

**ELEMENTOS PARA UM PROGRAMA
REGIONAL DE LOGÍSTICA CONSISTENTE COM
O PROGRAMA OESTE EM
DESENVOLVIMENTO**

Carlos Águedo Paiva

Cascavel, 31 de agosto de 2016

As cadeias propulsivas oestinas e o gargalo logístico

- As principais cadeias propulsivas do Oeste Paranaense – proteína animal, agroalimentar de base vegetal, automotiva e turismo – são intensivas em transporte.
- Dados os preços dos bens e serviços comercializados, quanto menores os custos de transporte, maior a rentabilidade dos produtores diretos (agropecuáristas, cooperativas, indústria automotiva e fornecedores de serviços turísticos).
- Ou, alternativamente, quanto menores os custos de transporte, menores os custos (e preços de oferta) e maior a competitividade e sustentabilidade de longo prazo das mesmas cadeias.
- A depressão dos custos de transporte é condição sine qua non para a sustentabilidade da competitividade das cadeias propulsivas oestinas;

Os distintos modais

- Existem quatro modais de transporte: rodoviário, ferroviário, aeroviário e hidroviário. Cada um deles apresenta padrões muito distintos de custo por unidade de massa e/ou volume transportada.
- O modal de menor custo de transporte por unidade de volume é o hidroviário; seguido do ferroviário e do rodoviário. O aeroviário é o modal de maior custo por unidade de volume.
- Os custos são inversamente relacionados com a velocidade do transporte das cargas. O que se poupa em custos monetários, é acrescido em custos de “tempo”.
- Nas cadeias em que o volume transportado é baixo e o tempo de entrega é essencial, o sistema aeroviário é o mais econômico. Este é o caso do turismo. Nos sistemas em que os volumes são elevados e o tempo de transporte é uma variável relativamente secundária, os sistemas hidroviário e ferroviário são os mais econômicos.

Eficiência X Preço

- Não obstante, é preciso entender que os sistemas de maior eficiência (vale dizer, que apresentam os menores custos) não são, necessariamente, os sistemas de menor preço.
- E isto na medida em que o processo de precificação é distinto do processo de formação de preços. O que define o preço de oferta NÃO é o custo, mas a concorrência.
- Na realidade, a diferença entre custo e preço é, exatamente, o lucro. A depressão de custos pode se converter em ampliação dos lucros, sem ser transferida aos preços.
- A compreensão deste ponto é essencial. O fato das ferrovias operarem com menores **custos** não significa que os usuários do sistema se depararão com menores **preços**.

Preço e Concorrência

- Os padrões de formação de preços nos distintos modais são muito distintos. Porque os padrões de concorrência nos mesmos são igualmente diferenciados. E bastante complexos. Mas vamos tentar apresentar seus princípios gerais. Começando pelo aeroviário.
- A primeira característica dos preços do transporte aeroviário é sua enorme diversidade. Dificilmente, o seu vizinho de poltrona na última (ou próxima) viagem pagou (ou pagará) o mesmo que você.
- Esta particularidade tem a ver com a relação entre custos fixos e custos variáveis no transporte aeroviário. Este, praticamente, não conta com custos variáveis. O avião TEM que decolar mesmo que não tenha nenhum passageiro dentro. E decolará com sua equipe (e seus salários). Pois a aeronave é esperada no destino para decolar para outro destino.
- Ora, se tudo é custo fixo, qualquer valor obtido pela venda de uma passagem a mais é “ganho líquido”.

Preço e Concorrência (2)

- Este é o “segredo” da baixa lucratividade (e frequente falência) das maiores companhias aéreas que operam em rotas com grande número de competidores. Na busca de conquistar o maior número possível de clientes, abre-se uma guerra de preços que pode levar a uma situação de elevada utilização e baixa rentabilidade geral.
- O sistema ferroviário também apresenta elevados custos fixos. Mas, ao contrário do modal aeroviário, apresenta baixa contestabilidade INTERNA. Pois ninguém pode evitar que se use o mesmo “ar”. Mas o construtor e operador da ferrovia pode impedir que outro fornecedor de serviço a utilize.
- A não ser que haja um padrão regulatório exigindo a contestabilidade interna. O que, na prática, ainda não há no Brasil.

A Contestabilidade Externa

- Quando não há contestabilidade interna, a concorrência se impõe entre os modais. O modal concorrente de maior custo impõe o limite superior do preço do modal de custo menor.
- Se o modal rodoviário é o único sistema de contestação ao modal ferroviário, e este último operar como monopólio natural, ele precificará tomando os custos do rodoviário como referência (subtraídos os custos de transbordo).

A importância da contestação hidroviária

- O modal de menor custo por unidade de carga (volume e/ou massa) é o hidroviário. Ele é o único modal capaz de impor um limite efetivamente competitivo ao preço de operação do modal ferroviário na ausência de um padrão regulatório público eficaz.
- O modal hidroviário foi subestimado no Brasil por diversos fatores. A começar pela disputa pelo uso dos recursos hídricos, pelos elevados custos portuários (em precificação cartorial) e pela fuga aos padrões regulatórios estritos que caracterizam os portos.
- Mas a expansão da agroindústria brasileira em direção ao noroeste do país vem induzindo ao crescimento deste modal. Podemos dizer que ele se tornará, de forma crescente, o modal dominante e de referência para o transporte no Centro-Oeste e no Norte.

