

Eylül 2016

### Latin Amerika: İmalat sektörü ihracatı neden halen cansız?

- Latin Amerika'nın ihracatını eskiden Çin'in büyük hammadde iştahı ve uluslararası fiyatlardaki yükselişler destekliyordu
- İmalat sektörü ihracatı son yirmi yıldır genel olarak zayıf bir performans kaydetti
- Analiz edilen altı ülkedeki (Arjantin, Brezilya, Meksika, Kolombiya, Şili ve Peru) performansı zayıflatan faktörler yüksek işgücü maliyetleri, kötü altyapı ve sınırlı ticaret anlaşmaları olarak tespit edilmiştir
- Yakın gelecekte imalat sektörü ihracatında güçlü bir sıçrama beklenmiyor

**Önümüzdeki birkaç yıl dış ticaretin Latin Amerika ekonomilerinde büyümeye katkıda bulunan ana etken olması olası görünmüyor**

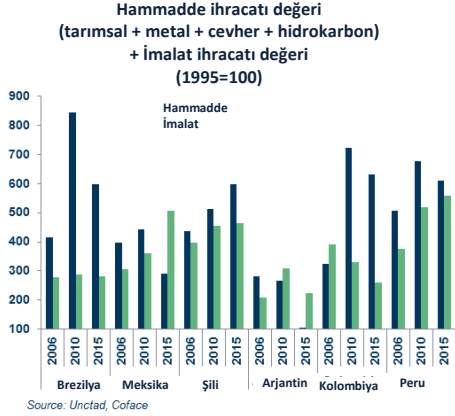
2014 yılına kadar Çin'in büyük hammadde iştahı ve uluslararası fiyatlardaki yükselişler Latin Amerika'nın ihracatını sürüklüyordu. Bölgenin zengin doğal kaynakları, müreffeh emtia döneminde ekonomik kazanımlar getirmişti. Ancak bu gidişat aynı zamanda bölgedeki birçok ülke için kurlar üzerinde artış baskısı yaratarak imalat sektöründeki rekabet gücünü azalttı.

Genel olarak, ülkeler ihtiyaç duydukları reformlar için geçmişteki emtia zenginliği döneminin avantajlarından yararlanamadılar. Şu anda aşılmayı bekleyen ciddi zorluklar mevcuttur ancak kamu kaynakları azalmıştır. Aşağıda sıralanan sorunlar kısa ve orta vadede performansı zorlayacaktır:

- Kurlarda son zamanlarda yaşanan değer artışları ve işgücü maliyetlerinde bir azalma olmaması sebebiyle fiyat rekabetçiliğinde büyük iyileşmeler olmayacaktır,
- Küresel faaliyetin yakın gelecekte canlı bir artış kaydetmesi beklenmemektedir,
- Yolsuzluk skandalları ve iyi tanımlanmış bir düzenleyici çerçeve eksikliği göz önüne alındığında altyapı darboğazlarının aşılması güç olacaktır,
- Korumacılık küresel ölçekte artmaktadır ve önemli ticaret bölgeleri ile ticaret anlaşmalarının yapılması olası görünmemektedir.

**İmalat sektörü: Son yirmi yılda kaydedilen zayıf performans ve sofistike olmayan ürünlerin hakimiyeti**

Analiz edilen altı ülke için imalat sektörü ihracatlarının gelişimi için değer bakımından bir artış olduğunu ortaya koymaktadır. Bir bütün olarak, birincil ürün ihracatının gelişimi mamul ürün ihracatının gelişiminden daha önemli olmuştur. Bazı ülkelerde hammadde ihracatının baskınlığı temel olarak hammadde fiyatlarındaki artıştan (2014 ortalarına kadar) ve beraberinde reel kurlardaki değer artışlarından, ücret artışlarından ve bazı durumlarda ilave



vergilerden kaynaklanmıştır. Tüm bu etkenler son on yıllık dönemde imalat sektörünün rekabet gücünü etkilemiştir. İmalat sektörü ihracatı GSYGH'ya oran bakımından önemli artışlar kaydetmemiştir. Her ne kadar bu eğilim 2015 yılında tersine dönse de, imalat sektörü ihracatının GSYH'ya katkısı neredeyse altı ülkenin tamamında artmıştır. Bölgede imalat sektörü ihracatının baskın konumda olduğu tek ülke olan Meksika'da, 2005 yılında imalat sektörü ihracatının GSYH'ya katkısı yüzde 19 düzeyinde iken 2015 yılında yüzde 27'ye yükselmiştir. Diğer ekonomilerde, imalat sektörü ihracatı 2015 itibariyle GSYH'nın %5'ten azını oluşturmuştur.

İmalat sektörü ihracatının gelişimi döviz kuru hareketlerinden nispeten etkilenmemiştir. Bölgedeki ülkeler emtia ihracatına ağır bir şekilde bağımlı iken, emtianın toplam ithalat içindeki temsil oranı genellikle çok yüksek değildir. Uluslararası birincil ürün fiyatlarında 2014 yılından itibaren yaşanan sert düşüşü döviz kurları üzerindeki değer kaybı baskıları izlemiştir.

