedade de elasticidade constante.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Análise descritiva

Em relação aos dados de exportação do café brasileiro, a quantidade demandada parece estar estagnada no país, em que as exportações atingiram 10,72 milhões de sacas em março de 2017, 2% menor que no ano de 2016 (ICO, 2019).

Contudo, no período de outubro de 2016 a março de 2017 houve um aumento de 4,8% nas exportações em relação ao ano anterior. No consumo mundial de café, o Brasil como país de maior índice de exportação, chegou a 20,5 milhões de sacas de 60 kg no período de 2015/16. A União Europeia como foi o maior importador neste período, obteve o maior índice de consumo calculado mundial de café em 42,43 milhões de sacas de 60 kg. A produção global de café em 2016/17 se mantém estabilizada em 0,1% por ano de 151,6 milhões de Safra (ICO, 2019).

A Figura 1 retrata a variação das exportações e das importações mundiais de café no decorrer dos anos de 1999 a 2015, em milhões de sacas de 60kg. A exportação brasileira fechou em 36,92 milhões de sacas no ano 2015/16, um acréscimo de aproximadamente 0,1% em relação ao período anterior. As importações do café em 2001, chegaram a cerca de US\$ 70 bilhões, e os países produtores ficaram somente com US\$ 5,5 bilhões do montante, ou seja, apenas 8% (ICO, 2019). De acordo com os dados publicados pela ABIC (2017), no ano de 2015 a produção de café dos países do Vietnã e Indonésia atingiram aproximadamente 26,3% da produção total de café global do período (148 milhões de sacas de café) em 2015, contribuindo para que esses países exportassem em maior escala que os outros.

Em 2011, as exportações do café brasileiro atingiram US\$ 33,80 milhões e as importações somaram 32,41 milhões de sacas. Estes fatores impulsionaram a balança comercial brasileira que fechou com superávit de 424 milhões. Em 2013, a importação de café chegou a 62,62 milhões de sacas e as exportações fecharam em US\$ 99,96 milhões (ICO, 2013).

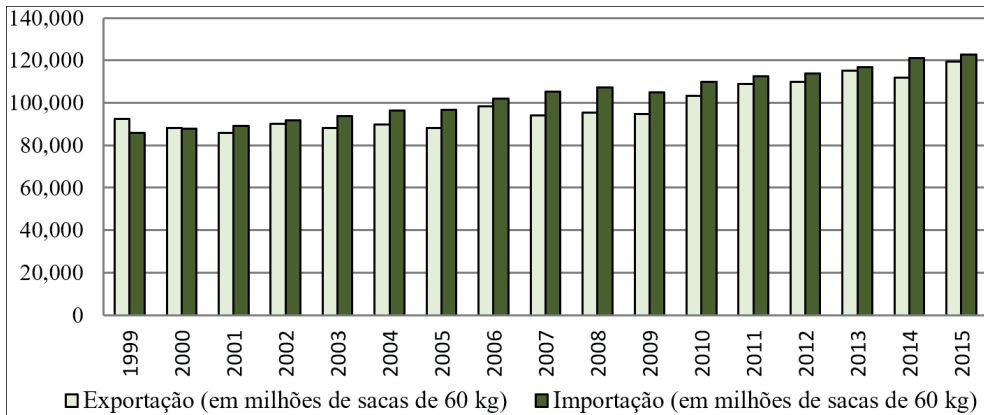


Figura 1. Exportações e Importações de café nos anos de 1999 a 2015

Fonte: International Coffee Organization (2017).

Países como Estados Unidos, Ásia, China, Argentina e Japão passaram a demandar mais café a partir de 2010. A China ainda era a maior consumidora do produto na época, chegando a comprar US\$ 1,773 bilhões. O Brasil chegou a importar 19,4% de bens intermediários e matéria prima destes mesmos países. O Brasil conseguiu manter se no topo das exportações durante os anos, mesmo que a concorrência tenha aumentado com a produção na Colômbia e do Vietnã, a única queda no setor de exportações brasileiras ocorreu nos anos de 2000, 2003 e 2012, nem com a crise econômica no ano de 2008/09 diminuiu a exportação.

