

FOCO



Por Julien Marcilly - Economista Chefe
Méline London - Economista Junior
and Matthew Fontes-Baptista - Economista Junior
Baseadas em Paris, França.

Comércio mundial: apesar de uma interrupção súbita, as cadeias globais de valor ainda têm um futuro brilhante

SUMÁRIO EXECUTIVO

Em meio à pandemia do COVID-19, o comércio exterior global foi prejudicado por vários fatores: uma recessão global, uma incerteza vertiginosa, uma restrição e um aumento do custo de transporte e um protecionismo localizado visando o fornecimento de alimentos e produtos médicos essenciais. Pelo lado positivo, os rígidos controles nas fronteiras tiveram um impacto limitado no comércio internacional e estão sendo gradualmente diminuídos na Europa, a fim de reviver a indústria do turismo e limitar a escassez de mão de obra no setor agrícola. A longo prazo, vários pedidos para realocar a produção no mercado interno também constituem riscos para o futuro do comércio exterior global. Contudo, proteger a produção dos choques no fornecimento externo parece uma missão impossível: imaginar uma realocação completa dos processos de fabricação no nível doméstico ou regional destaca questões de aumento dos custos de produção e falta de habilidades internas. Mesmo se essas duas questões forem abordadas, esse novo processo de produção local ainda dependerá do suprimento de matéria-prima, que depende muito da localização. Atenuar a exposição a um país específico diversificando fornecedores também é um desafio complicado. À primeira vista, é possível encontrar alternativas para o principal país fornecedor (ou seja, a China na maioria dos setores). No entanto, os principais produtores de insumos também estão fortemente conectados entre si, o que significa que a exposição não desaparecerá, mesmo quando a oferta de insumos para outros grandes centros do setor for diversificada. No geral, a boa notícia é que as cadeias globais de valor ainda têm um futuro brilhante.

Comércio mundial em 2020: Uma interrupção súbita

O comércio mundial foi arrastado pela recessão mundial, disparada incerteza...

A dinâmica comercial global está ligada à atividade econômica: se o PIB de dois países aumentar, o valor dos bens e serviços com os quais eles negociam também aumenta. No entanto, essa conexão muda com o tempo. O crescimento dinâmico do PIB mundial entre 2002 e 2008 acompanhou um forte crescimento do comércio exterior global, em torno de 6% ao ano. Ambos abrandaram significativamente durante a seguinte década e a taxa de crescimento do comércio exterior mundial para o PIB mundial

permaneceu em torno de 1 desde 2011, ou seja, duas vezes menos que entre 1990 e 2006. No entanto, durante os períodos de crise, as magnitudes diferem: enquanto o PIB global o crescimento declinou "apenas" 1,7% em 2009, o volume de bens e serviços comercializados internacionalmente despencou 12%. Portanto, é difícil avaliar a magnitude do declínio esperado do comércio exterior global este ano. De acordo com nosso modelo interno, que usa os preços do petróleo, a confiança dos negócios no setor manufatureiro dos EUA, as exportações sul-coreanas e o índice seco do Báltico do transporte marítimo como variáveis explicativas do comércio global, este último diminuiria de 7% no terceiro trimestre de 2020 em relação ao ano anterior e, em média, de 5% em 2020. No entanto, como explicado acima, a correlação normal medida

por meio de modelos lineares não funciona necessariamente quando ocorrem crises e o resultado pode ser significativamente pior. De acordo com a última previsão da Organização Mundial do Comércio (OMC), o comércio exterior global poderá cair entre 13 e 32% este ano. Quase todas as regiões sofreriam um declínio de dois dígitos nos volumes comerciais.

O aumento da incerteza em tempos econômicos ruins é uma das razões por trás da taxa de crescimento reduzida entre comércio exterior e PIB. Historicamente, a alta incerteza coincide com períodos de menor comércio e crescimento do PIB. S.Baker, N.Bloom, S.Davis e S.Terry identificam três indicadores (volatilidade do mercado de ações, incerteza econômica baseada em jornais, incerteza subjetiva em pesquisas de expectativa de negócios) que fornecem medidas de incerteza prospectiva em tempo real. Todos esses indicadores atingiram o nível máximo de todos os tempos em março e abril de 2020 (consulte o gráfico 1 sobre incerteza econômica baseada em notícias). Segundo os pesquisadores, cerca de metade da contração prevista do produto nos EUA em 2020 reflete um efeito negativo da incerteza induzida pelo COVID-19. S.Leduc e Z.Liu destacam que uma maior incerteza é equivalente a um choque de demanda agregado, que tem um impacto duradouro nas variáveis da atividade econômica (como o desemprego)². Assim, a recuperação deve ser diferente da primeira hipótese em forma de V e as consequências podem ser de longo prazo.