Os limites da contestação hidroviária

- A principal limitação da contestação hidroviária é que este modal pressupõe a existência de cursos navegáveis. Onde não existem rios e/ou onde eles não são navegáveis, a contestação hidroviária é virtualmente impossível, tendo em vista os elevadíssimos custos da construção de canais.
- Se tomamos o Paraná como um todo, a contestação hidroviária não é viável.
- Mas se tomamos o Oeste Paranaense, isto já não é mais verdade: abaixo de Itaipu o Paraná é navegável. E Foz do Iguaçu já conta com um porto privado em condições de operação. Além da possibilidade de operação com os portos hidroviários de Ciudad del Este e Puerto Iguazu.

Hidrovia, Ferrovia e Rodovia

- Não se trata de pretender que seja possível realizar o escoamento da ampla produção agroindustrial do Oeste pela hidrovia. O modal rodoviário continuará sendo, por algum tempo, o principal veículo de transporte de carga e/ou a principal referência de precificação (por seu impacto sobre os preços praticados pelas concessionárias ferroviárias).
- Não obstante, é da maior importância explorar ao limite este sistema de contestabilidade. Cada carga subtraída à rodovia através da hidrovia impõe uma perda de demanda e rentabilidade aos agentes que controlam os modais terrestres, impondo a depressão de seus preços com vistas à fidelização de sua clientela tradicional.

Hidrovia, Rodovia e Ferrovia

- A importância da compreensão deste ponto não pode ser subestimada. E isto na medida em que o sistema de oferta e demanda de serviços pelo modal hidroviário apresenta peculiaridades que exigem a mobilização da sociedade civil e do poder público para consolidá-lo.
- Um comboio hidroviário com 5 barcaças carrega uma carga de 200 caminhões. Estes 200 caminhões não irão ao porto se não tiverem segurança de que o comboio lá estará. E o comboio tampouco lá estará se os caminhões não tiverem levado a carga até lá.
- Uma tonelada de carga transportada por 1000 km consome 5 litros de combustível por hidrovia, 10 litros por ferrovia e mais de 100 litros por rodovia.

Para além da contestação hidroviária

- A contestação hidroviária é fundamental. Mas não será suficiente. O porto de Paranaguá ainda será a principal porta de saída para a produção X-Propulsiva do Oeste. E a ferrovia – mesmo que se realizem novos investimentos – só irá operar como contestadora num novo marco regulatório. É preciso, pois, também enfrentar os custos e preços dos transportes rodoviários.
- Onde eles podem ser reduzidos? Não nos operadores diretos, transportadores de carga, que já operam com margens muito baixas, dada a elevada concorrência interna. Mas através da depressão dos custos de uso da própria malha rodoviária: pela depressão dos preços dos pedágios.

A questão dos pedágios

- Para enfrentar estes custos é preciso que sejam feitas novas licitações, com regras mais modernas que imponham maior eficiência dos serviços prestados e maior contestabilidade (via estradas vicinais e/ou paralelas) à concessionária vencedora.
- Do meu ponto de vista, seria igualmente importante que fosse construída uma estrutura empresarial regional, composta pelos principais usuários do sistema rodoviário (ofertantes de carga) para participar do novo processo licitatório.

E a cadeia logística local?

- A pergunta que fica é: isto não levará à depressão dos ganhos dos operadores logísticos locais? Afinal, esta é, também, uma importante cadeia propulsiva do território!
- A resposta é: definitivamente não. Na realidade, uma tal estratégia levará à alavancagem de suas capacidades competitivas de curto, médio e longo prazo. Desde que abram mão de serem meros transportadores rodoviários para se transformarem em efetivos operadores logísticos multi-modais.
- Estes agentes se tornarão, de fato, instrumentos de contestabilidade inter-modais, negociando preços e vantagens com os concessionários ferroviários, portuários, armadores, companhias aéreas, etc.

Operadores Logísticos, Aerovia e Turismo

- O que nos leva ao último ponto: o modal aeroviário.
- Ele não é – nem nunca será – o principal veículo de transporte das cadeias Xpropulsivas da região. Mas ele é importante no transporte de pessoas. O que envolve não apenas o Turismo mas os próprios negócios.
- Ora, no que diz respeito ao principal Polo Turístico da região, o sistema aeroportuário já está sendo objeto de ampliação e modernização. O que ainda não foi feito (e deve ser feito!) é a integração com os sistemas aeroportuários de Ciudad del Este e Puerto Iguazu.
- Para as demais cadeias e municípios do território, este sistema não parece ser o gargalo. Privilegiá-lo é “investir” num elo que NÃO é o mais fraco. Ele se tornará o gargalo quando o crescimento da economia impuser um crescimento das demandas deste modal (Genérico Reflexo) por empresas e famílias. E quando esta demanda crescer, surgirão os investidores aptos e dispostos a ocuparem o nicho. Sugerimos focar no crescimento da economia. Vale dizer, no enfrentamento dos gargalos rodoviário, ferroviário e hidroviário.

- quanto maiores os custos fixos da operadora de transporte, maior a tendência à diferenciação interna de preços;
- quanto maior o número de operadores em modais de elevado custo fixo, menor o preço médio e menor o lucro dos mesmos.