O Vietnã se tornou o segundo maior produtor de café, perdendo somente para o Brasil, desde 2010 o Vietnã passou a produzir em escala maior, variando entre 20 a 25,5 milhões de sacas entre os anos de 2010 a 2016, atingindo seu ápice de produção no ano de 2015, com 28,7 milhões de sacas de café de 60kg, acredita-se que a queda na produção do Vietnã no ano de 2016 tenha se dado pela seca intensa que atingiu as lavouras do país. Brasil como líder mundial na produção de café atingiu 55 milhões de sacas no ano de 2016. O terceiro país exportador com maior produção foi a Colômbia com um total de 14,5 milhões de sacas em 2016 e em quarto lugar a Indonésia com 10 milhões de sacas de 60 kg. (ICO, 2019).

A ICO (2017) destaca que no ano de 2015/16 o consumo mundial ultrapassou a produção, este cenário foi suprido com os estoques acumulados dos anos anteriores (2013/14), O consumo mundial do café neste período obteve um déficit elevado, de 3,3 milhões de sacas a mais que a produção do ano. A produção de café em alguns é valiosamente essencial para alguns países mais pobres, especialmente a África – Uganda e Etiópia – e América Central. No Brasil, o produto sustenta de 250 mil a 300 mil produtores, empregando no setor um contingente de três milhões de trabalhadores diretamente dependentes da cafeicultura (MARK CAFÉ, 2013). Para evidenciar elucidar os aspectos de exportação com os conceitos de oferta e demanda apresentados anteriormente, A Figura 2 apresenta a relação entre exportações e preço para o Brasil.

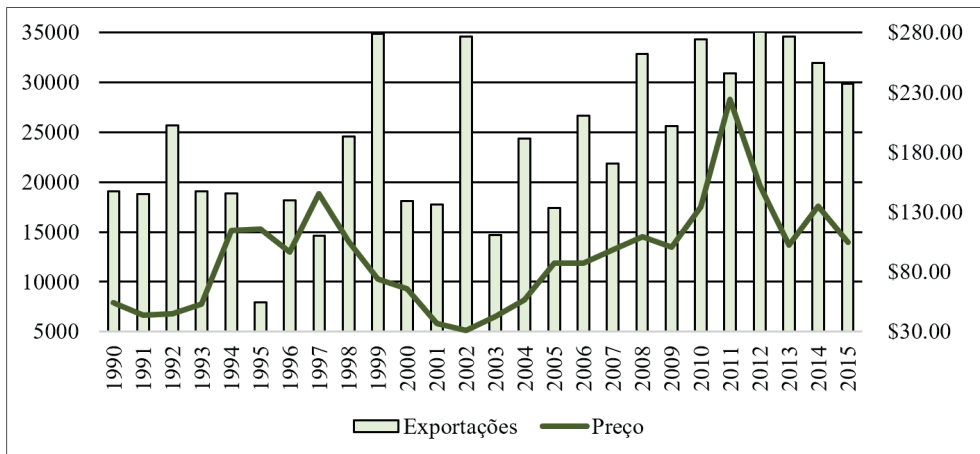


Figura 2 – Relação entre exportações e o valor de venda café entre os anos de 1990 a 2015

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados da ICO (2017).

Nota-se na Figura 2 que o preço pago para o produtor de café no decorrer dos anos retrata um movimento cíclico perante as oscilações das exportações ao longo dos anos. De 1990 até 2010 os preços subiram praticamente 35% e as exportações do café brasileiro cresceram em média 2% ao ano devido à demanda de café.