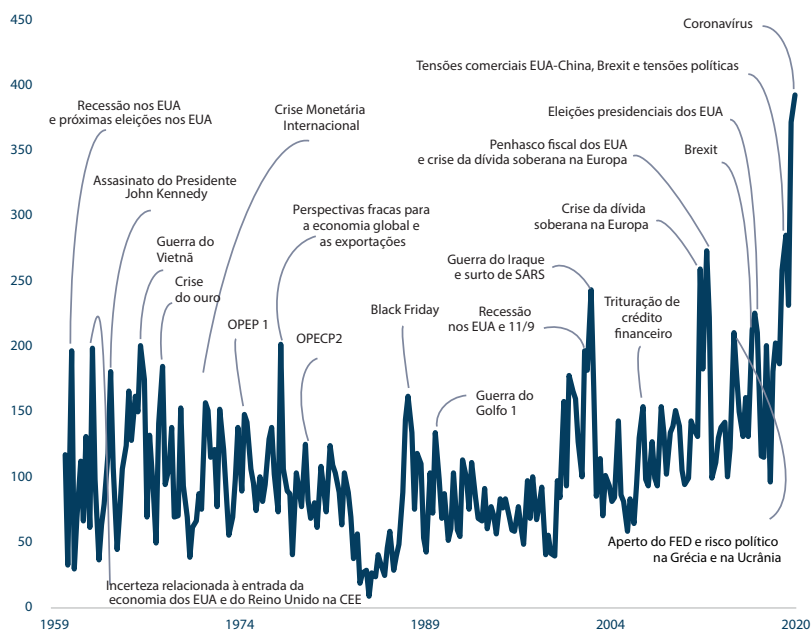
... E o protecionismo localizado visando a oferta de alimentos e artigos médicos críticos

O protecionismo comercial é um outro fator agravante. Semelhante à crise de 2009, a política comercial é uma das ferramentas que os formuladores de políticas usam para tentar proteger suas economias da turbulência. Nesta crise, até agora, a política comercial aparentemente se concentrou em garantir o fornecimento de alimentos e produtos médicos críticos: no dia 22 de abril, o Global Trade Alert registrou que 88 países haviam adotado 193 medidas comerciais relacionadas ao objetivo acima mencionado, de 341 medidas total em 2020. Portanto, “apenas” 148 dizem respeito aos outros setores, em comparação com 422 em todo o mundo em 2019. 83 das medidas - principalmente reduções de tarifas para importação de suprimentos médicos - foram para remover restrições, enquanto o restante era predominantemente proibição de exportação

de máscaras e outros equipamentos de proteção, respiradores e produtos químicos necessários na produção de vários medicamentos. Em outras palavras, os importadores estão facilitando a entrada desses produtos, enquanto os exportadores estão dificultando a exportação. O comércio de produtos médicos usados para combater o COVID-19 é relativamente concentrado: os 10 principais exportadores fornecem 72% do total de exportações. Alemanha, China e EUA representam 41% das exportações e também são os maiores importadores, com os EUA representando um quarto de todas as compras. Por enquanto, a cadeia de suprimentos não sofreu grandes interrupções e os preços foram afetados moderadamente: de acordo com a OMS, no dia 27 de março, as proibições de exportação levaram a um aumento limitado de preços de máscaras protetoras (cerca de 20%).

