

2020

# O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e no Caribe



NAÇÕES UNIDAS

CEPAL

# Thank you for your interest in this ECLAC publication



Please register if you would like to receive information on our editorial products and activities. When you register, you may specify your particular areas of interest and you will gain access to our products in other formats.



[www.cepal.org/en/publications](http://www.cepal.org/en/publications)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

**Alicia Bárcena**  
Secretária Executiva

**Mario Cimoli**  
Secretário Executivo Adjunto

**Raúl García-Buchaca**  
Secretário Executivo Adjunto para Administração e Análise de Programas

**Ricardo Pérez**  
Diretor da Divisão de Publicações e Serviços Web

O presente relatório, *O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e no Caribe*, é a edição correspondente a 2020 da série anual publicada pela Unidade de Investimentos e Estratégias Empresariais da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). Sua elaboração coube a Ana Abeliánsky, Álvaro Calderón, Mathilde Closset, Felipe Correa, Marco Dini, Georgina Núñez, Cecilia Plottier e Nunzia Saporito, sob a coordenação de Giovanni Stumpo. As bases de dados foram elaboradas por Leandro Cabello.

Recebemos contribuições e comentários de Alicia Bárcena, Mario Cimoli, Hugo Beteta, Martín Abeles, Olga Lucía Acosta, Anahí Amar, Filipe Da Silva, Sebastián Herreros, Álvaro Lalanne, Jorge Mario Martínez, Machel Pantin, Juan Carlos Ramírez, Joaquín Vargas e Helvia Velloso.

Agradecemos a contribuição das autoridades governamentais e dos executivos de empresas consultados para a elaboração deste documento.

As observações e sugestões sobre o conteúdo deste documento podem ser dirigidas a Giovanni Stumpo (Giovanni.Stumpo@cepal.org) e Cecilia Plottier (Maria.Plottier@cepal.org).

Os limites e nomes que figuram nos mapas incluídos neste documento não implicam seu apoio ou aceitação oficial pelas Nações Unidas.

---

Publicação das Nações Unidas  
LC/PUB.2020/16  
Distribuição: G  
Copyright © Nações Unidas, 2020  
Todos os direitos reservados  
Impresso nas Nações Unidas, Santiago  
S.20-00596

---

#### Notas explicativas

- Os três pontos (...) indicam que os dados faltam, não constam separadamente ou não estão disponíveis.
- O travessão (-) indica que a quantidade é nula ou desprezível.
- A vírgula (,) é usada para separar os decimais.
- A palavra “dólares” refere-se a dólares dos Estados Unidos, salvo indicação em contrário.
- A barra (/) colocada entre cifras que expressem anos (por exemplo, 2013/2014) indica que a informação corresponde a um período de 12 meses que não coincide necessariamente com o ano civil.
- Já que às vezes se arredondam as cifras, os dados parciais e as percentagens apresentadas nos quadros nem sempre somam o total correspondente.

Esta publicação deve ser citada como: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), *O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e no Caribe, 2020. Resumo executivo* (LC/PUB.2020/16), Santiago, 2020.

A autorização para reproduzir total ou parcialmente esta obra deve ser solicitada à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Divisão de Publicações e Serviços Web, publicaciones.cepal@un.org. Os Estados Membros das Nações Unidas e suas instituições governamentais podem reproduzir esta obra sem autorização prévia. Solicitamos apenas que mencionem a fonte e informem à CEPAL tal reprodução.



# Resumo executivo

---

- A. Panorama do investimento estrangeiro direto na região
- B. Uma nova geografia produtiva global pós-pandemia:  
a reorganização das cadeias globais de valor
- C. Novos cenários para o setor dos dispositivos médicos  
na América Latina e no Caribe

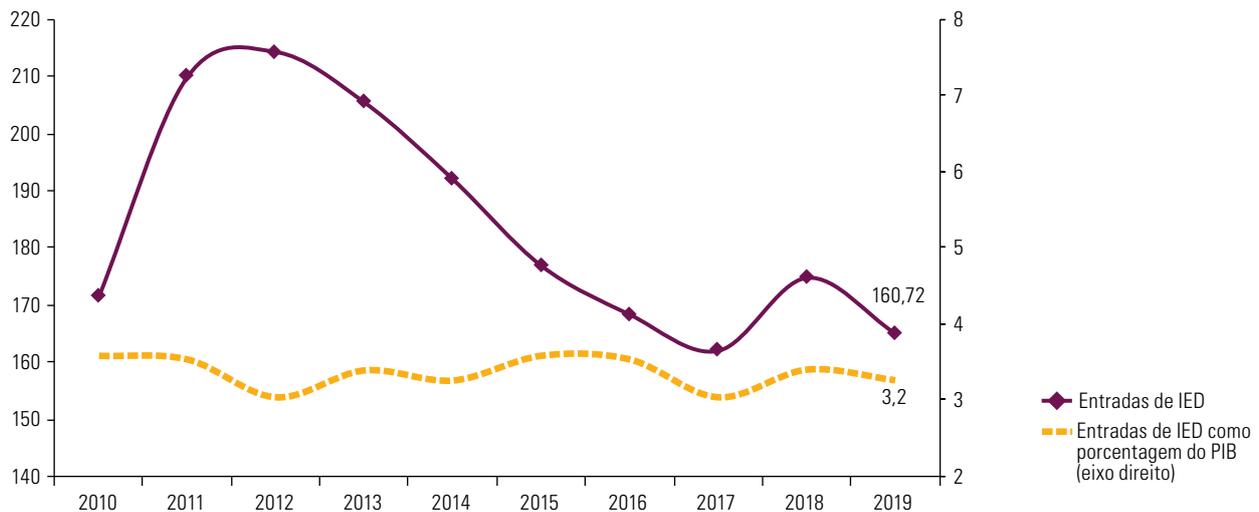


## A. Panorama do investimento estrangeiro direto na região

Na década que terminou em 2019, as entradas de investimento estrangeiro direto (IED) na América Latina e no Caribe alcançaram seu máximo valor histórico, fato que ocorreu em 2012. Depois desse ano, a queda dos fluxos de investimento estrangeiro foi quase ininterrupta, tornando evidente a relação que existe na região entre os fluxos de IED, o ciclo macroeconômico e os ciclos de preços das matérias-primas, principalmente nos países da América do Sul. Em 2019, ingressaram 160,721 bilhões de dólares de IED, montante 7,8% menor que o registrado em 2018, de modo que as entradas de IED representaram 3,2% do PIB, cifra levemente inferior à média da última década (3,4%) (veja o gráfico 1).

### Gráfico 1

América Latina e Caribe: entradas de investimento estrangeiro direto (IED), 2010-2019  
(Em bilhões de dólares e porcentagens do PIB)



**Fonte:** Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais de 1º de dezembro de 2020.

**Nota:** Informação de acordo com Fundo Monetário Internacional (FMI), *Manual de Balanço de Pagamentos e Posição de Investimento Internacional: Sexta Edição (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, exceto nos casos das Bahamas, Barbados, Guiana, Haiti, Paraguai, Peru e Suriname, que utilizam a metodologia de FMI, *Manual de Balanço de Pagamentos e Posição de Investimento Internacional: Quinta Edição (MBP5)*, Washington, D.C., 1993. A partir de 2016 não se conta com informação sobre a República Bolivariana da Venezuela. No caso de Antígua e Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts e Nevis, São Vicente e Granadinas e Santa Lúcia não se conta com informação correspondente a 2019.

Embora o panorama dos diversos países seja heterogêneo, somente em nove países ocorreram aumentos das entradas de IED em relação a 2018. Em 2019, os cinco países que receberam maiores investimentos foram Brasil (43% do total), México (18%), Colômbia (9%), Chile (7%) e Peru (6%). Os dois maiores receptores registraram menos investimentos do que em 2018, enquanto os três países sul-americanos da Aliança do Pacífico e o Paraguai foram os únicos da sub-região que receberam mais investimentos do que naquele ano. Na América Central somente ocorreu crescimento das entradas no Panamá e na Guatemala. No Caribe, o IED dirigido à República Dominicana superou a queda do ano anterior, Trinidad e Tobago registrou investimentos positivos depois de três anos de saldos negativos e na Guiana, como em 2018, ocorreu um aumento interanual muito importante, impulsionado pelos investimentos para exploração de hidrocarbonetos e setores relacionados, capitais que posicionaram o país como o segundo receptor de IED na sub-região.