O clima favorável e a terra fértil do Brasil favorecem o plantio e o cultivo do café em suas lavouras em diversas regiões do país, a exportação de café brasileiro não possui valor agregado, porém os gastos com insumos e fertilizantes tornam os custos de produção mais elevados mesmo provendo de uma tecnologia eficiente de Oliveira, Oliveira e de Moura (2012) evidencia que o café foi uma das grandes fontes de riqueza no Brasil por quase um século, o que impulsionou o desenvolvimento brasileiro e o inseriu nas relações comerciais internacionais.

Como pode se observar na Figura 2, no ano de 2013, as exportações foram interrompidas, o mercado de café decaiu e a instabilidade na produção dos grãos fez com que o preço pago aos produtores diminuísse significativamente em relação a 2011.

De acordo com a ABIC (2017), no ano de 2015, as exportações do café brasileiro tiveram um aumento ocasionado pela valorização do dólar, o que tornou o mercado brasileiro mais competitivo.

Em relação aos resultados da regressão, a próxima seção apresenta os resultados da estimação.

Estimativas do modelo

Inicialmente, com objetivo de verificar a estacionaridade da série, ou seja, se ela se desenvolve aleatoriamente no tempo, em torno de uma média constante, foram utilizados os conceitos teóricos evidenciados na seção metodológica. A Tabela 4 contém os resultados do Teste Dick-Fuller Aumentado (ADF).

Variável	Estatística <i>t</i>	Valor Crítico 1%	Valor Crítico 5%	Valor Crítico 10%
Inexpbra	-3.511	-4.38	-3.6	-3.24
Inpreccol	-1.523	-2.5	-1.714	-1.319
Inpibeua	-1.759	-2.5	-1.714	-1.319
Incambio	-6.797	-2.5	-1.714	-1.319
Inprodbra	-2.396	-2.5	-1.714	-1.319
Inprabovesp	-1.594	-2.5	-1.714	-1.319
Inprodexport	-2.008	-2.5	-1.714	-1.319
Inprodbra	-2.396	-2.5	-1.714	-1.319

Tabela 4 - Teste Dick-Fuller Aumentado (ADF) para os dados da regressão

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

A partir da estatística *t* e seu respectivo valor crítico, constata-se que a um nível de 10% de significância, todas as variáveis são estacionárias em nível, pois o valor encontrado da estatística *t* é inferior ao valor crítico, ou seja, afasta-se a hipótese nula: H_0 : (há uma raiz unitária ou a série temporal não é estacionária, ou ela possui uma tendência estocástica). Após a verificação inicial, a Tabela 2 apresenta o resultado das estimativas.

Por meio dos resultados apresentados na Tabela 2, pode-se verificar que o modelo se encontra bem ajustado. Em específico pelos resultados do teste F da primeira regressão, fornece um indício que as variáveis selecionadas como instrumento para o preço do café brasileiro são bem adequadas. Uma formalidade é prestada pelo teste LM de Kleibergen-Paap, que verifica que os instrumentos excluídos estão bem especificados. Já em relação a regressão, o resultado obtido pela estatística Wald de Kleibergen-Paap, pode-se afirmar que a regressão está corretamente identificada. Para a verificação do problema de endogeneidade, verifica-se por meio do Anderson-Rubin waldtest que não há problema, isto é, o erro não está correlacionado com as variáveis explicativas. Por fim, em relação ao teste Sargan-Hansen, aceita-se a hipótese nula de que todos os instrumentos são superidentificados. Assim, como o modelo é superidentificado, é possível verificar a validade das condições pelo método dos momentos (WOOLDRIDGE, 2009).

Variável	Coefficiente	E. Pad	Estatística (Z)	Interv de Conf (95%)	
Inprecbra	-0.3929	0.1108	-3.55	-0.610	-0.175
Inpreccol	0.3722	0.1292	2.88	0.118	0.625
Inpibeua	1.1082	0.0970	11.42	0.918	1.298
Incambio	-0.0239	0.0091	-2.64	-0.041	-0.006
_cons	-1.5633	0.9571	-1.63	-3.439	0.312
Teste F (1)	21.36	Teste F (2)	54.32		
Centered R2	0.9117				
Kleibergen-Paap WALD F		21.356	Kleibergen-Paap LM Statistic		10.034
Anderson-Rubin waldtest		28.24			

Notas: (i) os resultados são robustos à heterocedasticidade. (ii) as estimativas foram obtidas pelo método dos momentos generalizados.