### İhracattaki cansızlığa ne sebep oluyor?

- **İşgücü maliyetleri:** İşgücü genellikle şirketlerin maliyet yapıları üzerinde ağır bir baskı oluşturduğundan dolayı, reel ücretler ürünlerin rekabetçiliğinin belirlenmesinde önemli bir rol oynarlar. Brezilya ve Arjantin'de, asgari ücretler sistematik olarak üretimin üzerinde artış kaydetmiştir.
- **Kötü altyapı:** Latin Amerika'nın kötü altyapısı herkesçe bilinen bir sorundur, ancak ne yazık ki emtia refahı döneminde altyapı kalitesini iyileştirmek için çok az şey yapılmıştır. Bu husus ihracatta bir sıçrama yaşanmasını engelleyen faktörlerden birisidir. İhracat bürokrasisinin karmaşıklığı da bölgenin imalat faaliyetlerini zorlaştırmaktadır.
- **Sınırlı ticaret anlaşmaları:** Geçtiğimiz on yıllık dönemde, Mercosur sadece iki ticaret anlaşmasını başarılı bir şekilde müzakere etmiştir (her ikisi de ticaret hacimleri bakımından düşük öneme sahip ülkeler ile.) İttifak kurmada daha etkin olan Pasifik İttifakı ülkeleri bile imalat sektörü ihracatı daha parlak bir performans yakalayamamıştır.

### İmalat sektörü ihracatı: Yakın gelecekte pozitif performans beklenmiyor

Kurlarda son zamanlarda yaşanan değer artışları ve işgücü maliyetlerinin düşmemesi sebebiyle fiyat rekabetçiliğinin önemli ölçüde iyileşmesi beklenmemektedir. Bölgede kurlarda

yaşanan güçlü değer kaybı dönemlerini imalat sektörü ihracatında artışların takip ettiğine dair açık kanıtlar bulunmamaktadır.

Bir başka husus da küresel faaliyetin yakın gelecekte güçlü bir canlanma kaydetmesinin beklenmemesi ve bu durumun mamul ürünlere yönelik uluslararası talebi sınırlamasıdır. Coface gelişmiş ülkelerde GSYH'nin hem 2016 hem de 2017 yıllarında %1,6 artış kaydedeceğini tahmin etmektedir (2015 yılında %1,9 idi). Yükselen piyasalarda ise, 2015 yılında %3,4 artan GSYH'nin bu yıl %3,7 ve 2017 yılında yüzde 4,2 artması beklenmektedir. Çin'de ekonomik faaliyetin kademeli yavaşlamasını sürdürmesi beklenmektedir.

Navlun maliyetlerini düşürmek için, bölgenin altyapı sorunlarını çözülmesi mal üretkenliğini arttırmada büyük önem taşımaktadır. Yerel yönetimler kamu özel sektör ortaklıklarını büyük ölçüde teşvik etmektedir, ancak yine de iş ortamındaki kötüleşme sebebiyle yatırımcılar temkinli davranmaktadır.

Küresel siyasi ve ekonomik ortam, açık ticaret için geçmişe göre daha az uygundur ve artan korumacılık ihracattaki artışı sınırlayacaktır.

Coface Latin Amerika Ekonomisti Patricia Krause bu konuda şu yorumda bulunuyor: “*Genel olarak, ülkeler ihtiyaç duydukları reformlar için geçmişteki emtia zenginliği döneminin avantajlarından yararlanamadılar. Şu anda aşılmayı bekleyen ciddi zorluklar mevcuttur ancak kamu kaynakları azalmıştır.*”

Özet olarak, Coface yakın gelecekte imalat ihracatı performansının zayıf kalmasını beklemektedir. 2017 yılı için bile güçlü bir toparlanma olasılığı görünmemektedir, ancak dünya talebindeki ve emtia fiyatlarındaki kademeli bir artış hafif bir iyileşme sağlayabilir.

#### **MEDYA İRTİBAT:**

Leyla ZERGER SİDAL – T. +90 (212) 385 99 00 [leyla.zerger@coface.com](mailto:leyla.zerger@coface.com)

Ticari alacak (kredi) sigortası alanında dünyadaki en yaygın şirket olan Coface Grubu, firmalara hem iç pazar hem de ihracat müşterilerinden doğan alacaklarının ödenmeme (temerrüt) riskine karşı küresel çözümler sunmaktadır. Grup 2015 yılında 4.500 çalışanın desteği ile 1.490 milyon €'luk konsolide ciro açıklamıştır. Doğrudan veya dolaylı olarak 100 ülkede faaliyet gösteren Grup, 200'e yakın ülkedeki 40.000'in üzerinde şirketin ticaretini güvence altına almaktadır. Coface şirketlerin ödeme alışkanlıkları hakkındaki bilgi birikimine ve müşteriler ile borçluları en güncel şekilde izleyen 660 analistin ve risk değerlendirme uzmanının deneyimlerine dayalı olarak her üç ayda bir ülke risk değerlendirmeleri yayınlamaktadır.

Coface, Fransa'da Fransız Hükümeti adına ihracat kamu garantilerini yönetmektedir.

[www.coface.com.tr](http://www.coface.com.tr)



Coface SA. is listed on Euronext Paris – Compartment A  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA