

Diário de Petrópolis, 6 de fevereiro de 2022

Depois da Pandemia, a Geopolítica: Custos de Transação nas Cadeias Globais de Valor

Por: Ronaldo Fiani

Recentemente todos devem ter acompanhado a crise que a imprensa denominou “crise dos chips”, que tem afetado a indústria automobilística nacional: a falta de componentes eletrônicos elevou tempo de espera da entrega dos automóveis novos para até 3 meses. Segundo o noticiário da CNN, empresas de Taiwan estão tendo dificuldades para atender a demanda mundial de componentes eletrônicos, inclusive a demanda da indústria automobilística brasileira, em virtude das restrições da pandemia naquele país (<https://www.cnnbrasil.com.br/business/falta-de-chips-para-carros-vai-diminuir-mas-crise-deve-atingir-smartphones/>).

Uma outra ruptura importante no comércio global provocada pela pandemia foi a crise de contêineres. Os contêineres levam cargas tanto na viagem de ida como de volta, para reduzir o custo de viajarem vazios. Porém, quando eles chegavam na Europa e descarregavam seus produtos, não havia nada para levar de volta, em virtude do fechamento das atividades econômicas nos países daquele continente. O resultado foi que os proprietários dos contêineres decidiram mantê-los nos portos da Europa, e como não havia contêineres nos navios quando estes voltavam, muitos embarques das mercadorias chinesas para o Ocidente foram cancelados.

A pandemia da Covid-19 expôs, assim, a importância e a fragilidade das cadeias globais de produção, as chamadas cadeias globais de valor: muito daquilo que se utiliza hoje para produzir na indústria brasileira, ou que é vendido no comércio no país, mesmo nas pequenas lojas depende do funcionamento destas cadeias globais de valor: conforme vimos, um problema em Taiwan repercute nos carros brasileiros. Estas cadeias produtivas globais são chamadas de cadeias

globais de valor quando são observadas do ponto de vista da empresa que comanda a cadeia, e que julga a conveniência de incorporar um fornecedor estrangeiro pelo valor que o componente deste fornecedor acrescenta ao produto que será vendido ao consumidor.

O leitor deve estar se perguntando: por que uma empresa decide empregar uma cadeia global de valor para produzir sua mercadoria? Esta pergunta se faz necessária, ainda mais diante da evidente fragilidade deste tipo de arranjo produtivo diante de uma crise global, como a que vivemos nesta pandemia. Para entendermos as conveniências e os problemas das cadeias globais de valor, temos de entender um conceito importante da moderna economia de empresa: os custos de transação.

Os custos de transação são os custos que a empresa enfrenta quando decide comprar um produto de um fornecedor, ao invés de fabricá-lo ela mesma. Este é um custo relativo, pois resulta de comparar situações: fabricar o componente ou comprá-lo de um fornecedor? Comprá-lo de um fornecedor no país ou de um fornecedor estrangeiro (conforme já vimos em outro artigo, a decisão de comprar de um fornecedor estrangeiro é chamada de offshoring)? Trata-se de comparar os custos de transação de cada caso.

Quanto mais distante o fornecedor, tanto em termos geográficos como culturais, maiores os custos de transação, pois mais difícil se torna negociar, ou ajustar um contrato a mudanças imprevistas. Porém, um fornecedor internacional frequentemente oferece um preço menor pelo componente, simplesmente porque ele produz para o mundo todo, e com isto dilui seus custos em uma produção muito maior do que um fornecedor que produza apenas no país, e muito maior ainda do que uma empresa que produza apenas para si mesma.

Quando a empresa decide utilizar um fornecedor próximo, quando comparado a escolher um fornecedor internacional, ela reduz os custos de transação, porque se torna mais fácil negociar um contrato, ou ajustá-lo a mudanças imprevistas. Se ela decidir produzir por si mesma o próprio componente, nem contrato terá de fazer. Contudo, como a produção do componente será menor em qualquer

um destes casos do que a produção do fornecedor internacional, o custo será muito maior.

Desta forma, a decisão pela cadeia global depende dos custos e dos benefícios de cada caso. A opção pela cadeia global de valor por muitas empresas, ou seja, pelo offshoring foi muito facilitada pelo ambiente internacional relativamente sereno que se seguiu ao colapso dos países do bloco socialista no final dos anos 1980 e início dos anos 1990, e que deu início a uma fase de forte crescimento do comércio e investimento internacionais, que ficou conhecida como globalização. Juntamente com o colapso dos países socialistas, o crescimento acelerado da China a partir dos anos 1990 aumentou as vantagens de se contratar um fornecedor internacional mais barato, e o custo de produção mais barato ofuscou os custos de transação.

Com a crise da pandemia, a dificuldade para que as cadeias globais de valor retomem seus fluxos normais explicitou os seus custos de transação. Agora, no que parece ser (Deus queira) o final da pandemia, a geopolítica internacional, especialmente o confronto entre China e Rússia por uma lado, e Estados Unidos e OTAN por outro, ilustrado pela tensão em torno da Ucrânia, oferece uma nova ameaça à estabilidade global e uma possível nova fonte de custos de transação nas cadeias globais de valor.

Aparentemente, os anos tranquilos da globalização para as cadeias globais de valor ficaram para trás. As empresas no Brasil e no mundo terão de repensar as estratégias para suas cadeias produtivas.

Link para a matéria original:
<https://www.diariodepetropolis.com.br/integra/ronaldo-fiani-204403>