Dito isto, alguns anúncios internacionais também avançaram em direção à abertura: Nova Zelândia e Cingapura se comprometeram a manter o fluxo de suas cadeias de suprimentos e a suspender as restrições ao comércio de bens essenciais, além de Canadá, Austrália, Chile, Brunei e Mianmar. A União Europeia (UE) reverteu suas restrições de exportação extra-sindicais (exceto máscaras), depois de restaurar com êxito os fluxos de equipamentos de proteção dentro da zona. A UE também removeu as restrições de propriedade intelectual dos equipamentos de proteção para acelerar a reforma das cadeias produtivas e a Alemanha suspendeu a proibição de exportação de máscaras. O caso chinês é peculiar. As exportações de medicamentos diminuíram 15% em junho de 2019 e fevereiro de 2020 - em meio a uma crise sanitária na China. As restrições impostas a máscaras, ventiladores e termômetros foram levantadas. O retorno da China aos mercados globais restringiu o aumento dos preços das máscaras. Com uma participação de 55,3% nas exportações globais de máscaras, a China é o principal ator nesse mercado e sua cooperação foi essencial para abastecer o resto do mundo: a produção saltou para 116 milhões de máscaras por dia, 12 vezes a quantidade produzida antes da crise. This crisis has also led to a rise of protectionism in the agri-food sector. Essa crise também levou ao aumento do protecionismo no setor agroalimentar. Historicamente, os produtos agrícolas estão na vanguarda das medidas protecionistas, até a crise de 2009. Os últimos dez anos foram excepcionais, pois as tarifas visavam principalmente produtos relacionados a metais. No entanto, os impulsos de compras por pânico provocadas pelas perspectivas de bloqueio não se limitaram às famílias e alguns países vulneráveis estão procurando acumular grãos para garantir a continuidade do suprimento nacional de alimentos. Sob essas influências combinadas, um ressurgimento do protecionismo agroalimentar está sendo observado. As preocupações locais com o excesso de compras e o aumento da demanda externa, provenientes principalmente do Egito e da Turquia, levaram a Rússia, o exportador de trigo nº1 (20,5% das exportações mundiais de trigo em 2018), a uma proibição até as colheitas de julho. No Cazaquistão (10º exportador), foi estabelecida uma cota mensal de 200.000 toneladas de trigo para abril, abaixo das vendas médias de 350.000 toneladas na temporada atual. Essas cotas podem ter importância regional e ameaçar a segurança alimentar dos vizinhos da Ásia Central, Romênia (8º exportador) e Ucrânia (7% das vendas mundiais) também restringiram as exportações de trigo. Aproximadamente um terço da oferta de trigo do mercado está sob medidas restritivas cautelosas. No entanto, nesta fase, as proibições de exportação resultaram principalmente na mudança da demanda para países europeus (como a França), em vez de escassez de oferta. O trigo não é o único produto visado. O Vietnã, terceiro exportador global de arroz, converteu recentemente sua proibição de exportação em uma cota de exportação. Camboja, Mianmar e Filipinas - pequenos fornecedores - proibiram as exportações de arroz. A União Econômica da Eurásia (exceto o Cazaquistão) também proibirá suas exportações de arroz. Quanto à Índia, principal fornecedor do mundo, as medidas de bloqueio interromperam as cadeias de suprimentos domésticas, reduziram a disponibilidade de mão-de-obra e dificultaram o acesso aos portos de exportação: as entregas não podem mais ser garantidas e nenhum novo contrato é assinado. A Tailândia, grande concorrente da Índia, possui amplos estoques de arroz, mas suas exportações são prejudicadas por medidas de bloqueio no Camboja, privando o setor de trabalhadores sazonais tão necessários. Consequentemente, o preço do arroz atingiu uma alta de 7 anos no final de março.

GRÁFICO 1
Índice Mundial de Incerteza de 1960 T1 até 2020 T1



Fonte: Coface, Ahir, H, N Bloom, and D Furceri (2018), "World Uncertainty Index", Stanford mimeo.

1 - <https://www.policyuncertainty.com/media/COVID-Induced%20Economic%20Uncertainty.pdf>

2 - <https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2020/march/uncertainty-channel-of-coronavirus/>

OS CONTROLES MAIS RESTRITOS NAS FRONTEIRAS TIVERAM UM IMPACTO LIMITADO NO COMÉRCIO E ESTÃO SENDO FACILITADOS PARA REVIVER A INDÚSTRIA DO TURISMO E LIMITAR A ESCASSEZ DE MÃO-DE-OBRA NO SETOR AGRÍCOLA

