

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

LEONARDO RIEGEL SANT'ANNA

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000**

Porto Alegre

2010

LEONARDO RIEGEL SANT'ANNA

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Profa. Dra. Marcilene Martins.

Porto Alegre

2010

LEONARDO RIEGEL SANT'ANNA

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em: Porto Alegre, ___ de _____ de 2010.

Profa. Dra. Marcilene Aparecida Martins
UFRGS

Profa. Dra. Karen Stallbaum
UFRGS

Prof. Dr. Julio Cesar de Oliveira
UFRGS

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo analisar a evolução da concentração na indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves no período de 1990 a 2009. O referencial teórico usado para essa análise inclui o Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho, a Teoria dos Mercados Contestáveis e a Teoria dos Custos de Transação. Os dados para análise foram obtidos através de publicações da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) e estudos realizados por diversos autores. A análise permitiu a conclusão de que houve queda da concentração na indústria estudada, porém persistindo a situação de oligopólio concentrado. Apesar dessa concentração, houve grande crescimento da produção, com aumento do número de firmas na indústria como resultado da abertura comercial e da estabilização econômica, que favoreceu aumento dos investimentos e do ingresso de firmas estrangeiras no mercado.

Palavras-chave: Concentração, Indústria Automobilística Brasileira.

ABSTRACT

The present work aimed to analyze the evolution of the industrial concentration in the Brazilian automotive industry, between 1990 and 2009. The theoretical references used to achieve that goal includes the Structure Conduct Performance Paradigm, the Contestable Market Theory and the Transaction Costs Theory. The data used in the analysis were obtained from publications of ANFAVEA (Brazilian Automotive Industry Association) and studies of several authors. The analysis allowed the conclusion that there was a decrease of the concentration levels in the studied industry, although there still be a situation of concentrated oligopoly. And, with the decrease of the concentration level, it occurred increase of the production and of the number of firms in the industry, as result of the commercial opening of Brazilian market and of the stabilization of Brazilian economy that collaborated to the increase of investments and entry of international firms in the national automotive industry.

Keywords: Concentration, Brazilian Automotive Industry.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	08
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA SOBRE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL.....	11
2.1. Enfoque do Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD).....	11
2.1.1. Estrutura.....	14
2.1.2. Condução.....	15
2.1.3. Desempenho.....	16
2.1.4. O Modelo ECD.....	17
2.1.5. Determinantes da concentração industrial e seus efeitos sobre a estrutura da indústria, a condução e o desempenho das firmas.....	17
2.1.5.1. Economias de escala.....	18
2.1.5.2. Fusões e aquisições.....	19
2.1.5.3. Políticas governamentais.....	21
2.1.5.4. Inovação tecnológica.....	22
2.1.6. Principais limitações do Modelo ECD e suas implicações para a análise da concentração industrial.....	22
2.2. Teoria dos Mercados Contestáveis (TMC).....	23
2.3. Teoria dos Custos de Transação (TCT).....	25
2.4. A concentração industrial nas diferentes abordagens teóricas.....	27
3. A INDÚSTRIA BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000.....	29
3.1. A economia brasileira pré-1990.....	29
3.2. Transformações econômicas ocorridas na década de 1990 e seus impactos sobre a indústria brasileira.....	30
3.3. A economia brasileira nos anos 2000 e a evolução da indústria no período.....	35
4. CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000.....	39
4.1. A indústria automobilística brasileira: histórico e evolução recente.....	39
4.2. Caracterização e panorama atual da indústria automobilística e do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves.....	43
4.3. Mensuração da concentração no setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves.....	47
4.3.1. Fontes de dados.....	47
4.3.2. Medidas de concentração.....	48
4.3.2.1. Razão de concentração (CR).....	49
4.3.2.2. Índice de Herfindahl (ou Hirschman-Herfindahl, H).....	49

4.3.2.3. Índice de entropia de Theil (ET).....	51
4.3.2.4. Escolha dos índices.....	51
4.3.3. Cálculo dos índices de concentração para o setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves.....	53
4.4. Fatores explicativos da concentração no setor.....	55
5. CONCLUSÕES.....	60
6. REFERÊNCIAS.....	62
7. ANEXOS.....	66

1. INTRODUÇÃO

A indústria automobilística é comumente citada como um dos setores mais dinâmicos da economia brasileira e mundial. Em nível mundial, trata-se de um setor de grande importância e que experimenta, especialmente desde o final da década de 1980 e início dos anos 90, uma forte expansão da produção, com movimento das grandes indústrias para ampliação de suas bases de produção, principalmente em direção aos chamados mercados emergentes, como é o caso do mercado brasileiro.

No Brasil, a indústria automobilística tem seu início marcado na década de 1950. Antes dessa década, o Brasil já possuía unidades de empresas estrangeiras que realizavam a montagem de veículos, sem que houvesse fabricação de qualquer peça (ou seja, todos os componentes eram importados, e essas unidades apenas montavam os veículos). Com os anos 50 e o início do governo de Juscelino Kubitschek, a indústria automobilística passou a ser considerada um setor crucial para a expansão e o desenvolvimento da economia e indústria brasileiras, devido sua importância em termos de emprego, nível de produção e de grande encadeamento com diversas outras indústrias que servem de base para o fornecimento de peças e componentes utilizados na produção de veículos automotores, além da integração com outros setores da economia, como os setores siderúrgico, eletrônico e químico.

A partir do ano de 1957, quando houve a produção de 30 mil veículos no Brasil, essa indústria envolve amplo crescimento de sua produção, que atingiu 400 mil unidades no começo dos anos 70, um milhão de unidades produzidas ainda antes do início da década de 1980, e atualmente ultrapassa a marca de 3 milhões de unidades produzidas. Para isso, o número de empregados nessa indústria passou de cerca de 10 mil pessoas, em 1957, para mais de 100 mil pessoas, ao final de 2009, chegando a um faturamento líquido, nesse mesmo ano, de mais de 62 bilhões de dólares, correspondente a aproximadamente 18% do PIB Industrial do país (ANFAVEA, 2010).

Os números acima ajudam a demonstrar a forte expansão desse setor, que se intensificou especialmente a partir do final dos anos 80, a partir do início do processo de abertura da economia brasileira e de sua integração à economia mundial. Para o Brasil, o início da década de 1990 marca o começo de uma política totalmente contrária à praticada nas décadas anteriores, passando de um modelo fechado e protetor da indústria nacional para um modelo aberto e receptivo a investimentos e produção estrangeira.

Através dos dados citados acima, destacando a importância da indústria automobilística na economia brasileira, somados a um forte processo de abertura das economias mundial e brasileira, justifica-se a relevância do estudo a ser feito nesse trabalho de monografia. A partir dos dados apresentados (além de outros mostrados ao longo do texto) e das fortes mudanças institucionais pelas quais o Brasil passou a partir do final dos anos 80 e início da década de 90, foi formulada a ideia central desse trabalho, qual seja, o propósito de realizar uma análise da evolução da indústria automobilística brasileira no período de 1990 a 2009, com o objetivo principal de verificar a evolução

do grau de concentração na indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves nesse período. De acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), a indústria de produção de veículos automotores (autoveículos) é dividida entre os setores de fabricação de (1) automóveis, camionetas e utilitários (automóveis e veículos comerciais leves), e (2) caminhões e ônibus.

Especificamente para essa monografia, o objetivo é tratar da análise da concentração na indústria de produção de automóveis e veículos comerciais leves, de forma a responder à seguinte pergunta: *de que forma ocorreu a evolução da concentração industrial no mercado brasileiro de produção de automóveis e veículos comerciais leves durante o período de 1990 a 2009?* Em resposta a essa pergunta, é esperado, como hipótese principal, que a concentração deverá diminuir nesse período, em resposta essencialmente ao processo de abertura comercial pelo qual o país passou após o início dos anos 90 e que permitiu a entrada de novas firmas no mercado, com diminuição de barreiras à entrada e, por conseqüência, a formação de uma situação de aumento da concorrência que deve resultar em aumento da competitividade no setor, forçando maior produção com queda de custos e aumento do consumo.

Para tal análise da concentração da indústria, serão utilizadas as idéias expostas pela abordagem do Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD), pela Teoria dos Mercados Contestáveis e pela Teoria dos Custos de Transação, que compõem um conjunto de idéias teóricas alternativas ao tratamento da concentração industrial feito pelo enfoque da teoria neoclássica, que ao tomar como referência de modelo ideal de funcionamento do mercado a concorrência perfeita, considera a concentração industrial como necessariamente prejudicial ao funcionamento do mercado e à eficiência das indústrias.

Dessa forma, dado o objetivo principal de analisar a evolução da concentração no setor acima citado, o trabalho está dividido em três capítulos principais, além dessa introdução.

No capítulo 2, é apresentado o referencial teórico necessário para o embasamento do estudo e formação das conclusões a respeito da questão central proposta. Como já dito, as três teorias apresentadas nesse capítulo, Paradigma ECD, Teoria dos Mercados Contestáveis e Teoria dos Custos de Transação, constituem teorias alternativas à teoria neoclássica, ao considerar mercados concentrados como não necessariamente resultantes de práticas prejudiciais à economia, demonstrando assim a linha de pensamento adotada nessa monografia.

O capítulo 3 trata da evolução da economia e indústria brasileiras nos anos 1990 e 2000, justificando sua exposição por tratar-se de questão importante a ser apresentada para que se conheça o contexto econômico em que está inserida a indústria automobilística.

O capítulo 4 tem como objetivos apresentar a evolução da indústria brasileira de produção de autoveículos (com foco especificamente na indústria de automóveis e veículos comerciais leves), apresentando suas características principais e com isso fornecendo as informações necessárias para que se possa fazer uma análise da evolução da concentração nessa indústria. Objetiva ainda analisar as

principais formas de determinação da concentração industrial em um setor econômico, calcular a evolução da concentração no setor em estudo e, finalmente, analisar a evolução da concentração na indústria estudada, através do referencial teórico apresentado no capítulo 2 e com base nas análises desenvolvidas nos capítulos 3 e 4.

Nessa estrutura de trabalho, torna-se alcançável o objetivo proposto, com as conclusões apresentadas no capítulo 5.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA SOBRE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

2.1. Enfoque do Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD)

Segundo Brumer (1981; p. 15), “a Organização Industrial é o ramo da economia que dá ênfase essencialmente à investigação do meio onde as firmas operam”. Refere-se, a Organização Industrial, ao conjunto de ajustes e ações que as empresas tomam para melhor se adaptarem às condições de oferta e demanda da indústria/mercado em que estão inseridas.

Nesse caminho, um dos principais objetivos da Organização Industrial é conseguir determinar o comportamento das empresas para tipos específicos de estruturas do mercado, determinar os fatores que definem quais as atitudes das empresas face uma situação qualquer em que se encontra a indústria (situação de oligopólio, por exemplo, ou de concorrência perfeita). E, conforme cita Brumer (1981), são dois os principais determinantes do modo de atuação de uma firma no mercado, quais sejam, (1) a estrutura de mercado e (2) a conduta praticada pelas firmas inseridas nesse mercado.

A questão da identificação das relações entre estrutura, conduta e desempenho de mercado é o foco central da abordagem teórica denominada Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD), que assume a hipótese de que a conduta e o desempenho das firmas é resultado provável da estrutura do mercado.

É isso que afirma Joe Bain (1968), autor considerado um dos precursores dessa teoria que relaciona estrutura do mercado, conduta e desempenho das firmas. “What things in general do determine the market performance of enterprise? Casual observation, common-sense, and formal theory all suggest that there are two main sorts of determinants” (Bain, 1968; p. 3). Essas duas principais espécies de determinantes são a estrutura de mercado, que influencia as atividades e resultados das empresas; e a conduta de mercado das empresas, as práticas e dispositivos adotados por cada empresa para se ajustar ao mercado em que estão inseridas. Para avaliação do desempenho das firmas, é necessário, para Bain (1968), o trabalho de dois pontos:

- i. Identificar e classificar as diferentes estruturas e condutas das firmas no mercado que podem ser encontradas;
- ii. Descobrir evidências de relação entre estrutura, conduta e desempenho das firmas no mercado, definindo a existência de uma relação causal entre esses fatores. Esse conhecimento seria então capaz de habilitar governantes na formulação de políticas adaptadas às necessidades de estrutura e conduta exigidas pelas firmas para chegarem ao desempenho de mercado socialmente desejável.

E é necessário, também, que seja feita a definição de alguns termos para a correta compreensão da matéria.

i. Empresa/firma: firma privada de negócios que trabalha em busca de geração de lucros – de acordo com Bain (1968);

ii. Indústria/mercado: definição do “espaço” em que atuam todas as firmas correspondentes a um setor em especial na economia. Não necessariamente as firmas de uma indústria produzem bens substitutos uns aos outros.

De acordo com Scherer e Ross (1990), para termos um modelo de análise de Organização Industrial, é necessário partir da proposição de que “o que a sociedade quer dos produtores é bom desempenho, boa performance” (Scherer e Ross, 1990; p. 4); isso engloba quatro pontos básicos, a saber:

a. Decisões de produção devem ser eficientes em relação à alocação ótima de recursos, de forma a se evitar desperdícios, e em relação à quantidade demandada pela sociedade, para que não haja excedentes;

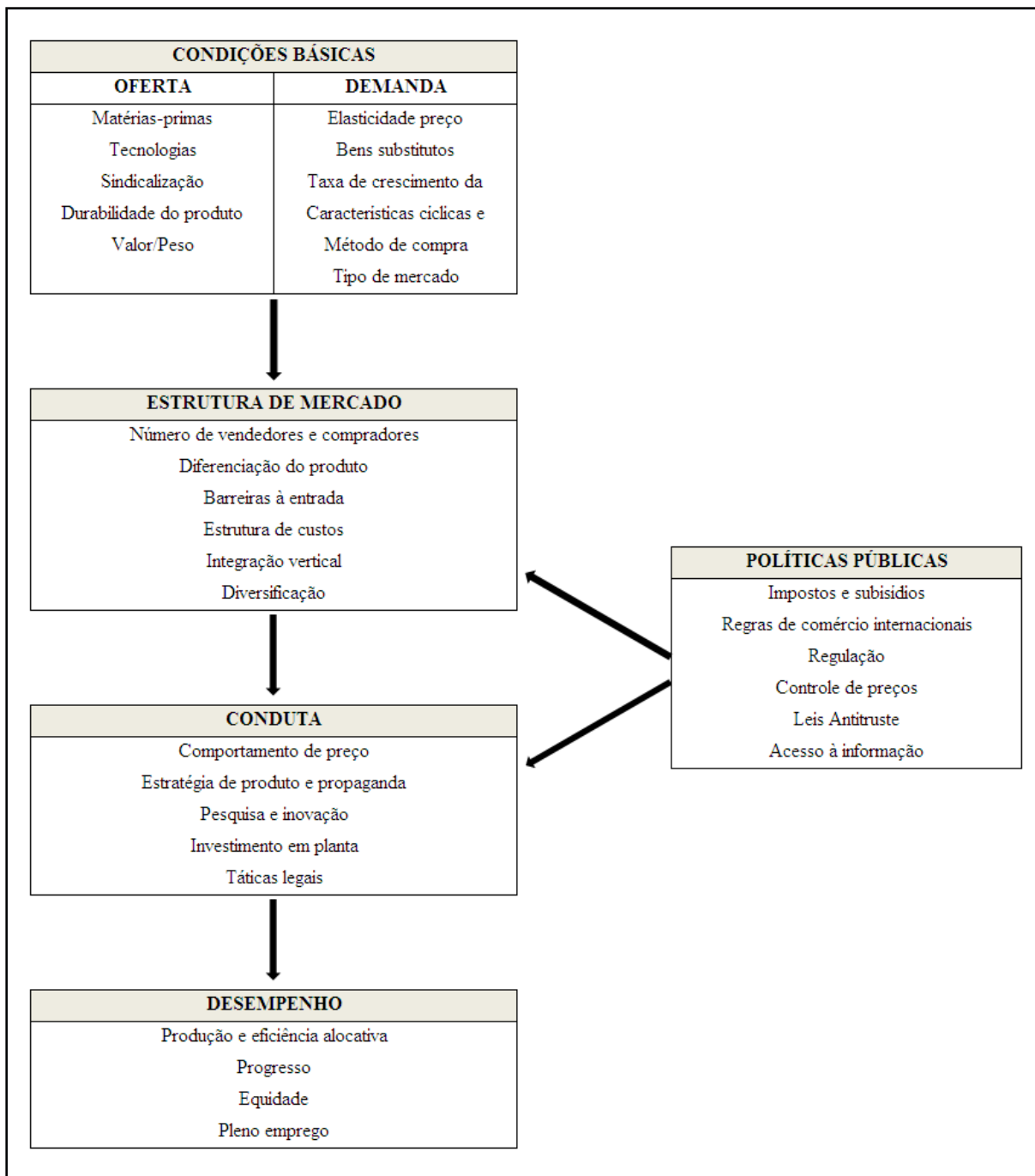
b. Operações dos produtores devem ser “progressivas”, explorando ciência e tecnologia para melhora de produtividade e fornecimento de novos bens, de forma a contribuir para manutenção de crescimento de longo prazo da renda real per capita;

c. Operações dos produtores devem agir para facilitar a chegada em uma situação estável de pleno emprego de recursos, especialmente recursos humanos;

d. A distribuição de renda deve ser equitativa, com produtores não obtendo “recompensa” em excesso por seu trabalho e contribuindo para a estabilidade de preços, pois a inflação prejudica a distribuição de renda.

Com esses pontos básicos, segue Scherer e Ross (1990), o foco da análise deve ser a identificação das condições/variáveis que influenciam o desempenho econômico das firmas em um mercado, detalhando as ligações entre essas variáveis e o desempenho econômico. E, de acordo com os estudos de Organização Industrial, essas variáveis são a conduta e o desempenho das firmas no mercado e a estrutura do mercado. A respeito disso, a figura abaixo demonstra as relações que configuram o Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho.

Figura 1: Paradigma Estrutura-Conduto-Desempenho.



Fonte: Adaptado de Scherer e Ross (1990), p. 5.

O Paradigma ECD pode ter sua importância definida sob diversos aspectos, sendo útil como matéria relevante para organização de teorias e fatos. Um dos principais pontos a ser considerado é a questão das políticas públicas. Por uma variedade de motivos, afirmam Scherer e Ross (1990), os mercados falham, prejudicando o desempenho das empresas. Um dos objetivos do Paradigma ECD, portanto, é fornecer condições para que políticas públicas – que são capazes de influenciar a estrutura do mercado e a conduta das firmas – trabalhem a favor de determinada indústria, criando condições

para que seja atingido o bom desempenho das firmas dessa indústria, conforme as expectativas da sociedade.

Para analisar as conexões entre as variáveis estrutura, conduta e desempenho é necessário analisar cada uma delas, o que é feito nos próximos itens do trabalho.

