



memória
virtual

Índice

Índice ▼





O consumidor suporta o custo. Lembre -se de que, porque ele vai aparecer repetidamente, especialmente quando se trata de falar sobre tarifas e se você está prestes a pagar muito mais por eletrônicos de consumo.

Eu chamo isso de [terror](#) por tarifas - ou “terrorfos” - um medo de que as tarifas signifiquem automaticamente preços mais altos em algumas das coisas que compramos, especialmente itens que já tendem a ser caros. Para entender como isso acontece, vamos quebrar como as tarifas realmente funcionam, como elas afetam as cadeias, custos e preços de suprimentos e quando podem e não podem ser usados como uma ferramenta - um meio para um fim.

Primeiro, este não é um cargo político - pelo menos, não é politicamente motivado. É sobre a interseção da política e da economia - estratégias políticas e diferentes possibilidades políticas. É também sobre o cálculo envolvido em vários cenários em potencial que podem terminar em eletrônicos de consumo e especificamente TVs, ficando mais caros. Possivelmente um *muito* mais caro.

O que você vai ler:



- [O que é uma tarifa e como funciona?](#)
- [Por que as tarifas são impostas?](#)
- [Tarifas como tática de negociação](#)
- [Como os fabricantes podem responder?](#)
- [Os preços da TV dispararão?](#)
- [Você deve comprar uma TV agora?](#)

O que é uma tarifa e como funciona?

Vamos começar com o básico. Uma tarifa é um imposto sobre bens importados. A idéia por trás disso é simples: quando um governo dá um tapa em uma tarifa em um produto que entra no país, força a empresa que importa esse produto a pagar uma taxa ao governo.

Isso merece repetir: força a empresa *importação* Esse produto, não a empresa que faz isso, para pagar uma taxa adicional.

Pode parecer direto, mas aqui é onde os mal -entendidos podem acontecer. Muitas pessoas assumem que as tarifas são pagas pelas empresas estrangeiras que vendem mercadorias para os EUA. No entanto, não é assim que funciona. As empresas americanas que importam esses produtos estrangeiros pagam a tarifa. E adivinha? Eles não comem apenas esse custo. Eles passam para os varejistas, que depois o transmitem ao consumidor. O consumidor suporta o custo.



Tendências digitais

Vamos colocar isso em termos reais: diga que há uma nova tarifa nas TVs importadas do México. Muitas empresas baseadas na Ásia usam a fabricação mexicana; portanto, quando a TV entra nos EUA, ela vem do México, mesmo que a marca de TV seja da [China](#) ou da Coreia do Sul. Se um varejista americano como a Best Buy comprar uma TV de um fabricante estrangeiro e de repente tiver que pagar uma tarifa extra de 10%, isso é adicionado ao preço final da TV.

Algumas empresas absorvem parte do custo para se manter competitivo, mas apenas até certo ponto. Com o tempo, a carga quase sempre chega ao comprador.

Por que as tarifas são impostas?

As tarifas são frequentemente usadas como um chip de barganha nas táticas de negociação, mas por que mais elas podem ser impostas?

Uma justificativa comum é proteger as indústrias domésticas, tornando os bens estrangeiros mais caros. A ideia é que isso nos daria uma vantagem competitiva. Se os bens importados custarem mais, as empresas terão um incentivo mais forte para produzir produtos semelhantes em casa nos EUA. Se a diferença de custo não for muito assim, compre americano.

Há um problema fundamental com essa noção, no entanto. Poucos eletrônicos de consumo são fabricados nos EUA, e mover a fabricação em larga escala de volta aos EUA não é tão simples quanto impor tarifas. Você precisa construir fábricas, criar novas cadeias de

suprimentos e - esta é enorme - contrate uma força de trabalho. Pode levar anos, se não décadas.

Há também a questão dos custos trabalhistas. As empresas fabricam fora dos EUA porque são significativamente mais baratas. Em países como México e Vietnã, os custos trabalhistas são uma fração do que são nos EUA.

