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

ESTUDO DO IMPACTO DAS POLÍTICAS TRIBUTÁRIAS SOBRE A CONCENTRAÇÃO DO SETOR AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO PÓS-1990

Vinícius Emer Sartori

PORTO ALEGRE
2012

VINÍCIUS EMER SARTORI

ESTUDO DO IMPACTO DAS POLÍTICAS TRIBUTÁRIAS SOBRE A CONCENTRAÇÃO DO SETOR AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO PÓS-1990

Trabalho de conclusão submetido à banca examinadora do Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.
Orientador: Prof. Leonardo Xavier da Silva

PORTO ALEGRE
2012

VINÍCIUS EMER SARTORI

ESTUDO DO IMPACTO DAS POLÍTICAS TRIBUTÁRIAS SOBRE A CONCENTRAÇÃO DO SETOR AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO PÓS-1990

Trabalho de conclusão submetido à banca examinadora do Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.
Orientador: Prof. Leonardo Xavier da Silva

Aprovado em: Porto Alegre, ___ de _____ de 2012

_____

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva - Orientador
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

_____

Profª. Drª. Karen Stallbaum
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

_____

Prof. Dr. Cássio da Silva Calvete
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

RESUMO

O presente trabalho possui a intenção de listar e dissertar sobre as políticas tributárias postas em efetividade pelo governo brasileiro sobre o setor automobilístico desde a abertura comercial iniciada no começo dos anos noventa. A partir desta contextualização, busca-se estudar o impacto causado pelas políticas sobre a concentração das vendas do setor, embora refletindo a respeito de suas características particulares, possuidoras de influência sobre sua estrutura de mercado. A conclusão alcançada pelo trabalho foi de que tais políticas ajudaram a diminuir a concentração deste ramo de atividade, especialmente pelos incentivos oferecidos às montadoras que optassem por produzir em território brasileiro.

Palavras-chave: Políticas tributárias; Concentração; Setor automobilístico brasileiro.

ABSTRACT

The present paper has the intention of listing and discoursing about the tax policies held effective by the brazilian government over the automobile sector since the trade liberalization process started in the early nineties. Starting from this contextualization, the paper seeks to study the impact caused by these policies over the concentration of the sector's sales, although reflecting about its particular characteristics, which are holders of influence over its market structure. The conclusion reached was that such policies helped to diminish the concentration existent on this activity branch, especially by the incentives offered to automobile corporations that would opt to produce in brazilian territory.

Keywords: Tax policies; Concentration; Brazilian automobile sector

"*If you choose not to decide, you still have made a choice.*"

Neil Peart

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....8
1. INTRODUÇÃO AO SETOR AUTOMOBILÍSTICO.....10
1.1 Breve Histórico ao Contexto Internacional.....10
1.2 Indústria automobilística no Brasil: breve abordagem do fim do século XIX à abertura econômica em 1990.....14
2. POLÍTICA TRIBUTÁRIA SOBRE OS AUTOMÓVEIS – ANOS 90 E 2000.....26
2.1 Abertura Comercial e os Acordos Setoriais.....26
2.2 Nova Fase de Investimento da Indústria: O Regime Automotivo a Partir do Fusquinha do Itamar.....31
2.3 Indústria Automobilística Após a Desvalorização Cambial de 1999.....38
3. ESTUDO DO IMPACTO DAS POLÍTICAS TRIBUTÁRIAS SOBRE A CONCENTRAÇÃO DO SETOR.....45
3.1 Introdução ao Método.....45
3.2 Fontes de Dados.....46
3.3 Modelo de Análise.....46
3.4 Índices de Concentração de um Mercado.....48
3.4.1 Razão de Concentração.....48
3.4.2 Índice de Herfindahl.....49
3.4.3 Índice de Entropia de Theil.....51
3.4.4 Escolha dos Índices e suas Classificações.....52
3.5. Resultados dos índices.....53
3.5.1 Total de automóveis produzidos nacionalmente.....53
3.5.2 Total de automóveis populares (1000 cc) produzidos nacionalmente....56
3.5.3 Proporção da presença de importados no mercado.....58
CONCLUSÃO.....61
REFERÊNCIAS.....63
ANEXOS.....69

INTRODUÇÃO

A indústria automobilística, assim como praticamente todo o parque industrial brasileiro, passou por grandes mudanças estruturais desde a abertura econômica promovida pelo governo no início dos anos 1990. Na linha de frente desta abertura estiveram as políticas tributárias, que possibilitaram a entrada de muitas mercadorias previamente inacessíveis ao consumidor brasileiro, bem como possibilitou a entrada de muitas empresas dispostas e investir em mercados emergentes, como é o caso do Brasil.

Entretanto, a partir de então nem sempre tais políticas foram conduzidas da mesma maneira – conforme o contexto macroeconômico brasileiro e internacional, as intenções do governo variaram entre a abertura indiscriminada, o protecionismo à produção existente, acordos com potenciais parceiros comerciais, estímulos ao consumo e estímulos a entrada de potenciais produtores em solo brasileiro.

A partir destes cenários, convém também analisar os resultados destas medidas. O foco a ser utilizado neste trabalho será o impacto delas na concentração existente entre as vendas do setor, sendo este um dos principais fatores a definir sua estrutura de mercado, embora sempre contextualizando o caso do setor automobilístico, sendo esta uma indústria produtora de bens com grande tecnologia e valor agregado, possuidora de características como altos custos de produção e existência de economias de escala.

Desta forma, o objetivo do trabalho é analisar a evolução da concentração do setor automobilístico brasileiro com enfoque nas mudanças causadas pela política de tributação do governo, considerando tanto políticas para a produção interna quanto para a importação.

O primeiro capítulo oferecerá um panorama histórico do setor automobilístico tanto no âmbito mundial quanto no âmbito brasileiro, com ênfase, no primeiro caso, sobre os avanços tecnológicos envolvidos em sua produção e comercialização, tanto no âmbito técnico quanto organizacional. No âmbito brasileiro, o foco será dado ao início da comercialização de automóveis no Brasil e ao seu posterior início de produção interna sob a presidência de Juscelino Kubitschek, descrevendo o panorama do setor até o fim da década de 1980, e também à evolução da produção, das vendas e da participação sobre o PIB industrial do setor.

O segundo capítulo irá tratar do cenário do setor no Brasil a partir de 1990, mais especificamente a partir da abertura comercial promovida a partir de então, ressaltando

com maiores detalhes as políticas de tributação efetivadas pelo governo neste período, sempre relacionando com o cenário econômico interno e externo.

E, finalmente, o terceiro capítulo, após apresentação de referencial teórico no que tange à mensuração de concentração industrial, irá mostrar cronologicamente a concentração do setor estratificada em determinadas categorias (automóveis produzidos nacionalmente, automóveis populares produzidos nacionalmente e uma análise da presença de automóveis importados no Brasil), buscando relacionar a evolução do comportamento da concentração às políticas adotadas e às particularidades do setor.

1. INTRODUÇÃO AO SETOR AUTOMOBILÍSTICO

1.1. Breve Histórico ao Contexto Internacional

A indústria automotiva, seja devido às suas características estruturais, como grande absorção de mão-de-obra e de insumos, ou à sua propriedade de encadeamento sobre praticamente todas as cadeias produtivas da economia (seja nas indústrias dos insumos produtores, como as de aço e borracha, ou em outros setores não-correlacionados, servindo neste cenário como meio de transporte e escoamento de fatores e da produção), tornou-se não só absolutamente indispensável para o desenvolvimento tanto industrial quanto econômico, como também, na concepção de Perez (2004, apud FRAINER, 2010), foi indutora (junto com outras invenções contemporâneas como a eletricidade residencial) de uma revolução industrial. Ainda segundo a autora, a partir de sua introdução seguiu-se a gradativa construção de uma infra-estrutura mundial que desse suporte à sua utilização (estradas), levando a inovações organizacionais como a especialização da mão-de-obra. Assim, a revolução industrial automobilística seria a quarta de cinco ocorridas até hoje na história da humanidade, sendo seguida pela revolução do microchip na segunda metade do século, como consta no quadro 1.

Quadro 1 - Revoluções tecnológicas e paradigmas tecno-econômicos

Revolução Tecnológica	Novas tecnologias e indústria nova ou redefinida	Infraestrutura nova ou redefinida	Paradigma tecno-econômico
Primeira: Revolução Industrial (Inglaterra, 1771)	Indústria de algodão mecanizada	Canais e vias fluviais; Energia hidráulica	Produção fabril; Mecanização
Segunda: Era do vapor e das ferrovias (Inglaterra em 1829 e depois se espalhando pelo continente e EUA)	Motor a vapor e maquinário feito em aço; Construção de ferrovias	Ferrovias; Telégrafo, grandes portos, grandes depósitos e barcos de navegação mundial	Economias de aglomeração; Redes nacionais; Independência em movimento
Terceira: Era do aço, da eletricidade e da engenharia pesada (EUA e Alemanha em 1875 ultrapassando a Inglaterra)	Fábricas de aço; Total desenvolvimento da máquina a vapor; Equipamentos industriais elétricos	Navegação mundial com barcos velozes de aço; Redes de transnacionais de ferrovias; Redes elétricas	Estruturas gigantescas; Economias de escala na planta; Integração vertical; Distribuição de energia para a indústria (eletricidade); Padronização universal; Redução de custos e eficiência
Quarta: Era do petróleo, do automóvel e da produção em massa (EUA e Alemanha em 1908)	Produção em massa de automóveis; Petroquímicos; Indústria de motores a combustão interna	Autopistas, portos e aeroportos; Redes de oleodutos; Eletricidade universal (indústria e residências); Telecomunicações	Materiais sintéticos; Especialização funcional; Hierarquia piramidal; Centralização urbana
Quinta: Era da informática e das telecomunicações (EUA, Europa e Ásia em 1971)	Microchips; Computadores; Software	Mundo digital; Internet; Alta velocidade de transporte	Intensiva informação; Integração descentralizada; Economias de escopo

Fonte: Frainer (2010), baseado em Perez (2004)

Não há um momento preciso na história da humanidade onde se considera constituída a invenção do automóvel, sendo este um processo evolutivo que abrange toda a história dos transportes, e cujos estágios mais próximos de evolução foram os veículos puxados a cavalo e, posteriormente, os veículos movidos a vapor. Um ponto importante na invenção do automóvel como o conhecemos atualmente foi a invenção do motor de combustão interna por Étienne Lenoir, patenteado em 1860. Ao longo das últimas décadas do século XIX, surgiram experimentos ao redor da Europa buscando combinar esta nova tecnologia com o movimento de veículos mecânicos, com o objetivo substituir o vapor como combustível (NEW REG, 2012).

O experimento considerado mais relevante nesse sentido foi o do alemão Karl Benz em 1885, que acoplou um motor de 4 tempos em um triciclo, patenteando tal invenção no ano seguinte e levando ao mercado em 1888. Outra contribuição decisiva

partiu dos também alemães Gottlieb Daimler e Wilhelm Maybach em 1890, aprimorando o motor e criando o primeiro veículo com quatro rodas (NEW REG, 2012).

Até o início do século XX os primeiros automóveis eram produzidos artesanalmente, em um sistema mais suscetível a problemas como diferenças de montagem e de qualidade entre veículos do mesmo modelo. Isso levaria à primeira grande inovação organizacional no processo de produção de automóveis, o início da produção em massa (ou fordismo).

Por volta de 1915, Henry Ford, fundador da americana Ford Motor Company em 1903, buscava tornar mais eficiente o sistema de produção de veículos, inicialmente tornando as peças padronizadas e intercambiáveis entre si. Posteriormente, em suas plantas industriais a divisão de trabalho passou a ser baseada na especialização das tarefas, com um empregado responsável apenas para a colocação de determinada peça, diferente do sistema artesanal, onde um artesão fabricava o carro desde o início. Esta nova divisão possibilitava ainda a contratação de mão-de-obra pouco qualificada e, inclusive, mão-de-obra de deficientes físicos cujo trabalho em outras atividades era impossível. E, para aumentar ainda mais a produtividade, Ford instalou a linha de montagem móvel, onde o veículo inacabado movia-se em direção aos trabalhadores posicionados para a colocação das peças até o final da produção da unidade, seguido imediatamente por outra. O novo sistema causou uma revolução na produção mundial de automóveis, e os aumentos de produtividade levaram à existência de grandes volumes de unidades fabricadas, com impacto inclusive na cultura americana à época. O carro passava a ser símbolo da sociedade de consumo (WOMACK et al., 1992, apud VIANA, 2005).

As inovações de Ford foram seguidas pelas inovações da GM na década de 20, por meio de medidas iniciadas pelo CEO da empresa à época, Alfred Sloan. Sloan foi pioneiro na diferenciação de modelos, lançando carros para um maior número de faixas de renda. Outra inovação foi a obsolescência planejada, ao lançar versões atualizadas de determinados veículos em determinadas periodicidades, buscando, através do marketing e da construção da fidelidade à marca, convencer o consumidor a trocar de carro periodicamente. Assim, a Ford perderia seu lugar de liderança no mercado para a GM sob o comando de Sloan (WOMACK et al., 1992, apud VIANA, 2005).

A evolução da indústria resultou, nas décadas seguintes, em uma crescente internacionalização das empresas e em uma configuração oligopolista, dividida entre as grandes empresas americanas e as européias.

A próxima grande mudança do setor seria efetivada pelas montadoras japonesas na década de 70, com a Toyota à frente. Observando que não havia condições estruturais para replicar o método de produção em massa no Japão, a empresa passou a produzir pequenos lotes de peças, buscando reduzir o espaço para estoques e o desperdício com eventuais peças que não serão usadas. Outra mudança de pensamento foi a respeito da mão-de-obra, com a Toyota passando a buscar empregados mais qualificados e aceitando seu feedback no processo de montagem. Tal cooperação também ocorreu com fornecedores e revendedores, melhorando processos como a logística de montagem e envio dos veículos e diminuindo ineficiências como excesso ou falta de peças, tornando o processo fluente. O sistema de produção passou a ser conhecido como toyotismo, método de produção enxuta ou *Just in time* (devido ao fato dos fornecedores entregarem todas as peças em um momento imediatamente anterior à montagem do veículo) (WOMACK et al., 1992, apud VIANA, 2005).

Dessa forma, as montadoras japonesas assumiram a liderança do mercado mundial, e reforçaram tal posição com os dois choques do petróleo, apostando na exportação de veículos para países em desenvolvimento, com demanda ainda não-atendida (VIANA, 2005).

Os anos 80 marcariam uma intensificação da busca por mercados externos entre as grandes montadoras mundiais, bem como o aumento dos investimentos em plantas de produção fora dos países de origem das empresas. As montadoras japonesas investiram pesadamente no mercado norte-americano, forçando as grandes americanas a buscar mercados periféricos como o Canadá e o México (conforme veremos no próximo capítulo, as empresas americanas já estavam presentes no Brasil desde o Plano de Metas, com a exceção da Chrysler) para instalação de suas plantas de produção. Entre as européias, o pólo preferido para o transporte da produção foi a Espanha, também explorada pelas montadoras americanas (PINHEIRO, 2002).

Posteriormente, os mercados dos países desenvolvidos entrariam em processo de estagnação, devido à saturação de demanda e problemas ambientais, levando a uma busca, inclusive atual, de mercados com maior potencial de expansão (PINHEIRO, 2002). Assim, as montadoras buscam remanejar seus processos produtivos para estes mercados, procurando otimizar sua rentabilidade. No Brasil, isto se refletiu em um aumento na frequência de construção de novas plantas, especialmente na segunda metade dos anos 90, aproveitando incentivos tributários do governo federal e incentivos fiscais dos estados pleiteadores dos investimentos.

1.2. Indústria automobilística no Brasil: breve abordagem do fim do século XIX à abertura econômica em 1990

A história da presença dos automóveis no Brasil inicia-se ainda no fim do século XIX. Em 1893, chega ao porto de Santos um automóvel Peugeot Type 3, importado pela família Santos Dumont. Em 1903, na cidade de São Paulo, havia seis automóveis em circulação. Neste ano começaram a vigorar as primeiras leis (na ocasião, municipais, sob a gestão do prefeito paulistano Antônio Prado) referentes à inspeção dos veículos, à necessidade de emplacamento dos mesmos, e à limites de velocidade (no caso, a velocidade deveria ser a mesma de uma pessoa a pé em áreas estreitas ou com grande circulação de pessoas, e em outras áreas não poderia ultrapassar 30 km/h) (GEHRINGER, 2002).

Em 1919 ocorreria a instalação da primeira montadora no Brasil, no caso, a americana Ford. Inicialmente instalada num armazém alugado na cidade de São Paulo, a planta iniciou a produção do Ford T, à época um grande expoente do sucesso da empresa, calcada em um inovador processo de produção que ficaria conhecido como o modelo fordista. O modelo era produzido no sistema CKD[1], ou seja, as peças eram importadas separadamente e montadas no Brasil (GEHRINGER, 2002). Em suma, a presença de grandes montadoras mundiais em solo brasileiro não necessariamente significava a existência de uma produção nacional de automóveis, o que só viria a acontecer com o advento do Plano de Metas de Juscelino Kubitschek.

Outra grande montadora a se instalar no Brasil nos anos seguintes foi a GM, em 1925, também na cidade de São Paulo. Contudo, o imediato sucesso de vendas logo fez a empresa mudar-se em 1930 para uma planta de 45000 km² em São Caetano do Sul, que permanece ativa até hoje.

A indústria permaneceu neste mesmo modelo de simples montagem dos veículos estrangeiros até a II Guerra Mundial. Ali, boa parte da indústria de autopeças nos países beligerantes teve que ser forçadamente adaptada para a produção de armamentos, prejudicando as exportações ao Brasil. Isso levou ao nascimento de uma improvisada indústria de autopeças (oriunda de pequenas oficinas), necessária para manter a frota brasileira em rodagem.

[1] A produção em CKD (Completely knocked down – "completamente desmontado") consiste na importação de lotes de peças avulsas para a montagem dentro do país importador.

No âmbito macroeconômico, o primeiro governo de Getúlio Vargas já buscava promover uma política de substituição de importações que, se não tinha o setor automobilístico como foco, já buscava nacionalizar a produção de indústrias de base, incluindo alguns insumos necessários para a montagem e o funcionamento de automóveis, como o aço e o petróleo. Tais esforços se aprofundariam no segundo governo Vargas, com a criação da Comissão de Desenvolvimento Industrial (CDI), em 1951. Dentro desta, foi criada a Subcomissão de Jipes, Tratores, Caminhões e Automóveis.

Entre as decisões promulgadas pela subcomissão estavam a proibição da importação de veículos estrangeiros montados, bem como a proibição da importação de autopeças com equivalente nacional. Começava ali um longo período de protecionismo às montadoras instaladas (e que se instalariam) nacionalmente. De certa forma, pode-se dizer que as ações do governo Vargas abriram caminho para a definitiva produção nacional de automóveis, que ocorreria no governo de Juscelino Kubitschek.

No governo JK foi instituído o Plano de Metas, que incentivou os setores de energia, alimentação, indústrias de base, educacional e, mais relevantemente para este trabalho, transportes. A falta de rodovias no país foi apontada como um ponto de estrangulamento na economia brasileira, gerando uma demanda insatisfeita por infra-estrutura (LAFER, 1970).

Em 1956, foi implementado o GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística), que administraria a realização dos projetos relativos ao setor automobilístico do Plano de Metas. O modelo de incentivo para a atração de empresas transnacionais baseava-se, como cita Araújo Júnior (1998, p. 15),

> "na coletânea que incluía a reserva do mercado doméstico para as firmas instaladas no país, isenção de impostos nas importações de bens de capital e outros insumos, redução de outros tributos domésticos, preços subsidiados de energia e auxílios eventuais para despesas de instalação. Por outro lado, o GEIA supervisionava o cumprimento das metas assumidas pelas empresas em troca dos incentivos, especialmente quanto aos prazos de nacionalização do processo produtivo".

As importações das empresas eram administradas pelo regime cambial dividido em cotas (conforme a essencialidade do produto a ser importado) vigente no período, que, em caso de peças sem equivalente nacional, oferecia taxas de câmbio subsidiadas (ARAÚJO JÚNIOR, 1998). Os caminhões necessitariam ter 90% do seu peso em componentes nacionais, e os automóveis, 95%.

Muitas empresas começaram a instalar-se no Brasil, entre elas montadoras já presentes anteriormente, produzindo no sistema CKD, ou novas montadoras buscando aproveitar um mercado em expansão[2].