2.1.1. Estrutura

De acordo com Brumer (1981), são várias as características importantes na análise da estrutura de uma indústria; de forma geral, pode-se se dizer que as características mais importantes são as seguintes:

a. Grau de concentração dos vendedores. Definido em termos de número e distribuição por tamanho das firmas vendedoras, pode ser basicamente definido como monopólio, oligopólio ou atomizado. A teoria e a observação da realidade, segundo Bain (1968), sugerem que a intensidade e a efetividade da competição entre as firmas vendedoras de uma indústria são influenciadas de forma significativa pelo grau de concentração de firmas vendedoras;

b. Grau de concentração dos compradores. Definido de modo semelhante ao grau de concentração de vendedores. A combinação de a. e b. pode ser considerada a característica mais importante na definição da variável de estrutura do mercado. De acordo com Bain (1968), a relação entre a. e b. é o fator principal, determinante em última instância do desempenho a ser verificado no mercado;

c. Grau de diferenciação dos produtos. Refere-se aos produtos do mesmo mercado/indústria que podem ser considerados diferentes, ou seja, bens substitutos imperfeitos. Bain (1968) afirma que a extensão da competição em um mercado, decorrente da oferta à sociedade de bens iguais ou parecidos (por diferenças de preço, qualidade, reputação de cada firma,...), é suposta como sendo fator claramente determinante das relações de competitividade entre as indústrias, influenciando suas condutas e desempenhos;

d. Condição de entrada no mercado. Referente à maior ou menor facilidade que determinada empresa tem para ingressar em uma indústria, “determinada geralmente pelas vantagens que os vendedores estabelecidos têm sobre os ingressantes potenciais” (Brumer, 1981; p. 21). Para Bain (1968), esse fator demonstra a capacidade da firma presente no mercado de obter vantagens sobre entrantes em potencial; a força relativa de uma competição em potencial naturalmente altera a conduta e desempenho das firmas já estabelecidas no mercado. Podemos citar como barreiras mais comuns à

entrada de firmas (de acordo com Porter, 2004, p.7) a existência de economias de escala, vantagens de custos de produção (dando margem, por exemplo, para preços mais baixos), e situações em que as firmas maiores já residentes do mercado podem aproveitar seu tamanho para barganha de valores e criação de vantagens sobre diversos aspectos (por exemplo, compra de matéria prima a um preço mais acessível, gerando vantagem de custos).

Cabe citar novamente, agora de acordo com George, Joll e Lynk (1995), que preços, custos, produção e outros fatores são determinados com referência a um mercado específico e decisões das firmas desse mercado (conduta do mercado); decisões essas que são reflexo do meio ambiente em que estão inseridas as firmas. Esse meio ambiente é chamado de estrutura de mercado, composto por elementos sobre os quais as firmas têm controle parcial.

2.1.2. Conduta

Conforme Bain (1968, pg. 302), a conduta de mercado das firmas refere-se principalmente a duas fases interligadas do comportamento de uma firma, que são as seguintes:

- a. O modo como as firmas vendedoras em um mercado coordenam suas ações e decisões, controlando a rivalidade interna ao mercado, agindo cada firma para se adaptar às suas concorrentes;
- b. A característica das políticas de preços e também de outras políticas relacionadas que são adotadas pelas firmas vendedoras, podendo ser avaliadas de acordo com as condições individuais e coletivas e/ou objetivos internos à firma que são perseguidos e determinam preços de venda, quantidades e outros fatores.

Especificando de outra forma, para Bain (1968, pg. 303), são cinco as características das dimensões de conduta de mercado das firmas:

- a. Os objetivos da firma na definição de políticas de preços – por exemplo para maximização de lucros;
- b. O método empregado para atingir os objetivos definidos – sistemas de preços discriminatórios ou sistema de preços para uma situação de concorrência perfeita, por exemplo;
- c. A política de produtos a ser comercializados;

d. Política de promoção da firma e de seus bens;

e. Metas de coordenação para a busca de todos os objetivos acima citados, definindo, por exemplo, se a firma agirá de forma mais independente ou terá um comportamento mais tático em relação a concorrentes.

A conduta de uma firma justifica-se pelas decisões de ação em relação às demais firmas. Essas decisões, conjunto de “atos, práticas e políticas”, podem ser tomadas, por exemplo, com o objetivo de se praticar táticas “predatórias” ou de “exclusão”, a fim de prejudicar concorrentes, ou ainda com o objetivo de apenas tentar manter ou aumentar o market share da firma, sem necessariamente tentar prejudicar os concorrentes. A conduta tem relação com o processo de tomada de decisão e com as ligações intra-indústria.

2.1.3. Desempenho

Por Brumer (1981), desempenho diz respeito aos resultados finais obtidos após definição das linhas de conduta a ser adotadas; dessa forma, “a estrutura de um mercado e a conduta das empresas em relação a essas condições estruturais podem ser tomadas em termos de desempenho da indústria” (Brumer, 1981; p. 24).

Para verificação do desempenho de uma firma, de acordo com Brumer (1981) e também com Bain (1968), os aspectos mais importantes que devem ser considerados variam muito entre indústrias e mesmo entre empresas. De qualquer modo, há alguns fatores que estão acima das especificações de cada ramo de atuação, e devem ser considerados em qualquer situação para verificação dos resultados de desempenho competitivo de uma firma. Como exemplos desses fatores, podem-se citar a eficiência técnica atingida pela indústria, julgada pelas escalas das plantas das firmas (de forma a cobrir 100% da demanda com custo mínimo de produção); a eficiência alocativa da indústria, mensurada pela relação preço x custo (julgada pela relação no longo prazo entre preço de venda e custo marginal), com reflexo na taxa de lucro; e a relação entre vendas e custos promocionais (nesse ponto, a eficiência é demonstrada ao haver eficiência na alocação de recursos entre a produção de bens e a promoção de vendas).

Dessa forma, tanto Brumer (1981) quanto Bain (1968) demonstram que se deve considerar a variável desempenho como um resultado dos diversos caminhos seguidos por cada empresa, ou seja, deve ser tratada como uma variável como uma variável ex-post.

2.1.4. O Modelo ECD

De acordo com Brumer (1981), o estudo de estrutura e conduta de mercado é importante em dois sentidos: para formação de material acadêmico sobre o assunto e para fins de políticas públicas que funcionem com o objetivo de alavancar o desempenho industrial.

Na possibilidade de se colocar valores sociais acima da eficiência econômica, o modelo ECD adquire condições de apresentar movimentos de mercado diferentes dos movimentos definidos pelo modelo de uma economia perfeitamente competitiva; comportamentos de mercado podem ser fundamentados também em valores sociais e políticos, e não apenas considerando a busca pela eficiência. Nesse sentido, o estudo das relações entre estrutura, conduta e desempenho assume papel acadêmico importante.

De outra forma, o estudo do modelo ECD também tem importância para auxílio na determinação de políticas públicas. Para Brumer (1981; p. 27), “o próprio desempenho, nesse modelo, é definido em termos de alguma idéia de bem estar econômico, sendo que essa estrutura conceitual instigou no estudo da Organização Industrial uma forte orientação de política”. A prática de regulamentação de estruturas e condutas de mercado é um meio para se buscar maior desempenho competitivo, uma vez que a análise do modelo ECD pode fornecer informações sobre determinada indústria para direcionar a regulamentação em um caminho que seja conhecido em seu fim, de ser gerador de maior bem estar social. Nesse caminho de prática de políticas públicas, merece especial atenção o caso de formação de monopólios; é importante que haja políticas preventivas a situações em que fusões e aquisições levem à formação de mercados extremamente concentrados – levando em consideração que, como dito em outros pontos desse trabalho, monopólio não necessariamente implica perda de eficiência, de forma que obviamente seria necessária uma análise da indústria para verificação se um elevado grau de concentração nessa indústria seria ou não um problema.

2.1.5. Determinantes da concentração industrial e seus efeitos sobre a estrutura da indústria, a conduta e o desempenho das firmas

A concentração pode ser dita como um dos principais determinantes da competição em uma indústria (Kon, 1994). Para a teoria neoclássica, uma indústria mais concentrada é definida como uma situação prejudicial à competição, pois as firmas seriam encorajadas a agir de forma independente, no sentido de desconsiderar as sinalizações de mercado sobre preços e quantidades. Normalmente, alta concentração implica uma indústria de estrutura no mínimo oligopolista; e baixa concentração aponta

para uma indústria com status próximo ao de concorrência perfeita. E, além de avaliado pela quantidade de firmas/empresas nessa indústria e condições de preço/níveis de produção, o nível de concentração em uma indústria poder ser também avaliado através da análise da desigualdade de tamanho das firmas e sua capacidade de inovação e influência sobre a formação de barreiras à entrada de firmas em potencial da indústria.

Usualmente, alta concentração define uma indústria com baixa competição e, por consequência, a situação de não alocação eficiente dos recursos, com preços superiores e produção menor que em uma situação hipotética de concorrência perfeita. Porém, conforme Kon, (1994), a prática não confirma essa definição como regra, e maior concentração não significa obrigatoriamente menor eficiência e ações oligopolistas, “pois as firmas líderes, além da obtenção de economias de escala, podem ser motivadas à busca da inovação tecnológica e da modernização” (Kon, 1994; p. 57), pois têm uma situação privilegiada de poder na indústria.

Para diversos autores, como Kon (1994) e Porter (2004), as alterações na concentração de uma indústria são resultado de fatores que induzem mudança de comportamento por parte dos produtores individuais. Como principais fatores, podemos citar a formação de economias de escala, a ocorrência de fusões e aquisições, políticas governamentais e processos de inovação tecnológica.

2.1.5.1. Economias de escala

A existência de economias de escala, segundo Souza (1980), permite às firmas maiores produzir e comercializar seus bens com custo médio abaixo do custo das firmas menores. E, dentre os fatores que determinam a existência de economias de escala, podemos citar, por exemplo, a maior divisão e especialização no trabalho, com o aumento do número de empregados e de máquinas e equipamentos, ou ainda maiores plantas de trabalho. Tudo isso implica maior especialização, aprimoramento de habilidades, racionalização do processo produtivo e menor desperdício de tempo durante o trabalho, gerando ganhos de competitividade e queda no custo médio da produção.

A formação de economias de escala pode também surgir de fatores tecnológicos. A forte especialização de máquinas e equipamentos, usados em maior quantidade, exige maior escala de produção para compensar os investimentos; para muitas máquinas o custo mínimo está associado à elevada capacidade produtiva. O entrosamento entre máquinas mais específicas normalmente exige plantas maiores para gerar maior produção e por consequência menor custo médio. Dessa forma, a busca por uma “combinação ótima” de um tamanho ótimo para a(s) planta(s) de produção e o tamanho do mercado para o bem produzido conduzirá para formação de economias de escala e maior concentração industrial; o desejo de se operar plantas eficientes conduz à maior concentração na indústria (Souza, 1980).

Razões de ordem financeira são outro fator condicionante de economias de escala. A aquisição de insumos em maior quantidade e o poder maior de barganha para obtenção de financiamento para novos projetos são exemplos de situações que empurram para baixo os custos da produção, contribuindo para formação de menor custo médio. Firms de tamanho maior e com economia de escala têm maior poder frente ao mercado em que atua. A maior capacidade financeira obtida com a atuação em economias de escala.

Economias de escala podem estar presentes em praticamente qualquer tipo de indústria, qualquer tipo de função dentro de um negócio (Porter, 2004); e o resultado é que dão às firmas maiores um certo grau de poder de mercado, porque as firmas entrantes em potencial nessa indústria são forçadas a ter maior diversificação ou enfrentar desvantagem de custos ao entrar na indústria. É dessa forma que a existência de economias de escala favorece a maior concentração, o que não implica necessariamente perda de eficiência na produção.

Na visão de Porter (2004), as economias de escala seriam um fator de origem para formação de barreiras à entrada de novas firmas em um mercado. Essas barreiras são resultado da interação de forças competitivas que ajudam a moldar a estrutura do mercado e influenciam o desempenho das firmas, tendo como consequência, por exemplo, alteração de preços ou mudanças nos padrões de custos do mercado. As barreiras à entrada existentes determinam o nível de ameaça da entrada de novas firmas no mercado. Barreiras altas indicam forte possibilidade de haver retaliação firme das empresas já atuantes em relação à nova firma.

No caso de existência de economias de escala, uma firma já atuante do mercado tem poder para responder à entrada de um novo concorrente através de queda de preços, por exemplo; se a firma entrante optar por ingresso com produção em baixa quantidade, ficará sujeita a desvantagem de custos, tendo, portanto, um início complicado de negócios nessa indústria. Como exemplo de fator que origina barreiras à entrada, pode-se citar também a condição de diferenciação de produto, que dá as empresas instaladas no mercado uma fatia de market share com público cativo, por ser um produto com marca reconhecida e público definido – seja, por exemplo, pelo preço do bem ou pela sua qualidade. Dessa forma, a diferenciação cria uma barreira à entrada que exige esforços extras (em fatores como investimento para maior qualidade, maior publicidade,...) da firma entrante em potencial para ingressar no mercado com capacidade considerável de competir.

2.1.5.2. Fusões e aquisições

Fusões podem ter sua origem, por exemplo, no desejo das firmas de diminuir a concorrência, obter maiores lucros ou chegar a um tamanho de operação que permita obter ganhos de escala (Souza,1980).

Scherer e Ross (1990) seguem no mesmo caminho ao afirmar que fusões podem ocorrer por milhares de razões diferentes; para esses autores, são exemplos de motivos para a ocorrência de fusões e aquisições, a busca de formação de monopólio, motivos especulativos e motivos de “negócios normais” (como a fusão para tentativa de fuga de uma situação econômica ruim da firma ou uma rota de escape de uma situação de possível falência; como houve com a fusão de diversos bancos privados e públicos após a grave crise de subprime que se iniciou nos Estados Unidos em setembro/2008).

George, Joll e Lynk (1995), de forma parecida a Scherer e Ross (1990), citam os motivos mais comuns para a aquisição de firmas. Dado o objetivo óbvio das firmas compradoras de expandir sua capacidade produtiva de modo lucrativo, os incentivos vêm, por exemplo, da possibilidade de formação de economias de escala (através de aumento de produção, racionalização maior da produção e controle de meios paralelos, como locais de distribuição tomados por empresas concorrentes, por exemplo), complementaridades (adquirindo-se uma empresa não concorrente direta, mas que possibilitará formação de uma cadeia vertical e por consequência maior controle de mercado) e formação de monopólios (ou oligopólios – situação que atualmente é bastante controlada por sistemas de controle de poder de mercado, conforme demonstrado no próximo item do presente trabalho).

Kloeckner (1994), por sua vez, trabalha com duas hipóteses para haver fusões e aquisições, que são as seguintes: o racional da eficiência e a separação entre propriedade e controle.

a. Racional da eficiência: fator com origem na teoria neoclássica, que prega ser a maximização da riqueza dos proprietários como o objetivo-fim da empresa. Basicamente, o autor (analisando Ronald Coase, “The Nature of the Firm”, de 1937) afirma que há dentro da empresa um processo de alocação de recursos, de forma a minimizar os custos de produção; como há retornos decrescentes de escala nesse processo de alocação de recursos dentro da firma, o tamanho da empresa e de sua produção varia expandindo-se “até o ponto em que o custo marginal de realizar uma atividade extra dentro da companhia seja igual ao seu preço de mercado” (Kloeckner, 1994; p. 43). Em outras palavras, uma empresa com maior eficiência que sua firma concorrente na produção de um bem x pode adquirir essa concorrente ou passar a produzir em conjunto para concorrer no mercado, sempre em busca de maior eficiência.

b. Separação entre propriedade e controle: através da conceituação de corporação moderna, normalmente ocorre que controladores dos recursos das empresas não são as mesmas pessoas que fornecem capital às empresas (os acionistas); dessa forma, o objetivo principal dos controladores dos recursos não é maximizar o rendimento do capital aplicado, e sim concentrar seus esforços na expansão da empresa, de forma a combinar segurança na manutenção de seu emprego de controlador dos recursos e ao mesmo tempo gerar rendimentos para o capital aplicado – é mais importante a taxa de crescimento da firma do que simplesmente sua rentabilidade. O crescimento é usado para manutenção do emprego do controlador, servindo a fusão/aquisição como meio de diminuição da

concorrência na indústria e de crescimento da firma para geração no futuro de maiores lucros. A consequência final é a tendência à formação de um mercado com maior concentração.

2.1.5.3. Políticas governamentais

Políticas podem ser dirigidas para a formação de indústrias mais concentradas, incentivando fusões e integração entre firmas; e pode também ocorrer o contrário, com o governo agindo para evitar a formação de grandes empresas em determinadas indústrias, buscando a manutenção de uma situação de concorrência e evitando a formação de monopólios e oligopólios.

Governos podem agir, por exemplo, a favor da manutenção de maior concentração ao criar barreiras à entrada de novas firmas em uma indústria, porque dessa forma haverá produção de benefícios sociais diretos (Porter, 2004). Por exemplo, exigências para controle de emissão de poluição e necessidade de se obter licenças ambientais para início de operações de produção acabam por aumentar o capital necessário à uma firma entrante em potencial nessa indústria, o que acaba por favorecer maior concentração em mercados em que não pareça ser interessante haver maior concorrência.

De forma análoga, ações podem vir do governo como forma de incentivo a entrada de novas firmas em um mercado em que seja considerada ideal a existência de uma quantidade maior de firmas, favorecendo assim maior concorrência e igualmente gerando benefícios sociais. Nesse sentido, conforme descreve Mello (2002, p. 485), “uma política de defesa da concorrência tem por finalidade garantir a existência de condições de competição, preservando ou estimulando a formação de ambientes competitivos”, de forma a tentar gerar maior eficiência econômica como resultado do funcionamento de um mercado.

Um dos meios para promoção de mercados com maior competitividade, usado no Brasil e também em outros países, é a preparação e prática de sistemas legais específicos, voltados para tal finalidade, chamados como “leis de defesa da concorrência” – ou leis antitruste. Dessa forma, são delimitadas a estrutura e a conduta das firmas em um mercado, com punições, por exemplo, a práticas anticompetitivas (punição à conduta de uma firma) que derivam de alto poder de mercado, ou punições/controle sobre fusões, aquisições e formação de joint-ventures (regulando a estrutura do mercado), o que é feito em parte no Brasil pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

Segundo Souza (1980), políticas fiscais e gastos governamentais estão entre os meios disponíveis aos governos para influenciar o grau de concentração de mercados.

2.1.5.4. Inovação tecnológica

Firmas maiores e de elevado poder econômico têm naturalmente melhores condições para investir em pesquisa e desenvolvimento para geração de inovações em seus processos produtivos. Para Souza (1980), a maior quantidade de recursos de uma empresa de maior porte dá a essa empresa vantagens comparativas, por possuir maior quantidade de recursos para ser aplicados, além do menor risco em caso de insucesso na geração de inovação.

Além disso, a estrutura da indústria pode influir na geração de inovações. Souza (1980) afirma que em situações de maior concentração (oligopólios), a concorrência não ocorre através de preços, sendo então a competição por inovação um fator principal para aumento de market share da firma no mercado. De forma análoga, mercados de alta competitividade e baixa concentração são definidos basicamente pelo nível de preços, criando uma situação de pouco incentivo à inovação – pois uma inovação seria rapidamente absorvida pelos concorrentes, e os ganhos gerados pela inovação seriam muito baixos.

2.1.6. Principais limitações do Modelo ECD e suas implicações para a análise da concentração industrial

Na análise de Brumer (1981), são ressaltadas algumas críticas ao modelo ECD. A literatura existente reafirma problemas, por exemplo, com o fato de que esse modelo desconsidera que as relações entre estrutura, conduta e desempenho são multidirecionais, o que prejudica a ação do modelo na realização de prognósticos. O modelo não consegue “levar em conta a retroalimentação, por exemplo, do desempenho à estrutura” (Brumer, 1981; p. 27); dessa forma, a estrutura teria que ser tratada como variável exógena, sendo que o modelo a considera uma variável endógena. Nesse sentido, afirma Leite (1998) que, do mesmo modo que uma indústria com alto índice de concentração pode acabar apresentando margens de lucro mais elevadas em relação a outros mercados de maior concorrência, essa margem de lucro acima da média pode guiar as empresas do mercado no uso de condutas que sejam predatórias, por exemplo, trabalhando para evitar a entrada de outras firmas, de forma a aumentar o grau de concentração. Para essa questão, segue o autor, uma possível resposta seria o tratamento da estrutura como estável no longo prazo, de forma que uma ação do governo sobre esse fator do modelo ECD seria apenas inicial, para formação de um ciclo que tenderia a não ser quebrado se essa ação do governo fosse adequada.