Para limitar a propagação da pandemia, vários governos decidiram reforçar os controles das fronteiras, a fim de restringir o fluxo de viajantes. O Canadá implementou restrições de fronteira para casa. A UE decidiu medidas semelhantes com países não pertencentes à UE. Alguns países da UE também reforçaram os controles nas fronteiras com outros membros da UE. Por um lado, as medidas governamentais tiveram impactos diretos limitados nos custos do comércio, geralmente sob a forma de atrasos devido a procedimentos de controle extra e priorização dos principais suprimentos. Por outro lado, a queda acentuada do trânsito de passageiros devido a bloqueios e restrições de viagens teve um efeito notável no custo do frete aéreo (às vezes multiplicado por quatro) e nos atrasos. Embora 86% dos aviões de carga ainda estejam em serviço, em comparação com 26% dos aviões de passageiros, metade da tonagem de carga aérea é transportada dentro de aviões de passageiros. Esse efeito de custo não deve ser negligenciado. Em termos de tonagem, o transporte aéreo representa 2,6% das exportações europeias e 0,3% das importações, mas transportou um total de 999 bilhões de euros em mercadorias, cerca de um quarto do valor do comércio externo da UE, ou metade do valor transportado pelo mar.

No transporte rodoviário, as regras de reentrada e as medidas de quarentena desempenham um papel mais importante na UE, pois muitos motoristas temem uma restrição ao voltar para casa. As externalidades de outras atividades também são um dos direcionadores de custos. Os custos de transporte aumentaram devido a viagens vazias, mais horas trabalhadas e readequação de custos fixos. Em relação às viagens internacionais de fronteira, as longas filas de várias horas vistas nos primeiros dias de fechamento de fronteiras não existem mais. As diretrizes da CE são seguidas e o objetivo de atravessar as fronteiras por estrada em menos de 15 minutos é alcançado em geral: faixas prioritárias para mercadorias foram implementadas e a redução do transporte privado compensa o tempo perdido em outros lugares. Há exceções nas fronteiras dos países dos Balcãs, Romênia, Eslováquia e Hungria, que impuseram controles mais rigorosos nas fronteiras e podem ter tempos de travessia de 30 minutos ou mais. Quanto à carga marítima, os portos estão operando em níveis quase normais. As principais vítimas do fechamento de fronteiras são os fluxos de trabalhadores. As restrições afetam principalmente os setores de transporte e agroalimentar. Na UE, este último depende fortemente da força de trabalho estrangeira. Com um total de 837.000 trabalhadores extra-UE e 585.000 intra-UE, os trabalhadores estrangeiros representam cerca de 5% da força de trabalho, até 25% em países como a Espanha. Em maio, as medidas podem levar a uma escassez de 85.000 trabalhadores na Alemanha e 200.000 na França. Na Europa Central, a construção, a manufatura e o varejo poderiam ser mais afetados por causa do fechamento de fronteiras com os vizinhos do leste, principalmente a Ucrânia. A Alemanha já ajustou sua política, permitindo a entrada de 80.000 trabalhadores em quarentena em abril e maio, uma iniciativa seguida pela Itália e pelo Reino Unido. A flexibilização das políticas de controle de fronteiras também visa acelerar a recuperação do setor de turismo: no dia 13 de maio, a UE apresentou planos para ressuscitar a indústria do turismo, facilitando as restrições de viagens. Três dias depois, a Itália anunciou que seus cidadãos poderiam viajar livremente e que as fronteiras nacionais seriam abertas a partir do dia 3 de junho.

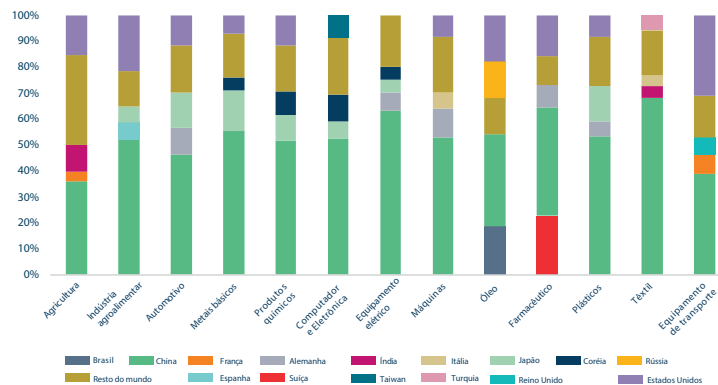
PROTEGER A PRODUÇÃO DOS CHOQUES NO FORNECIMENTO EXTERNO PARECE UMA MISSÃO IMPOSSÍVEL