Enquanto alguns formuladores de políticas argumentam que as tarifas podem levar a uma produção mais doméstica, a ressalva é que levaria um tempo incrivelmente longo para acontecer. Se isso acontecesse, as mercadorias seriam muito mais caras do que são agora.



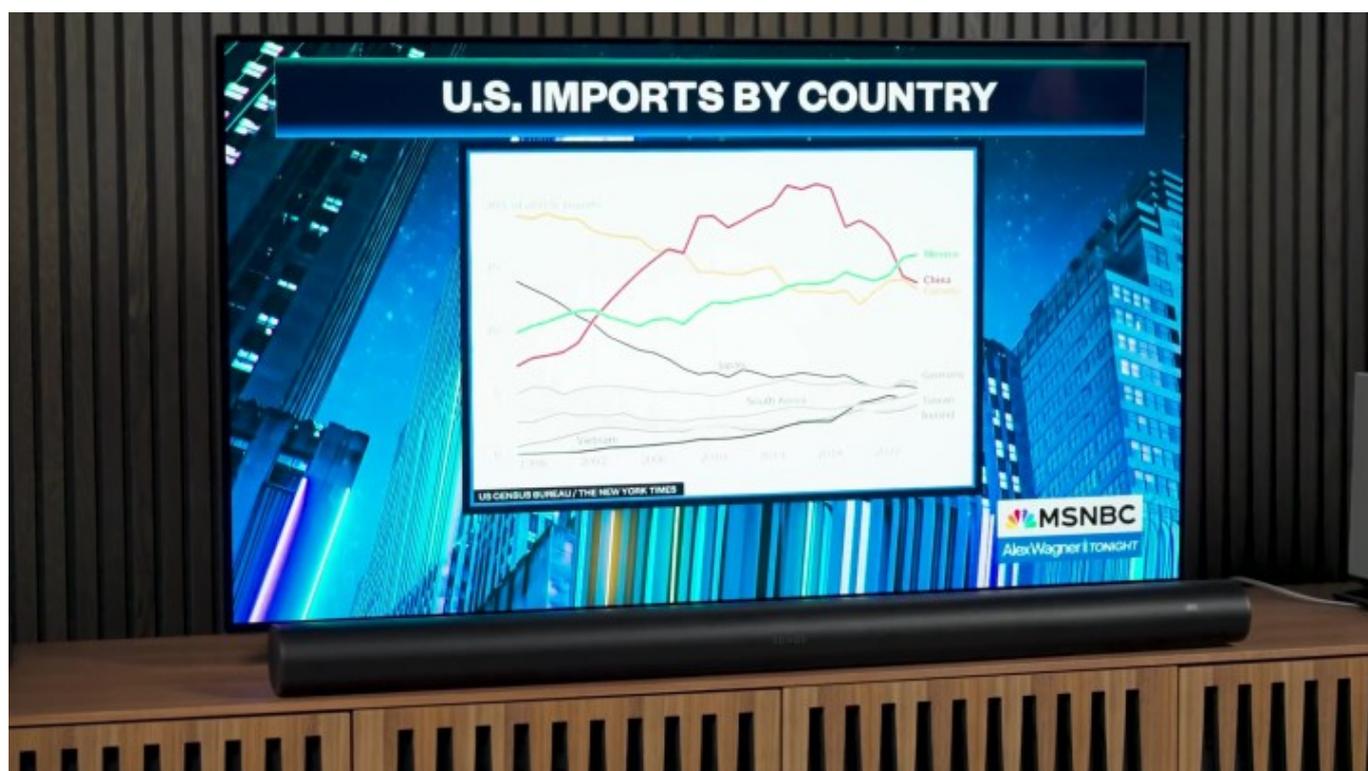
Wikipedia

Já vimos tentativas de mudar a fabricação de volta para os EUA antes - a maioria não foi como planejado. Um ótimo exemplo é a fábrica de LCD fracassada da Foxconn. Em 2017, a Foxconn (que faz muitas coisas da Apple) anunciou planos para uma enorme fábrica de LCD em Wisconsin com a promessa de cerca de 13.000 empregos americanos. Avançando hoje: essa planta nunca se tornou a fábrica em larga escala que deveria ser. É basicamente uma rede e data center que empregam quase 1.500 pessoas. Passou de um projeto multibilionário para um projeto de [US \\$ 650 milhões](#). A Foxconn citou questões de custo e a mudança das realidades econômicas como as razões de sua morte. No entanto, recebeu grandes cortes de impostos, o que ajudou a chegar aonde está hoje. Nós ganhamos? Wisconsin venceu?