Conforme Hasenclever e Tigre (2002), outra crítica refere-se à questão da inovação. Citando a corrente de pensamento “institucionalista-schumpeteriano” para a questão das inovações, os autores

observam que o enfoque original do modelo ECD considera a intensidade da inovação como sendo uma consequência do padrão de competitividade vigente no mercado, ou seja, considera a empresa como sendo um agente passivo que apenas responde ao mercado, enquanto que seria mais adequado a consideração de que empresas não são passivas, mas sim agentes ativos no mercado. Segundo essa corrente:

“A empresa é concebida como um organismo vivo em permanente mutação que recebe influências de seu ambiente (mercado), mas ao mesmo tempo é capaz de transformá-lo ou criar novos mercados ou indústrias a partir da introdução de inovações tecnológicas” Hasenclever e Tigre (2002, p. 431).

Dessa forma, a corrente “institucionalista-schumpeteriana” não trata a decisão de inovar das empresas como reflexo de condições dadas pelo mercado; de forma contrária, o que ocorre na prática, segundo essa corrente, é que as empresas (como organismos vivos) fazem uso de suas inovações para alterar as estruturas industriais vigentes, criando ramificações e novos mercados na medida em que evoluem tecnologicamente.

2.2. Teoria dos Mercados Contestáveis (TMC)

A Teoria dos Mercados Contestáveis tem seu início marcado em um texto publicado em 1982, intitulado “Contestable Markets and the Theory of Industry Structure”, de autoria de Baumol, Panzar e Willig (BPW). Esses autores, conforme cita Costa (1995, p. 3), tinham por objetivo “elaborar uma metodologia unificada de organização industrial que fosse aplicável a todas as estruturas de mercado”, apresentando-se como uma teoria substituta da teoria da concorrência perfeita, que considera mercados de monopólio e oligopólio como ineficientes e geradores de má alocação de recursos.

Como definição de mercado contestável, temos que se trata de um mercado em que:

“tanto os concorrentes efetivos como os potenciais têm acesso às mesmas tecnologias e consumidores, e onde não existem barreiras à entrada e nem custos de saída. Isto significa que um entrante potencial que deseje estabelecer-se na indústria terá acesso à demanda de mercado, a partir da tecnologia que está sendo utilizada, em igualdade de condições com as firmas já estabelecidas. Por outro lado, se existe um vetor de produção lucrativo, os entrantes potenciais podem ingressar e sair do mercado, mesmo que transitoriamente, antes que as empresas estabelecidas possam reagir à entrada. Esta faculdade decorre de a entrada, além de livre, ser totalmente reversível e sem ônus.” (COSTA, 1995, p. 4)

Ou seja, um mercado pode ser dito como perfeitamente contestável quando houver a situação em que os entrantes em potencial no mercado podem combater totalmente as práticas das firmas já estabelecidas nesse mercado. Isso decorre, como dito acima, do fato de o mercado não apresentar

barreiras à entrada, e oferecer condições iguais para todos os concorrentes, dado certo padrão tecnológico que garante igualdade de condições de produção com eficiência e sem distorção de preços.

Para mercados contestáveis, a estrutura dos mercados e suas condições de preço e produção serão determinadas endogenamente, dadas as técnicas de produção, a dimensão do mercado e a concorrência potencial. E a estrutura industrial será eficiente quando dispuser das características que a apresentem como uma estrutura factível e sustentável, independente do tamanho e quantidade das firmas atuantes no mercado. Essa estrutura industrial será factível quando a oferta de produtos das firmas do mercado estiver de acordo com a demanda desse mercado, além da condição de que todas as firmas terão seus custos cobertos. A característica de sustentabilidade existirá no mercado quando houver a situação em que nenhuma firma entrante no mercado, via redução de preços, puder desestabilizar esse mercado; dessa forma, os preços praticados pelas firmas atuantes serão estáveis, e novas firmas, ao tentarem praticar preços menores, incorrerão necessariamente em prejuízo. Além dos preços mínimos, a sustentabilidade é caracterizada pela situação de minimização dos custos de produção da indústria para uma dada quantidade de produção, de tal forma que os custos marginais de todas as firmas serão iguais. Essa condição de preço ser igual ao custo marginal trata-se de uma condição necessária para o equilíbrio de longo prazo do mercado, inviabilizando a existência de “subsídios cruzados”, ou seja, uma firma não tem condições de praticar preço inferior ao seu custo marginal (situação de prejuízo) contando com ganhos “extras” em outro mercado para compensar as perdas nesse mercado de preços mais baixos; isso ocorre porque, no outro mercado, dada a condição de ser mercado contestável, a situação de preço acima do preço de mercado não permitirá a essa firma sustentar sua posição concorrente, visto que seu preço está acima do preço das demais firmas.

Ao destacar a característica da sustentabilidade em mercados contestáveis, BPW enfatizam que a combinação de preços mínimos, custos minimizados e igualdade dos custos marginais das firmas são condições necessárias para formar uma situação de *ótimo* no mercado. Sendo assim, casos de duopólio e oligopólio podem ser eficientes tanto quanto situações de concorrência perfeita, dado que não haverá chance de ocorrer lucro extraordinário no mercado e o preço será igual ao custo médio, correspondente ao custo marginal.

Conforme cita Costa (1995, p. 5), a ameaça de firmas entrantes em potencial é o fator que garante a existência dos mercados contestáveis, supondo a condição de inexistência de barreiras à entrada ou à saída. Sendo assim:

“Dado que não existem perdas pelo início ou encerramento de um negócio, o que assegura a realização do lucro é a liberdade de entrada e saída, ou o que se denominou de entrada do tipo hit-and-run. Isto força então as firmas estabelecidas a cobrarem um preço que seja igual ao custo médio, para que o equilíbrio de mercado seja mantido.”

A respeito de monopólios, é válida a mesma lógica de duopólios e oligopólios. Mesmo em uma situação de monopólio natural, essa firma monopolista precisará praticar preços iguais ao custo

médio, pois a prática de preço acima do custo médio criaria condição de entrada para novas firmas, que poderiam apresentar preços mais baixos ao mercado (igualando o preço ao custo médio), considerando que dispõem de acesso às mesmas tecnologias que a firma componente do monopólio; ou seja, a ameaça de entrada hit-and-run (situação em que o entrante em potencial ingressa na indústria, realiza seus lucros e retira-se do mercado antes que as firmas concorrentes possam reagir) inibe comportamentos contestáveis por parte da firma monopolista.

Para o caso de uma firma com produção de diferentes bens, a teoria dos mercados contestáveis desenvolve o conceito de “subaditividade” dos custos da firma. Nesse caso, existirá economia de escopo quando a junção da produção de duas ou mais linhas de produtos em uma única unidade produtiva representar, para essa firma, custos menores que quando em situação de manutenção separada dessas linhas de produção. Ou seja, uma condição de monopólio natural em certo mercado é destacada pela existência de economias de escopo, havendo subaditividade dos custos da firma monopolista.

Dessa forma, pode-se concluir que situações de economias de escala não representam situações problemáticas, no sentido de que mercados com economias de escala poderão ainda assim ser mercados contestáveis, do que se conclui também que mercados oligopolistas ou mesmo monopolistas não são necessariamente ineficientes. A estrutura de mercado (monopólio, oligopólio,...) será definida pela situação de subaditividade dos custos da firma, e não pela existência de economias de escala.

2.3. Teoria dos Custos de Transação (TCT)

A teoria dos custos de transação tem origem na década de 1970, com trabalhos de Oliver Williamson. Citando esse autor, Pessalli (1998) descreve que qualquer relação econômica que possa ser tratada como um problema de contratação, inclusive relações de troca no âmbito de uma economia capitalista, ou transações, é passível de análise por parte da TCT; dessa forma, as transações devem ser a base de análise de uma teoria da firma, e o conjunto de características das transações determina a forma de organização da produção do bem envolvido.

Os custos de transação são os custos envolvidos quando da participação do agente em um mercado econômico, os custos implícitos para que o funcionamento do sistema econômico. Estes custos aparecem em elaboração e renegociação de contratos, ao se medir e fiscalizar direitos de propriedade, ao se monitorar desempenho, e na organização de atividades.

Para a TCT, afirma Pessalli (1998), o ponto central das mudanças na organização industrial é o objetivo de maximizar eficiência. Para tal, é necessário considerar a existência dos custos de transação. Dessa forma, fechamento de acordos e contratos entre firmas, entre agentes econômicos,

tem como foco diminuir e evitar os custos de transação que incorrem em uma negociação “normal” no mercado. Ou seja, processos de fusões e aquisições, por exemplo, não têm como motivação principal o ímpeto de formação de estruturas oligopolistas/monopolistas, ou determinantes tecnológicos; integrações verticais como fusões ou aquisições se justificam pelo objetivo de economizar custos de transação, considerando que transações “internas” em uma firma são mais baratas que transações feitas no mercado.

Azevedo (1997) cita essa questão de se economizar custos de transação, destacando que, de acordo com a TCT, os agentes econômicos têm duas características principais: primeiro, são racionais de forma limitada; segundo, são oportunistas. Como a previsão exata de custos incorridos em um contrato é impossível de ser alcançada, dada a variedade infinita de possibilidades de acontecimentos no momento e após o fechamento de um acordo, contratos são intrinsecamente incompletos, dada a racionalidade limitada, o que possibilita comportamentos oportunistas.

Citando trabalhos de Williamson, Azevedo (1997) afirma que transações econômicas são diferentes umas das outras. Dadas as características de cada transação, decorre então uma situação de diversidade contratual. A consequência dessa condição de variedade de contratos é o fato de existirem diferentes estruturas de governança, voltadas para nichos específicos de transações (como formação de contratos ou de integrações verticais).

Conforme Azevedo (1997), a TCT tem como base a consideração de três atributos centrais que compõem as transações, quais sejam, a frequência da transação, a incerteza implícita em transações e a especificidade dos ativos envolvidos na transação. A frequência das transações refere-se basicamente à questão de quantas vezes a transação será realizada, visto que muitas repetições tendem a diminuir os custos de transação, dada a maior previsibilidade que se tem dos fatores envolvidos na transação e dos resultados finais esperados, como se houvesse uma especialização nessa transação a ser repetida. Além disso, a repetição de transações permite a formação de uma reputação por parte dos agentes, melhorando sua imagem perante o mercado. A incerteza decorre do fato de haver racionalidade limitada dos agentes; com a impossibilidade de se prever todos os fatores envolvidos na transação, é natural a existência de um certo grau de incerteza sobre as transações, resultando em elaboração de contratos incompletos – sendo que esse grau de incerteza é alimentado pela situação de informação assimétrica entre os agentes do mercado. E sobre especificidade de ativos, a possibilidade de condutas oportunistas e a situação de contratos incompletos tornam o investimento em ativos específicos (ativos que não podem ser empregados em usos alternativos sem uma perda parcial ou total do seu valor) sujeito a riscos; quanto maior a especificidade de ativos, maior é o risco na transação e, portanto, maiores são os custos de transação.

Dessa forma, e em suma, para a TCT a estrutura de um mercado necessariamente irá responder às situações criadas pelos custos de transação, dadas as características citadas acima. Como observado antes, daí decorre, por exemplo, o impulso à tentativa de formação de estruturas mais verticais, ou de tentativas de monopolização de mercados; o objetivo de processos, por exemplo, de fusão entre

empresas ou aquisição de uma firma por outra, processos que são recorrentes na indústria automobilística e em diversas outras indústrias, teriam como foco central a obtenção de vantagens no mercado decorrentes da menor exposição a custos de transação maiores, dado que, em transações internas a uma empresa, certamente haverá menor incerteza a respeito das transações, com ativos melhor conhecidos que permitem melhor previsibilidade nessas transações, além do fato de poder haver especialização na execução de transações, implicando maior frequência e menores custos de transação.

2.4. A concentração industrial nas diferentes abordagens teóricas

A teoria neoclássica trata a concorrência perfeita (situação de atomização do mercado, de forma que, em um mercado ideal, as empresas são agentes passivos, tomadores de preços – assumindo que os bens do mercado sejam substitutos perfeitos) e monopólio como dois formatos extremos que os mercados podem assumir. Também foram incorporadas por essa teoria, como situações intermediárias, a competição monopolística ou imperfeita e o oligopólio. De forma comum, a teoria neoclássica assume que os indivíduos têm comportamento fundamentado em duas hipóteses gerais, que são a maximização dos lucros e a informação completa (perfeita). Com racionalidade total na tomada de decisão, o agente é conhecedor de todas as oportunidades presentes no mercado, gerando sempre escolhas racionais que focam a alocação ótima de recursos. Em uma situação de monopólio, teríamos uma empresa apenas no mercado em virtude de situações como exclusividade na propriedade de uma matéria-prima, ou o fato de o mercado não suportar mais de uma empresa, sendo que nessa situação de monopólio o princípio fundamental é de que há ineficiência, no sentido de que a firma monopolista poderá impor preços maiores e nunca irá operar em seu ponto ótimo, gerando menor produção e lucro maior. Em suma, a teoria neoclássica aponta a situação de concorrência perfeita como ideal em termos de eficiência na produção, com minimização do custo, produção em nível ótimo e com preço igual ao custo marginal; e situações em que não há concorrência perfeita, em que há monopólio ou oligopólio, são problemáticas ao mercado consumidor, por gerar margem para práticas de preços maiores que o custo marginal de produção da firma, favorecendo distorções no mercado em termos de quantidade produzida por cada firma e de lucros auferidos por essas firmas.

Caracterizando uma linha de pensamento distinta da que baseia a abordagem neoclássica, surgem trabalhos como o apresentado por Joe Bain, formando uma Teoria da Organização Industrial, que evolui para a proposta de F. M. Scherer, nomeada Modelo Estrutura-Condução-Desempenho (Modelo ECD). Nesse modelo, o foco principal é a análise para alocação de recursos que são escassos, considerando as hipóteses de equilíbrio e maximização de lucros, de modo que a organização interna da empresa é resultado de um processo de minimização de custos. E, para minimização dos custos,

não é determinante o fato de haver concorrência perfeita ou oligopólio/monopólio em um mercado; diferente do que afirma a teoria neoclássica, firmas em uma situação de oligopólio, por exemplo, podem trabalhar com minimização de custos, através de características como formação de economias de escala ou maior incentivo à inovação (dada a condição privilegiada das firmas no mercado). Dessa forma, maior concentração não aponta necessariamente para perda de bem estar social.

Os dois outros enfoques teóricos abordados nesse trabalho foram as teorias Mercados Contestáveis e dos Custos de Transação. Com a primeira tratando da formação de mercados que podem ser contestados como sendo mercados que operam com condições “ótimas”, favoráveis ao mercado consumidor, e com a segunda tratando de como custos de transação influenciam a formação estrutural de um mercado, sem implicar necessariamente em maior concentração como algo prejudicial ao mercado, o resultado é a combinação de idéias que tratam de concentração com uma visão diferente do ponto de vista neoclássico, que aponta mercados que não operam em concorrência perfeita como mercados que são maléficos ao consumidor.

A presente monografia é trabalhada com essa visão que se insere entre o Modelo ECD e as teorias dos Mercados Contestáveis e dos Custos de Transação, que consideram que o “mundo real” funciona em condições que não correspondem a mercados em concorrência perfeita.

3. A INDÚSTRIA BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000

A presente seção tem como objetivo apresentar um panorama da evolução da economia e indústria brasileira ao longo dos anos 90 e 2000. Para tal, será feito antes uma breve descrição do andamento da economia brasileira a partir dos anos 1980, caracterizados por graves problemas econômicos, como a desaceleração do crescimento, e conseqüente influência na formatação das políticas estabilizadoras e das mudanças industriais e econômicas ocorridas nas décadas de 1990 e 2000.

3.1. A economia brasileira pré-anos 1990

A economia brasileira pré-anos 1990 foi marcada pela implementação de sucessivos planos de desenvolvimento econômico, forjados internamente, e por mudanças consideráveis no cenário internacional (como, por exemplo, o segundo choque do petróleo em 1979, que reverteu as condições favoráveis de financiamento internacional nos anos anteriores). Dessa forma, foi gerada uma situação de problemas econômicos a partir dos anos 80 que combinava, de acordo com Gremaud, Vasconcellos e Toneto Jr (2007), questões como deterioração da situação fiscal do governo e inflação com tendência de aceleração (atingindo 100% a.a., em 1980) – decorrente principalmente do desequilíbrio externo e dos choques de oferta internos.

Dessa forma, de acordo com Kupfer (1998), a economia brasileira evolui, durante a década de 80, “submetida a fortes tensões oriundas dos desequilíbrios macroeconômicos e da transição institucional que decorreram do esgotamento do processo de substituição de importações” (KUPFER, 1998, p. 57). Se, na década de 70, verifica-se crescimento médio anual do PIB e PIB Industrial em torno de, respectivamente, 8,7% e 9,6%, o período de 1980 a 1990 apresenta crescimento médio anual do PIB em 2,3% e do PIB Industrial em 1,2%. Conforme citam Giambiagi, Gostkorzewicz e Pinheiro (1999), a década de 80 ficou marcada como uma década perdida “pela estagnação do nível de atividade, por profundos desequilíbrios macroeconômicos e, em especial, pela hiperinflação virtual”. Com mudanças externas, instabilidade dos principais indicadores macroeconômicos e a deterioração da capacidade de financiamento do setor público, um dos resultados foi a “desagregação dos principais instrumentos das políticas de incentivos fiscais e industriais e das políticas setoriais, de forma geral”, de acordo com Bezerra (2005, p. 41); como conseqüência, cita esse mesmo autor, percebe-se uma indústria no final dos anos 80 com baixo desenvolvimento tecnológico, produtos defasados e baixa produtividade, configurando um quadro de forte atraso em relação ao panorama da indústria

internacional, que passou “nesse período por expressivas transformações de natureza tecnológica e organizacional” (GIAMBIAGI; GOSTKORZEWICZ; PINHEIRO, 1999, p. 15).

Nesses termos, ainda segundo Giambiagi, Gostkorzewicz e Pinheiro (1999), com a ocorrência de um “esgotamento” do processo de industrialização através de um modelo baseado na substituição de importações, em que o Estado tinha papel principal para diversificação da indústria do país, assumindo até mesmo posição de investidor direto em alguns setores, formou-se uma situação em que o governo encontrava dificuldade para garantir estabilidade e fornecimento de serviços públicos. Com o início do governo de José Sarney em 1985, foi assumido o combate à inflação inercial como principal objetivo a ser alcançado. A nova república começou com situação de economia com breve retomada de crescimento (PIB com alta entre 1984 e 1987, sendo alta superior a 7% em 1985 e 1986; PIB Industrial com alta superior a 11,5% em 1986 – isso como consequência da maturação de projetos do II Plano Nacional de Desenvolvimento) e inflação em 200% ao ano. Nessa situação, como já dito, o aumento dos preços tornou-se alvo principal do novo governo, daí surgindo vários planos de combate à inflação. Como nenhum desses vários planos teve resultados sólidos, foi dessa forma que se completou o governo Sarney e iniciou-se o governo Collor, ou seja, com retração industrial (ver Tabela 1 em anexo – indicadores econômicos do Brasil para o período de 1987 a 2009) e inflação atingindo um pico de 80% ao mês (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 415-435), além de questões como forte descontrole das contas públicas.