Além das dificuldades de curto prazo no comércio global, o futuro a longo prazo dependerá da evolução da globalização. Na primeira fase da crise, quando a pandemia ainda era uma epidemia específica na China, os efeitos globais sobre o comércio já haviam se materializados. De fato, empresas do mundo inteiro perceberam o quão dependentes eram da China em sua cadeia de suprimentos. Algumas empresas como a Apple viram seus planos de produção fortemente atrasados, pois as fábricas de montagem na China foram paralisadas pelas medidas de bloqueio e surto de COVID-19. Outras empresas, como a Samsung, que recentemente decidiram mudar suas fábricas da China para países com custos de produção mais baixos, como Índia ou Vietnã, também sofreram um golpe após o surto. De fato, apesar de suas linhas de montagem não estarem mais localizadas na China, elas ainda dependiam muito do país para obter insumos intermediários. Além disso, essa situação não ocorreu apenas no setor de TIC, como ilustrado pela decisão da Hyundai de interromper a produção de carros na Coreia do Sul em fevereiro.

Portanto, um novo mantra começou a se propagar em torno das equipes de gestão da cadeia de suprimentos em todo o mundo: aumentar a resiliência da cadeia de suprimentos aos choques de fornecedores estrangeiros. Isso poderia ser feito através de dois métodos: uma realocação completa da produção no mercado doméstico ou uma forte estratégia global de diversificação de fornecedores. Um dos parceiros de fabricação da Apple, Pegatron, anunciou sua escolha de seguir a primeira opção abandonando suas fábricas na China continental e aumentando a capacidade doméstica em Taiwan. Diferentemente, outro parceiro da Apple, a Wistron Corp, anunciou que pretendia realocar 50% da produção fora da China dentro de um ano, visando fábricas já existentes na Índia, Vietnã e México. No que diz respeito à realocação completa dos processos de produção nos países de origem, do material de produção ao bem final, várias razões nos permitem duvidar da viabilidade de tais movimentos em uma escala muito grande. Primeiro vem a questão dos custos de produção. Reduzir custos de produção foi o principal impulsionador da terceirização da produção no passado, a fim de propor preços mais baixos aos consumidores. Uma realocação dos processos de produção para mercados mais desenvolvidos significaria um aumento de preços, que seria compartilhado pelo menos parcialmente com os consumidores. As diferenças de custo de produção permanecem significativas entre os países, embora tenham diminuído um pouco nos últimos 20 anos: enquanto o PIB per capita da China representou 6% do PIB EUA em 2000, agora representa cerca de 30%. Em seguida, a especialização do país deve ser levada em consideração. O Gráfico 2 identifica os principais

GRÁFICO 2

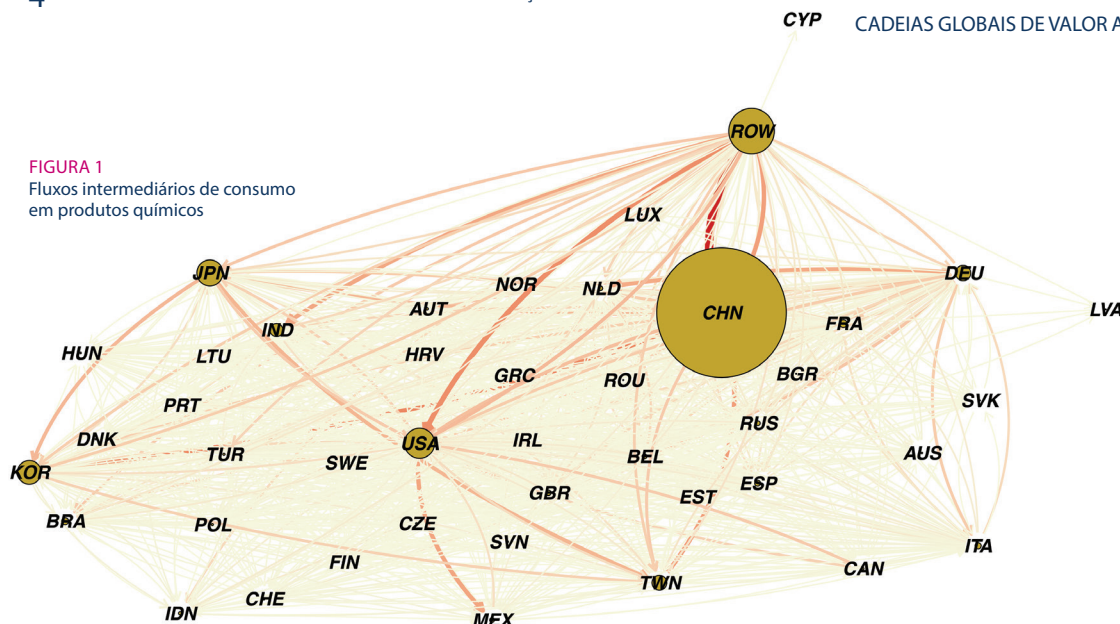
Distribuição de fluxos de bens intermediários intra-setoriais entre os 5 principais fornecedores globais de cada setor