Os primeiros modelos produzidos no Brasil datam do final de 1956, o que, combinado à construção de novas rodovias[3] e à expansão creditícia oriunda do Plano de Metas, gerou um volume de produção considerável, batendo em mais de 200% a meta original do Plano[4]. Para efeito de exemplo, a Volkswagen, que havia se instalado no Brasil em 1953, logo em 1957 inaugurou uma nova planta na cidade de São Bernardo do Campo (inicialmente, apenas para a produção dos modelos Fusca e Kombi), que permanece ativa até hoje.

O atendimento da demanda anteriormente reprimida das classes mais altas mostrou sinais de esgotamento em meados da década de 1960. A partir de então, a estratégia das montadoras foi diferenciar seus veículos. Devido à distribuição de renda no Brasil, as montadoras não possuíam expectativas de aumentar suas vendas por meio do alargamento de demanda para as classes mais baixas. Logo, procurou-se investir em oferecer veículos de maior tecnologia e com foco em diferentes atividades (por exemplo, veículos focados em transporte de pequenas cargas como picapes), buscando como alvo a reposição de veículos e a compra de mais de um carro por família para as classes já atendidas (GUIMARÃES, 1989). Tal estratégia de diferenciação de modelos à época já era padrão nos EUA e na Europa.

A partir de 1967 iniciou-se a entrada maciça de empresas norte-americanas para investimento no mercado brasileiro, que até então não haviam sido atraídos pelos incentivos do Plano de Metas, buscando investir no mercado europeu. O principal exemplo foi a Chrysler, a partir das compras da International e da Simca, bem como maiores investimentos da GM e da Ford (GUIMARÃES, 1989).

As montadoras norte-americanas também foram importantes no processo de diferenciação de veículos para classes menos abastadas, um processo que se iniciou no começo dos anos 70 (ou seja, no contexto do milagre econômico) devido ao bom desempenho da economia brasileira e à expansão do crédito (GUIMARÃES, 1989). Entre

---

[2] 12 empresas instalaram-se no Brasil à época do início da produção automotiva nacional, sendo estas: Ford, GM, Volkswagen, Mercedes-Benz, Toyota, Scania, International (posteriormente adquirida pela Chrysler), Simca (posteriormente adquirida pela Chrysler), F.N.M. (posteriormente adquirida pela Alfa Romeo), Vemag (posteriormente adquirida pela Volkswagen), Karmann-Ghia (posteriormente adquirida pela Volkswagen) e Willys Overland (posteriormente adquirida pela Ford) (CARRO ANTIGO, 2012).

[3] Conforme cita Lafer (1970), foram construídos 14.970 km de rodovias e pavimentados 6.202 km no período do Plano de Metas. Tais resultados ultrapassaram as metas iniciais em 150% e 207%, respectivamente.

[4] A meta inicial era produzir 100.000 veículos até 1960. Foram produzidos 321,2 mil, conforme cita Lafer (1970).

a leva de veículos mais simples estiveram o Chevette e o Opala, da GM, o Corcel, da Ford, e a Brasília, da Volkswagen. E, entre os veículos de maior luxo, estiveram o Galaxie, o Landau e o Maverick, da Ford, o Passat, da Volkswagen, e o Dart, da Chrysler.

A primeira metade da década de 70 também marcou o ingresso da Fiat no mercado brasileiro, com o início da construção de sua unidade na cidade de Betim, em Minas Gerais (que seria inaugurada em 1976). Os primeiros veículos da marca foram o 147 e o City.

A partir de então, o processo de fechamento do setor à concorrência externa iria se intensificar. Citando a diminuição das economias de escala como consequência do aumento do número de empresas buscando se instalar no mercado brasileiro, as montadoras já presentes passaram a pressionar o governo por medidas que dificultassem o ingresso daquelas. O *lobby* foi produtivo, e em 1974 o Conselho de Desenvolvimento Industrial suspende todos os incentivos para a construção de novas plantas para o setor, citando como motivos uma demanda já plenamente atendida e uma estrutura existente que possibilita inclusive a exportação de veículos produzidos nacionalmente (GUIMARÃES, 1989). Entretanto, ao contrário das medidas do GEIA à época do segundo governo Vargas, o governo à época não exigiu qualquer contrapartida das montadoras neste período de proteção mais intensa.

A conjunção de fatores externos (1º choque do petróleo) e internos (consolidação da estratégia de diferenciação de produtos, que deixava de ser um instrumento para aumento de ganhos para tornar-se instrumento de estabilidade destes, além da desaceleração da economia brasileira pós I PND) gerou a necessidade das montadoras nacionais explorarem mercados externos (GUIMARÃES, 1989). Em consequência, o governo implantou o Befiex, um conjunto de medidas incentivadoras da exportação de veículos[5].

Na segunda metade dos anos 70, o governo, sob a conjuntura de planejamento do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), buscava manter taxas históricas de crescimento apesar da alta do petróleo (o segundo choque ocorreria em 1979). A resposta do Brasil foi apostar na produção de carros movidos a álcool, para evitar uma piora nos saldos da balança comercial. Assim, seguiu-se um esforço conjunto entre as montadoras (a partir do desenvolvimento e posterior produção em massa de veículos movidos a

[5] O Befiex previa a isenção de tarifas de importação, IPI e ICM para a importação de bens de capital e autopeças, exigindo como contrapartida o cumprimento de metas relativas à geração de saldo líquido de divisas no comércio da empresa com o exterior (GUIMARÃES, 1989).

álcool) e o governo (subsídios à produção de cana-de-açúcar e melhores condições de financiamento ao consumidor no caso de veículos movidos a álcool) (GUIMARÃES, 1989).

Em termos de aumento da proporção de veículos movidos a álcool sobre as vendas, tal política obteve resultado[6], porém o total de vendas cai substancialmente no início da década de 80[7], como efeito da recessão que atingiria o Brasil. O modelo de financiamento externo da economia, resultante dos projetos do II PND, seria gravemente fragilizado pelo segundo choque do petróleo de 1979 (que aumentou as taxas de juros internacionais, encarecendo contratos de empréstimo contraídos por agentes brasileiros para o financiamento de projetos), pela política econômica do ministro Delfim Netto entre 1979 e 1980 (que buscou enfrentar o problema fiscal com o qual a economia já se defrontava, desvalorizando o câmbio e assim desencorajando novos empréstimos externos) e pela moratória mexicana de 1982 (que obrigou o governo a emitir mais títulos públicos para poder comprar dólares dos agentes privados brasileiros, aumentando sua dívida interna ao buscar equacionar sua dívida externa para tranquilizar os investidores internacionais, que viam o Brasil em uma situação fiscal muito semelhante ao México) (BELLUZZO; ALMEIDA, 1992).

Os efeitos da dívida externa brasileira estenderam-se por toda a década, resultando em taxas menores de investimento, crescimento e principalmente em uma inflação galopante, que mesmo após várias tentativas de controle (Mais notavelmente por meio dos planos Cruzado, Bresser e Verão), permaneceu alta devido ao insucesso tanto da contração da demanda do setor privado quanto da desindexação da economia. O setor automobilístico não fugiria deste quadro, apresentando níveis de produção e vendas estagnados, nunca superiores aos verificados no fim dos anos 70[8]. No âmbito dos preços, os maiores aumentos ocorreram em períodos com liberdade para as montadoras definirem suas políticas de preços[9]. Conforme cita Guimarães (p. 367, 1989),

> "quando pode definir livremente sua política de preços, a estratégia da indústria consistiu em recorrer a um aumento das margens (...). Tal estratégia apóia-se inclusive nas características da demanda de automóveis, mais sensível à disponibilidade e às condições de financiamento do que às variações dos preços dos veículos".

---

[6] A venda de veículos a álcool no Brasil iniciou em 1979, e na década de 1980 suas vendas superaram as vendas dos veículos a gasolina. De 1984 a 1987, a proporção de carros a álcool vendidos sobre o total vendido ultrapassou 90%, chegando a 96% em 1985 (ANFAVEA, 2011).

[7] De 1980 para 1979, a queda no número de carros vendidos foi de 4,3%, e de 1981 para 1980 foi de 43,6% (ANFAVEA, 2011).

[8] Os níveis de produção e vendas de 1979 só seriam alcançados em 1993 (ANFAVEA, 2011).

[9] Conforme estimativa de Guimarães (1989), os períodos de maior aumento nos preços oficiais dos automóveis foram no final de 1986, com o fim dos congelamentos do Plano Cruzado (60%), e entre o final de 1980 e o final de 1982, quando havia liberdade para a fixação de preços (37%). Em momentos onde as montadoras necessitavam da aprovação do governo para aumento de preços, ou estes eram limitados à variação da ORTN, houve queda percentual. O autor usou como fonte as taxas mensais de variação de preços do subitem "automóveis novos" do IPCA.

É importante citar que sob o Plano Cruzado, desenvolveu-se entre as montadoras a cobrança de ágio sobre o preço dos veículos, devido à escassez destes no mercado. Tal escassez de oferta não poderia atribuir-se ao esgotamento da capacidade de produção, afinal de contas os níveis de produção no final da década de 1980 eram maiores dos que os níveis dos anos do Plano Cruzado (ANFAVEA, 2011). Tal distorção devia-se provavelmente à relação disfuncional de preços relativos da economia decorrente do Plano, que provocou conflitos entre as montadoras e os setores produtores de insumos (GUIMARÃES, 1989). O ágio não era captado por indicadores de inflação. Adicionalmente, uma distorção também digna de nota oriunda do período foi o fato de carros usados serem vendidos a um preço maior que os carros vendidos a preço de tabela nas concessionárias (CYSNE, 2006).

Os quadros e gráficos a seguir mostram a evolução do setor automobilístico no Brasil no âmbito da produção, das vendas e em proporção do PIB industrial[10].

[10] As tabelas 2, 3 e 4 referem-se a vendas internas no atacado. A tabela 5 refere-se a faturamento sem impostos (em US$ milhões) do setor de autoveículos (incluindo automóveis e comerciais leves), com os preços reais de 2010 (IGP-DI média), e com o ano-base do PIB industrial sendo 2010, considerando-se os outros anos baseados na taxa de variação. Todos os valores desta tabela foram repassados para dólar conforme a taxa média de 2010. A fonte é ANFAVEA (2011).