Tabela 2 – Resultados das estimativas

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme ressaltado na seção metodológica, há grande importância na intercorrelação entre as variáveis explicativas, mais especificamente, na multicolinearidade do modelo. Por meio dos resultados encontrados para o teste VIF, verifica-se que as variáveis não apresentam multicolinearidade, pois, de acordo com Belsey, Kuh e Welsch (1980), valores superiores a 20 no teste VIF são sugeridos como indicativos desse problema.

A partir dos coeficientes mostrados na Tabela 2, é possível extrair importantes conceitos acerca dos determinantes da demanda externa do Café. Em relação a variável instrumentalizada, *Inprecbra*, nota-se que para um aumento de 1%, espera-se uma redução na demanda de 0,39%, resultado que converge com os fundamentos do equilíbrio de oferta e demanda retratados no capítulo anterior e de acordo com os resultados encontrados por Dias e Silva (2015).

Já em relação à variável *Inpreccol*, para uma elevação de 1%, estima-se uma elevação de 0,3722% na variável dependente. Resultado que mostra a concorrência existente entre a produção brasileira e colombiana, retratado mais formalmente por Dias e Silva (2015), os quais evidenciam que as oscilações positivas no preço do café colombiano no mercado internacional e as exportações do café suave abrangem a concorrência na produção de café colombiano e brasileiro, tornando a Colômbia o principal concorrente do Brasil no quesito de produção de qualidade.

Já no tocante ao Produto Interno Bruto dos EUA, *Inpibeua*, para uma elevação de 1%, calcula-se uma elevação de 1,1082. Resultado que mostra a importância do desempenho econômico dos EUA para a demanda externa de café, visto que se trata de um dos principais importadores de café brasileiro. De acordo com o Departamento do Comércio dos Estados Unidos (2005) o desempenho do PIB nos Estados Unidos impulsiona as oscilações na taxa de juros, o consumo das famílias em julho de 2015 obteve uma participação de 2,3%

no PIB do país. Neste caso são gerados estoques privados e investimentos, fatores estes que contribuem para a expansão econômica do país, para a diminuição na quantidade importada e um impulso nas exportações, na qual estimula a demanda externa.

Por fim, em relação a variável Incambio, visualiza-se uma relação negativa, mais especificamente, uma apreciação cambial parece impactar negativamente na demanda interna do café. Mais especificamente, para uma valorização cambial de 1%, espera-se uma redução de 0,023% na demanda interna do café. A apreciação do câmbio diminui o preço dos produtos importados e a competitividade dos produtos no mercado internacional, essa valorização no câmbio também influencia nos custos dos insumos importados, que diminui o custo de insumos que utilizam matéria-prima importada (CASTRO TEIXEIRA E LIMA, 2005)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo propôs estimar uma equação de oferta e demanda do café no Brasil durante os anos de 1990 a 2015. Ou seja, buscou se evidenciar quais são os seus determinantes e como acontece a relação deste processo com o mercado internacional.

Embora o Brasil se mantenha estável na produção de café durante os anos, sendo um dos maiores exportadores internacionais, e abastecendo 30% do mercado mundial, as oscilações na oferta e demanda de café podem influenciar na balança de pagamentos brasileira. Desse modo, a produção de café exerce uma proporção relevante para o desenvolvimento econômico do país. Por meio dos coeficientes estimados, encontrou-se alguns determinantes da demanda internacional do café.