Fonte: Coface, WIOD, Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G. J. (2015), An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production, Review of International Economics, 23: 575-605.

produtores intermediários de bens para fluxos intra-setoriais usando os dados disponíveis mais recentes, a partir do ano 2014. O gráfico mostra a distribuição dos fluxos intermediários intra-setoriais entre os cinco principais produtores de cada setor, excluindo fornecedores menores. Por exemplo, o setor automotivo chinês é o principal fornecedor de insumos para o setor automotivo global, considerando insumos provenientes do próprio setor automotivo. Fornece mais de 50% dos insumos fornecidos pelos cinco principais produtores. O gráfico destaca que a maioria dos produtores especializados difere significativamente entre os setores, exceto a China, o que significa que a maioria dos países não possui essa especialização multi-setorial na produção. Assim, uma realocação completa da produção em uma ampla variedade de setores criará restrições significativas nas capacidades e habilidades. Por fim, mesmo com uma realocação completa dos processos de fabricação em nível doméstico ou regional (na UE, por exemplo), a questão da resiliência da cadeia de suprimentos a interrupções externas ainda não seria totalmente abordada. De fato, esse novo processo de produção local ainda seria dependente do suprimento de matéria-prima, que é altamente dependente da localização. Assim, se os componentes das mercadorias não forem alterados com base nos materiais disponíveis no mercado interno, que serão limitados a certos tipos de mercadorias, a realocação da produção em casa adiará apenas o problema de resiliência da cadeia de suprimentos sem resolvê-lo completamente.

FIGURA 1
Fluxos intermediários de consumo em produtos químicos



O tamanho do círculo é proporcional à quantidade de mercadorias intermediárias produzidas para outros, a cor e a espessura das arestas são proporcionais ao tamanho dos fluxos individuais dos países. Somente fluxos superiores a 5 milhões de dólares estão representados.

Fonte: Coface, WIOD, Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G. J. (2015), An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production, Review of International Economics, 23: 575–605.

Existe também a alternativa de diversificação de fornecedores. Isso significa uma redução na dependência de um único fornecedor, local ou estrangeiro, para multiplicar os canais de suprimento. Com a pandemia, a questão se desdobrou pela dependência dos fornecedores chineses, como demonstrado pelo plano japonês de 23,5 bilhões de ienes para apoiar as empresas japonesas a mudar a produção da China. No entanto, a mesma questão sobre diversificação precisa ser abordada para outros fornecedores, em países sob bloqueio, onde a produção também foi interrompida. O gráfico 2 destaca o domínio chinês no fluxo intermediário em quase todos os setores manufatureiros. Dado que estamos considerando bons fluxos intermediários e não finais, isso significa que, em alguns casos, as empresas chinesas são importantes fornecedores intermediários internacionalmente, o que é o caso dos setores têxtil e de equipamentos elétricos. Em alguns outros casos, as empresas chinesas fornecem principalmente para outras empresas chinesas no mesmo setor, cuja demanda é particularmente importante para a produção de bens finais, para exportação ou para o mercado interno. O último canal pode explicar o domínio da China no setor de computadores e eletrônicos, mas também nos setores de resíduo de carbono (coke) e produtos de petróleo refinado.