Tabela 1

PRODUÇÃO TOTAL DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL	
Ano	Automóveis
1957	1.166
1958	3.831
1959	14.495
1960	42.619
1961	60.205
1962	83.876
1963	94.764
1964	104.710
1965	113.772
1966	128.821
1967	139.260
1968	165.045
1969	244.379
1970	306.915
1971	399.863
1972	471.055
1973	564.002
1974	691.310
1975	712.526
1976	765.291
1977	732.360
1978	871.170
1979	912.018
1980	933.152
1981	585.834
1982	672.589
1983	748.371
1984	679.386
1985	759.141
1986	815.152
1987	683.380
1988	782.411
1989	730.992
1990	663.084
1991	705.303
1992	815.959
1993	1.100.278
1994	1.248.773
1995	1.297.467
1996	1.458.576
1997	1.677.858
1998	1.254.016
1999	1.109.509
2000	1.361.721
2001	1.501.586
2002	1.520.285
2003	1.505.139
2004	1.862.780
2005	2.011.817
2006	2.092.003
2007	2.391.354
2008	2.545.729
2009	2.575.418
2010	2.825.974

Tabela 2

VENDAS DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL	
Ano	Automóveis
1957	1.172
1958	3.682
1959	14.371
1960	40.980
1961	60.132
1962	83.541
1963	94.619
1964	103.427
1965	114.882
1966	127.865
1967	139.211
1968	164.341
1969	241.542
1970	308.024
1971	395.266
1972	457.124
1973	557.692
1974	639.668
1975	661.332
1976	695.207
1977	678.824
1978	797.942
1979	828.733
1980	793.028
1981	447.608
1982	556.229
1983	608.499
1984	532.235
1985	602.069
1986	672.384
1987	410.260
1988	556.744
1989	566.582
1990	532.906
1991	597.892
1992	596.964
1993	903.828
1994	1.127.673
1995	1.407.073
1996	1.405.545
1997	1.569.727
1998	1.211.885
1999	1.011.847
2000	1.176.774
2001	1.295.096
2002	1.229.146
2003	1.118.603
2004	1.279.485
2005	1.365.449
2006	1.555.450
2007	1.991.410
2008	2.227.756
2009	2.527.897
2010	2.692.041

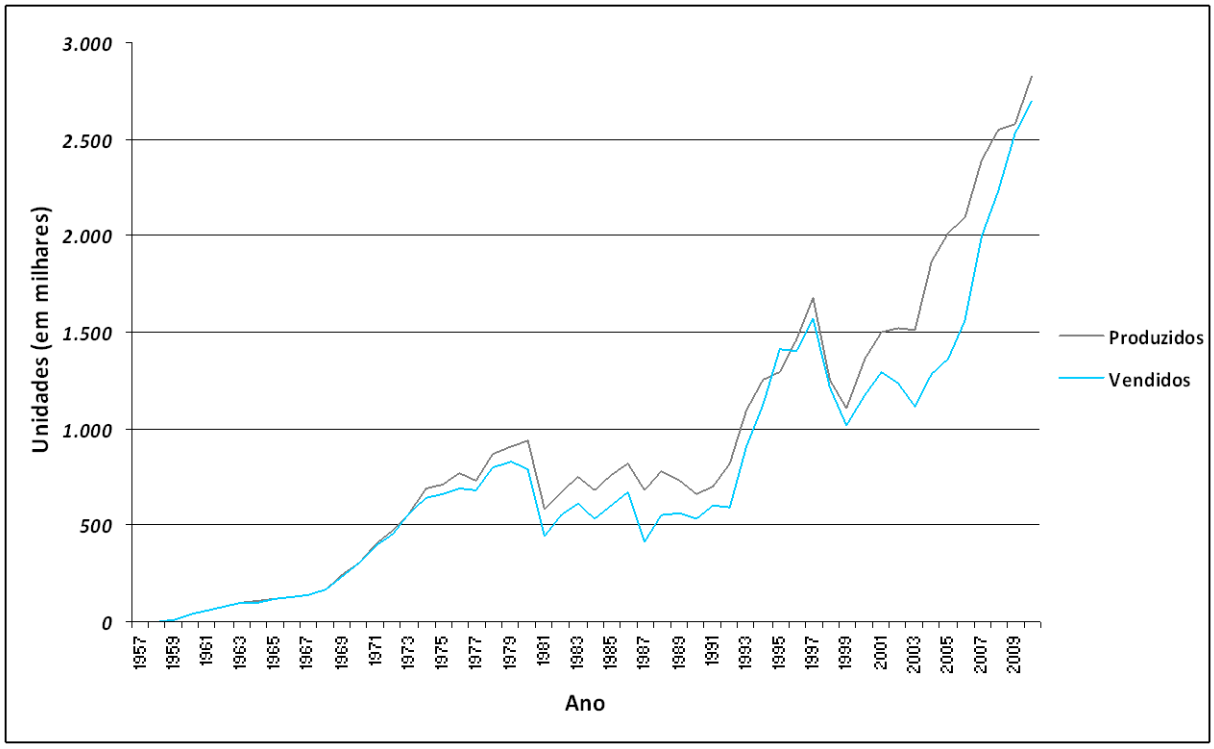
Tabela 3

VENDAS DE AUTOMÓVEIS NACIONAIS	
Ano	Automóveis
1957	1.172
1958	3.682
1959	14.371
1960	40.980
1961	60.132
1962	83.541
1963	94.619
1964	103.427
1965	114.882
1966	127.865
1967	139.211
1968	164.341
1969	241.542
1970	308.024
1971	395.266
1972	457.124
1973	557.692
1974	639.668
1975	661.332
1976	695.207
1977	678.824
1978	797.942
1979	828.733
1980	793.028
1981	447.608
1982	556.229
1983	608.499
1984	532.235
1985	602.069
1986	672.384
1987	410.260
1988	556.744
1989	566.582
1990	532.791
1991	583.072
1992	577.305
1993	850.562
1994	975.697
1995	1.106.591
1996	1.245.972
1997	1.361.106
1998	967.055
1999	898.584
2000	1.075.832
2001	1.176.557
2002	1.163.717
2003	1.082.332
2004	1.247.132
2005	1.329.795
2006	1.457.495
2007	1.807.444
2008	1.998.745
2009	2.225.019
2010	2.231.593

Tabela 4

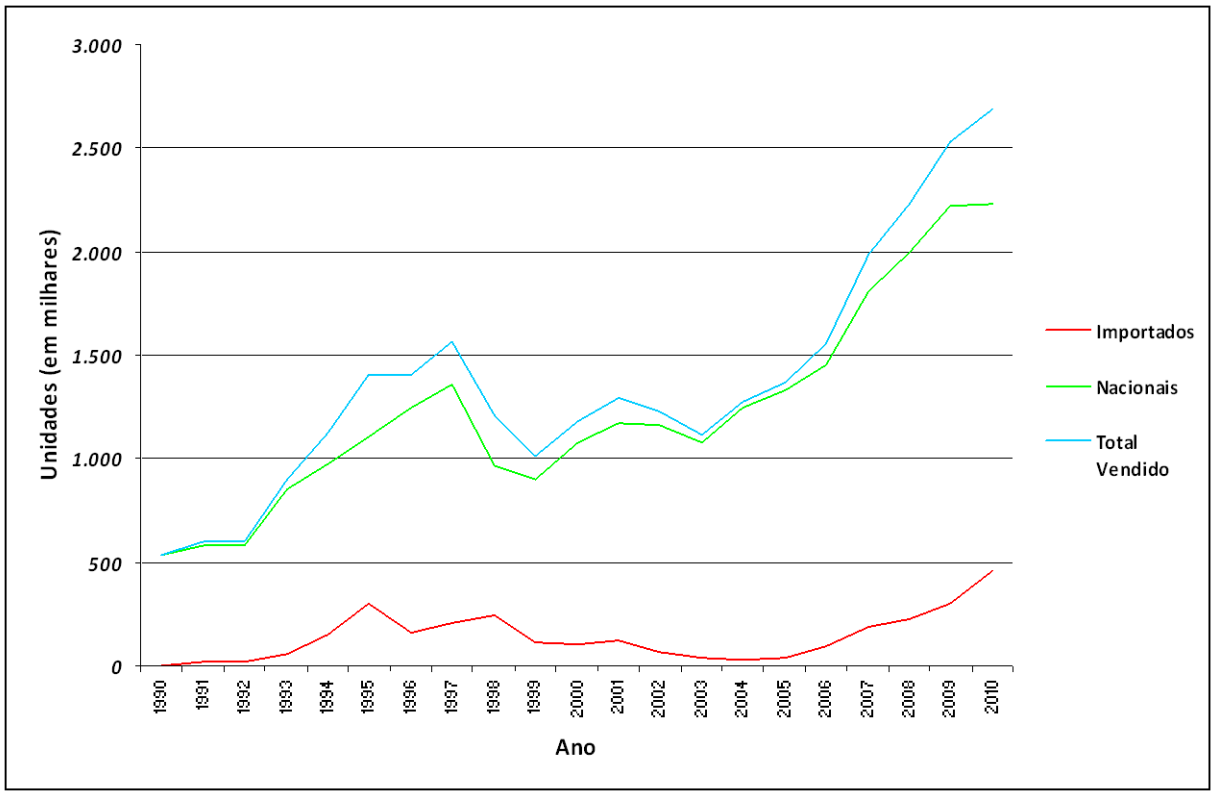
VENDAS DE AUTOMÓVEIS IMPORTADOS	
Ano	Automóveis
1990	115
1991	14.820
1992	19.659
1993	53.266
1994	151.976
1995	300.482
1996	159.573
1997	208.621
1998	244.830
1999	113.263
2000	100.942
2001	118.539
2002	65.429
2003	36.271
2004	32.353
2005	35.654
2006	97.995
2007	183.966
2008	229.011
2009	302.878
2010	460.448

Gráfico 1 – Produção e vendas de automóveis no Brasil



Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Gráfico 2 – Vendas divididas em modelos nacionais e importados