Em 2020 apresenta-se um cenário muito mais complexo para o mundo e para a região. Os resultados alcançados na década de 2010 já indicavam a necessidade de repensar o papel do IED para apoiar processos sustentados de crescimento num contexto de maior equidade social e sustentabilidade ambiental. Nessa situação, a América Latina e o Caribe enfrentam o ano de 2020, que se caracteriza por uma crise mundial sanitária e econômica —provocada pela pandemia da doença causada pelo coronavírus (COVID-19)— com muito poucos antecedentes na história.

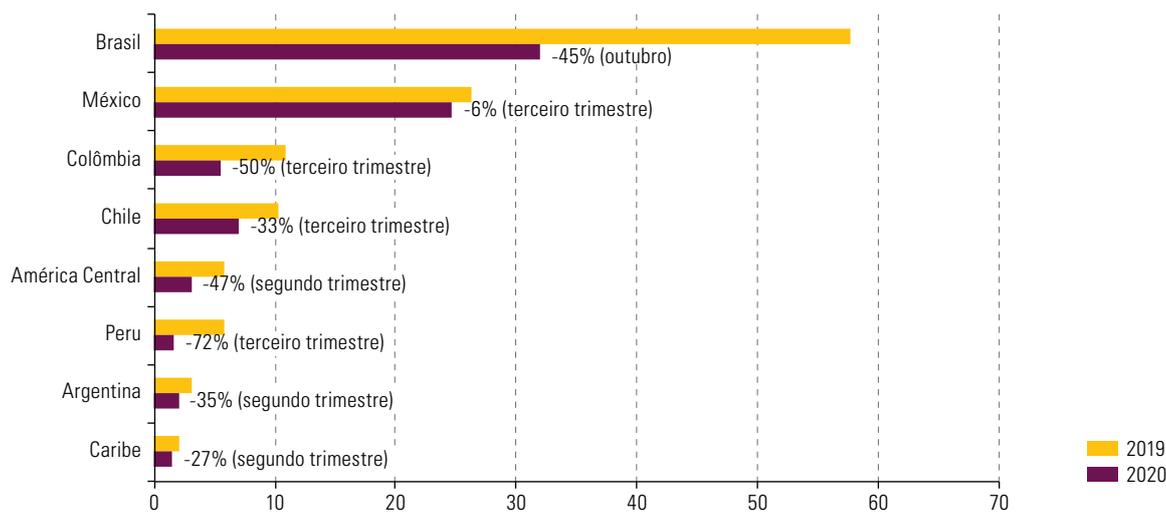
Com efeito, o panorama é muito incerto e as perspectivas dependem da duração da crise sanitária e da eficácia das intervenções de políticas públicas para mitigar os efeitos econômicos da pandemia. Nesse contexto, estima-se que o IED mundial apresentará uma queda de 40% em 2020 e entre 5% e 10% em 2021<sup>1</sup>.

Na América Latina a situação é particularmente complexa. As estimativas da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) indicam que ocorrerá uma forte queda do PIB e das exportações em 2020<sup>2</sup>. A diminuição da atividade econômica levaria o PIB *per capita* aos níveis de 2010 e a pobreza às porcentagens de 2006<sup>3</sup>. Nesse contexto, as perspectivas do IED na América Latina e no Caribe são bastante negativas. A informação oficial de 2020, que no caso de alguns países inclui até o terceiro trimestre e no de outros até o segundo, mostra uma diminuição do IED de 36% em comparação com a registrada em igual período de 2019. A queda é mais pronunciada no caso do Peru (-72%), Colômbia (-50%), Brasil (-45%), Argentina (-35%) e Chile (-33%) e bem menor no México (-6%) (veja o gráfico 2).

### Gráfico 2

América Latina e Caribe (países e sub-regiões selecionados): entradas de investimento estrangeiro direto (IED), 2019 e 2020

(Em bilhões de dólares e porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, com base em informação oficial de 1º de dezembro de 2020.

O impacto da crise econômica na região foi menor no primeiro trimestre de 2020; com efeito, nesse período as entradas de IED diminuíram 17% em comparação com as registradas no mesmo trimestre de 2019. O impacto da pandemia, as restrições à

<sup>1</sup> Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), *World Investment Report: International Production beyond the Pandemic*, Genebra, 2020.