3.2. Transformações econômicas ocorridas na década de 1990 e seus impactos sobre a indústria brasileira

Na transição da década de 1980 para 1990, ensaiaram-se muitos projetos de reformas econômicas e institucionais no país. Nesses projetos, conforme Kupfer (2003), os elementos microeconômicos mais relevantes, adotados também em outros países da América Latina, são os seguintes:

“(i) a desregulamentação da economia, o que incluiu desde o abandono dos instrumentos de controle de preços de bens e serviços até a extinção das reservas de mercado e outros mecanismos de licença prévia para a realização de investimentos; (ii) a liberalização dos fluxos de mercadorias e capitais com o exterior, por meio da abertura comercial (redução das alíquotas de importação e das barreiras não tarifárias) e da desregulação da entrada e saída de capitais externos e (iii) o processo de privatização com o qual buscou-se redefinir o papel do Estado na economia”. (KUPFER, 2003, p. 2)

Segundo o autor, nem todos os elementos citados foram colocados em prática no Brasil, e dentre os elementos acima podemos afirmar com certa tranquilidade que a idéia de liberalização

comercial foi o elemento mais sólido e consistente, através do início, em 1990, de um governo novo, “movido por um projeto de modernização da economia de cunho neoliberal” (KUPFER, 2003, p. 3).

Nessa mesma linha de pensamento, Bezerra (2005, p. 42) afirma que a “década de 90 veio consolidar um projeto de modernização de orientação neoliberal, baseado nos princípios de ajuste fiscal, redução do tamanho do Estado e reformas comercial e financeira”. Apesar dos persistentes problemas em relação à questão inflacionária (com a falha dos Planos Collor I e II) e da conseqüente manutenção da crise econômica, através de medidas recessivas, reformas foram feitas e, paralelo à instabilidade macroeconômica, a implementação de aberturas comercial e financeira e as privatizações serviram como ferramentas de preparação para a transição institucional que estava ocorrendo.

Dentre as principais medidas tomadas pelo governo Collor, como dito antes, podemos colocar as questões referentes ao programa de privatização e ao início do processo de abertura comercial (GREMAUD, VASCONCELLOS E TONETO JR, 2007). O programa de privatização foi apresentado como elemento básico principal para o processo de ajustamento fiscal e patrimonial do setor público, através dos ativos que seriam recebidos. Em relação ao processo de abertura comercial, foram tomadas três medidas imediatas, quais sejam, redução de tarifas, eliminação dos incentivos às exportações e adoção de sistema de câmbio flutuante. Barreiras tarifárias antes importantes para a indústria do país foram extintas, como a Lei do Similar Nacional (que tinha por objetivo proibir importação de bens concorrentes dos produtos de produção nacional), além do fim de programas especiais e de licenças de importação (COSTA, 2008, p. 83); como resultado, ocorreu a exposição praticamente imediata das empresas localizadas no Brasil a seus concorrentes internacionais, mais bem preparados em termos de estruturas de produção, com maior tecnologia, produtividade e qualidade.

Ocorreu também o lançamento de uma Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), com objetivo de provocar início de um processo de reestruturação e modernização das empresas brasileiras, capacitando-as a concorrer com o mercado exterior; conforme afirma Costa (2008), além dos movimentos acima citados, houve o fim da proteção direta do governo às empresas, conforme vinha ocorrendo nos anos anteriores. Como contraponto, a PICE estabelecia algumas formas de ajuda para a indústria, através de, por exemplo, apoio à difusão de inovações e maior oferta de crédito em diversas linhas por parte do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior).

A combinação do atraso da indústria brasileira com a recessão econômica vigente na época, dadas as medidas citadas acima, resultou num “processo de modernização que continuou nos anos posteriores ao Plano Real” (COSTA, 2008, p. 84), embora a resposta desse processo tenha chegado de forma bastante lenta nos primeiros anos da década de 90. Dadas as falhas dos planos de estabilização, com o não funcionamento do Plano Collor I (com o Plano Collor II sendo adotado já no começo de 1991), o resultado foi a continuidade no fraco desempenho da produção, como pode ser visto na tabela 1 em anexo, com destaque para variação negativa do PIB Industrial em 1990 e em 1992 de,

respectivamente, 8,1% e 4,2%, evidenciando a situação precária da indústria brasileira, que, como já dito antes, sofria com questões como baixa produtividade e baixo nível tecnológico.

Em nível microeconômico, “tanto a abertura quanto a estabilização significaram mudanças descontínuas nas variáveis que formam as condições de contorno do processo competitivo na indústria brasileira” (KUPFER, 1998, p. 58). Os resultados foram efeitos contraditórios no ambiente econômico, em termos de padrões de concorrência, de oferta e de demanda; a abertura econômica ocorreu em um momento em que a indústria brasileira encontrava-se “enfraquecida”, em condição de baixo desenvolvimento tecnológico decorrente de anos de estagnação econômica e pouco incentivo à modernização. E a situação de instabilidade da economia que persistiu durante o governo Collor não permitia a modernização da indústria brasileira, necessária para aumento da competitividade de seus bens diante dos produtos estrangeiros. Com o projeto de modernização promovido pelo governo Collor, rumo a uma “transição institucional em direção ao novo paradigma ‘liderado pelo mercado’” (KUPFER, 1998, p. 59), sem que existissem condições estruturais e sistêmicas adequadas (além do problema gerado pela baixa credibilidade do novo governo), criou-se um ambiente avesso à tomada de decisões de longo prazo por parte das empresas, incapacitadas de fazer grandes investimentos para sua modernização devido a instabilidade econômica e as dúvidas a respeito dos resultados da abertura econômica. Por haver esse ambiente de recessão econômica combinado com condições desfavoráveis a planejamentos mais longos e grande incerteza a respeito do futuro da economia do país, a consequência natural foram quedas na produção; de forma sucinta, o começo dos anos 90 foi marcado por “um ambiente competitivo em que os graus de confiança macro e microeconômico foram extremamente baixos, jogando a indústria em condições drásticas de incerteza” (KUPFER, 1998, p. 60).

Mesmo sem estabilização econômica, com quadro de recessão (período de 1990-1992), a abertura “teve fortes impactos sobre a lógica de formação de preços na economia, tanto no que diz respeito à capacidade dos empresários de repassarem os aumentos de custos para preços, como ao poder dos sindicatos em suas pretensões salariais” (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 452). Ocorreu o início de organizações em câmaras setoriais, por iniciativa dos empresários - servindo como exemplo o caso do Acordo Automobilístico feito em 1992 -, em que empresários, sindicatos e governo entraram em comum acordo para redução de impostos sobre a produção, redução dos lucros das empresas e desaceleração nos reajustes para os empregados; como objetivo, estavam a queda nos preços dos automóveis e estímulo à manutenção da produção e dos níveis de emprego.

Já em 1988/89, duas reformas promoveram queda das tarifas de importação, que em média baixaram de 51% para 35%. Com o governo Collor em 1990, houve eliminação da maioria das barreiras não-tarifárias, com a tarifa média sobre importações chegando a aproximadamente 15% em 1993, quando já havia ocorrido a troca de presidente da república (GIAMBIAGI; MOREIRA; PINHEIRO, 2001, p. 9). Um resultado explícito dessas ações foi a volta do acesso da população a produtos importados, acesso esse que, por questões práticas, estava banido havia décadas. Além das

medidas colocadas acima a respeito das importações, ocorreu também movimento com foco nas exportações; após fracos cortes em subsídios a exportações já em 1983 e 1985, o governo Collor promoveu, agora com intensidade, novamente eliminação de subsídios, reduzindo incentivos que beneficiavam os exportadores.

Importa citar também, ainda conforme Giambiagi, Moreira e Pinheiro (2001), a formação do Mercosul em 1991, como fator importante para atração de investimentos diretos estrangeiros, ajudando a colocar o Brasil como base regional para exportações de diversas empresas multinacionais. Com o aumento da integração da economia brasileira a mercados externos, criaram-se incentivos para a modernização da produção e aumento da produtividade e competitividade, dada a maior facilidade de acesso a capital estrangeiro.

Ainda sob o governo Collor foi também iniciada a reforma do Estado e o processo de privatizações. Em março de 1990 foi lançado o Programa Nacional de Desestatização, que teve continuidade nos mandatos de Itamar Franco e Fernando H. Cardoso. O resultado, até 1994, segundo foi a privatização de 33 empresas (entre 1995 e 1998, mais 80 estatais foram vendidas), gerando quase 12 bilhões de dólares de ganhos na soma entre recursos recebidos e transferência de dívidas (GIAMBIAGI; MOREIRA; PINHEIRO, 2001, p. 11). Os aspectos benéficos das privatizações podem ser sentidos tanto em relação a volume de produção como em relação à maior produtividade e níveis de investimento. Especificamente no setor industrial, os autores citados acima afirmam que a privatização atingiu grande sucesso, que pode ser verificado, por exemplo, pelos resultados das empresas CSN e Embraer, que tiveram fortes aumentos de volume de produção e de competitividade, inserindo-se com força no mercado internacional.

Em dezembro de 1992, Itamar Franco assumiu a presidência do país e, em maio de 1993, Fernando Henrique Cardoso foi alçado ao cargo de Ministro da Fazenda para, a partir de junho desse mesmo ano, dar início à implantação do Plano Real.

Os resultados do Plano Real podem ser percebidos a partir da observação da variação percentual mensal do IPCA durante 1994; em 1º de julho de 1994, houve a adoção do Real como nova moeda, e a taxa de inflação caiu de 47,43% em junho para 6,84% em julho. Uma das conseqüências diretas e imediatas do Plano Real, além da queda abrupta da inflação, foi um grande crescimento da demanda e aumento do nível de atividade econômica. Esse crescimento da demanda pode ser explicado por fatores como o forte aumento do poder aquisitivo principalmente da população de renda mais baixa, com aumento da renda real (conseqüência de não haver mais o pagamento do chamado “imposto inflacionário”), e também pela retomada e recomposição dos mecanismos de crédito da economia, com a possibilidade de tomada de financiamentos recriada devido a estabilidade dos preços e a menor incerteza dos agentes. Nesse sentido, criou-se uma pressão na demanda por parte dos consumidores (demanda essa que estava severamente reprimida nos anos anteriores), e também um aumento na demanda por parte das empresas, que incrementaram seus investimentos e a produção industrial, uma vez que a estabilidade trouxe maior certeza em relação ao futuro e maior

disponibilidade de crédito, especialmente a médio e longo prazo, além da própria pressão dos consumidores por mais bens – principalmente bens duráveis e bens de capital (GREMAUD, VASCONCELLOS E TONETO JR, 2007, p. 454).

Além do controle da inflação e da retomada do crescimento no nível de produção do país, outra consequência do Plano Real é a apreciação cambial, consequência essa que está relacionada diretamente ao plano como fator importante para manutenção da estabilidade dos preços. Com a valorização cambial, forma-se uma situação de favorecimento ao aumento das importações, o que ajuda a segurar os preços, adaptando-os aos preços internacionais. Dessa forma, em um contexto com “valorização cambial, abertura comercial e volume significativo de reservas, criou-se uma camisa de força para os preços internos, podendo-se dizer que o Brasil adotou nesse período uma espécie de superâncora cambial” (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 456).

Um dos resultados da combinação de alta dos juros – outro instrumento importante do plano de estabilização para controle dos preços –, apreciação cambial e alta demanda foi o aparecimento de déficits; conforme citam Giambiagi, Moreira e Pinheiro (2001, p. 17):

“O aumento do déficit em conta corrente foi provocado pelo aquecimento da demanda e pelos efeitos de aumento da demanda relacionados ao Plano Real. A demanda agregada cresceu como resultado do aumento nos gastos públicos, do boom de investimentos privados e do aquecimento do consumo. Ademais, a credibilidade financeira resultante da estabilidade de preços e da rígida política monetária (isto é, altas taxas de juros) acentuou a demanda por moeda corrente, o que valorizou significativamente o real face ao dólar(...).”

A apreciação cambial, juntamente com alta da demanda interna, formou uma situação de crescimento de déficits na balança comercial, devido o aumento das importações e a queda das exportações (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 457). Tentando conter um aumento continuado do déficit comercial e prevenindo-se de problemas como os da crise mexicana do final de 1994, o governo brasileiro tomou medidas de retração econômica, segurando a apreciação da taxa de câmbio. Em março de 1995, novamente foi ampliado o controle sobre a demanda interna, através de restrição do crédito, além de pequena desvalorização da taxa de câmbio e busca de estímulos para aumento das exportações (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 461). De acordo com esses autores, o maior controle da demanda interna por parte do governo, iniciado em 95, teve seus efeitos sentidos a partir do segundo semestre desse mesmo ano. Dessa forma, percebemos, por exemplo, a queda do crescimento do PIB Industrial – passando de um crescimento de 8% em 1994 para um crescimento de 4,7% em 1995 e 1% em 1996 – ao mesmo tempo em que o desemprego passa a aumentar de forma lenta e gradativa a partir de 1996 (GREMAUD, VASCONCELLOS E TONETO Jr. 2007, 467).

É nesse contexto de risco de crise cambial, déficits comerciais relativamente altos e ameaças à estabilidade econômica, além de altos déficits fiscais pelas altas sucessivas de juros usadas como

proteção às crises externas, que se encerra, em 1998, o primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso, cujo segundo governo se inicia em 1999, com a preocupação de agir preventivamente à crise que se anunciava por consequência dos desequilíbrios consolidados ao longo dos quatro anos anteriores, com déficits fiscais e externos, desaceleração do crescimento econômico e forte pressão para desvalorização do câmbio, entre outros fatores.

O início de 1999 foi marcado por mudanças que firmaram o final do Plano Real. O sistema de bandas cambiais foi deixado de lado pela nova presidência do Banco Central, adotando-se o sistema de câmbio flutuante. O resultado imediato, verificado em janeiro e fevereiro de 1999, foi a desvalorização do câmbio nominal em torno de 70%. Como contrapartida, dado que o câmbio controlado fazia parte de um sistema para controle dos preços, houve a criação do Comitê de Política Monetária, com a fixação de metas para a taxa de juros (inicialmente em 45% a.a., a fim de ajudar na estabilidade do câmbio), e a posterior definição de um sistema de Metas de Inflação, como guia para a política monetária do governo.

A mudança de regime cambial, afirmam foi importante no sentido de dar ao governo mais liberdade, com maior espaço para ações de política monetária (GIAMBIAGI, MOREIRA E PINHEIRO, 2001). O perigo de ocorrer maior volatilidade na taxa de câmbio e, por consequência, instabilidade nos preços, foi controlado através de um conjunto de medidas extraordinárias, além das ações citadas no parágrafo anterior. Impostos temporários, renegociação de dívidas dos estados e continuidade na privatização de estatais foram algumas das medidas que favoreceram a recuperação das contas do governo, com superávits primários a partir de 1999.

3.3. A economia brasileira nos anos 2000 e a evolução da indústria no período

Os anos 2000 iniciaram-se com o governo adotando medidas de contenção da atividade econômica, e por consequência o desempenho da produção brasileira seguiu fraco nos anos seguintes. Fatores como a incerteza a respeito da mudança cambial e as elevadas taxas de juros explicavam a formação de um ambiente não propício ao aumento da atividade econômica. Apesar do crescimento elevado do PIB, em mais de 4%, em 2000, esse crescimento foi uma exceção durante os quatro anos do segundo governo FHC. O PIB Industrial voltou a ter variação negativa em 2001, e o aumento das exportações de produtos básicos contribuiu fortemente para a manutenção de um PIB positivo nos anos de 2001 e 2002. Choques externos e a crise energética pela qual o país passou em 2001 forçaram a produção industrial para baixo, e a taxa de variação anual positiva de quase 10% da Formação Bruta de Capital em 2000 transformou-se em variação negativa entre 2001 e 2002. Com alta dos juros e aumento do desemprego, além da dívida pública atingindo 60% do PIB (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO Jr, 2007, p. 490), encerrou-se o ano de 2002 e se iniciou o primeiro

mandato de Luiz Inácio Lula da Silva como presidente do país, envolto em nova ameaça de aumento da inflação (conforme pode ser visto nos dados apresentados na Tabela 1 em anexo).

O início do governo Lula encontraria uma situação de problemas diversos, com demandas como estabilizar a economia, reverter o crescimento da dívida pública e encaminhar novo ciclo de crescimento econômico, após as baixas variações do PIB até o ano de 2002. E além de buscar soluções para as fragilidades econômicas herdadas dos governos anteriores, fazia-se necessário que o novo governo encontrasse formas de dissipar a desconfiança em relação ao novo formato de condução da política econômica que seria adotado, pois o aumento da instabilidade de 2002, refletido, por exemplo, no aumento da inflação (IPCA em 12,5% em 2002), pode ser ao menos em parte atribuído às incertezas sobre o novo governo.

Dessa forma, uma das primeiras ações do novo governo foi sinalizar que seria mantida a postura apresentada no processo eleitoral do ano anterior, com o comprometimento do governo em respeitar o acordo vigente com o FMI e com a escolha de uma equipe econômica que se declarou ser fortemente comprometida com a estabilidade e o ajuste fiscal. Para demonstrar o compromisso do governo com o ajuste fiscal e a estabilidade, as medidas tomadas incluíam estabelecimento de uma meta de superávit primário de 4,25% do PIB para os quatro anos de governo e declaração de continuidade na política de aumento da taxa básica de juros, para contenção da inflação.

A maior credibilidade adquirida pelo governo foi refletida, entre outras formas, em valorização cambial, que, combinada com a melhora dos indicadores fiscais, permitiu queda das taxas de inflação e também queda gradativa da taxa básica de juros. Contornada a crise do início dos primeiros anos do governo Lula, em 2004 a economia apresentou bom desempenho econômico, o qual se deveu, além do aumento das exportações, ao aumento do consumo das famílias, que teve crescimento em torno de 4% em 2004 em relação ao ano anterior; a maior oferta de crédito criada pela estabilidade e baixa incerteza por parte dos agentes econômicos formaram um pilar de crescimento fundamentado no consumo familiar que se manteve nos anos seguintes – além do fato de ter ocorrido criação e expansão de programas de transferência de renda.

Contribuiu, para o aumento das exportações, o momento favorável da economia mundial, com o aquecimento da demanda externa, e internamente à economia brasileira, o aproveitamento da capacidade ociosa gerada pela estagnação dos anos anteriores (o movimento das Exportações e Importações, juntamente com grau de abertura da economia brasileira nas últimas duas décadas, pode ser verificado nos dados apresentados na Tabela 1 em anexo).

Também contribuiu para a trajetória de maior crescimento que caracterizou a presente década, a mudança de postura do governo Lula diante da produção nacional. O que se manifesta, por exemplo, na suspensão do processo de privatizações, com o BNDES finalizando sua política de fornecimento de crédito para a compra de empresas estatais por parte de grupos estrangeiros para reforçar o financiamento às empresas nacionais.

Essa mudança de postura em relação à política industrial é citada por Cano e Silva (2010), afirmando que o novo governo, ao assumir, preocupou-se em elaborar com certa urgência a então chamada Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). Porém, apesar de ter sido saudada por muitos, a PITCE encontraria logo em seu início o desafio de ter andamento apesar da “herança herdada dos anos 1990, quando foram extintas ou esvaziadas muitas das instâncias de coordenação e de planejamento que desempenharam papel importante ao longo do processo de industrialização” (CANO; SILVA, 2010, p. 7), como conselhos interministeriais e órgãos de planejamento. Na “lista de sobreviventes”, citam esses mesmos autores, estão algumas agências de desenvolvimento regional, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, entre outros.

Houve ainda criação de programas de incentivo industrial, como os Programas Modermaq, Prosoft e Profarma, do BNDES, e a “adaptação” de programas já existentes, como a ampliação de programas de apoio às pequenas e médias empresas. Ocorreram também desonerações tributárias para produção, investimento e exportações, como alíquotas de IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) “zeradas” para aquisição de bens de capital, e abertura de linhas de financiamento e apoio à inovação por instituições como a Finep (Financiadora de Estudos e Projetos – empresa pública vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia) e o BNDES, além da implementação de medidas para construção de um “arcabouço legal-regulatório” para maior incentivo à inovação, como a Lei da Inovação de 2004 e a Lei da Informática de 2006 (CANO; SILVA, 2010, p. 9).