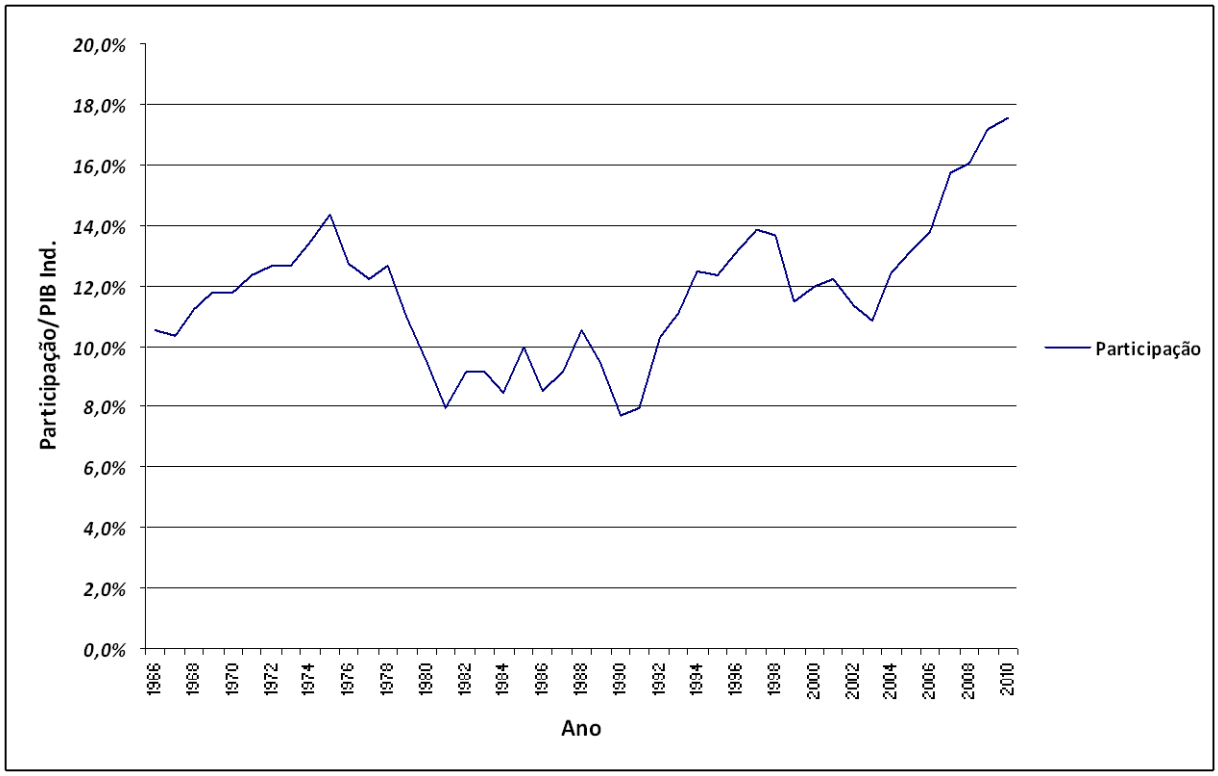


Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Tabela 5

FATURAMENTO LÍQUIDO DO SETOR DE AUTOVEÍCULOS E PARTICIPAÇÃO SOBRE O PIB INDUSTRIAL		
Ano	Faturamento	Participação
1966	8.958	10,5%
1967	9.104	10,4%
1968	11.177	11,2%
1969	13.223	11,8%
1970	14.607	11,8%
1971	17.072	12,4%
1972	19.946	12,6%
1973	23.296	12,7%
1974	26.844	13,4%
1975	30.100	14,3%
1976	29.865	12,7%
1977	29.763	12,3%
1978	32.706	12,6%
1979	30.126	11,0%
1980	28.438	9,5%
1981	21.789	8,0%
1982	24.984	9,2%
1983	23.647	9,2%
1984	23.278	8,5%
1985	29.571	10,0%
1986	28.348	8,5%
1987	30.471	9,1%
1988	34.401	10,5%
1989	31.897	9,5%
1990	23.787	7,7%
1991	24.449	7,9%
1992	30.363	10,3%
1993	35.172	11,1%
1994	42.085	12,5%
1995	42.329	12,3%
1996	45.725	13,1%
1997	50.135	13,9%
1998	48.082	13,7%
1999	39.950	11,5%
2000	43.503	12,0%
2001	44.228	12,2%
2002	41.894	11,3%
2003	40.577	10,8%
2004	50.202	12,4%
2005	54.181	13,2%
2006	58.016	13,8%
2007	69.218	15,7%
2008	73.592	16,1%
2009	74.578	17,2%
2010	83.586	17,5%

Gráfico 3 – Participação sobre o PIB industrial



Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Podemos observar, no período coberto por este primeiro capítulo (de 1957, ano que marcou o início da produção nacional até o final dos anos 1980), uma tendência inicial ascendente de produção e vendas de automóveis, devido à existência de uma demanda não-atendida. Tal tendência entraria em processo de intensificação a partir da segunda metade dos anos 1960, devido ao início de uma diferenciação maior dos modelos oferecidos e do aumento de empresas instaladas. A década de 1980 marcaria uma reversão deste movimento, inicialmente devido à recessão ocorrida na primeira metade da década, e a partir de então a sucessão de planos heterodoxos de estabilização levou a movimentos instáveis na produção e nas vendas. Também é possível observar tendência semelhante no gráfico de participação do setor sobre o PIB industrial.

Outra observação interessante é a inexistência (ao menos, nos dados catalogados pela ANFAVEA) de veículos importados participantes do mercado brasileiro, devido à intensa proteção existente contra a concorrência externa até os anos 90.

O próximo capítulo irá tratar do panorama do setor automobilístico brasileiro a partir de 1990, com ênfase nas políticas tributárias, abrangendo fatores importantes ocorridos à época como a abertura comercial e o impacto desta sobre o setor.

2. POLÍTICA TRIBUTÁRIA SOBRE OS AUTOMÓVEIS – ANOS 90 E 2000

2.1. Abertura Comercial e os Acordos Setoriais

No início da década de 1990, mais especificamente a partir da recente eleição do presidente Fernando Collor de Mello, iniciou-se um novo período na história econômica brasileira. Com a inflação oficial medida pelo IBGE à marca de 1.972,91% ao ano no final de 1989, a posse do novo presidente no dia 15 de março de 1990 foi seguida imediatamente de um conjunto de medidas macroeconômicas buscando principalmente o controle inflacionário, sendo este na época o problema econômico cuja resolução era a maior demanda da opinião pública.

Como pano de fundo nas políticas econômicas do governo Collor, encontrava-se a emergência e a adoção, pelos países latino-americanos, das idéias do consenso de Washington, um conjunto de políticas econômicas e fiscais[11] que se apresentava como uma forma de atenuar e futuramente eliminar os problemas econômicos dos países da América Latina na década de 1980, que eram pouco distintos do caso brasileiro.

Assim, o plano apresentado por Collor (nominado como Plano Brasil Novo, mas que passou a ser conhecido como Plano Collor) era alicerçado em medidas como privatizações de empresas estatais, reformas administrativas para possibilitar o enxugamento do quadro de funcionários públicos federais, criação do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), aumento de preços dos serviços públicos, congelamento de preços e salários e, memoravelmente, o confisco de todos os ativos superiores a Cr$ 50.000 pelo período de 18 meses.

Contudo, a medida mais relevante a este trabalho foi um plano gradual de abertura econômica do Brasil com o exterior, buscando pressionar o setor privado brasileiro a aumentar seus níveis de inovação, tecnologia e produtividade, especialmente em setores historicamente protegidos e com altos custos de entrada como o automobilístico[12]. De acordo com Fiuza (2002, p. 2):

> Underlying to this liberalization was a widespread belief within the liberal forces in support of President Collor that import competition was the best way to undermine market power in concentrated industries. According to this view, protection induced x-

[11] De acordo com Giambiagi e Almeida(2003), os dez preceitos do consenso de Washington são: 1 – Disciplina fiscal. 2 – Reorientação dos gastos públicos de subsídios para serviços públicos primários, como saúde e educação. 3 – Reforma tributária. 4 – Desregulação da taxa de juros. 5 – Desregulação do câmbio. 6 – Abertura comercial. 7 – Eliminação de restrições ao investimento direto estrangeiro. 8 – Privatização de estatais. 9 – Afrouxamento de leis de controle ao livre-comércio. 10 – Direito à propriedade intelectual.

[12] O atraso dos carros brasileiros em relação aos modelos dos países desenvolvidos foi um ponto importante na retórica 'collorida' para as políticas industriais do Brasil à época, a ponto do presidente rotular os carros nacionais como 'carroças' (FIUZA, 2002).

inefficiency and magnified passthrough of cost increases, thus fueling inflation in a vicious circle.

Assim, além das outras medidas do Plano Collor, também se seguiu, por meio da Medida Provisória nº 158, o fim das barreiras não-tarifárias aos automóveis importados. Na prática era a viabilização da importação de vários veículos antes proibida.

Tal plano, num momento imediato, provou-se negativo para a indústria nacional. O PIB industrial sofreu uma redução de 8,1% em 1990 (SANT'ANNA, 2010), e ocorreu uma explosão no consumo de importados[13]. Um particular exemplo de um veículo importado bem-sucedido no período foram os automóveis da marca soviética Lada, com preços bastante inferiores aos similares nacionais (PINHEIRO, 2002). Outro resultado foi a queda da participação da indústria automobilística dentro do PIB industrial, atingindo a menor porcentagem da história[14].

Adicionalmente, o insucesso do Plano Collor I em conter a inflação[15] traduziu-se em um ambiente "de baixa credibilidade do governo e de ausência ou inadequação das pré-condições estruturais e sistêmicas" (KUPFER, 1998, p. 59) das montadoras nacionais, resultando em um "ambiente estruturalmente pouco propício à tomada de decisões de longo prazo" (KUPFER, 1998, p. 60), na prática impedindo a modernização das montadoras. Como cita Pinheiro (2002, p. 26), "As montadoras ou investiam na modernização de seus produtos e processos ou economizavam seus investimentos, mas correndo o risco de perder fatias do mercado para os veículos importados". A partir desta conjuntura, houve diminuição na produção dos carros nacionais[16]. Neste período, a Gurgel, que na época já era praticamente a única produtora de automóveis com matriz sediada no Brasil de porte considerável, iniciou seu processo de decadência, que levou à sua posterior falência[17].

Em janeiro de 1991 foi promulgado o Plano Collor II, com medidas que buscavam reprimir o volume de operações financeiras no mercado, como a extinção do overnight, o aumento do IOF e a criação do FAF (Fundo de Operações Financeiras), centralizando todas as operações de curto prazo. No âmbito industrial, o raciocínio de

---

[13] Em 1990, no primeiro ano da abertura, apenas 115 veículos importados foram licenciados no Brasil. O número saltou para 14.820 em 1991 e 19.659 em 1992, conforme a tabela 4.