<sup>2</sup> Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), "Enfrentar los efectos cada vez mayores del COVID-19 para una reactivación con igualdad: nuevas proyecciones", *Informe Especial COVID-19*, N° 5, Santiago, julho de 2020.

<sup>3</sup> *Ibid.*

mobilidade das pessoas e a crise econômica se aprofundaram ao longo do ano, fazendo prever que o valor final do IED em 2020 apresentará, em comparação com 2019, uma queda superior à que indicam os dados da primeira metade do ano. Isto levou a estimar que as entradas de investimento estrangeiro para o conjunto da América Latina e do Caribe registrarão uma queda que varia entre 45% e 55% (veja o gráfico 3).



**Gráfico 3**  
América Latina e Caribe: entradas de investimento estrangeiro direto (IED) em 2010-2019 e estimativa para 2020 (Em bilhões de dólares)

**Fonte:** Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, com base em informação oficial de 10 de novembro de 2020.

Nesse contexto é preciso reiterar a afirmação do Secretário-Geral das Nações Unidas no sentido de que, “para reconstruir melhor, é necessário transformar o modelo de desenvolvimento da América Latina e do Caribe”<sup>4</sup>, bem como as mensagens apresentadas pela CEPAL no Trigésimo Oitavo Período de Sessões<sup>5</sup>.

As contribuições do IED na região são relevantes, como complemento do investimento nacional e fonte de novos capitais, bem como para a expansão de atividades exportadoras e o desenvolvimento da indústria automotiva, telecomunicações, alguns segmentos da economia digital e setores que hoje adquirem importância estratégica no contexto da pandemia de COVID-19, como as indústrias farmacêutica e de dispositivos médicos.

Contudo, os problemas estruturais das economias da região e os novos cenários internacionais tornam necessário que também o IED e as políticas para promovê-lo façam parte de um projeto mais amplo que impulse uma mudança estrutural progressiva, “quer dizer, uma mudança que permita aumentar a produtividade e obter a inclusão social, a igualdade e uma crescente sustentabilidade ambiental”<sup>6</sup>.

Nesse sentido, é importante recuperar o papel das políticas industriais como instrumento de transformação da estrutura produtiva. Hoje isso se torna indispensável, porque a ausência ou a fraqueza dessas políticas num contexto de aceleração da quarta revolução industrial e de grandes transformações na organização internacional da produção levará inevitavelmente a um aumento das brechas produtivas e tecnológicas que caracterizam a América Latina e o Caribe<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> A. Guterres, “Para reconstruir mejor es necesario transformar el modelo de desarrollo de América Latina y el Caribe”, Santiago, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), 9 de julho de 2020 [on-line] <https://www.cepal.org/es/articulos/2020-reconstruir-mejor-es-necesario-transformar-modelo-desarrollo-america-latina-caribe>.

<sup>5</sup> Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), *Construir um novo futuro: uma recuperação transformadora com igualdade e sustentabilidade* (LC/SES.38/3-P/Rev.1), Santiago, 2020.

<sup>6</sup> *Ibid.*, pág. 211.

<sup>7</sup> M. Cimoli e outros (eds.), “Políticas industriales y tecnológicas en América Latina”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2017/91), Santiago, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), novembro de 2017.

Para que o IED faça parte dessa visão de política industrial não basta simplesmente oferecer as condições para que cheguem capitais estrangeiros, mas é necessário criar as condições para que os capitais se tornem fontes geradoras de maior produtividade, inovação e tecnologia e se orientem para um crescimento econômico sustentado, inclusivo e sustentável.

Com relação aos mecanismos para a implementação das políticas, é importante considerar que a dinâmica da especialização produtiva está ligada aos incentivos que definem a alocação dos investimentos. Portanto, é preciso haver consenso (entre os atores públicos e privados e, de forma mais geral, na sociedade em seu conjunto) sobre quais serão os objetivos prioritários, além de uma liderança clara e definida por parte do Estado.