Quando se trata de questões de custo e mudar as realidades econômicas, os custos de mão-de-obra são um fator enorme - sem dúvida o *o maior* fator. Para colocar isso em

perspectiva, o salário médio de fabricação no México é de cerca de US \$ 4 por hora, enquanto nos EUA está mais próximo de US \$ 25 por hora. Esse tipo de diferença de salário dificulta para as empresas justificar a fabricação em larga escala nos EUA quando podem produzir mercadorias para uma fração do custo em outros lugares.

Embora as tarifas possam incentivar algumas empresas a repensar suas cadeias de suprimentos, a idéia de fabricar a Missa dos EUA que faz um retorno é extremamente improvável. Em vez disso, as empresas procurarão mudar as operações para o Vietnã, Índia ou Malásia - lugares que já possuem uma infraestrutura de fabricação estabelecida.



Tendências digitais

Você poderia argumentar que as tarifas aumentariam os preços das TVs e de outros eletrônicos tanto que seriam tão caros quanto os eletrônicos mais caros fabricados nos EUA. No entanto, não acho que a matemática apóie esse argumento - os produtos domésticos ainda seriam significativamente mais caros. As tarifas não são uma ferramenta “nivelamento do campo de jogo” dessa maneira. Eles podem ajudar a combater preços artificialmente baixos criados por fabricantes estrangeiros projetados para estripar as economias estrangeiras - é daí que a noção de que as tarifas são uma ótima ferramenta de equalizador pode vir. No entanto, nesse contexto, as tarifas não farão isso.

O mais provável é que as empresas seguirão a rota mais imediata e econômica: mudar as operações para outro país de baixo custo, em vez de voltar para os EUA.

É possível que não seja o jogo final para as ameaças tarifárias do atual governo. E se as tarifas forem apenas um grande chip de barganha no jogo de negociar outra coisa?

Tarifas como tática de negociação

Outra razão pela qual as tarifas são impostas - ou apenas ameaçadas - é como um chip de barganha.

O governo já fez movimentos em tarifas relacionadas aos semicondutores fabricados em Taiwan, e também houve ameaças de tarifas sobre mercadorias da China, México e Canadá. Mas essas ameaças estão apenas conversando ou há um plano real de longo prazo para usá-las como alavancagem nas negociações?

Antes de vermos o governo dos EUA ameaçar as tarifas, apenas para acompanhá-las mais tarde em troca de melhores acordos comerciais. A idéia é pressionar outros países a oferecer melhores acordos comerciais ou concessões sobre políticas de fabricação, mão-de-obra ou compartilhamento de [tecnologia](#).



Tendências digitais

Aqui está um exemplo recente: em 2018-2019, as tarifas foram colocadas em mercadorias da China, afetando tudo, desde máquinas de lavar a placas de circuito. Algumas empresas ajustaram suas cadeias de suprimentos, enquanto outras esperavam que as negociações se desenrolassem. Algumas dessas tarifas acabaram sendo reduzidas ou eliminadas por acordos comerciais.

Isso poderia acontecer de novo? Absolutamente.

Mas a grande questão é: como as empresas reagirão desta vez? Depois de conhecer o seu



opponente, depois de saber, eles estão blefando ou têm algum motivo oculto - você poderá jogar o jogo de maneira diferente.

Como os fabricantes podem responder?

Historicamente, quando as tarifas entram em vigor, as empresas não se sentam e levam o golpe. Eles procuram soluções alternativas. Uma das estratégias mais populares é mover a fabricação para evitar tarifas completamente.