Em que pesem todas essas medidas envoltas na PITCE, os resultados, ao final do primeiro mandato do governo Lula, foram fracos devido a economia estar, ao menos parcialmente, amarrada às condições de política macroeconômica, principalmente a necessidade de juros altos, a fim de garantir a estabilidade econômica com controle da inflação. Dessa forma, como já explicado anteriormente, resultados como os observados nos dados apresentados na Tabela 1 em anexo, como incremento do PIB e das exportações, foram mais devidos às condições existentes favoráveis no comércio exterior e ao esforço de aumento da abertura econômica por parte do governo do que propriamente como resposta aos movimentos da PITCE, que seguiu sendo a política válida nos anos seguintes, até ser transformada, em 2008, no Plano de Desenvolvimento Produtivo (PDP), ainda vigente no presente ano de 2010.

No momento do lançamento do PDP, em maio de 2008, perdurava uma situação econômica interna favorável, com expansão do crédito, aumento da demanda interna e externa, queda do desemprego e das desigualdades, aumento da massa real de salários e investimentos e produtividade em crescimento. Porém, o governo vigente será encerrado sem que sejam atingidas as metas estabelecidas, contribuindo para isto a crise internacional de 2008, que “além dos efeitos negativos sobre as decisões de investimento, derrubou as exportações brasileiras, com implicações diretas sobre o nível de atividade econômica” (CANO; SILVA, 2010, p. 17). Medidas conjunturais para passagem pela crise econômica foram adotadas, essencialmente com a criação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), além da adoção de medidas como desonerações tributárias – como a forte queda

de impostos sobre a produção de automóveis - e a criação de programas sociais como o “Programa Minha Casa, Minha Vida”, para incentivo à construção de residências “populares”, com custo mais baixo e acessível à população de baixa renda (essencialmente famílias com rendimentos correspondentes a até 3 salários mínimos).

Como balanço final do período do governo Lula e especialmente de suas ações envolvidas pela PITCE e PDP, Cano e Silva (2010, p. 20) apontam que:

“Depois de 20 anos de crescimento medíocre, o esforço dos dois governos Lula no sentido de implementar uma Política Industrial, ainda que com todos os entraves apontados, contribuiu para que o Brasil avançasse no sentido de recuperar a esperança de lutar pela construção de um caminho de desenvolvimento.”

Apesar disso, é necessário ressaltar que políticas industriais, de caráter estratégico para crescimento e desenvolvimento do país, exigem políticas macroeconômicas que combinem com as estratégias de crescimento industrial. No caso brasileiro, a existência do “binômio juros altos-câmbio valorizado” acaba tornando-se fator crucial que pode prejudicar fortemente a evolução do país nos próximos anos, favorecendo aumento da chamada especialização regressiva da produção do país e perda de consistência econômica. Sem o ajuste entre políticas industriais expansionistas e condições de política monetária favoráveis, tem-se um cenário prejudicial a essas políticas industriais, dificultando o desenvolvimento da indústria do país.

4. CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA NAS DÉCADAS DE 1990 E 2000

A indústria automobilística caracteriza a formação de uma cadeia de produção que engloba diversos níveis de atuação, compondo um grande complexo para fabricação de veículos terrestres. Esse complexo é composto, entre outros, pela fabricação de autoveículos, fabricação de máquinas agrícolas e fabricação de autopeças, além dos braços de comercialização dessa produção, como concessionárias de autoveículos e de máquinas agrícolas.

Especificamente a respeito da produção de autoveículos, podemos apresentar a indústria automobilística através da segmentação da produção entre quatro modelos de autoveículos, que são (1) automóveis, (2) veículos comerciais leves, (3) caminhões e (4) ônibus, como explicado na introdução. Dado que o objetivo principal desse trabalho é tratar especificamente da concentração entre as fabricantes de automóveis e de veículos comerciais leves, que compõem em média mais de 90% da produção de autoveículos no Brasil no período em análise, os próximos dois itens deste trabalho têm como foco realizar uma apresentação da indústria brasileira de produção de autoveículos, mesclando dados referentes a essa indústria e especificamente do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves, fornecendo parte do embasamento necessário para tomada de conclusões a respeito da evolução do grau de concentração nesse setor.

4.1. A indústria automobilística brasileira: histórico e evolução recente

Até a década de 1950, o Brasil não apresentava unidades para produção de autoveículos, sendo que as empresas existentes nesse setor, como a Volkswagen, possuíam apenas pequenas instalações e, através de importação de todos os componentes necessários, realizavam a montagem de veículos. A formação do complexo automotivo brasileiro tem início na década de 1950, especialmente com o presidente Juscelino Kubitschek e o início do Plano de Metas, que passou a considerar a indústria automobilística como um setor básico fundamental para desenvolvimento industrial do país. Conforme dados da ANFAVEA, o primeiro ano com quantidade produzida quantificada, 1957, aponta para produção um pouco acima de 30.000 unidades, sendo em torno de 12.000 de automóveis e veículos comerciais leves.

Desde então, o crescimento da produção nesse setor ocorre em de maneira muito forte, alcançando a marca de 1 milhão de unidades de automóveis e veículos comerciais leves produzidos em 1979 e a marca de mais de 2 milhões de unidades produzidas em 2004, após estabilidade na quantidade produzida nas décadas de 1980 e 1990.

Após o grande crescimento na quantidade produzida entre o final da década de 1950 e a metade da década de 1970, o período compreendido entre 1975 e 1992 é marcado pela estagnação na produção, que permanece, na média do período, em aproximadamente 900 mil unidades produzidas, como consequência da forte desaceleração da economia brasileira nesse período, com a produção industrial incapaz de evoluir em termos de quantidade e de qualidade da produção, resultado das dificuldades econômicas enfrentadas pelo país e pela incerteza gerada por problemas como inflação, situação de desequilíbrios internos e a ocorrência de choques econômicos externos.

Desde o início da instalação do complexo automotivo na década de 1950, a produção de automóveis e veículos comerciais leves está praticamente 100% centrada em quatro grandes empresas, Fiat, Ford, General Motors e Volkswagen, sendo essas empresas chamadas de “montadoras veteranas” por Consoni (2004). Essas quatro empresas são subsidiárias de multinacionais, da mesma forma que o são a maioria das empresas do setor instaladas no país atualmente. A queda da concentração da produção entre essas quatro montadoras veteranas só começa a ocorrer a partir da segunda metade da década de 1990, após ocorrer a estabilização econômica e a forçada abertura brasileira ao comércio exterior.

Em relação aos níveis de produção, a produção de automóveis e veículos leves volta a apresentar crescimento acentuado a partir de 1993, como resultado, entre outros fatores, da alteração de governo pela qual o país passou ao final de 1992, que ajudou na retomada da produção através da redução na incerteza econômica que pontuou o governo Collor. Tal como a indústria brasileira em geral, a indústria automobilística sofreu com o enfraquecimento econômico da década de 1980, com situação de grave atraso tecnológico e baixa produtividade, como resultado da falta de capacidade das empresas de impor processos de modernização para suas linhas de fabricação, dado o caráter fechado da economia do país e os problemas econômicos que prejudicavam o acesso a importações de bens de capital e a recursos para aumento dos investimentos. Essa situação persistiu parcialmente até o ano de 1993, apesar de a abertura econômica ter se iniciado bem antes, ainda em 1990.

A retomada do crescimento econômico em 1993, com aumento do PIB em 4,9% e do PIB Industrial em 8%, pode ser percebida, na indústria automobilística, através de diversos indicadores, como, por exemplo, o aumento da quantidade produzida de automóveis e veículos comerciais leves em 1993, em relação ao ano anterior, em taxa superior a 30%, passando de produção de 1 milhão de unidades para em torno de 1,3 milhão; em relação à variação do faturamento líquido da indústria de produção de autoveículos nesses dois anos, houve aumento de 15,8% (já havia ocorrido aumento do faturamento líquido em 24% em 1992 em relação a 1991); também como resultado do bom desempenho da indústria, em 1993, foi registrado em 1994 aumento dos investimentos na indústria em aproximadamente 35% em relação a 1993 (ANFAVEA, 2010) – ver Tabelas 2 e 3 em anexo.

Outro resultado verificado na indústria automobilística em decorrência das mudanças econômicas do início dos anos 1990 refere-se à abertura comercial. Com o ano de 1990, ocorreu o início das vendas, no mercado interno, de automóveis importados. Com liberação das importações e

redução das barreiras comerciais, deu-se o início de um processo de alteração industrial que afetou a indústria brasileira, incluindo a indústria automobilística. A perspectiva de aumento da concorrência e conseqüente necessidade de maior competitividade no setor automobilístico implicaram o início de um processo de modernização da produção, envolvendo processos de diversificação de produtos e implantação de meios para aumento da produtividade e qualidade, por exemplo.

Dessa forma, a abertura do mercado brasileiro e o forte incentivo à entrada de novas firmas estrangeiras (fortalecido, esse incentivo, especialmente após a estabilização econômica alcançada em 1994), são alguns dos fatores que levaram ao processo de reestruturação produtiva da indústria automobilística brasileira (Costa, 2008).

Mas é necessário considerar também outros pontos, sendo o principal deles a mudança de atitude do governo federal em relação a essa indústria. Os programas para incentivo à melhora da indústria brasileira, devido o aumento da concorrência externa, iniciaram-se em 1990 com o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria; em 1991, foi lançado o Programa de Competitividade Industrial; em 1992 e 1993, foram concluídos dois Acordos Automotivos através da Câmara Setorial da Indústria Automobilística, criada em 1992; em 1993, ocorreu a redução por parte do governo federal do (IPI), para incentivo à produção de “carros populares” através da redução de preços e aumento conseqüente das vendas, gerando incentivo para mais investimentos e intensificação da modernização da indústria; em 1995, foi criado o Regime Automotivo Brasileiro, aprovado por lei em 1996 e que vigorou até 1999, para gerar redução de impostos para importação de bens de capital e incentivar novamente a continuidade da reestruturação do setor. E ainda, foram editados, entre 1990 e 1998, 21 instrumentos (portarias, decretos, medidas provisórias,...) para redução de alíquotas de impostos e de “índices de nacionalização” exigidos da indústria, além dos Acordos Emergenciais e do Regime Automotivo, todos visando melhores práticas na indústria, para aumento dos investimentos e da produção (Burity e Santos, 2002).

Cabe ainda citar a criação de incentivos por parte do governo federal para instalação de novas unidades de fabricação nas regiões Centro-oeste, Norte e Nordeste do país, com objetivo de diversificar geograficamente a produção que até então era concentrada basicamente no estado de São Paulo, além da conivência do governo com a prática de “guerra fiscal” adotada por alguns estados para atração de novas montadoras, em face da perspectiva de entrada de novas firmas estrangeiras no crescente mercado brasileiro. Enquanto que algumas empresas limitaram-se modernizar seus parques de produção já instalados no estado de São Paulo, outras montadoras diversificaram a localização de novas instalações, e fábricas foram recebidas no Rio Grande do Sul, no Paraná, em Minas Gerais, no Rio de Janeiro e Bahia, entre outros.

Como conseqüências desses movimentos de abertura comercial, incentivo ao aumento e modernização da produção, e chamamento para entrada no mercado de novas firmas estrangeiras, têm-se, por exemplo, o aumento da quantidade de montadoras instaladas no país, com novas firmas estrangeiras iniciando produção no Brasil a partir de 1997 (entrada da Honda nesse ano; após a Honda,

temos: Mitsubishi em 1998, Mercedes-Benz e Renault em 1999, Iveco em 2000, etc.). Esse movimento de entrada de novas firmas estrangeiras no mercado brasileiro (que pode ser visto nas Tabelas 2, 3 e 4 em anexo) é também reflexo de um processo de expansão iniciado pelas grandes montadoras multinacionais nos anos 90, de estabelecimento de novas instalações principalmente nos chamados países emergentes, como é o caso do Brasil, que com a abertura comercial proporcionou o surgimento de um novo e amplo mercado, fortemente aquecido, principalmente após a conquista da estabilização econômica.

Em termos do desempenho econômico da indústria brasileira de produção de autoveículos, verifica-se o aumento do faturamento líquido na produção em mais de 100% em 1997 em relação a 1991; o aumento dos investimentos na produção de autoveículos na média de 19% ao ano para o período de 1994 a 1998; e o aumento da quantidade produzida de automóveis e veículos comerciais leves na média de 14% ao ano entre 1993 e 1997. No período mais recente, considerados os anos de 2003 a 2008, verifica-se a retomada dos investimentos, após o período de 1998 a 2003 que pode ser dito como de queda da indústria, em termos de produção e geração de lucros (Tabela 2 em anexo).

Explicando esses movimentos, cabe considerar que:

“O mercado de veículos automotivos despencou, justamente no momento em que os investimentos anunciados estavam sendo concluídos. Foram diversos anos seguidos em que tanto as montadoras quanto as fornecedoras de autopeças amargaram fortes prejuízos, já que haviam investido seus recursos em aumento de capacidade. Após o recorde de 1997, as vendas caíram para cerca de 1,3 milhão em 1999.” CASOTTI E GOLDENSTEIN (2008, p. 178)

A queda dos investimentos decorrente da crise asiática exigiu reformulação do Regime Automotivo em 1999, mas o aperto das políticas monetárias dificultou a retomada das vendas que eram fortemente baseadas no crédito de longo prazo, prejudicado pela necessidade de uma política defensiva para evitar problemas inflacionários. Após esse período de queda, como citado acima, a retomada da produção a partir de 2003 pode ser atribuída, entre outros fatores, ao recomeço de um período de crescimento econômico com estabilidade e maior oferta de crédito, melhorando o ambiente para tomada de decisões de longo prazo que são necessárias para a indústria automobilística, conforme citado abaixo:

“A regulamentação da modalidade de crédito consignado em 2003, a queda das taxas de juros e a expansão dos prazos de pagamento merecem destaque para a retomada da demanda doméstica por veículos – afinal, cerca de 70% dessas compras são feitas por meio de financiamento, leasing ou consórcio. Para a venda de caminhões, esse percentual, incluindo as compras realizadas via FINAME, é ainda mais alto, passando recentemente dos 90%.” (CASOTTI E GOLDENSTEIN, 2008, p. 180)

Entre as medidas mais recentes que também ajudaram a moldar o setor da indústria automobilística brasileira nos últimos anos, e conforme já dito no capítulo anterior deste trabalho,

podem ser citadas algumas decisões políticas implementadas especialmente durante o governo Lula, como por exemplo, a PITCE e o PDP. Com objetivo, entre outros, de voltar a dar suporte para importação de bens de capital e incentivar retomada do desenvolvimento e modernização tecnológica da indústria brasileira, gerando maior inserção internacional e produção de maior valor agregado, a PITCE não se referia diretamente a algum setor industrial em especial, mas é possível verificar que a partir de 2004 inicia-se a retomada do crescimento dos investimentos na produção de autoveículos do país, crescimento gradual que persiste até o ano de 2008, devido também ao bom momento econômico mundial.

Em que pese o resultado positivo da PITCE, segundo Cano e Silva (2010), esse plano ficou aquém do esperado, e foi continuado pela Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008, que tinha como objetivo inicial aumentar a participação da produção brasileira no mercado exterior; para isso, estava nessa política a previsão de suporte direto para 24 setores econômicos, entre eles o complexo automotivo, designado como foco de programas voltados para fortalecimento da competitividade. Dada a crise econômica internacional de 2008, tornou-se difícil o cumprimento das metas estabelecidas pelo PDP, e por consequência tornou-se difícil também determinar qual o grau de sucesso ou insucesso dessa política. Em relação à indústria automobilística do país, são verificadas quedas na produção, lucros e investimentos na produção de autoveículos em 2009, em relação a 2008, fato esse natural, decorrente da crise e que, como já dito, dificulta maiores julgamentos a respeito do PDP.

Por fim, cabe observar, com base em Burity e Santos (2002), que os anos 90 marcaram o início de um processo na indústria automobilística brasileira de um ciclo de investimentos, com ampliação e construção de novas unidades fabricantes de autoveículos. O aumento dos investimentos propiciou maior produtividade e competitividade, em um contexto de reestruturação das atividades e continuidade da tendência de especialização das fábricas e formação de parques ao redor das montadoras, com estabelecimento de fornecedores de matéria-prima e indústrias de autopeças. Incluiu-se nesse processo, que seguiu durante os anos 2000, o fato da descentralização geográfica das produções tanto em caráter mundial, com multinacionais investindo em novos mercados, quanto em caráter nacional, com muitas empresas rumando para novos locais, afastados do grande centro de produção existente no estado de São Paulo.

4.2. Caracterização e panorama atual da indústria automobilística e do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves

Dada a evolução da indústria automotiva brasileira acima descrita, temos como resultado atual a situação em que o setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves pode ser considerado

como um oligopólio concentrado, conforme citam Costa (2008) e Senhoras (2005). O motivo dessa situação de oligopólio é o fato de a estrutura da indústria se destacar pela presença de poucas grandes empresas dominantes no setor, conforme será visto na sequência desse trabalho.

A situação de concentração no mercado pode ser explicada por motivos variados. Entre esses motivos, a existência de economias de escala é um fator importante que deve ser considerado; a situação de economia de escala é obtida através de aumento no volume de produção e de vendas, gerando redução de custos. Em face da característica de grande quantidade de produtos diferenciados, a busca por economias de escala tem sido fortemente praticada pelas montadoras instaladas no Brasil através de oferta de produtos cada vez mais padronizados em relação a suas características técnicas (através do uso de peças similares para modelos diversos de veículos; motores com poucas variações em suas especificações, que mesmo sendo iguais, podem servir a diversos modelos de automóveis; oferta de veículos em cores padronizadas,...), embora diferenciados externamente (CONSONI, 2004). Essa situação pode ser verificada especificamente no setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves, objeto de estudo do presente trabalho. Dados os altos custos fixos existentes no mercado automobilístico, como custos de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e meios de produção, custos para aquisição e formação de linhas de produção, entre outros, a necessidade de formação e exploração de escalas de produção fica evidenciada para que se alcance uma capacidade competitiva através de redução dos custos, possibilitando obtenção de lucros (COSTA, 2008). Outro fator explicativo da configuração do mercado em uma situação de oligopólio é a questão dos recursos necessários para que uma empresa consiga ingressar no mercado; o alto aporte financeiro exigido para novas firmas, decorrente dos padrões tecnológicos existentes na indústria – que pode ser caracterizada como sendo intensiva em tecnologia – e outros custos (como os citados acima), tornam o ingresso de novas firmas difícil e exigente de grandes investimentos iniciais, dada a forte competitividade característica ao setor.

Em relação aos custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D), trata-se de importante questão por suas implicações diretas na situação de oligopólio concentrado da indústria automobilística (Consoni, 2004). O desenvolvimento de P&D depende de fatores internos e externos à firma. Como exemplos de fatores externos, podemos citar o desenvolvimento de outras indústrias (como a indústria química, por exemplo), o progresso de tecnologias alternativas relacionadas a custo e desempenho e o ambiente social em que a empresa está inserida. Com múltiplos determinantes, os investimentos para desenvolvimento de novas técnicas e produtos acabam sendo necessariamente altos, o que tornou relativamente comum a formação de alianças estratégicas entre multinacionais de nível mundial, especialmente em pesquisas de longo prazo, a fim de provocar queda dos custos e otimização dos resultados.

