

Diário de Petrópolis, 21 de Novembro de 2022

As Dificuldades das Cadeias Globais de Valor e as Possibilidades das Empresas Brasileiras

Por: Ronaldo Fiani

O jornal Valor Econômico publicou em 30 de setembro matéria intitulada Produção da Apple mostra como é difícil depender menos da China (<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/09/30/producao-da-apple-mostr-a-como-e-dificil-depender-menos-da-china.ghtml>), baseada em análise da Bloomberg Intelligence, que afirma que serão necessários 8 anos para retirar apenas 10% da produção da Apple da China, apesar de alguns de seus principais fornecedores terem começado a deslocar parte da sua produção para a Índia e o Vietnã. A matéria afirma que 98% dos iPhones são fabricados na China.

A mesma matéria prossegue afirmando que a presença de dezenas de fornecedores na China, juntamente com uma excelente infraestrutura de transportes, energia e comunicações tornam muito difícil substituir estes fornecedores. Esta substituição tem sido pedida pelo governo do Estados Unidos, que vem demandando que as empresas norte-americanas que empregam empresas chinesas em suas cadeias globais de valor substituam-nas por outras empresas de países “mais amigáveis”.

Para piorar a situação, além da competição entre os Estados Unidos e a China, a política de Covid zero do governo chinês também vem afetando adversamente a Apple, especialmente os seus modelos “top de linha”, o iPhone 14 Pro e o

iPhone 14 Pro Max, cuja produção tem sido afetada pelo fechamento de fornecedores chineses, promovido pelas autoridades sanitárias chinesas.

Estas dificuldades das empresas que optaram por fornecedores chineses em suas cadeias globais de valor têm estimulado formuladores de políticas, assim como alguns economistas no Brasil a identificar uma possibilidade de ganho para empresas locais, que teriam a oportunidade de substituir fornecedores na China e em Taiwan, este último país também afetado pela Covid e pelas tensões entre China e Estados Unidos.

Na verdade, não é tão simples assim, e não apenas por conta dos problemas de infraestrutura em países como o Brasil. Ao contrário do que se usualmente supõe, há diferentes tipos de cadeias globais de valor, cada tipo com características distintas, especialmente no que diz respeito a: (1) nível de complexidade das transações envolvidas; (2) grau de dificuldade na codificação das informações que devem ser transmitidas entre as partes, e (3) capacitação técnica e organizacional que é exigida dos fornecedores.

Estas três dimensões (complexidade das transações envolvidas, grau de dificuldade na codificação das informações e capacitação dos fornecedores) determinam dinâmicas muito distintas entre os diferentes tipos de cadeias globais de valor. Por exemplo, temos cadeias globais de valor cuja dinâmica se aproxima bastante da relação impessoal do mercado, pois as transações apresentam baixa complexidade, há pouca dificuldade na codificação das informações que precisam ser trocadas entre as partes e os fornecedores apresentam uma capacitação mediana. Neste tipo de cadeia global de valor é muito fácil substituir um fornecedor: as transações são simples (há muitos fornecedores que podem realizar as tarefas), não há problema para negociar e implementar um contrato (pois as informações necessárias podem ser facilmente

codificadas e transmitidas), e a capacitação exigida dos fornecedores não é muito elevada.

Já no tipo de cadeia global de valor que é conhecido como relacional, justamente o tipo de cadeia mais comumente envolvido na produção de bens de alto valor agregado (que oferecem a maior lucratividade), como é o caso dos iPhones, a complexidade da transação é elevada (pois se trata de bens tecnologicamente sofisticados, que exigem componentes mais elaborados), há alguma dificuldade na codificação das informações (pois conhecimentos tecnológicos de ponta podem estar envolvidos), e os fornecedores devem apresentar uma elevada capacitação.

Neste caso, a relação entre fornecedores e a empresa que comanda a cadeia não pode se basear apenas em contratos, tem de ser construída em uma relação de confiança consolidada ao longo do tempo, daí a denominação de cadeia global de valor relacional. Não é de se estranhar, portanto, que haja grande dificuldade para substituir fornecedores. Também é pouco provável, por conseguinte, que empresas que não fazem parte desta relação de confiança construída ao longo do tempo, e possivelmente não apresentam capacitação elevada, venham a assumir etapas importantes em cadeias globais de produtos com elevado valor agregado.

Com o encolhimento da indústria brasileira que tratei em artigo anterior (A Desindustrialização Brasileira, Diário de Petrópolis, 14 de agosto de 2022), é duvidoso que muitas empresas brasileiras possam se candidatar a assumir uma etapa importante em uma cadeia global de valor relacional. A maior chance é a de que as empresas brasileiras ocupem etapas, se isto vier a acontecer, em cadeias globais de valor menos sofisticadas, com margem de lucro muito estreita e competição mais intensa.

Link para a matéria original:

<https://www.diariodepetropolis.com.br/integra/ronaldo-fiani-223836>