[14] A participação do faturamento da indústria de automóveis e comerciais leves sobre o PIB industrial nacional em 1990 foi de 7,7%, o menor nível desde o início das medições em 1966, de acordo com a tabela 5.

[15] Após uma queda na inflação em março de 1990 (7,59%), após o anúncio do Collor I, a inflação voltou a crescer, chegando a 18,44% mensais em dezembro do mesmo ano, e um índice acumulado em 1990 de 1.620,96% (fonte: IPEA).

[16] Em 1989, foram fabricados 730.992 veículos, com este número caindo para 663.084 em 1990, o menor nível desde 1981, como pode ser visto na tabela 1.

[17] A Gurgel encerrou suas atividades em 30 de junho de 1996.

estimular a concorrência com o exterior perdurou, tanto para desenvolver as indústrias brasileiras tecnologicamente quanto para coibir a inflação por meio de um maior mix de produtos concorrentes em todos os segmentos. Em consonância com esta política, também foi estabelecido, por meio da Portaria 58/91, em fevereiro de 1991, um cronograma de redução das tarifas sobre as importações de veículos, cujas reduções seriam inclusive antecipadas.

Tabela 6

CRONOGRAMA PROPOSTO DE REDUÇÃO DE TARIFAS DE IMPORTAÇÃO

	1990	1991	1992	1993	1994
Automóveis	85%	60%	50%	40%	35%
Autopeças	40%	30%	25%	20%	20%

Fonte: Fonseca (1996), apud Fiuza (2002)

A partir desta tendência de presença maior dos produtos importados, as montadoras instaladas no Brasil, além de necessitarem inserir-se em processos de modernização de suas instalações, também passaram por um processo de reestruturação da produção e de redução de custos. O longo período de isolamento tornou as plantas brasileiras atrasadas comparadas às do resto do mundo, ainda operando conforme o modelo de produção em massa, sem nenhuma das inovações organizacionais e técnicas oriundas do modelo de produção enxuta (CASTRO, 2001). Tal processo envolveu medidas como a terceirização de atividades e concentração em produtos e estruturas primárias das montadoras, encerrando atividades secundárias (LACERDA, 2006) e, na prática, enxugando seu quadro pessoal. Isso resultou em uma queda no número de trabalhadores empregados no setor, que perduraria nos anos seguintes, conforme pode ser observado na tabela 7 (incluindo apenas o início da década).

Tabela 7

TRABALHADORES EMPREGADOS NO SETOR AUTOMOTIVO

	1990	1991	1992	1993	1994
Empregados	138.374	124.859	119.292	120.635	122.153

Fonte: ANFAVEA (2011)

O crescente desemprego resultou num grande descontentamento por parte dos sindicatos metalúrgicos, e, como resultados destas pressões foram estruturadas câmaras

setoriais para discussão das cadeias produtivas de diversos setores, entre eles o automobilístico. Como cita Anderson (1999, p. 7):

> A lei nº 8.178, de 1º de março de 1991, estabeleceu as câmaras setoriais como organismos de análise de custos e preços de cadeias produtivas, que seriam compostas por representantes do governo, dos empresários e dos trabalhadores. Ou seja, as câmaras tomaram um caráter tripartite, que daria uma diferença qualitativa substancial para este arranjo institucional em relação à sua versão anterior.

A versão anterior citada pela autora corresponde à experiência das câmaras setoriais instauradas durante o governo de José Sarney, quando eram constituídas apenas pelo governo e pelos empresários de determinado setor, e essencialmente apenas discutiam questões relacionadas ao controle de preços (ANDERSON, 1999).

O primeiro acordo setorial foi assinado em 26 de março de 1992. O diagnóstico apresentado pelos acordantes foi de que houve uma forte tendência de redução de vendas e de produção durante toda a década de 1980, e que tenderia a se intensificar com a entrada dos importados. Além disso, a relação entre governo, montadoras e trabalhadores era pouco salutar, sendo um dos fatores do desempenho ruim do setor. Adicionalmente, a evolução tecnológica e organizacional das montadoras japonesas e coreanas, que já haviam amadurecido suas plantas conforme o modelo toyotista de produção, seriam fatores decisivos para o definitivo sucateamento da indústria automotiva brasileira caso não fossem tomadas providências para modernizar e reestruturar o setor (ANDERSON, 1999).

O principal resultado do acordo foi a redução do preço dos veículos nacionais em 22%, a ser viabilizada pela redução das alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sobre a produção em 12%, pela redução da margem de lucro das montadoras em 4,5% e de 3% dos fornecedores de autopeças, e uma redução de 2,5% das margens das concessionárias. A redução inicialmente teve validade de 90 dias. Contudo, ao final deste prazo ela foi renovada até o final de 1992 (ANDERSON, 1999).

Outros termos do acordo foram referentes à negociação salarial com os sindicatos, cuja data base para o início das negociações ficou definida em 1º de junho, para uma definição em 1º de julho. Ainda, no que tange a condições de trabalho, foi estabelecida a garantia da manutenção do nível de emprego dos trabalhadores do setor até 30 de junho, quando foi estendida até 31 de julho de 1993, bem como a garantia de correção dos salários por meio da variação do INPC do mês anterior (ANDERSON, 1999).

No campo do crédito ao consumidor, foram estabelecidas novas regras no funcionamento dos consórcios, que estavam com baixa credibilidade devido à inflação e ao recente confisco de ativos do Collor I. Também foi estabelecida a redução do imposto sobre operações de crédito (IOC) de 12% para 6% e o fim do descontingenciamento de crédito de pessoas físicas para a obtenção de automóveis (ANDERSON, 1999).

Em 1992 também foi estabelecido o primeiro adiantamento (por meio do Decreto nº 135/92) da redução de impostos prevista no cronograma de tributação sobre os veículos importados. A tarifa foi diminuída de 60 a 50% em janeiro de forma a estimular o consumo, que continuava retraído devido à alta inflação. Em outubro do mesmo ano, ocorreria nova diminuição, para 40% (FIUZA, 2002)

Com o início da crise institucional que resultaria no impeachment do presidente Collor, as negociações de andamento das câmaras setoriais esfriaram. Após a deposição, revigorou-se o diálogo entre as partes que resultaria no segundo acordo automotivo, assinado em 15 de fevereiro de 1993. Este acordo atingiu um campo mais amplo da cadeia produtiva, centrado não apenas em políticas tributária e de crédito, mas também no campo da produção e do investimento (ANDERSON, 1999).

Foram acordadas metas de produção para a indústria automobilística brasileira no restante da década; 1,2 milhão de unidades em 1993, 1,5 milhão de unidades em 1995, e, por fim, 2 milhões de veículos em 2000 (ANDERSON, 1999). A expansão da produção que ocorreria em anos seguintes com as desonerações fiscais e o câmbio sobrevalorizado garantiria o cumprimento das duas primeiras metas. Entretanto, a desvalorização cambial de 1999 implicaria em uma recessão da produção à época, impedindo o cumprimento da última meta.

Outras medidas foram o compromisso do setor de investir R$ 20 bilhões até o ano 2000[18], para ampliar e modernizar a base produtiva do setor, aumento de prazos máximos para consórcios e garantias de aumento real dos salários para os trabalhadores do setor em 20% até 1995 (ANDERSON, 1999).

Mas tributariamente a medida mais relevante foi uma diminuição de 6% no IPI para automóveis e de 2% para comerciais leves, e uma redução do ICMS para 9% em carros com menos de 1000 cilindradas e a manutenção deste em 12% para os demais

[18] Dados da ANFAVEA (2011) e do Sindipeças (2011) mostram que, ao juntar os investimentos dos setores automotivo e de autopeças, o total investido até 2000 foi de R$24,38 milhões, com os números excedendo a meta em 21,9%. Entretanto, à época da constituição do Acordo Setorial não estava prevista a inserção do Regime Automotivo de 1995, que incentivaria investimentos de forma decisiva por meio de políticas tributárias.

veículos. Tais medidas viabilizariam uma queda média total no preço dos veículos em 10%, aliada à mais reduções das margens de lucro do setor, rateadas em 3% para as montadoras, 1,2% do setor de autopeças e 0,8% dos distribuidores (ANDERSON, 1999)

Entretanto, as vendas domésticas permaneceram estagnadas[19], levantando a questão do quanto o carro estava acessível para a maioria dos brasileiros, especialmente em um período em que a inflação permanecia alta[20].

2.2. Nova Fase de Investimento da Indústria: O Regime Automotivo a Partir do Fusquinha do Itamar

O sucessor de Collor, Itamar Franco, apresentou uma mudança na política sobre o setor automobilístico. Como cita Pinheiro (2002, p. 28):

> O ideal de modernização, presente no discurso do Presidente Collor, ficou em segundo plano, mas as medidas de abertura do Mercado que serviriam para combater o atraso foram mantidas. Tornou-se mais urgente a iniciativa política de se combater a crise do setor através da ampliação das vendas para uma camada da população que não vinha tendo acesso à compra de carros novos.

As primeiras negociações no sentido de trazer um modelo barato e acessível ocorreram com a Volkswagen, para o relançamento do Fusca[21]. A montadora alemã aceitou reiniciar a produção do veículo caso estivesse isenta de IPI. Outras montadoras seguiram-se em suas propostas de oferecer um modelo barato em troca da mesma isenção, estando à frente delas a Fiat, cujo Uno Mille já era vendido e apresentado como um modelo popular. As negociações (apenas entre o governo e as montadoras, portanto sem a configuração das últimas câmaras setoriais) chegaram a um resultado em abril de 1993, quando foi assinado um decreto prevendo que veículos com 1000 cilindradas ou menos estariam sujeitos apenas a uma alíquota simbólica do IPI de 0,1%, e seus preços não poderiam ultrapassar o valor de US$ 7000. (FIUZA, 2002).

A partir de então, houve uma melhora significativa na produção e venda de veículos, com os carros populares assumindo participações cada vez maiores no mix de produtos vendidos[22].

---

[19] Em 1992, o número de veículos vendidos no Brasil foi de 596.694 unidades, 0,15% a menos do que no ano anterior. Em 1993, o número saltaria para 903.828 unidades, conforme a tabela 2.