O desenvolvimento de P&D normalmente tem-se concentrado em centros de maior desenvolvimento tecnológico, no caso das empresas multinacionais, porém com formação de pequenas estruturas dentro dos mercados locais, pois as características desses mercados precisam ser

consideradas para desenvolvimento tecnológico da firma local. Para o Brasil, por exemplo, é de grande importância o conhecimento do mercado local para que investimentos em P&D sejam voltados para adaptação dos produtos ao mercado local, que demanda essencialmente bens de baixo custo e atrativos ao consumidor. No caso brasileiro, um resultado de investimentos voltados ao mercado local é a fabricação dos modelos de automóveis chamados 1.0, com porte menor e baixa motorização, melhor aceitos por grande parte dos consumidores por seu custo mais acessível. Também como resultado da demanda por parte do mercado brasileiro, pode-se citar a busca de novas tecnologias nos últimos anos para atender a formas alternativas de combustíveis, dado o forte incentivo por parte do governo federal em se trabalhar o desenvolvimento do biodiesel; intensificou-se dessa forma o desenvolvimento de veículos com os chamados motores flex, que permitem uso dois tipos diferentes de combustível.

Os fatores acima descritos formam barreiras à entrada de novas firmas no mercado, que podem ser transpostas por poucos grupos, fortalecendo a situação de oligopólio (em que pese a queda gradual na concentração no setor a partir da metade dos anos 1990, como será visto mais adiante) e a condição desse mercado de contar com empresas de grande porte, na maioria dos casos multinacionais de ampla atuação no mercado mundial, além de demonstrar o caráter desse mercado como sendo essencialmente relacionado a questões de longo prazo, ou seja, um mercado em que investimentos não podem ser tratados para curto ou médio prazo, no sentido de que as fortes barreiras à entrada definem condições que exigem investimentos continuados por longos períodos de tempo; apenas dessa forma torna-se possível obter retorno para capitais investidos nesse setor.

Em relação à esperada maior presença de firmas multinacionais atuantes nesse setor, essa situação pode ser percebida, no Brasil, ao se observar a lista de montadoras com instalações para produção de automóveis e veículos comerciais leves no ano de 2009 no país (ver Tabela 2 em anexo). Entre o total de 14 montadoras, 13 são empresas componentes de grupos multinacionais, e apenas a Agrale trata-se de empresa nacional, mas com produção muito baixa no setor de veículos leves, dada sua característica original de empresa voltada para atuação em outros setores da indústria automobilística, principalmente produção de caminhões e tratores. Cabe citar que, entre as 13 demais empresas, 8 delas são multinacionais que instalaram unidades produtivas no Brasil a partir de 1997, como já foi citado antes devido a abertura e estabilização econômica do país, além dos incentivos governamentais para entrada de empresas estrangeiras no mercado brasileiro, o que demonstra novamente a queda lenta mas gradual da concentração nesse setor.

Acerca do desempenho recente das 14 grandes montadoras atuando no segmento de produção de automóveis e veículos comerciais leves, verifica-se que o ano de 2008 foi marcado pelo alcance da marca de 3 milhões de unidades produzidas nesse segmento, sendo 2,5 milhões de unidades de automóveis e 500 mil unidades de veículos leves (Tabela 2 em anexo) – correspondente a 93% do total de unidades de autoveículos produzidas no país, sendo os 7% restantes correspondentes à produção de 200 mil unidades de caminhões e ônibus. Nota-se, em relação à produção nos últimos anos, que em

2009 não houve redução na quantidade produzida na indústria brasileira, apesar da forte crise econômica externa que pode ser percebida pela variação negativa de 0,19% do PIB brasileiro em 2009, em relação a 2008, sendo que a variação do PIB Industrial nesse mesmo ano teve queda de mais de 5%. E essa manutenção da produção deve ser creditada à manutenção do aquecimento do mercado interno de automóveis e veículos leves através de políticas governamentais impostas para abrandar os efeitos da crise externa, com redução de impostos e incentivo à continuidade dos níveis de produção (no caso do IPI, por exemplo, a alíquota desse imposto foi zerada para determinados segmentos da indústria, gerando queda de preços e aumento da demanda).

Os resultados consistentes da indústria brasileira de produção de autoveículos podem ser percebidos também através da análise de indicadores como o faturamento líquido do setor e de seus níveis de investimento (Tabela 2 em anexo). Em relação ao faturamento líquido da indústria de produção de autoveículos, o ano de 2009 consolidou a expansão intensificada da indústria nos últimos anos, alcançando faturamento acima de 62 bilhões de dólares, correspondente a 18% do PIB Industrial do país nesse ano. Como dito, a expansão do faturamento reflete o aquecimento da indústria nos últimos anos, havendo, desde 2004, crescimento contínuo, porém irregular, do faturamento desse setor industrial (em 2004, o faturamento era correspondente a quase 42 bilhões de dólares, cerca de 13% do PIB Industrial).

Esse movimento de intensificação da indústria automobilística pode ser percebido também através dos dados de investimento na produção de autoveículos. Tal como o faturamento, os investimentos têm apresentado crescimento intenso a partir de 2004, chegando ao nível de 2,4 bilhões de dólares em 2008; porém, ao contrário do faturamento líquido, os investimentos tiveram queda em 2009 de aproximadamente 13% em relação ao ano anterior, refletindo a crise internacional e a grande necessidade de remessas de lucros das subsidiárias brasileiras para suas sedes, para auxílio na recuperação após a crise econômica, prejudicando novos investimentos.

Já em relação às exportações, a indústria automobilística brasileira é caracterizada por uma queda gradual do volume exportado nos últimos anos, o que reflete mais uma vez o aumento da demanda interna e, por conseqüência, dos investimentos e do faturamento líquido. Em relação aos automóveis e veículos comerciais leves (sendo esse movimento também ocorrido no mercado de caminhões e ônibus), a queda das exportações inicia trajetória de queda a partir de 2006. Em 2005, o volume exportado foi na ordem de 840 mil unidades; já em 2009, o volume exportado foi de aproximadamente 450 mil unidades, queda de quase 50%. Porém, apesar da queda na quantidade de exportações, cabe ressaltar que, em valores, as exportações de autoveículos tiveram crescimento até o ano de 2007, quando foi alcançado o pico de exportação de autoveículos no valor de 8,66 bilhões de dólares; após esse pico, verifica-se, em 2008, queda de aproximadamente 2% no valor exportado, que caiu para 8,42 bilhões de dólares (ANFAVEA, 2010), resultado que reflete dificuldades decorrentes do enfraquecimento do mercado externo já nos últimos meses de 2008.

Em linhas gerais, as características acima ajudam a demonstrar um panorama do setor automobilístico brasileiro e especificamente do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves, de forma a auxiliar na formação de um conjunto de informações que irá servir de apoio para os itens que seguem nesse trabalho, de mensuração da concentração no setor e análise da evolução dessa concentração.

4.3. Mensuração da concentração no setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves

4.3.1. Fontes de dados

Para mensuração da concentração no setor de produção de automóveis e de veículos comerciais leves, serão usados os dados de quantidade de produção apresentados pela ANFAVEA. Através de levantamentos e estudos anuais, essa associação estima a produção total por ano de veículos pela indústria brasileira, apresentando informações a respeito da produção de suas empresas associadas, que incluem as montadoras/fabricantes de porte considerável que são atuantes no mercado brasileiro.

Aqui cabe esclarecer um ponto problemático do trabalho, qual seja, o fato de que a produção estimada pela ANFAVEA não reflete necessariamente a produção exata da indústria automobilística do país. Essa conclusão decorre, entre outros, do fato de que a ANFAVEA considera, por exemplo, para o ano de 2008, a produção de 14 empresas (que são associadas à ANFAVEA), sendo que, de acordo com o IBGE, a quantidade de firmas de produção de automóveis e veículos comerciais leves em 2008 é 20, e não 14. Porém, em que pese essa situação, é necessário considerar que todas as empresas de médio e grande porte, que apresentam plantas para produção em nível industrial, atuantes diretamente no mercado que é objeto de análise, estão associadas à ANFAVEA; ou seja, embora não reflita exatamente a produção do mercado brasileiro, os dados usados nesse trabalho têm relevância ao estabelecer um panorama do mercado em estudo, que demonstra em termos gerais sua configuração, permitindo que conclusões sejam tomadas a respeito da concentração do mercado e da forma de evolução dessa concentração. Além disso, órgãos oficiais como o IPEA consideram a produção estimada pela ANFAVEA como a produção total no país, o que aponta como confiáveis e corretos os dados produzidos pela ANFAVEA. Dessa forma, os cálculos dos índices de concentração serão feitos considerando as empresas apresentadas pela ANFAVEA como as empresas que formam a totalidade da indústria brasileira.

4.3.2. Medidas de concentração

Segundo Kon (1994, p. 59), “a mensuração da concentração fornece os elementos empíricos necessários para a avaliação da situação de competição de um mercado”, auxiliando na observação e identificação de diversas questões, como, por exemplo, qual o grau de concentração desse mercado.

Para Boff e Resende (2002, p.74), os índices de concentração são usados para “fornecer um indicador sintético da concorrência existente em um determinado mercado”, sendo que maior valor de concentração implica menor grau de concorrência.

As medidas de concentração podem ser classificadas como parciais ou sumárias, e como positivas ou normativas Boff e Resende (2002). Medidas parciais são medidas que não envolvem uso das informações de todas as empresas na indústria em análise, e sim informações referentes a uma parcela da indústria, normalmente referente às maiores empresas (a chamada Razão de Concentração é exemplo principal dessa categoria). Já as medidas sumárias referem-se à necessidade de uso de dados para todas as empresas da indústria, como ocorre, por exemplo, para o cálculo do Índice de Herfindahl (ou Hirschman-Herfindahl). Medidas positivas são “unicamente função da estrutura aparente do mercado industrial (o nível e a distribuição das parcelas de mercado), e não dependem de qualquer parâmetro comportamental” (BOFF; RESENDE, 2002, p. 76), sejam esses parâmetros relativos aos produtores ou aos consumidores. Dessa forma, essas medidas tornam-se uma espécie de resumo estatístico da concentração, sem que sejam necessariamente adequadas para avaliação econômica de desempenho industrial. Já as medidas normativas consideram a estrutura da indústria e também parâmetros de comportamento citados acima, de consumidores e de produtores, como variações conjecturais e elasticidades de bens. Sendo assim, essas medidas têm como objetivo fazer uma avaliação normativa do desempenho industrial, seja do ponto de vista dos produtores ou dos consumidores.

No presente trabalho, a verificação da concentração na indústria estudada será feita unicamente com medidas positivas. Como observado acima, o uso dessas medidas para apresentação da evolução da situação de concentração da indústria pede que sejam feitas análises profundas das questões relativas ao desempenho econômico da indústria e das firmas que a compõe. Essa questão também é ressaltada por Resende (1994, p. 25), ao afirmar que o uso de medidas de oferta - como é o caso do presente trabalho, que apresenta a quantidade produzida em termos de unidades na indústria - aponta como resultado uma forma sintética do poder de mercado das firmas, e acaba por resumir um conceito de múltiplas dimensões, como é o caso da estrutura de uma indústria, em um único indicador, gerando a necessidade de que sejam feitas análises complementares aos índices calculados caso o foco seja análise da concentração e também do desempenho das firmas no mercado.

Entre as medidas positivas mais comuns para mensuração da concentração de uma indústria, temos a Razão de Concentração, o Índice de Herfindahl e o Coeficiente de Entropia de Theil, que serão apresentados a seguir.

4.3.2.1. Razão de concentração (CR)

Determina qual a proporção de um número determinado de firmas em relação ao número total de firmas da indústria em análise. O índice é usado normalmente para, segundo Resende (1994), determinarmos a participação das maiores firmas no total do mercado. O resultado é interpretado com CR_k variando entre 0 e 1, sendo 1 para situação de forte/extrema concentração, e 0 uma virtual situação de concorrência perfeita, e o formato do cálculo é o seguinte:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k P_i$$

Em que:

k = número de firmas maiores do mercado. Normalmente, é usado $k = 4$ ou $k = 8$, para verificação da participação das quatro (ou oito) maiores firmas no total da indústria;

P_i = participação da firma i no mercado.

Entre as críticas feitas a esse índice, a principal diz respeito ao fato de que não é levado em conta o número total de firmas da indústria. Por isso, segundo Kon (1994), não é apresentada a distribuição relativa dos tamanhos, considerando apenas “valores agregados”. Resende (1994) afirma que as críticas feitas a esse índice de concentração são principalmente o fato de que as quatro (ou oito) maiores empresas do mercado podem mudar de um período de análise para outro (entre um ano e outro, ou entre um mês e outro) e também a questão desse índice desconsiderar o tamanho de cada firma componente do cálculo em relação às demais. Da mesma forma, George, Joll e Lynk (1995) destacam que esse índice falha ao não apresentar muitas informações sobre a distribuição de tamanho das firmas.

4.3.2.2. Índice de Herfindahl (ou Hirschman-Herfindahl, H)

Índice que considera todas as firmas do mercado. O valor do resultado final varia entre $1/k$ e 1 ($1/k \leq H \leq 1$), sendo que $H = 1$ representa uma situação de monopólio e $H = 1/k$ representa uma situação de concorrência perfeita.

$$H = \sum_{i=1}^k (P_i)^2$$

Em que:

k = número de firmas do mercado;

P_i = participação da firma i no mercado.

Uma das vantagens desse índice, em relação à Razão de Concentração, é o fato de o H considerar o total de firmas da indústria, e não apenas as maiores firmas, sendo que o tamanho relativo das firmas tem peso no resultado final do cálculo. Outra vantagem desse índice, citada por Resende (1994), é que ele capta movimentos de fusões de empresas, em termos de aumento de seu valor. Como citam também Boff e Resende (2002), entrada de novas firmas na indústria é assimilada pelo índice, que pode aumentar, apontando aumento da concentração (caso a entrada da nova firma gere maior dispersão entre as participações de cada firma na indústria), ou diminuir, indicando queda da concentração (devido a redução das diferenças entre o share de cada firma da indústria).

Já um dos pontos negativos desse índice, de acordo com Resende (1994), é o problema de que, na medida em que muda a quantidade de firmas $[n]$, muda também o limite inferior do índice, dado por $[1/k]$, prejudicando comparações intertemporais. Para isso, o autor sugere duas “ampliações” do índice, quais sejam:

i. Ajustar o índice em relação à amplitude da variação, definindo:

$$H' = [k/(k-1)] \cdot H, \quad \text{para todo } k > 1.$$

Assim, o limite superior seria igual a $k/(k-1)$, e o limite inferior seria correspondente a $1/(k-1)$, de forma que os valores extremos variam em função de $[k]$, mas a amplitude da variação será constante e igual a 1.

ii. Ajustar o índice em relação à amplitude da variação e também aos limites superiores e inferiores, definindo:

$$H'' = [1/(k-1)] \cdot [k \cdot H - 1], \quad \text{para todo } k > 1.$$

Com H'' , teremos sempre os limites superiores e inferiores respectivamente em 1 e 0, de forma que esse indicador pode ser considerado como bastante adequado para comparações intertemporais.

4.3.2.3. Índice de entropia de Theil (ET)

Tal como o Índice H, também inclui no cálculo todas as firmas do mercado, considerando, de acordo com George, Joll e Lynk (1995), o peso do market-share de cada firma através do uso de \ln .

$$ET = \sum_{i=1}^k [P_i \cdot \ln (1/P_i)]$$

Em que:

k = número de firmas do mercado;

P_i = participação da firma i no mercado.

É um índice com resultado apresentado como medida inversa da concentração; o limite inferior, que significa uma situação de máxima concentração/monopólio, é dado por $E=0$. O valor máximo do índice, situação de concorrência perfeita, é $E = \ln k$.

Da mesma forma em que foi apresentado o H' , Resende (1994) afirma que pode ser elaborado um índice de entropia de Theil ajustado, tornando fixa a amplitude de variação, independente do número de firmas. Conhecido por entropia relativa (ER), esse índice ajustado consiste na divisão de ET por $[\ln k]$, conforme abaixo:

$$ER = ET / \ln k$$

Assim, tem-se que o valor mínimo de ER é 0 e o valor máximo de ER é igual a 1, adaptando o resultado do cálculo para análise de séries intertemporais.

4.3.2.4. Escolha dos índices

Dada a exposição acima dos três principais índices de concentração, Resende (1994) afirma que há uma superioridade dos indicadores H e ET em relação ao cálculo da razão de concentração. Além disso, esse autor, citando outros trabalhos, demonstra que não há proporcionalidade entre razão de concentração e índice H, por exemplo, de forma que os índices não podem ser tratados como substitutos entre si.

Assim, a questão de escolha entre índices deve ser feita através de fixação de propriedades ditas desejáveis para um índice. Citando Hall e Tideman (1967), Resende (1994, p. 32), descreve seis propriedades desejáveis para um índice:

- a. Deve ser uma medida unidimensional, de forma que índice mais elevado aponte para indústria mais concentrada;
- b. Deve ser função das parcelas de mercado de todas as firmas, independente da variável em estudo;
- c. Deve ser alterado a cada mudança na parcela de mercado P_i de alguma das n firmas;
- d. Deve ter a capacidade de funcionar da seguinte forma: “se cada firma fosse dividida em duas de tamanho idêntico, o índice deveria cair a metade” (RESENDE, 1994, p. 32), pois isso “ajudaria a configurar a cardinalidade da medida de concentração”;
- e. A medida deve diminuir a medida que aumenta a quantidade de firmas, caso todas as firmas tenham igual participação na indústria;
- f. Deve ter variação entre 0 e 1, a fim de facilitar a manipulação dos resultados.

De fato, essas propriedades podem ser verificadas no índice de Herfindahl; face isso, é importante ressaltar segundo o autor que, apesar da importância dessas propriedades, qualquer índice considerado terá sempre resultados em caráter aproximado.

Da mesma forma, George, Joll e Lynk (1995) também apresentam cinco propriedades desejáveis para um índice de concentração, citando trabalho de Hannah e Kay (1977) – “Concentration in Modern Industry”. Essas propriedades são:

- a. Curvas de concentração mais altas devem apontar maior nível de concentração;
- b. Concentração deve aumentar caso uma firma “ganhe” o cliente de outra firma;
- c. A entrada de uma firma com tamanho significativo deve propiciar queda de concentração;
- d. Fusões devem implicar maior nível de concentração;
- e. A contribuição de uma firma para a medida da concentração tende a zero com sua participação no mercado.

Com essa discussão, George, Joll e Lynk (1995) concluem o fato de que nenhum índice será sempre ideal, para qualquer situação. É importante sempre que seja tratado com cuidado o trabalho de

se buscar quantificar a concentração de mercado em números, e também o relacionamento desses resultados com o desempenho da indústria, caso esse seja o intuito em um trabalho.

O item seguinte deste trabalho apresentará o resultado para o cálculo dos índices acima apresentados; de forma geral, dadas as restrições de cada índice, todos ajudam a destacar o processo de desconcentração gradual pelo qual passou a indústria de produção de automóveis e veículos comerciais leves no período de análise.