## B. Uma nova geografia produtiva global pós-pandemia: a reorganização das cadeias globais de valor

Desde o início da década de 1990, a interconexão da economia mundial começou a se acelerar, promovida pelo rápido crescimento da produção internacional, do comércio e do IED, estruturando-se cada vez mais em torno das cadeias globais de valor. Esses resultados foram consequência dos avanços tecnológicos e mudanças geopolíticas e econômicas que permitiram a fragmentação e realocação da produção, a redução dos custos relacionados com o comércio e a coordenação de complexas redes de abastecimento transfronteiriças.

Essa tendência concentrou-se nos setores de máquinas, eletrônica e equipamentos de transporte. Apesar da incorporação de muitos países nas cadeias globais de valor, elas se articulam fortemente em torno de três grandes centros regionais de produção interconectados (ou fábricas mundiais): América do Norte, com os Estados Unidos no centro; Ásia, com China, Japão e República da Coreia como principais protagonistas; e Europa, articulada em torno das grandes economias regionais, especialmente a Alemanha.

Nesse período, evidenciaram-se mudanças importantes na inserção internacional da América Latina e do Caribe. Por um lado, aprofundou-se a especialização da América do Sul em produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais. Graças à proximidade com os Estados Unidos e aos baixos salários relativos, na América Central aumentou a exportação de produtos manufaturados, principalmente de baixa tecnologia, e diminuiu a importância relativa dos produtos primários. Com a assinatura do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), o México se transformou num elo muito importante das cadeias regionais de valor da América do Norte e aumentou progressivamente a intensidade tecnológica de suas exportações, sobretudo as destinadas aos Estados Unidos. Assim, a integração da região nas cadeias globais de valor foi feita principalmente na extração e processamento de matérias-primas. Por outro lado, o setor manufatureiro é o que apresenta maiores níveis de integração em cadeias complexas e em encadeamentos para trás. Isto indica que esse setor é o que importa mais insumos intermediários, que posteriormente são utilizados para a produção de bens finais destinados ao consumo interno ou reexportação.

No início da década de 2010, os mesmos fatores que impulsionaram o crescimento da produção internacional e as cadeias globais de valor começaram a empurrar na direção contrária. Esses fatores incluem o avanço da tecnologia, que erode as vantagens comparativas baseadas em baixos custos, e o avanço do protecionismo em algumas economias importantes para a articulação das cadeias globais de valor.

O papel cada vez mais importante da China na produção mundial gerou, entre outras coisas, grandes déficits comerciais em produtos manufaturados com alguns de seus principais parceiros, em particular os Estados Unidos. Assim, enquanto a China se convertia numa origem cada vez mais relevante de bens manufaturados, a importância relativa do resto do mundo industrializado em geral diminuía, porque muitas empresas dessas economias transferiram suas instalações de fabricação e montagem para a China através do IED. Nesse contexto, proliferaram em todo o mundo políticas protecionistas (medidas tarifárias e não tarifárias no comércio e medidas restritivas sobre o investimento estrangeiro) que contribuíram para a desaceleração da produção internacional na última década, embora ainda não se tenham traduzido numa reconfiguração importante das cadeias globais de valor.

A diminuição dos custos das tecnologias que reduzem a necessidade de mão de obra —como a digitalização, a automatização e a manufatura aditiva— tende a anular a desvantagem em matéria de custos da mão de obra que os países mais industrializados experimentaram historicamente, permitindo processos de retorno da produção deslocalizada e de aproximação da produção aos mercados desses países ou deslocalização por proximidade (*nearshoring*).

Em meio a esses processos de transformação irrompe a pandemia de COVID-19. Seus efeitos somam-se às mudanças geradas pelos fatores tecnológicos e geopolíticos mencionados e os acentuam. A crise provocada pela emergência sanitária é muito ampla, embora a profundidade de seu impacto seja muito distinta segundo o setor econômico. Isso evidencia elementos de fragilidade desta modalidade de organização internacional do trabalho que devem ser analisados com atenção, dado que os choques exógenos, como a pandemia, não são fenômenos isolados. Pelo contrário, há antecedentes no sentido de que as mudanças no meio ambiente e na economia mundial estão aumentando a frequência e a magnitude desses eventos disruptivos.