[20] A inflação (IPCA) acumulada em 1992 chegou a 1.119,10%, e em 1993 atingiu 2.477,15%, em nenhum mês destes dois anos estando abaixo de 15% (Fonte: IPEA).

[21] O particular empenho do presidente Itamar Franco em viabilizar o relançamento do Fusca com a Volkswagen rendeu ao veículo o apelido de "Fusca Itamar".

[22] Em 1990, a participação de carros com 1000 cc sobre o total de carros vendidos era de 4,3% (sobre um total de 432.906 unidades), indo para 40% em 1994 (sobre um total de 1.127.673 unidades) (ANFAVEA, 2011).

Tal impulso ganhou ainda mais força com a estabilização trazida pelo Plano Real, aumentando o número de automóveis vendidos por meio de financiamentos e leasings, geralmente as formas mais difundidas de venda de veículos no Brasil. Conforme cita De Negri (1998, p. 14), "Estima-se que cerca de 70 a 80% dos empréstimos das financeiras sejam dirigidos para a compra de carros. Logo após a estabilização, o volume de recursos para empréstimos aumentou em mais de 60%."

Entretanto, esta explosão de demanda combinada ao limite de preço de US$ 7000 para usufruto da isenção de IPI pelas montadoras na produção dos modelos populares levou a uma prática conhecida dos anos de instabilidade da economia, especialmente do Plano Cruzado: o ágio. Conforme cita Fiuza (2002, p. 4): "This market failure fueled the existing black market for those models, where new or even low-mileage used cars were traded at a premium over list prices".

Buscando evitar que tal prática se perpetuasse, especialmente num momento de consolidação do nascente Plano Real, em setembro de 1994 o Ministério da Fazenda, novamente sem a participação das câmaras setoriais, reduz o imposto de importação sobre os veículos para 20%. Tal redução era prevista como parte do acordo para a constituição de uma tarifa externa comum para o Mercosul, contudo este índice de 20% estava previsto para entrar em vigor apenas no ano 2000 (ANDERSON, 1999). Adicionalmente, foram impostas restrições para o financiamento de veículos. Em outubro de 1994, o prazo máximo foi limitado para três meses. Em fevereiro de 1995, o limite passou para seis meses, com a liberação total ocorrendo em agosto de 1995. Tais restrições também atingiram os consórcios, cujos prazos máximos foram definidos em doze meses em agosto de 1994, e seis meses em fevereiro de 1995 (DE NEGRI, 1998).

Contudo, a diminuição da taxa de importação, combinado a um real super-valorizado frente ao dólar como instrumento de combate à inflação, levou a uma grande deterioração das contas externas brasileiras no início de 1995, um processo que perduraria até a desvalorização de 1999. No âmbito automotivo, medidas para frear a invasão de importados e a sangria das contas externas foram tomadas antes, ainda no primeiro semestre de 1995. Ali aconteceria o início do processo de reversão da liberalização comercial de veículos, inicialmente por meio do aumento do imposto de importação ao nível de 32% em 10 de fevereiro de 1995. No mesmo mês foi assinado um novo acordo setorial cujas principais medidas foram a proibição da importação de carros e componentes usados, a desoneração de PIS e Cofins sobre as exportações de

veículos. Pouco depois também foi revertida a isenção de IPI para veículos populares, voltando ao patamar de 8%, o que gerou protestos dos sindicatos (ANDERSON, 1999).

Mas a maior mudança ocorreria em março de 1995, quando a tarifa de importação foi inesperadamente aumentada para 70% ao mês, o maior índice desde o início do processo de abertura comercial. No curto prazo, o resultado foi uma piora nas contas externas, devido a contratos de importação fechados ainda no período anterior ao aumento das tarifas (HOLLANDA FILHO, 2003), tornando este caso um exemplo de aplicação do princípio da curva J[23].

Outros fatores que tornavam mais urgentes medidas para a reversão do saldo do comércio de automóveis no Brasil foram a crise do México de 1994, que resultou em um fuga de capitais externos no período, e as relações comerciais do Brasil com a Argentina.

A Argentina implantara em 1991 uma política específica para o setor automobilístico, buscando atrair firmas para produzir no país, por meio de subsídios à produção e às exportações e um controle de importações que beneficia montadoras já instaladas em território argentino, estas podendo importar a tarifas menores (Pinheiro, 2002, p. 46). Consequentemente, para explorar o substancialmente maior mercado existente no Brasil, as montadoras instaladas ameaçaram investir mais na Argentina, instalando plantas industriais para importar autopeças do Brasil, montar os carros na Argentina e então exportá-los novamente ao Brasil, aproveitando a constituição recente do MERCOSUL (FIUZA, 2002).

A resposta do governo brasileiro foi implantar o seu próprio programa de incentivos às montadoras instaladas nacionalmente. Assim, ao longo de 1995 foi elaborado o Regime Automotivo Brasileiro, cuja versão final, publicada pelo decreto 1291 em 27/12/95 (HOLLANDA FILHO, 2003). Os principais itens do regime seriam:

- Montadoras com plantas instaladas no Brasil sofreriam redução de 50% (à época, indo para 35%) no imposto de importação sobre veículos prontos; ao mesmo tempo, o governo assumiria o compromisso de anualmente reduzir a alíquota total do imposto, para 63% em 1997, 49% em 1998, e 35% em 1999.

[23] De acordo com Krugman e Obstefeld (2007), a curva J é um fenômeno que ocorre a curto prazo após uma súbita depreciação da moeda de um país. Nele, o saldo de transações correntes sofre uma piora imediatamente após a desvalorização, devido a contratos de importação e exportação efetuados anteriormente e que sofrem o efeito da nova taxa de câmbio. Assim, como as exportações não têm seu valor alterado em termos de moeda doméstica e as importações têm seu valor aumentado, o saldo apresenta um quadro de piora, que vai se atenuando gradualmente à medida que os setores ligados ao comércio exterior adaptem-se ao novo preço relativo. Consequentemente, o comportamento do saldo ao longo do tempo expresso graficamente assemelha-se à letra J.

- Redução de 90% do imposto de importação sobre bens de capital.
- Redução de 85% do imposto de importação sobre matérias-primas e autopeças; tal redução cairia gradativamente até 40% em 1999.
- O valor total das importações subsidiadas de veículos e insumos não poderia superar o total das exportações líquidas[24]; importações excedentes seriam taxadas pela alíquota total.
- Para os fornecedores de autopeças, o valor das importações subsidiadas não poderia superar dois terços do valor das exportações líquidas.
- A empresa que comprasse bens de capital produzidos nacionalmente possuiria um crédito adicional para importações subsidiadas.
- Para empresas que viessem a se instalar posteriormente no Brasil e aquelas já estabelecidas com planos de aumento da sua capacidade produtiva (como cita o autor, *newcomers*[25]), haveria o benefício de um prazo de até três anos entre as importações beneficiadas e as exportações que compensariam tal subsídio.
- A empresa precisaria atender um índice de nacionalização no patamar mínimo de 60%, medido pela proporção entre o valor dos insumos produzidos no país e o valor total, líquido de impostos, dos insumos utilizados na cadeia produtiva da empresa; os insumos importados do MERCOSUL, caso fossem devidamente compensados por exportações, seriam calculados como insumos nacionais para efeito desta medida, bem como estariam isentos de tarifas de importação.
- Para as *newcomers*, o índice de nacionalização só seria exigido a partir de três anos após o início da produção.

Tal medida provocaria polêmica em âmbito internacional, observando a década de 90 como um ponto de crescente liberalização comercial em todo o mundo. Neste contexto estava a criação da OMC, em 1995, e algumas das medidas implantadas pelo governo brasileiro entrariam em conflito com as regras da organização. Um exemplo foram as medidas que vinculavam importações subsidiadas ao rendimento exportador (*TRIMs, trade-related investment measures*). Conforme cita Hollanda Filho (2004, p. 217), "O fato de a Argentina e o Uruguai terem notificado seus regimes automotivos

[24] De acordo com Hollanda Filho (2003), exportações líquidas correspondem ao total de exportações, exceto as operações de *drawback*, comissões pagas a agentes estrangeiros e exportações sem cobertura cambial.
[25] Em uma tradução livre, *newcomers* significa "recém-chegados", sendo esse o termo usado pelo autor para referir-se às novas montadoras.

(com as respectivas *TRIMs*) por ocasião da fundação da OMC, enquanto no Brasil o novo regime ainda não fora estabelecido (...) garantia, a nossos parceiros, uma posição mais cômoda no âmbito do organismo internacional". Ou seja, a adoção do Regime no Brasil estava sujeita a protestos de outros países-membros da Organização[26], se não necessariamente pela Argentina[27], por outros países cujas condições de exportação ao Brasil estariam prejudicadas devido ao novo Regime.

Para conciliar as pressões dos países mais prejudicados com o Regime Automotivo (Japão, Coréia do Sul e União Européia), o Brasil instituiu em setembro de 1996 o sistema de cotas tarifárias. Nele, as montadoras que não haviam aderido ao regime poderiam importar, em conjunto, 50 mil veículos por ano, pagando o mesmo imposto das empresas participantes do Regime. Tal cota seria suspensa se o país de origem de alguma das montadoras beneficiadas pelas cotas entrasse com pedido de constituição de *panel*[28] na OMC (HOLLANDA FILHO, 2004). O sistema de cotas foi renovado até o final de 1999 (quando o regime automotivo foi encerrado), obedecendo às quedas periódicas da alíquota total sobre importação, sempre na proporção de 50% da alíquota "cheia".

Outras contrariedades ao regime foram manifestadas pelos EUA, embora suas principais montadoras (Ford, Chrysler, General Motors) manifestassem-se favoráveis a ele. Destas discordâncias originou-se um acordo entre Brasil e Estados Unidos em março de 1998 que estabeleceu mudanças na proporção entre exportações e importações das montadoras. Conforme cita De Negri (1999, p. 219), "Entre julho de 1998 e junho de 1999, para cada dólar exportado as montadoras poderão importar US$ 1,02 em carros e componentes a tarifas reduzidas (...). Até o final de 1999, a proporção entre exportações e importações será de US$ 1 para US$ 1,03".