4.3.3. Cálculo dos índices de concentração para o setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves

Com base nos dados de produção apresentados nas Tabelas 3 e 4 em anexo, têm-se os seguintes resultados para os índices de concentração:

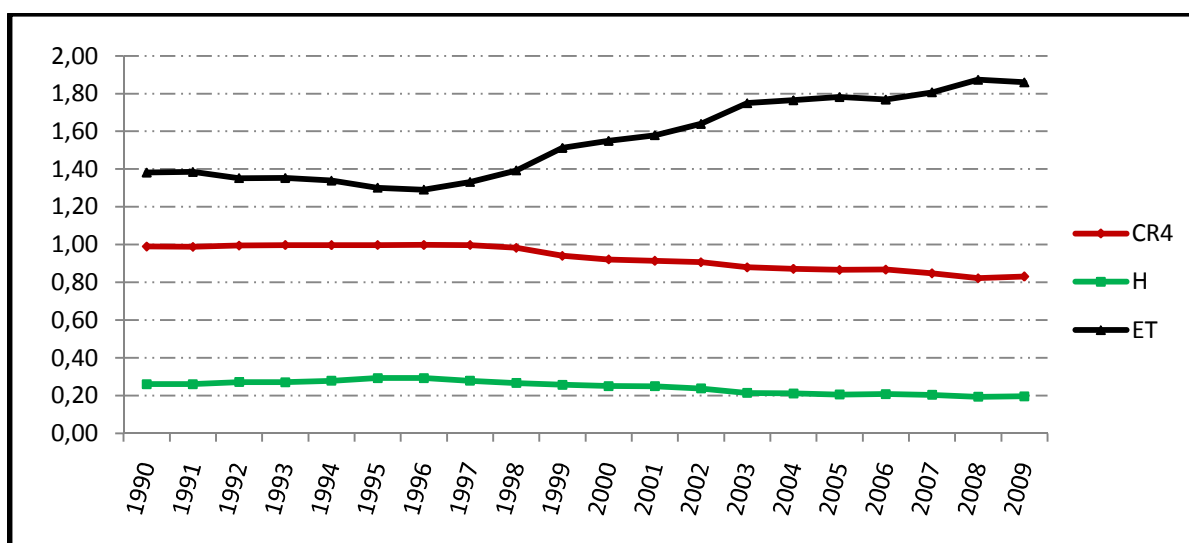
Quadro 1: Índices de concentração.

Ano	CR4	H	H'	H''	ET	ER	k *
1990	0,9901	0,2602	0,3253	0,0753	1,3818	0,8585	5
1991	0,9882	0,2603	0,3254	0,0754	1,3849	0,8605	5
1992	0,9954	0,2715	0,3393	0,0893	1,3520	0,8401	5
1993	0,9977	0,2706	0,3382	0,0882	1,3530	0,8407	5
1994	0,9975	0,2781	0,3477	0,0977	1,3389	0,8319	5
1995	0,9976	0,2931	0,3664	0,1164	1,3009	0,8083	5
1996	0,9982	0,2928	0,3660	0,1160	1,2912	0,8023	5
1997	0,9977	0,2784	0,3341	0,1341	1,3318	0,7433	6
1998	0,9833	0,2662	0,3106	0,1439	1,3927	0,7157	7
1999	0,9403	0,2567	0,2888	0,1638	1,5123	0,6883	9
2000	0,9214	0,2501	0,2779	0,1668	1,5497	0,6730	10
2001	0,9144	0,2497	0,2746	0,1746	1,5795	0,6587	11
2002	0,9070	0,2377	0,2615	0,1615	1,6397	0,6838	11
2003	0,8795	0,2140	0,2335	0,1426	1,7495	0,7041	12
2004	0,8718	0,2114	0,2306	0,1397	1,7649	0,7102	12
2005	0,8663	0,2055	0,2226	0,1393	1,7823	0,6949	13
2006	0,8674	0,2076	0,2265	0,1356	1,7687	0,7118	12
2007	0,8481	0,2041	0,2197	0,1428	1,8066	0,6846	14
2008	0,8221	0,1939	0,2088	0,1319	1,8734	0,7099	14
2009	0,8315	0,1959	0,2109	0,1340	1,8597	0,7047	14

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2010).

* k = nº de firmas produtoras de automóveis e veículos comerciais leves.

Gráfico 01: Índices de concentração CR4, H e ET.



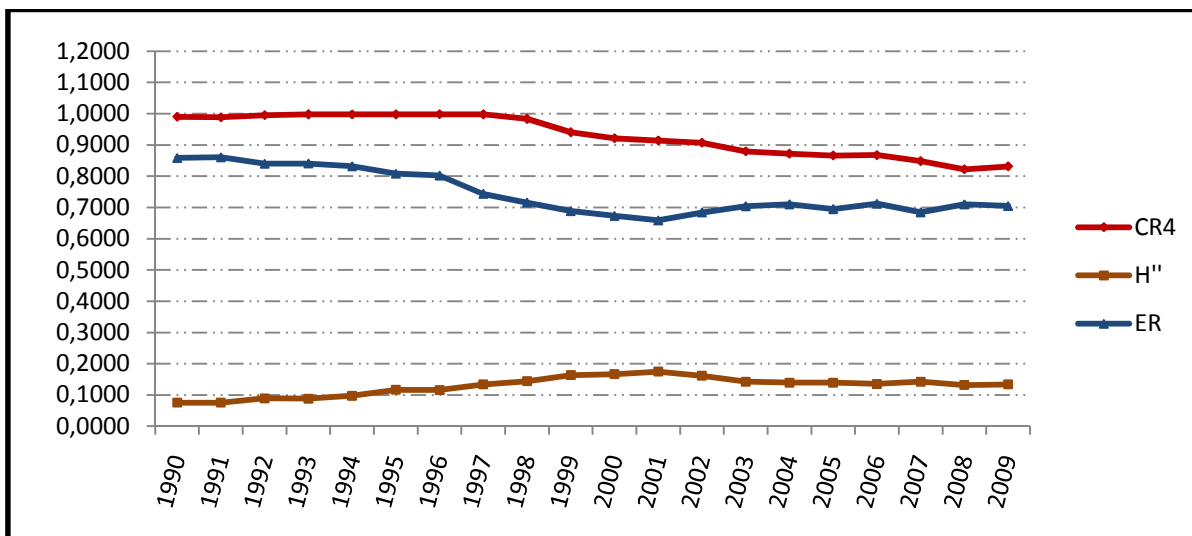
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2010).

Como se percebe com as informações apresentadas acima há clara tendência de queda na concentração na indústria de produção de automóveis e veículos comerciais leves, intensificada a partir de 1996. Até 1996, há crescimento do CR4; estabilidade no índice H e queda no índice ET (que varia de forma inversa aos demais, ou seja, queda do índice corresponde a aumento da concentração). A partir de 1996, muda o sentido de variação de CR4 e ET, e começa a ocorrer queda acentuada do índice H, com reflexo que pode ser visto da quantidade de montadoras de veículos que iniciam suas atividades no Brasil – até 1996, são 5 montadoras; em 1997, passam a ser 6; em 1998, são 7; em 1999, são 9; em 2000, são 10; etc.). Essas quedas persistem até 2008/2009, quando se pode verificar novamente mudança de direção na variação dos índices; CR4, H e ET apontam pequeno aumento na concentração – o CR4, por exemplo, apresenta aumento de quase 1 ponto percentual.

Porém, apesar da queda da concentração acima descrita, pode-se perceber também um resultado de certa forma controverso a respeito dos resultados dos índices H' e ER. Com fórmulas de cálculo adequadas para análise de concentração intertemporal, esses dois indicadores variam de forma inversa ao esperado no período de 1997 e 2001. Para esse período, seriam esperados queda de H' e aumento de ER, apontando desconcentração industrial pelo ingresso de novas firmas do mercado; porém, dadas suas fórmulas de cálculo, os resultados demonstram o inverso, com aumento de H' e queda de ER, dado o aumento de k (quantidade de firmas) – em tese, é esperado que aumento do número de firmas gere resultados que apontem para queda da concentração, com distribuição do mercado entre mais empresas, e no caso desses dois indicadores, para esse período de tempo, ocorre o contrário. Para os demais períodos que não entre 1997 e 2001, H' e ER apresentam evolução acompanhando os demais indicadores, apontando para queda na concentração. Essa variação contrária ao esperado de H' e ER, apesar de poder ser explicada por suas fórmulas matemáticas, fica sem explicação com relação às teorias antes apresentadas nessa monografia, de forma que o presente

trabalho falha ao não conseguir dar uma explicação teórica para essas variações. O gráfico abaixo ajuda a demonstrar a variação de H' e ER, especialmente entre 1997 e 2001, em sentido contrário à variação do CR4, que tem movimento conforme esperado, de queda da concentração.

Gráfico 02: Índices de concentração CR4, H' e ER.



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2010).

4.4. Fatores explicativos da concentração no setor

Através dos índices de concentração apresentados, a primeira conclusão imediata a que se pode chegar é que a indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves constitui, como já foi dito, uma situação de oligopólio concentrado, dado que mais de 80% da produção de automóveis e veículos comerciais leves está concentrada nas quatro maiores empresas do país. Apesar do índice CR4 ter caído de 99% em 1990 para 83% em 2009, do índice H ter passado de 0,26 em 1990 para 0,196 em 2009, e do índice ET variar, nesses respectivos anos, de 1,382 para 1,86, permanece uma situação de oligopólio em que as empresas Fiat, Ford, General Motors e Volkswagen dominam o mercado.

Como motivos principais para existência dessa situação de concentração, podemos citar a existência de economias de escala, decorrente da padronização dos processos de produção nas grandes empresas em relação às características dos produtos, e a existência de custos fixos altos nessa indústria, que requer grandes investimentos pela necessidade de desenvolvimento de novos produtos e de uso intensivo de tecnologia nas linhas de produção.

Esses fatores configuram barreiras à entrada que, conforme cita o Paradigma ECD, ajudam a formar uma espécie de “camada protetora” do mercado, gerando a situação de oligopólio concentrado

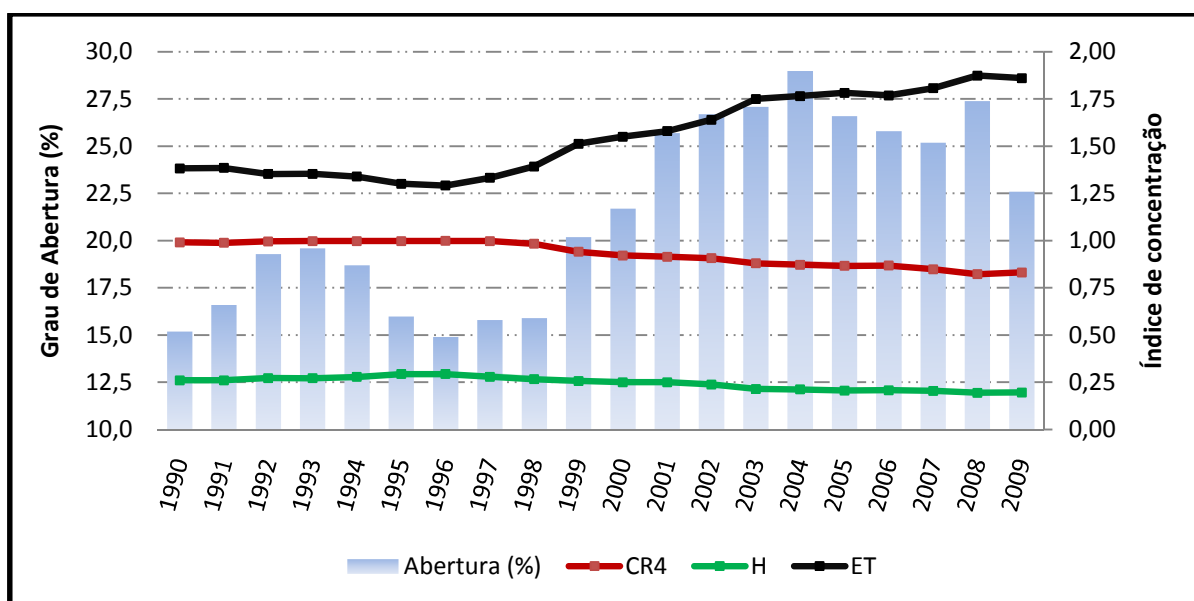
e determinando, por exemplo, condições de preços e quantidades produzidas, através de competição entre as maiores firmas.

A inovação tecnológica também é um fator importante que ajuda a explicar a concentração no mercado; embora essa concentração esteja diminuindo nos últimos anos, inovações como as que ocorreram para intensificação do desenvolvimento dos automóveis flex são exigentes de grandes investimentos. O mercado brasileiro tornou-se particularmente promissor no desenvolvimento desse modelo de automóvel, através de forte incentivo governamental para aumento da produção de etanol, e empresas como a Volkswagen, ao deslocar centros de pesquisa para o Brasil para adaptar seus produtos ao mercado nacional, demonstram seu poder de mercado para continuar investindo em desenvolvimento e manter sua condição de empresa dominante na produção.

A respeito desses altos investimentos, eles coincidem com outro ponto do Paradigma ECD; conforme explicado no capítulo 2, indústrias com alta concentração são mais favoráveis ao aumento dos investimentos que indústrias com alta concorrência, pois a maior concentração dá a uma empresa de grande porte no mercado maior capacidade de investimento e maior margem de erro, enquanto que, em indústrias de alta concorrência, inovações tecnológicas tendem a ser rapidamente absorvidas pelos concorrentes. O aumento dos investimentos na indústria automobilística brasileira pode ser visto através de dados na Tabela 2 em anexo; entre 1990 e 2009, os investimentos aumentaram mais de 300%. Apesar da queda da concentração, o mercado permanece com alta concentração, e essa estrutura gera vantagens comparativas para as empresas dominantes e favorece maiores investimentos.

Outra constatação que pode ser feita a respeito da evolução da concentração do setor de produção de automóveis e veículos leves no período de 1990 a 2009 está diretamente relacionada à estabilização econômica e à abertura da economia brasileira iniciada em 1990 e intensificada em 1996, após confirmação da estabilidade econômica. A combinação de fatores gerados pela estabilização econômica (por exemplo: valorização cambial, aumento da renda real da população, melhora nas condições de financiamento ofertadas pelo mercado,...) formou um ambiente favorável aos investimentos estrangeiros e maior produção (grande aumento de investimentos na indústria automobilística entre 1993 e 1998). Obviamente esse conjunto de condições, somadas a políticas governamentais dando suporte à entrada de novas firmas na indústria brasileira, resultaram em desconcentração gradual na indústria de produção de automóveis e veículos leves. O gráfico abaixo demonstra a combinação entre o momento de intensificação da abertura econômica e de queda considerável dos índices de concentração do setor, especialmente no período 1996-2001.

Gráfico 03: Índices de concentração e de abertura comercial da economia brasileira – 1990-2009.



Fonte: elaboração própria, dados da ANFAVEA (2010) e IBGE.

A cronologia abaixo, apresentada em ANFAVEA (2006), ajuda a demonstrar o aumento da quantidade de firmas do setor a partir de 1997:

- 1997: inauguração da produção da Honda em Sumaré/SP; Iveco anuncia instalação de unidade de fabricação em Sete Lagoas/MG;
- 1998: início da produção de automóveis pela Toyota em Indaiatuba/SP e da produção de veículos leves pela Mitsubishi em Catalão/GO;
- 1999: através de parceria estabelecida em nível mundial, Renault inaugura linha de produção em São José dos Pinhais/PR. É construído um complexo industrial no qual a Nissan inicia produção de veículos leves em 2002. Ainda em 1999, Mercedes-Benz inicia produção de automóveis em Juíz de Fora/MG (após fusão com a Chrysler, formando a DaimlerChrysler, empresa desfeita em 2007), a GM inaugura complexo de produção em Mogi das Cruzes/SP e a Volkswagen instala-se em São José dos Pinhais/PR (após incorporar a marca Audi);
- 2000: Iveco inicia produção em Sete Lagoas através de joint venture com a Fiat;
- 2001: PSA Peugeot Citroën inicia produção de automóveis em Porto Real/RJ, e Nissan inaugura fábrica em São José dos Pinhais (parceria com a Renault na formação do Complexo Industrial Ayrton Senna);
- 2005: Agrale inicia produção de veículos leves em Caxias do Sul/RS, aumentando sua estrutura de produção que incluía fabricação de tratores, caminhões e componentes automotivos;
- 2007: Hyundai inicia produção de veículos leves em Anápolis/GO.

A descrição acima de alguns processos de entrada de novas firmas na indústria de produção de automóveis e veículos comerciais leves, através de formação de parcerias e de construção de novas fábricas, ajuda também a explicar a evolução da concentração no mercado com base nas teorias dos Mercados Contestáveis (TMC) e dos Custos de Transação (TCT).

A respeito da TMC, pode-se concluir que a indústria automobilística forma um mercado que pode ser dito como “parcialmente” contestável. Conforme colocado no capítulo 2, mercados contestáveis exigem que os concorrentes efetivos e potenciais tenham acesso igual às tecnologias de produção e aos consumidores, de forma que não haja barreiras à entrada. A concentração existente na indústria brasileira aponta para existência de barreiras à entrada, o que favorece a concentração, embora essa concentração esteja diminuindo nos últimos anos. Trata-se de um mercado em que a entrada e saída logicamente não podem ocorrer de forma totalmente livre, pois uma firma nova nesse setor necessariamente terá que executar grandes investimentos e enfrentar alto nível de concorrência por parte das firmas já estabelecidas e seus poderes de mercado para se adaptar a fatores como preços e nível de produção.

Torna-se difícil fazer uma definição de em que nível encontra-se a indústria automobilística, entre uma situação de mercado perfeitamente contestável e de mercado que não poderia ser dito como contestável. Porém, como afirma a TMC, mercados contestáveis apresentam situação em que a estrutura do mercado e suas condições de preço e produção são determinadas endogenamente, devido as condições técnicas de produção, de dimensão do mercado e de concorrência em potencial; essa situação ocorre, ao menos parcialmente, na indústria automobilística brasileira, no momento em que as empresas, por exemplo, formam complexos de produção com integrações verticais que permitem maior controle dos custos e por consequência dos preços e da produção. Dada a possibilidade existente das firmas de padronização de processos de produção e por consequência uso de linhas de fabricação para diferentes produtos, com “subaditividade” de custos, esse fator certamente é um determinante da situação oligopolista do setor de produção de automóveis e veículos leves, configurando um mercado ao menos parcialmente contestável.

Já sobre a visão da TCT, que afirma que o objetivo das firmas é maximizar a eficiência através de corte parcial ou total dos custos de transação através, entre outros, de processos de fusões e aquisições, de parcerias no processo produtivo de forma a gerar algum tipo de encadeamento na produção, esses fatores podem ser percebidos na indústria automobilística brasileira. Processos de fusão como o da Mercedes-Benz com a Chrysler, ou de formação de joint venture como as que ocorreram entre Fiat e Iveco ou entre Renault e Nissan (nesse último caso, uma parceria para montagem de um complexo industrial que envolve a instalação de uma série de empresas para fornecimento de matéria-prima para fabricação dos automóveis e veículos leves) demonstram claramente a inclinação das empresas para formação de blocos que favoreçam ambas as empresas, no momento em que as relações “estritas” favorecem queda dos custos de transação, ao haver

padronização de transações, aumento de previsibilidade/queda da incerteza sobre as transações e maior frequência das transações, conforme explica a TCT.

Dessa forma, a estrutura da indústria automobilística de certa forma responde aos custos de transação, na medida em que a queda da concentração decorre do aumento de poder de mercado das firmas concorrentes, alcançado através de formação de parcerias como as apresentadas acima, além de acordos que ocorrem também entre uma montadora e várias firmas fornecedoras de matéria-prima, criando complexos industriais como o complexo da General Motors em Gravataí/RS.

5. CONCLUSÕES

Esta monografia teve como tema de estudo a concentração na indústria automobilística brasileira, especificamente na produção de automóveis e veículos comerciais leves. Para isso, foi definido como objetivo principal verificar de que forma ocorreu a evolução da concentração na indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves no período de 1990 a 2009, sendo que a resposta esperada para essa questão era de que seria verificada queda da concentração, resultante de fatores como a abertura comercial pela qual passou a economia brasileira nesse período e pelas condições favoráveis ao aumento da concorrência criados pela estabilização econômica.