Mais especificamente, para o aumento de 1% no preço pago aos produtores no Brasil, reduz 0,39% da quantidade demandada. Ao se analisar a elevação no preço pago aos produtores colombianos, nota-se que a Colômbia é a maior concorrente do Brasil em produção, sendo que o aumento de 1% no preço pago aos produtores da Colômbia eleva a produção em 0,37%. Ou seja, aparentemente a situação se apresenta inversa entre esses dois países.

Em termos microeconômicos, estes resultados relevam três importantes contribuições à literatura vigente. Em primeiro lugar, constatou-se a relação de bem normal do café, característica padrão de bens normais, juntamente com a inelasticidade preço da demanda, ou seja, um aumento de 1% no preço, leva uma redução da demanda menos que proporcional. Em segundo lugar, ficou evidente a relação de elasticidade cruzada da demanda, em que a elevação do preço de um produto concorrente (café colombiano), leva um aumento da demanda de café brasileiro. Por fim, a forte vulnerabilidade a renda externa, o que configura uma alta sensibilidade da demanda do café na renda externa.

Isso ocorre porque os Estados Unidos se destacam como o maior importador de café brasileiro e a estimação do crescimento econômico americano mostrou que o PIB dos

EUA tem uma relação significativa com a demanda externa, sendo que uma elevação de 1% no PIB dos EUA representa uma elevação de 1,1% na demanda externa de café.

Constatou-se, ainda, que a depreciação na taxa de câmbio tem uma relação negativa com a demanda interna de café, pois uma valorização cambial de 1% acarretará em uma redução de 0,023% da demanda interna de café.

Embora o trabalho apresente algumas limitações, como a de não abranger uma série histórica mais longa, os testes aplicados certificaram que os instrumentos excluídos estão bem especificados e que a regressão identificada está coerente com o contexto analisado. Além disso, não há evidências de outros problemas de estimação como de multicolinearidade e de endogeneidade.

Por fim, conclui-se que as determinantes da demanda e da oferta de café variam de acordo com as oscilações do PIB dos Estados Unidos, quantidade produzida nacional, taxa de câmbio brasileira, produção mundial, preço pago ao produtor brasileiro e colombiano, e que um acréscimo no preço do café, estimula o a concorrência dos bens complementares. À medida que se aumenta a produção ou se melhora a sua qualidade, determina-se a quantidade demanda e ofertada, e é esta relação de oferta e demanda que influencia nos preços, e estes, por sua vez, modificam o cenário de exportação e importação.

Se o preço do produto aumenta, espera-se uma redução na quantidade demandada e uma abrangência maior no mercado competitivo, dando-se destaque para a Colômbia, que ao ter um acréscimo no valor pago ao produtor, aumenta a qualidade de produção interna. Outro fator explicativo para a determinação da demanda é a renda, que influencia na compra de produtos substitutos, pois quanto menor a renda, mais haverá procura por produtos similares.

Por último, sugere-se para futuros estudos uma análise das políticas que contribuem para o desempenho da exportação brasileira de café e, ainda, como o preço pago aos produtores pode ser melhorado dentro dessa cadeia produtiva brasileira e quais são os melhores investimentos para a comercialização do café brasileiro no mercado internacional.

REFERÊNCIAS

ABIC – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CAFÉ. **Associação Brasileira da Indústria de café**. Disponível em: <<http://abic.com.br/cafe-com/historia>>. Acesso em: 22 fev. 2019.

ABIC – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ. **Exportação Brasileira de Café – 1961 a 2013**. Disponível em: <<http://abic.com.br/estatisticas/exportacoes/exportacao-mundial/>>. Acesso em: 22 fev. 2019.

ALMEIDA, F. M. **Efeitos dos custos de transporte e das barreiras comerciais no comércio internacional de café verde**. 2009. 85 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Departamento de Economia Rural, Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais, 2009.

ALVIM, F. H. B.; BACHA, C. J. C.; ALVES, C. de C. Estimativa de uma equação de demanda de exportações brasileiras de café - PERÍODO DE 1980 A 2001. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, MG, vol. 1, n. 4, p.441-460, 2003.