Indo além da predominância chinesa nos fluxos intermediários setoriais, se tal diversificação acontecer, surge a questão da identificação de alternativas. No gráfico 2, potenciais substitutos aparecem. De fato, será mais barato para as empresas instalarem novas fábricas em países que já possuem uma indústria organizada em seu setor. Portanto, não é surpreendente encontrar outros grandes centros de produção em nível global. No entanto, as vantagens comparativas de cada país são particularmente salientes aqui. Os centros de TIC asiáticos (Japão, Coreia do Sul e Taiwan) prevalecem para computadores e eletrônicos, enquanto os EUA, Japão e Alemanha lideram o setor automotivo, a Suíça para produtos farmacêuticos, a França, o Reino Unido e os EUA para equipamentos de transporte. No entanto, ao tentar mitigar a

exposição a um país específico, não basta focar apenas na exposição direta aos bens intermediários desse país, ou seja, a parcela de insumos desse país usada para produzir a produção total. De fato, como podemos ver na figura 1 para o setor de produtos químicos, os principais produtores de insumos para outros também estão fortemente conectados. Conforme descrito pelas arestas mais coloridas, todos os possíveis locais alternativos estão fortemente conectados à China e altamente ligados uns aos outros. Isso significa que, ao diversificar o fornecimento de insumos para outros grandes centros do setor, a exposição à China não desaparecerá completamente, desde que alguns insumos sejam originários da China. Essa exposição indireta certamente será menor do que uma exposição direta a fornecedores chineses, mas também será muito menos tratável. Além disso, a capacidade de interrupção da China, ou de qualquer outro país que possa acabar dominando a cadeia de suprimentos de certos setores, dependerá muito da estrutura dessa cadeia de suprimentos. De fato, conforme detalhado anteriormente em um de nossos estudos³, uma organização do tipo “snake” da cadeia de suprimentos, em oposição ao tipo “spider”, permitirá muito menos mitigação de riscos. As cadeias de suprimentos do tipo “snake” organizam todas as etapas de produção em alta dependência uma da outra, cada parte do processo usando produtos produzidos na etapa anterior como insumos, o que significa baixa possibilidade de substituição dos insumos. Por outro lado, cadeias do tipo “spider” possuem etapas intermediárias, ou seja, etapas finais centrais para as quais a possibilidade de substituição das entradas é maior. Assim, todos os setores envolvidos nas cadeias de suprimentos do tipo “snake” serão altamente expostos a choques de suprimentos que afetam setores da produção petrolífera, ou seja, setores envolvidos nas primeiras etapas do processo, como metais básicos, produtos químicos ou plásticos. Os choques de oferta nesses setores têm o potencial de retardar - se não parar completamente - processos de produção inteiros.

Uma redução eficiente na exposição de qualquer setor à China ou a qualquer outro fornecedor-chave só terá o custo de uma reorganização completa da cadeia de suprimentos, que levaria em conta esses efeitos indiretos e permitiria uma realocação fácil dos canais de suprimento, quando necessário. No entanto, proteger completamente a produção de choques externos no fornecimento parece uma missão impossível.

DISCLAIMER

This document reflects the opinion of Coface's Economic Research Department at the time of writing and based on the information available. The information, analyses and opinions contained herein have been prepared on the basis of multiple sources considered reliable and serious; however, Coface does not guarantee the accuracy, completeness or reality of the data contained in this guide. The information, analyses and opinions are provided for information purposes only and are intended to supplement the information otherwise available to the reader. Coface publishes this guide in good faith and on the basis of commercially reasonable efforts as regards the accuracy, completeness, and reality of the data. Coface shall not be liable for any damage (direct or indirect) or loss of any kind suffered by the reader as a result of the reader's use of the information, analyses and opinions. The reader is therefore solely responsible for the decisions and consequences of the decisions he or she makes on the basis of this guide. This handbook and the analyses and opinions expressed herein are the exclusive property of Coface; the reader is authorised to consult or reproduce them for internal use only, provided that they are clearly marked with the name «Coface», that this paragraph is reproduced and that the data is not altered or modified. Any use, extraction, reproduction for public or commercial use is prohibited without Coface's prior consent. The reader is invited to refer to the legal notices on Coface's website: <https://www.coface.com/Home/General-informations/Legal-Notice>.

3 - "US Trade Protectionism: what are the knock-on effects on global value chains?", Coface Panorama, October 2018