Um dos principais elementos a serem considerados é a hiperfragmentação da divisão internacional do trabalho. Ela permitiu o aproveitamento de vantagens estáticas (principalmente de custo da mão de obra) e dinâmicas (especialização por fase produtiva), mas também gerou condições de trabalho moralmente questionáveis e pouco sustentáveis e aumentou as dificuldades de gestão da operação em seu conjunto. É com relação a este último aspecto que a crise revelou as maiores fraquezas: frente ao violento choque externo, muitas empresas líderes perceberam que não têm controle sobre o processo produtivo global e que nem sequer sabem com exatidão a situação de seus fornecedores, em particular os de segundo e terceiro nível.

Para retomar o controle de suas redes de fornecimento, as empresas adotaram medidas distintas, dando origem a estratégias diferentes e, até certo ponto, divergentes. As estratégias mais frequentes são as que visam a aumentar a resiliência ou a robustez da rede. No caso da resiliência, o objetivo é reduzir a complexidade da rede e fortalecer a relação de confiança com os fornecedores. No caso da estratégia focada na robustez, aumentam-se os estoques e duplicam-se os fornecedores, diversificando sua origem geográfica.

A forma como essas estratégias se concretizam varia segundo o setor, as características das empresas líderes e o contexto político e institucional em que as empresas operam. Portanto, as combinações possíveis são muito numerosas. Contudo, podemos identificar, de maneira estilizada, quatro trajetórias possíveis: retorno de produção deslocalizada ou realocação nacional (*reshoring*), diversificação dos fornecedores externos, consolidação de polos produtivos regionais e replicação. Sobre cada uma dessas estratégias incidem, de maneira distinta, as megatendências tecnológicas e geopolíticas, às quais se soma uma sensibilidade crescente dos mercados ao tema da sustentabilidade ambiental.

É difícil prever como esse processo afetará a estrutura produtiva da América Latina e do Caribe. Contudo, está claro que a região ficará submetida a forças que atuarão em direções opostas, para a realocação de empresas nos países de origem e para o aprofundamento das cadeias regionais. Um fator que pode inclinar a balança num sentido ou no outro são as políticas que os governos dos países da região adotarem. Nesse cenário, é possível identificar algumas áreas importantes: melhorar a segurança, potencializando as infraestruturas produtivas; fortalecer a inovação e as capacidades tecnológicas das empresas, especialmente das relacionadas com as tecnologias digitais; e potencializar os processos de integração econômica e política no âmbito regional.

## C. Novos cenários para o setor dos dispositivos médicos na América Latina e no Caribe

O setor dos dispositivos médicos tem sido fundamental para enfrentar a pandemia e a análise de seu funcionamento e suas características é de sumo interesse para a formulação de políticas que apoiem o desenvolvimento sustentável e a diversificação produtiva na região. A indústria de dispositivos médicos abrange um amplo universo de produtos com diferentes complexidades tecnológicas e riscos para as pessoas (desde ataduras e agulhas até próteses e equipamentos de ressonância magnética, por exemplo) e pode ser considerada estratégica para a América Latina e o Caribe, tanto pelas capacidades tecnológicas e empresariais e as habilidades que requer como pelo que significa do ponto de vista do desenvolvimento e da solidez dos sistemas de saúde dos países.

O mercado mundial de dispositivos médicos é dominado por empresas de países desenvolvidos. Contudo, na região existem empresas que competem com êxito nessa indústria, tanto no mercado interno como no âmbito internacional, através de exportações. Em alguns casos essas empresas dependem de capitais estrangeiros e são companhias transnacionais que exportam com êxito, por exemplo, da Costa Rica, México e República Dominicana; em outras ocasiões existem empresas de capitais nacionais que competem no mercado interno com as importações das grandes empresas transnacionais e conseguem exportar, como ocorre, por exemplo, na Argentina, Brasil, Costa Rica, México e Uruguai, entre outros países.

Em várias indústrias manufatureiras de complexidade tecnológica média e alta, como a automotiva e a eletrônica, a produção mundial se organizou em cadeias globais de valor. Na indústria de dispositivos médicos a estratégia de internacionalização para aproveitar vantagens de custos, buscar eficiência, ingressar em mercados e, às vezes, ter acesso a ativos estratégicos não foi aplicada de forma generalizada. O setor deslocalizou sua produção de forma limitada, e isto se refletiu em baixos fluxos de capital transfronteiriço.