BARRETO, R. C. S; ZUGAIB, A. C. C. Dinâmica do mercado internacional de café e determinantes na formação de preços. **Revista Economia & Região**, Londrina, v.4, n.2, p.7-27, jul./dez. 2016.

BACEN, Banco Central do Brasil. **Sistema Gerenciador de Séries Temporais**. Disponível em:<<https://www3.bcb.gov.br/sgspub>> 2014. Acesso em: 22 fev. 2019.

BELSLEY, D.; KUH, E.; WELSH, R. **Regression Diagnostics: Identifying Influential Data and Sources of Collinearity**. New York: John Wiley & Sons, Inc. 1980.

BUENO, R. L. S. **Econometria de Séries Temporais**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

CAIXETA, G. Z. T.; GUIMARÃES, P. T. G.; ROMANIELLA, M. M. Gerenciamento como forma de garantir a competitividade da cafeicultura. **Informe Agropecuário**. Planejamento e gerenciamento da cafeicultura, Belo Horizonte, v. 29, n. 247, p. 14-23, nov./dez. 2008.

CASTRO, E. R.; TEIXEIRA, E.; LIMA, J. E. Efeito da desvalorização cambial na oferta, no preço de insumos e na relação entre os fatores na cultura do café. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Rio de Janeiro, vol. 43, nº 03, p. 421-441, 2005.

CARVALHO, F.; MINELLA, A. Market forecasts in Brazil: performance and determinants. Working Papers série 185, **Central Banco do Brasil**, Pesquisa Departamento, Brasília, n. 185, p. 1-52,2009. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/pec/wps/ingl/wps185.pdf>>. Acesso em: 22 fev. 2019.

DE OLIVEIRA, I. P.; OLIVEIRA, L. C.; DE MOURA, C. S. F. T. Cultura de café: histórico, classificação botânica e fases de crescimento. **Revista Eletrônica Faculdade Montes Belos**, v. 5, n. 4, 2012.

DIAS, L. O.; SILVA, M. S. Determinantes da demanda internacional por café brasileiro. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, n.1, p. 86-98, jan./fev./mar. 2015.

FURTADO, Celso. **Análise do “Modelo” brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira, 1972.

FAVERO, L. P.; BELFIORE, P.; TAKAMATSU, R. T.; SUZART, J. **Métodos Quantitativos com Stata**. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2014.

GUJARATI, D. N; PORTER, D. C. **Econometria Básica**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.

GREENE, W. **Econometric analysis**. 7. ed. Prentice Hall, Boston, MA. 2012.

HAUSMAN, J. A. Specification tests in econometrics. **Econometrica Chichester**, v.46, p.1251-1271,1976.

HILL, R. C.; GRIFFITHS, W. E.; JUDGE, G. G. **Econometria**. 2a. Ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

ICO, International Coffee Organization -**Historical Data on the Global Coffee Trade**. Disponível em:<http://www.ico.org/new_historical.asp?section=Statistics> - Acesso em 22 fev. de 2019.

IPEA, Instituto De Pesquisa Econômica Aplicada. **Indicadores Macroeconômicos**. Disponível em: <www.ipeadata.gov.br> 2014. Acesso em 22 fev. de 2019.

LEÃO, E. A.; PAULA, N. M. A produção de cafés especiais no Brasil e a emergência de novos padrões de competitividade. In: **Anais**. ANPEC SUL, 2010, Porto Alegre. XIII Encontro Regional de Economia, 2010.

MATIELLO, J.B.; SANTINATO, R.; GARCIA, A.W.R.; ALMEIDA, S.R.; FERNANDES, D.R. **Cultura de café no Brasil**: novo manual de recomendações. Rio de Janeiro: MAPA/PROCAFÉ, 2005.

OLIVEIRA, I. P.; OLIVEIRA, L.C.; MOURA, C. S. F. T. Cultura de café: histórico, classificação botânica e fases de crescimento. **Revista Faculdade Montes Belos**, v. 5, n. 4, Ago. 2012.