Muita produção de TV acontece na China, Taiwan, Coreia do Sul e México. Se as tarifas atingem esses países, qual é a alternativa? Algumas empresas podem mudar a Assembléia para o Vietnã, Índia ou Malásia - lugares que já possuem alguma infraestrutura de fabricação.

Isso faz muito mais sentido do que de repente começando a fazer TVs nos EUA. Mas há outra consequência positiva. Não queremos que todos os nossos produtos fabricados em alguns bolsos em todo o mundo. Pense desta maneira: se todos os zíperes do mundo foram feitos no Japão (e, entre parênteses, muitos deles são - verifique seus zíperes: a maioria deles provavelmente tem "YKK" neles) e o país teve outro desastre natural que eliminou a fabricação de zíper, que atingiu a cadeia de suprimentos de roupas, criaria o caos em massa. Os zíperes precisam ser fabricados em muitos países diferentes em todo o mundo. É bom para a competição e é bom para a cadeia de suprimentos.

Estou com a idéia de as TVs serem fabricadas em mais países. Mas fazer TVs nos EUA novamente? É extremamente improvável. As TVs de fabricação no mercado interno são incrivelmente caras em comparação com o exterior. Os custos de mão-de-obra são mais altos, a infraestrutura não está configurada para a produção de TV em massa e as empresas não podem construir novas instalações da noite para o dia. Mover uma fábrica para outro país com uma cadeia de suprimentos estabelecida? Isso é factível. Movendo-o para os EUA? Não vai acontecer.

Os preços da TV dispararão?

No passado, havia ameaças de tarifas que não eram impostas. Em 2019, a administração presidencial anunciou novas tarifas sobre eletrônicos de consumo - que deve incluir laptops, smartphones e consoles de jogos - da China. Após a reação de empresas de tecnologia e parceiros comerciais, as tarifas foram adiadas e depois diminuíram. Os acordos comerciais atenuaram seu impacto em muitos eletrônicos de consumo.

Esse cenário é importante para ter em mente: apenas porque uma tarifa é proposta não significa que isso aconteça e, se acontecer, pode não ser tão extremo quanto o temido inicialmente. É por isso que acho que temos que adotar uma política de espera e ver. As ameaças nem sempre se transformam em tarifas reais e, se as tarifas forem cobradas, isso não significa que elas permaneçam por muito tempo.



Tendências digitais

Além disso, as empresas se adaptarão. Alguns mudarão de fabricação, outros absorverão os custos e outros encontrarão brechas. Isso não significa que os preços não aumentam - significa que não é tão simples quanto “a tarifa sobe, os preços disparam”.

Já estivemos aqui antes. Quando as administrações anteriores impuseram tarifas, muitos se preocuparam com aumentos maciços de preços. Alguns aconteceram, mas não ao extremo que as pessoas temiam. As empresas fizeram ajustes, acordos foram atingidos e, eventualmente, as coisas se estabilizaram.

Você deve comprar uma TV agora?

Qual é o take-away? Não sabemos exatamente o que vai acontecer ainda. O que sabemos é que, se as tarifas entrarem em vigor, os consumidores sentirão isso de alguma forma - sejam preços mais altos, menos opções ou operações de mudança de fabricantes.

A melhor coisa a fazer agora é assistir de perto e estar pronta. Se você estiver no mercado para uma nova TV, sugiro comprar uma agora. É um dos melhores momentos para comprar uma TV no ciclo normal do produto. Considerando que não sabemos se os preços aumentarão, há um incentivo ainda maior para perfurar o botão “Comprar”.

Se você não estiver pronto para comprar agora, fique de olho em saber se essas tarifas realmente se materializam. Se o fizerem, espere ver alguns aumentos de preços em breve. A maioria das marcas não anuncia os preços da TV até março ou abril - ainda há tempo para aumentar os preços para se proteger contra a ameaça de tarifas (eu vi empresas ajustarem



os preços para cima e para baixo no dia antes de anunciarem oficialmente, esperando até o último segundo para tomar uma decisão).

(Tagstotranslate) Tarifas de áudio / vídeo (T) (T) Preços da TV