Certas características da indústria de dispositivos médicos explicam essa pouca propensão a estabelecer instalações no exterior para aproveitar vantagens de custos. Em primeiro lugar, é uma indústria com elevados requisitos de inovação, principalmente nos segmentos de complexidade tecnológica média e alta, fazendo com que a proteção da propriedade intelectual nas localizações de produção seja um fator de decisão importante. Além disso, muitos dos dispositivos médicos apresentam altos riscos para a saúde humana e quase todos, inclusive os de baixa complexidade tecnológica, têm requisitos de certificação. As regulações são estritas, tornam-se mais exigentes à medida que aumenta o risco para as pessoas e não estão padronizadas no âmbito

internacional. Este último fator incide em possíveis processos de deslocalização. Por outro lado, muitos dispositivos médicos são fabricados sob medida para o paciente e se ajustam segundo suas necessidades, motivo pelo qual a proximidade com o usuário final é crucial. Conseqüentemente, assim como no resto do mundo, o IED na indústria de dispositivos médicos na América Latina e no Caribe envolve montantes relativamente pequenos em comparação com outras indústrias manufatureiras, como a automotiva e de autopeças, a eletrônica, a química e a farmacêutica.

Nesse contexto, a América Latina e o Caribe conseguiram um bom posicionamento exportador em dispositivos médicos (representaram 7,8% das exportações mundiais entre 2014 e 2018); porém, esta posição não obedece a uma especialização estendida, mas é explicada pelas exportações de poucos países: México e Costa Rica em primeiro e segundo lugar, respectivamente, seguidos da República Dominicana e Brasil. Além disso, as vendas ao exterior dos três principais países exportadores da região têm um maior componente de bens de complexidade média e baixa do que a média mundial e do que a dos três principais países exportadores do mundo (Estados Unidos, Alemanha e China). Na última década o crescimento da indústria de dispositivos médicos permitiu não só um aumento sustentado das exportações do México e Costa Rica, mas também uma maior participação dos bens de alta complexidade tecnológica na pauta exportadora dessa cadeia. Na Costa Rica, por exemplo, entre 2002 e 2007 somente 6,4% do valor exportado correspondia a bens de alta complexidade tecnológica, mas a partir de 2008 esta porcentagem aumentou até chegar a 26% em 2017 e 2018.

Apesar desse dinamismo, a especialização exportadora de alguns países da região não foi suficiente para que o comércio intrarregional se tornasse a principal fonte de abastecimento na América Latina e no Caribe. Pelo contrário, a maioria das importações provém de fora da região, sobretudo dos Estados Unidos, União Europeia e China. De fato, como média do período 2014-2018, somente 6% das importações de dispositivos médicos da América Latina e do Caribe provieram da região.

Nesse cenário, nos países da América Latina e do Caribe que contam com capacidade produtiva de dispositivos médicos forma-se uma dualidade quanto ao tipo de empresas e sua produção que reflete a heterogeneidade estrutural da região em quase todas as suas atividades produtivas: por um lado, uma indústria de empresas transnacionais, integrada em cadeias globais de valor bastante limitadas, que na região opera em segmentos de complexidade tecnológica média e baixa, mas também fabrica —e cada vez mais— bens de alta complexidade tecnológica; por outro, uma indústria formada por empresas nacionais que abastecem principalmente o mercado nacional e têm menos oportunidades de exportação, incluindo como exceções algumas empresas muito sofisticadas, geralmente pequenas e médias, que competem com êxito em segmentos específicos.

Na América Latina e no Caribe, a crise da COVID-19 mostra a importância crescente de estimular a cooperação regional e o desenvolvimento de um mercado regional de saúde e dispositivos médicos e de centros industriais transfronteiriços. A indústria de dispositivos médicos requer capacidades manufatureiras, científicas e tecnológicas que estão presentes em vários países da região e cujas potencialidades se revelaram ante a emergência sanitária. O desenvolvimento de capacidades industriais e tecnológicas nacionais e a melhoria do acesso a dispositivos médicos para os habitantes da América Latina e do Caribe constituem um desafio estratégico; para enfrentá-lo com êxito serão necessárias diretrizes de política nacionais e regionais.



[www.cepal.org](http://www.cepal.org)



Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)



LC/PUB.2020/16