Para isso, partiu-se, no capítulo 2, da análise de referências teóricas a respeito de processos de concentração e sua evolução ao longo do tempo. Com base nas idéias do Paradigma ECD e das teorias dos Mercados Contestáveis e dos Custos de Transação, o estudo da concentração industrial permitiu conclusões de que, em termos de aumento da produtividade, de evolução do mercado de forma a gerar benefícios ao consumidor através de maior eficiência econômica, maior concentração não implica necessariamente prejuízo ao consumidor. Com abertura e estabilização econômica, houve queda gradual na concentração do mercado, porém se mantendo uma situação de oligopólio concentrado. Verificou-se que a alta concentração persiste em razão de fatores como existência de barreiras à entrada, apresentadas na forma de formação de economias de escala e de exigência de altos investimentos para ingresso na indústria, dado seu caráter de ser intensiva em tecnologia, entre outros. A concentração também se justifica pela possibilidade de formação de subaditividade de custos nas empresas desse mercado, sendo que a queda gradual da concentração, demonstrada pelo cálculo dos índices de concentração, pode ser concluída como resultado da formação de parceiras e “blocos” de integração vertical dentro da indústria, para criação de complexos industriais que favorecem aumento da produção com maior padronização, com expectativas de longo prazo e por conseqüência queda de custos de transação, favorecendo maior produtividade.

Para essas conclusões, contribuiu também a análise desenvolvida no capítulo 3, que teve por objetivo de apresentar uma síntese da evolução da economia e da indústria brasileiras durante as décadas de 1990 e 2000. Com base no que foi exposto, a principal conclusão diz respeito aos processos de estabilização econômica, abertura comercial e, em menor grau, as políticas governamentais de apoio à indústria do país implementadas no período. A abertura iniciada em 1990 e intensificada após a estabilização econômica em 1994, somada às políticas para melhora dos indicadores industriais do país, formaram um conjunto de fatores que incentivaram aumento dos investimentos na indústria automobilística e entrada de novas firmas estrangeiras a partir de 1997, colaborando para queda gradativa da concentração dessa indústria no período estudado.

Com os capítulos 2 e 3 apresentados, foi formada uma base para apresentação do capítulo 4, que tinha por objetivos caracterizar a evolução da indústria automobilística no período, apresentar os

resultados dos cálculos de três índices de concentração (Razão de Concentração, Índice de Herfindahl e Índice de Entropia de Theil) para produção na indústria brasileira de automóveis e veículos comerciais leves e finalmente analisar os principais fatores explicativos da evolução da concentração na indústria. Dessa forma, foi possível concluir que a queda da concentração do setor decorreu principalmente da abertura comercial e estabilização econômica, em combinação com o conseqüente ingresso de investimentos e firmas estrangeiras e formação de parcerias entre empresas no sentido de diminuir custos de transação e ganhar maiores vantagens competitivas. Apesar disso, mantêm-se uma situação de oligopólio concentrado, devido fatores fundamentais como manutenção da existência de fortes barreiras à entrada nesse setor e possibilidade de ocorrer subaditividade de custos.

Com esse formato, concluiu-se a respeito da evolução da concentração no setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves e dos motivos pelos quais houve queda dessa concentração, que se mantém elevada, em paralelo com melhora de indicadores da indústria como maior investimento e faturamento.

6. REFERÊNCIAS

ANFAVEA. **Indústria Automobilística Brasileira – 50 anos**. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 2006.

Disponível em:

<<http://www.anfavea.com.br/50anos.html>>. Acesso em: 15 nov. 2010.

_____. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira – 2010**. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 2010.

Disponível em:

<<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>>. Acesso em: 15 nov. 2010.

AVERBUG, André. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício M. (Org.). **A Economia Brasileira nos Anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 43-81.

AZEVEDO, P. F. Economia dos Custos de Transação. In: FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. (Org.). **Competitividade, mercado, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997, capt. 3.

BAIN, Joe S. **Industrial organization**. New York: John Wiley, 1968.

BEZERRA, Christiane L. Considerações sobre a Evolução da Indústria Brasileira no Ambiente de Abertura Comercial da Década de 90. **Revista Teoria e Evidência Econômica**. Passo Fundo, v. 13, n. 24, p. 39-63, mai. 2005.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Investimentos na Indústria Brasileira após a Abertura e o Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995–1997. **Série Reformas Econômicas**, n. 44, nov. 1999. Disponível em: <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/4566/lc11289p.pdf>>. Acesso em: 01 nov. 2010.

BOFF, Hugo; RESENDE, Marcelo. Concentração Industrial. In: HASENCLEVER, Lia; KUPFER, David. (Org.). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 73-90.

BRUMER, Sara. **Estrutura, conduta e desempenho de mercado na indústria metal-mecânica gaúcha - 1977**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1981.

BURITY, Priscilla; SANTOS, Ângela M. Medeiros M. O Complexo Automotivo. **BNDES 50 Anos – Histórias Setoriais**, dez. 2002.

Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Complexo_Automotivo/200212_15.html>. Acesso em: 14 nov. 2010.

CASOTTI, Bruna P.; GOLDENSTEIN, Marcelo. Panorama do Setor Automotivo: as mudanças estruturais da indústria e as perspectivas para o Brasil. **BNDES Setorial**. Rio de Janeiro, n. 28, p. 147-188, set. 2008.

CANO, Wilson; SILVA, Ana Lúcia G. Política Industrial do Governo Lula. **Texto para Discussão**, Campinas, n. 181, jul. 2010.

Disponível em:

<<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/textosdiscussao/texto181.pdf>>. Acesso em: 01 nov. 2010.

CONSONI, Flávia. **Relatório Setorial – Final**. 2004. Manuscrito.

COSTA, Achyles Barcelos. Organização Industrial, Mercados Contestáveis e Política Pública. **Texto Didático n. 5**, Departamento de Economia/UFRGS, mai. 1995.

COSTA, Rodrigo M. **Estratégias Competitivas e Desempenho Econômico: o caso da indústria automobilística brasileira de 1986 a 2007**. 2008. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.

FAGUNDES, Jorge; PONDÉ, João L. **Barreiras à Entrada e Defesa da Concorrência: notas introdutórias**. s/d. Manuscrito.

GEORGE, Kenneth D.; JOLL, Caroline; LYNK, E. L. **Industrial Organization: competition, growth and structural change**. London: Routledge, 1995.

GIAMBIAGI, Fábio; GOSTKORZEWICZ, Joana; PINHEIRO, Armando C. O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos Anos 90. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício M. (Org.). **A Economia Brasileira nos Anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 11-41.

GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício M.; PINHEIRO, Armando C. O Brasil na Década de 90: Uma Transição Bem-sucedida?. **Textos para Discussão**, Rio de Janeiro, n. 91, nov. 2001.

Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/td/td-91.pdf>. Acesso em: 01 nov. 2010.

GREMAUD, Amaury P.; VASCONCELLOS, Marco A. S.; TONETO Jr., Rudinei. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Atlas, 2007.

HALL, Marshall; TIDEMAN, Nicolaus. Measures of Concentration. **Journal of the American Statistical Association**, v. 62, n. 317, p. 162-168, mar. 1967.

HASENCLEVER, Lia; KUPFER, David. (Org.). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

HOLMSTRÖM, Bengt; ROBERTS, John. The Boundaries of the Firm Revisited. **Journal of Economic Perspectives**. Cambridge, v. 12, n. 4, p. 73-94, dez. 1998.

KLOEKNER, Gilberto de Oliveira. Fusões e Aquisições: Motivos e Evidência Empírica. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 29, n. 1, p. 42-58, jan./mar. 1994.

KON, Anita. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

KUPFER, David. **Trajatórias de Reestruturação da Indústria Brasileira após a Abertura e a Estabilização**. 1998. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1998.

_____, David. **A Indústria Brasileira Após 10 Anos de Liberalização Econômica**. Artigo apresentado no Seminário “Brasil em Desenvolvimento”, Rio de Janeiro, out. 2003.

LEITE, André Luís da Silva. **Concentração e desempenho competitivo no complexo industrial de papel e celulose – 1987-1996**. 1998. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Centro Tecnológico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1998.

MELLO, Maria Tereza L. Defesa da Concorrência. In: HASENCLEVER, Lia; KUPFER, David. (Org.). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 485-514.

MIRANDA, J. C. Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica: el caso de Brasil. In: KATZ, J. **Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial**. Buenos Aires: Alianza, 1996.

PESSALI, Huáscar Fialho. **Teoria dos Custos de Transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico**. 1998. Dissertação (Mestrado em Economia) – Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.

PIRES, Sílvio R. I.; SACOMANO NETO, Mário. Características estruturais, relacionais e gerenciais na cadeia de suprimentos de um condomínio industrial na indústria automobilística. **Produção**, Piracicaba, v. 20, n. 2, p. 172-185, abr./jun. 2010.

PORTER, Michael. Como as forças competitivas moldam a estratégia. In: PORTER, Michael. (Org.). **Estratégia: A busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1998. p. 11-28.

_____, Michael. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

_____, Michael. As cinco forças competitivas que moldam a estratégia. In: PORTER, Michael. (Org.). **Competição – On Competition**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. p. 3-36.

RESENDE, Marcelo. Medidas de Concentração Industrial: uma resenha. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 12, n. 21/22, p. 24-33, mar./set. 1994.

SCHERER, F. M.; ROSS, D. **Industrial market structure and economic performance**. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990.

SENHORAS, Eloi Martins. A indústria automobilística sob enfoque estático e dinâmico: uma análise teórica. Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP, 2005.

Disponível em:

<<http://www.ead.fea.usp.br/semead/8semead/resultado/trabalhosPDF/226.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2010.

SOUZA, Maria Cristina. Concentração industrial em quatro ramos industriais. **Revista de administração de empresas**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 4, p. 27-43, out./dez. 1980.

7. ANEXOS

Tabela 1: Indicadores econômicos do Brasil – 1987 a 2009

Ano	PIB - Var. % anual	PIB per capita – Var. % anual	PIB Indústria – Var. % anual	PIB Agropecuária – Var. % anual	PIB Serviços – Var. % anual	IPCA - Var. % anual – Acumulado ao ano	% Taxa de Investimento (FBCF/PIB)	Importações – Variação % anual	Exportações – Variação % anual	Grau de abertura da economia – (Exp.+Imp.) / PIB
1987	3,53	1,6	0,99	14,97	3,14	363,41	23,17	7,16	17,34	16,3
1988	-0,06	-1,9	-2,6	0,84	2,33	980,21	24,32	-2,97	28,85	17,8
1989	3,16	1,4	2,86	2,85	3,54	1972,91	26,86	25,07	1,76	14,4
1990	-4,35	-5,9	-8,18	-3,72	-0,76	1620,97	20,66	13,12	-8,64	15,2
1991	1,03	-0,6	0,26	1,37	1,96	472,7	18,11	1,84	0,66	16,6
1992	-0,54	-2,1	-4,22	4,89	1,52	1119,1	18,42	-2,31	13,2	19,3
1993	4,92	3,4	8,06	0,99	3,16	2477,15	19,28	22,88	7,72	19,6
1994	5,85	4,3	8,05	7,44	4,02	916,46	20,75	30,97	12,94	18,7
1995	4,22	2,8	4,72	5,74	3,16	22,41	18,32	51,06	6,8	16
1996	2,15	0,6	1,07	2,95	2,19	9,56	16,87	6,76	2,67	14,9
1997	3,38	1,8	4,24	0,81	2,58	5,22	17,37	12,18	10,97	15,8
1998	0,04	-1,5	-2,59	3,41	1,11	1,65	16,97	-3,55	-3,52	15,9
1999	0,25	-1,2	-1,91	6,53	1,2	8,94	15,66	-14,58	-6,08	20,2
2000	4,31	2,8	4,83	2,72	3,58	5,97	16,8	13,28	14,8	21,7
2001	1,31	-0,2	-0,62	6,06	1,9	7,67	17,03	-0,44	5,75	25,7
2002	2,66	1,2	2,08	6,58	3,21	12,53	16,39	-15,04	3,69	26,7
2003	1,15	-0,3	1,28	5,81	0,76	9,3	15,28	2,29	21,12	27,1
2004	5,71	4,2	7,89	2,32	5	7,6	16,1	30,02	32,07	29
2005	3,16	1,7	2,08	0,3	3,68	5,69	15,94	17,13	22,6	26,6
2006	3,97	2,3	2,21	4,8	4,24	3,14	16,43	24,11	16,26	25,8
2007	6,08	4	5,27	4,84	6,14	4,46	17,4	32,05	16,57	25,2
2008	5,14	4	4,44	5,68	4,82	5,9	18,65	43,59	23,21	27,4
2009	-0,19	Não disponível	-5,51	-5,18	2,61	4,31	16,7	-26,3	-22,71	22,6

Fonte: IBGE.

Tabela 2: Indicadores da indústria automobilística brasileira e do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves – 1990 a 2009

ANO	Nº DE FIRMAS PRODUTORAS DE AUTOMÓVEIS E VEÍCULOS COMERCIAIS LEVES	PRODUÇÃO TOTAL (unidades)		FATURAMENTO LÍQUIDO (milhões US\$) *		INVESTIMENTO NA PRODUÇÃO DE AUTOVEÍCULOS (milhões US\$)
		AUTOMÓVEIS	VEÍCULOS COMERCIAIS LEVES	INDÚSTRIA DE AUTOVEÍCULOS	PARTICIPAÇÃO % NO PIB INDUSTRIAL	
1990	5	663.084	184.754	19.874	8,1%	790
1991	5	705.303	182.609	20.428	8,4%	880
1992	5	815.959	201.591	25.369	10,9%	908
1993	5	1.100.278	224.387	29.387	11,7%	886
1994	5	1.248.773	251.044	35.163	13,2%	1.195
1995	5	1.297.467	239.399	35.367	13,0%	1.694
1996	5	1.458.576	279.697	38.204	13,9%	2.359
1997	6	1.677.858	306.545	41.889	14,6%	2.092
1998	7	1.254.016	247.044	40.174	14,4%	2.335
1999	9	1.109.509	176.994	33.379	12,1%	1.791
2000	10	1.361.721	235.161	36.348	12,6%	1.651
2001	11	1.501.586	214.936	36.954	12,9%	1.750
2002	11	1.520.285	179.861	35.003	12,0%	976
2003	12	1.505.139	216.702	33.903	11,5%	673
2004	12	1.862.780	318.351	41.945	13,1%	739
2005	13	2.011.817	365.636	45.269	13,9%	1.050
2006	12	2.092.003	379.221	48.474	14,5%	1.451
2007	14	2.391.354	409.657	57.833	16,6%	1.965
2008	14	2.545.729	458.806	61.488	17,0%	2.913
2009	14	2.575.418	449.337	62.238	18,1%	2.518

* Faturamento sem impostos. Preços reais de 2009(IGP-DI média) convertidos em dólar pela taxa média de 2009 (Bacen). O ano base do PIB Industrial é 2009; para os demais anos consideram-se as taxas reais de variação anual convertidas em dólar pela taxa média de 2009 (Bacen).

Fonte: ANFAVEA (2010).

Tabela 3: Produção total (em unidades) da indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves – 1990 a 1999

EMPRESA	ANO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agrale	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fiat	Produção	223.668	255.556	310.272	393.591	500.738	463.669	539.658	619.166	414.074	399.803
	Share	26,4%	28,8%	30,5%	29,7%	33,4%	30,2%	31,0%	31,2%	27,6%	31,1%
Ford	Produção	135.439	141.523	146.680	203.603	209.970	144.832	137.321	213.276	171.164	98.397
	Share	16,0%	15,9%	14,4%	15,4%	14,0%	9,4%	7,9%	10,7%	11,4%	7,6%
General Motors	Produção	199.679	193.076	211.606	272.614	286.832	342.236	442.815	505.100	412.304	333.965
	Share	23,6%	21,7%	20,8%	20,6%	19,1%	22,3%	25,5%	25,5%	27,5%	26,0%
Honda	Produção	0	0	0	0	0	0	0	837	15.775	17.957
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	1,4%
Hyundai	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Iveco	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mercedes-Benz	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.307
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
Mitsubishi	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	652	3.098
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Nissan	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
PSA Peugeot Citroën	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Renault	Produção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24.809
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%
Toyota	Produção	5.091	6.696	3.053	2.627	3.734	3.731	3.203	3.791	5.064	11.538
	Share	0,6%	0,8%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,9%
Volkswagen	Produção	280.686	287.315	344.268	451.793	498.543	582.398	615.276	642.233	478.376	377.589
	Share	33,1%	32,4%	33,8%	34,1%	33,2%	37,9%	35,4%	32,4%	31,9%	29,4%
PRODUÇÃO TOTAL		847.838	887.912	1.017.550	1.324.665	1.499.817	1.536.866	1.738.273	1.984.403	1.501.060	1.286.503

Fonte: ANFAVEA (2010).

Tabela 4: Produção total (em unidades) da indústria brasileira de produção de automóveis e veículos comerciais leves – 2000 a 2009

EMPRESA	ANO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agrale	Produção	0	0	0	0	0	32	25	61	231	118
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fiat	Produção	433.693	436.218	386.160	357.971	436.605	502.846	562.531	717.839	722.450	736.620
	Share	27,2%	25,4%	22,7%	20,8%	20,0%	21,2%	22,8%	25,6%	24,0%	24,4%
Ford	Produção	107.866	105.940	144.763	203.734	256.483	302.012	298.855	286.117	294.794	322.226
	Share	6,8%	6,2%	8,5%	11,8%	11,8%	12,7%	12,1%	10,2%	9,8%	10,7%
General Motors	Produção	438.892	509.411	517.167	511.517	562.012	561.449	550.185	576.952	603.819	598.773
	Share	27,5%	29,7%	30,4%	29,7%	25,8%	23,6%	22,3%	20,6%	20,1%	19,8%
Honda	Produção	20.568	22.058	20.564	33.927	56.544	65.527	78.962	106.027	131.139	132.122
	Share	1,3%	1,3%	1,2%	2,0%	2,6%	2,8%	3,2%	3,8%	4,4%	4,4%
Hyundai	Produção	0	0	0	0	0	0	0	2.983	11.268	6.814
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	0,2%
Iveco	Produção	2	527	0	231	190	829	586	726	2.213	2.454
	Share	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Mercedes-Benz	Produção	15.682	10.796	8.168	6.989	5.560	3.655	0	8.349	27.095	15.211
	Share	1,0%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,2%	0,0%	0,3%	0,9%	0,5%
Mitsubishi	Produção	6.252	8.571	9.743	11.767	18.011	20.153	20.171	25.844	37.203	32.429
	Share	0,4%	0,5%	0,6%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	1,2%	1,1%
Nissan	Produção	0	0	3.744	8.025	10.196	10.306	8.661	9.111	5.316	18.908
	Share	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,2%	0,6%
PSA Peugeot Citroën	Produção	0	18.116	49.107	46.114	68.648	98.866	95.686	119.439	130.975	117.289
	Share	0,0%	1,1%	2,9%	2,7%	3,1%	4,2%	3,9%	4,3%	4,4%	3,9%
Renault	Produção	58.083	71.108	48.040	58.606	66.645	60.507	65.604	97.458	122.160	121.529
	Share	3,6%	4,1%	2,8%	3,4%	3,1%	2,5%	2,7%	3,5%	4,1%	4,0%
Toyota	Produção	18.809	14.649	17.426	40.953	53.131	57.356	57.991	55.974	66.983	62.713
	Share	1,2%	0,9%	1,0%	2,4%	2,4%	2,4%	2,3%	2,0%	2,2%	2,1%
Volkswagen	Produção	490.871	518.026	493.966	441.197	646.371	693.324	731.967	796.961	848.889	857.549
	Share	30,7%	30,2%	29,1%	25,6%	29,6%	29,2%	29,6%	28,4%	28,3%	28,4%
PRODUÇÃO TOTAL		1.596.882	1.716.522	1.700.146	1.721.841	2.181.131	2.377.453	2.471.224	2.803.841	3.004.535	3.024.755

Fonte: ANFAVEA (2010).