SANTANA, Antônio Cordeiro de. **Métodos quantitativos em economia**: elementos e aplicações. Belém: UFRA, 2003.

SAES, M. S. M.; SPERS, E. E.; Percepção do consumidor sobre os atributos de diferenciação no segmento rural: café no mercado interno. **Organizações Rurais & Agroindustriais**. Lavras, V.8, n.3, p.354-367.2006.

SANVICENTE, A. Z. & Monteiro, R. C.A guerra entre comprados e vendidos no mercado de opções de compra da Bolsa de Valores de São Paulo. **Revista de Administração (RAUSP)**, v. 40, n. 1, p. 34–43, 2005.

SILVA, C. C.; FONSÊCA, M. B.; COSTA, C. K. F.; MAIA, S.F. Determinantes dos efeitos de comércio sobre as exportações de café e carne bovina brasileira no mercoeuropa: uma análise usando logit no período de 1995-2005. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 45, 2007., Londrina. **Anais Eletrônicos... SOBER**, 2007. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/6/1078.pdf>>. Acesso em 22 fev. de 2019.

VARIAN, H. **Microeconomics. A Modern Approach** - 8ª Edition. W. W. Norton & Company, Inc., 500 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10110 W. W. Norton & Company, Ltd., Castle House, 75/76 Wells Street, London W1T 3QT, 2012.

WOOLDRIDGE, J.M. **Introduction to econometrics**: A modern approach. (4th Ed.). Mason, OH: South-Western Cengage Learning. 2009.

LUAN VINICIUS BERNARDELLI: Professor da Universidade Federal de Goiás. Graduado em Economia pela Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP). Mestre em Economia pela Universidade Estadual de Maringá. Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Maringá. Foi Visiting Scholar na Southern Cross University (Austrália). Atua nas áreas de Economia monetária e financeira, Economia Regional, Economia da Religião e Economia da Saúde. Também atua como revisor ad hoc em diversos periódicos nacionais e internacionais. Possui publicações em diversas áreas da economia, com trabalhos aprovados em revistas como Nova Economia, Journal of Religion & Health, Sustainability, Public Administration Quarterly, Economic Analysis of Law Review, Local Government Studies, Review of Applied Economics, Review of Social Economy, Estudos Econômicos, entre outras.

A

Análisis de la gestión 74

Avaliação de gestão 74

B

Balança comercial 61, 64

C

Competitividade 3, 56, 60, 69, 71, 72

Consumo 15, 19, 20, 21, 59, 61, 64, 65, 68

Crisis económicas 13, 17, 22

Crisis financieras 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25

D

Demanda 10, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71

Desenvolvimento econômico 1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 56, 69

Desequilibrios macroeconómicos 12, 13, 15, 17, 22, 23, 24

E

Estratégias de desenvolvimento 1, 8

Expectativas de inversionistas 38

Exportações 56, 57, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 71, 72, 74

G

Gestão pública eletrônica 74

Governança electrónica 27, 28, 31, 32, 33, 34, 35, 36

Governança presidencial 1, 2, 6

I

Importações 56, 64, 65, 74

Importações e exportações 74

Indicadores de desempenho 74

Inductores de valor 38, 41, 42, 43, 51, 52

M

Moçambique 1, 2, 3, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 27, 29, 30, 37

O

Oferta 19, 56, 57, 58, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 68, 69, 70, 71

P

Perspectivas de investidores 74

Política externa 1, 2, 3, 5, 6, 9, 10, 11

S

Sistema GBV 74

T


TICs e Serviços Públicos 27


V


Vantagem competitiva 74

ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS 3

 www.atenaeditora.com.br


 contato@atenaeditora.com.br

 [@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora)


 www.facebook.com/atenaeditora.com.br


ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS 3

 www.atenaeditora.com.br

 contato@atenaeditora.com.br

 @atenaeditora

 www.facebook.com/atenaeditora.com.br