Desta forma, embora a instituição do regime configurasse uma infração do regulamento da OMC, o fato é que os interesses das montadoras beneficiadas pelo Regime sobrepuseram-se às objeções dos governos dos países desenvolvidos, havendo apenas ajustes para atendimento às reivindicações de eventuais prejudicados. Conforme cita Hollanda Filho (2004, p. 237), "Um contraste pode ser feito com o caso da disputa com o Canadá no setor aeronáutico. Neste, acontece uma disputa que envolve interesses

---

[26] *TRIMs* existentes poderiam ser notificadas no acordo constitutivo da OMC em abril de 1994, para solicitar a possibilidade de manter seu funcionamento em um prazo de até 5 anos para países em desenvolvimento. A partir de então, novas *TRIMs* não poderiam ser implementadas.

[27] Conforme Hollanda Filho (2004), o maior tamanho do mercado brasileiro fez com que a Argentina evitasse entrar em atrito com as políticas brasileiras, especialmente no contexto da recém-fundação do MERCOSUL.

[28] *Panel* (Painel) é o sistema de resolução de conflitos no âmbito da OMC, constituindo-se em uma espécie de tribunal com normalmente três membros, selecionados em cada caso (não há um *panel* permanente).

exportadores de empresas nacionais dos dois países para terceiros. Há pouco espaço para compensação ou conciliação de interesses".

O regime conseguiu neutralizar o aumento progressivo do déficit do setor[29], mas não conseguiu levar a um saldo positivo. De Negri (1999) ressalta que o déficit foi oriundo dos bônus sobre a importação concedidos pela compra de bens de capital nacionais. Na estimativa do autor, as empresas puderam fazer importações beneficiadas até 57% maiores do que suas exportações (devido à regra anteriormente citada da compra de bens de capital nacionais gerar um adicional de importações subsidiadas). O índice de nacionalização ficou em 81%, acima dos 60% exigidos. Adicionalmente, o limite de insumos beneficiados ficou longe de ser atingido, estando apenas em 49,8%.

As características do regime incentivavam a entrada de novas empresas, e muitas plantas industriais novas foram inauguradas no Brasil na segunda metade da década de 90 e no início dos anos 2000. Uma característica marcante deste boom de investimentos[30] foi a crescente descentralização geográfica das fábricas de automóveis no Brasil, com as empresas evitando a região do ABC paulista (historicamente o grande pólo de produção automobilística no Brasil), devido à uma guerra fiscal entre os estados brasileiros, resultando em grandes incentivos fiscais para as montadoras[31]. Outros fatores que influenciaram nestas decisões foram uma mão-de-obra menos sindicalizada e de custo menor do que a encontrada na região do ABC. A tabela 8 e o gráfico 4 mostram a evolução da divisão geográfica das plantas do setor automotivo no Brasil.

Tabela 8

MONTADORAS POR ESTADO

1990	
São Paulo	Engesa, Ford, General Motors, Gurgel, Mercedes-Benz, Scania, Toyota, Volkswagen
Minas Gerais	Fiat
Paraná	Volvo
Rio Grande do Sul	Agrale
Produção Total[32]	914.466 unidades

[29] O saldo comercial das empresas associadas à ANFAVEA, depois de um déficit de R$ 2,2 bilhões em 1995, avançou para saldos negativos menores, de R$ 1,5 bilhão em 1996, e de R$ 1 bilhão em 1997 (ANFAVEA, 2011).

[30] 1997 e 1998 foram anos onde a proporção de investimentos sobre o faturamento do setor alcançaram recordes desde o início das medições, em 1997. Os índices foram de 10,3% e 10,6%, respectivamente (ANFAVEA, 2011).

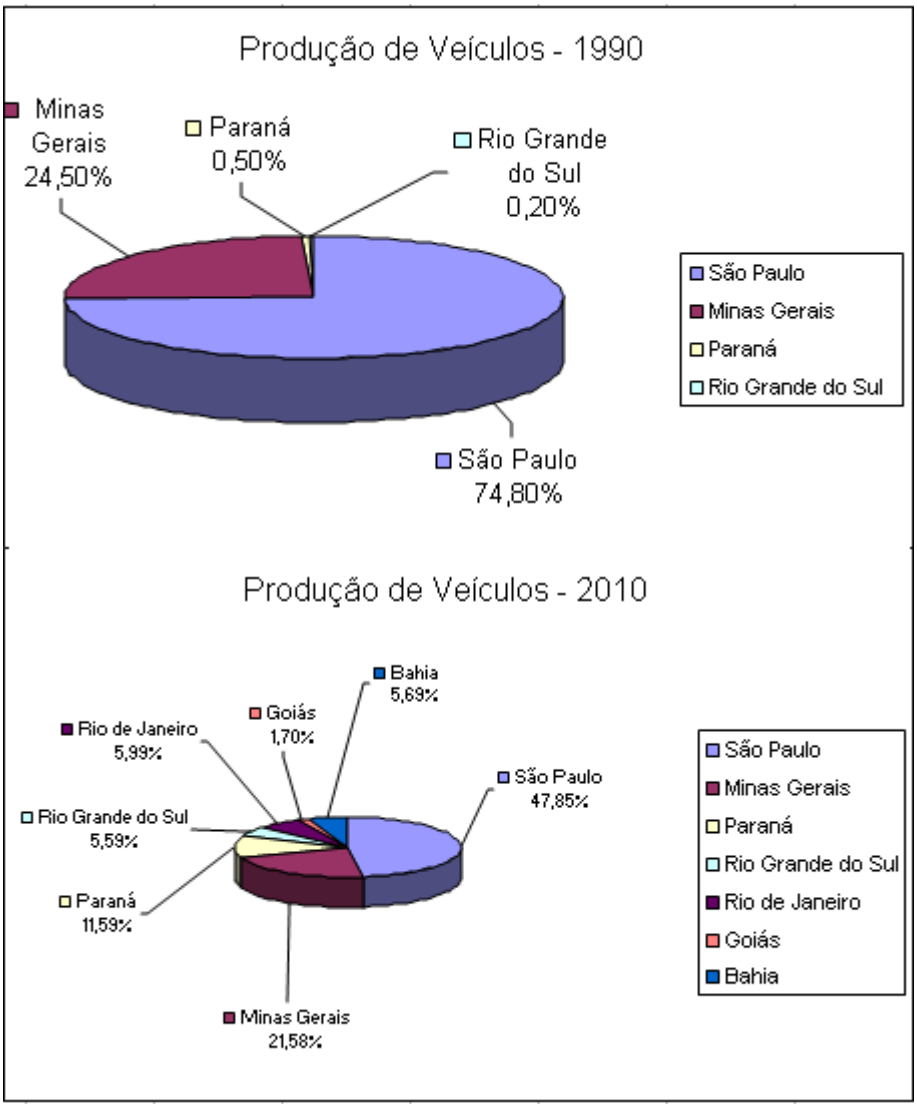
[31] Conforme Pinto (2011, p. 5), os incentivos do estado do Paraná para a implantação da fábrica da Renault em São José dos Pinhais, em 1999, chegaram a US$ 300 milhões, em forma de empréstimos que só seriam pagos 10 anos depois, sem correção monetária. Também foi oferecida isenção de 10 anos sobre tributos estaduais; e, segundo Fligenspan e Calandro (2002, p. 14-16), entre os incentivos para a construção do complexo da GM em Gravataí (RS), houve um empréstimo de R$ 253 milhões, também sem correção, além de empréstimos do Fundo de Fomento Automotivo do Estado do Rio Grande do Sul (Fomentar/RS) contrapostos ao ICMS gerado pelo complexo. Contudo, as condições destes empréstimos são tão vantajosas (prazo de 12 anos de amortização e de 10 anos de carência, inexistência de quaisquer juros e correção, entre outras) que, na avaliação dos autores, praticamente configuram-se como isenção de ICMS.

[32] Inclui não apenas automóveis, mas também comerciais leves, ônibus e caminhões.

2010	
São Paulo	Ford, General Motors, Mercedes-Benz, Scania, Toyota, Volkswagen, Honda
Minas Gerais	Fiat, Iveco, Mercedes-Benz
Paraná	Nissan, Renault, Volkswagen, Volvo
Rio Grande do Sul	Agrale, General Motors, International
Rio de Janeiro	MAN, Peugeot Citroën
Goiás	Hyundai CAOA, Mitsubishi
Bahia	Ford
Produção Total	3.646.133 unidades

Fonte: ANFAVEA (2011)

Gráfico 4 – Produção de Veículos por Unidade da Federação Brasileira em 1990 e 2010



Fonte: ANFAVEA (2011)

Entretanto, o fim dos anos 90 também marcou o colapso do modelo controle mais estrito do câmbio no Brasil, devido a um déficit comercial alto. As pressões para a desvalorização cambial eram cada vez maiores, e a estratégia de juros altos para atrair

capital estrangeiro especulativo para suprimento do déficit estava em esgotamento. No início de 1999, o real foi desvalorizado em 70% em relação ao dólar. Como cita Sant'anna (2010), para diminuir o risco de inflação o governo passou, através do Comitê de Política Monetária (COPOM), a adotar a política de fixação de metas para a taxa de inflação por meio do controle dos juros.

Os efeitos destas políticas no setor automobilístico já foram sentidos a partir de 1997, com a crise asiática. Na época, o governo, ainda procurando manter controle do câmbio, precisava aumentar sua arrecadação para tal. Assim, foi aumentada a alíquota de IPI dos automóveis, para 13% entre os carros populares, 30% para os carros até 100 cavalos a gasolina, e 35% para os carros acima de 100 cavalos a gasolina (para carros a álcool, as alíquotas eram de 25% e 30%, respectivamente). Verificando a queda das vendas de carros nacionais[33], em 1998 e 1999 foram configuradas, conforme cita Fiuza (2002, p. 8), "câmaras setoriais de emergência", diminuindo tarifas e simplificando a estrutura tarifária dos automóveis (para índices que se tornariam relativamente estáveis até a crise econômica de 2008), também devido ao iminente relaxamento do controle do câmbio pelo governo brasileiro.

2.3. Indústria Automobilística Após a Desvalorização Cambial de 1999

Após a desvalorização, ocorreu um período de estagnação nas vendas e produção, devido ao câmbio desvalorizado e a um período de ameaça de racionamento de energia em 2001, encarecendo muitos componentes de produção e também os próprios carros importados. A tabela 9 mostra a relação do câmbio médio do ano, das vendas e da produção. É relevante notar que, embora a tendência de aumento nas vendas e na produção persista, em anos de instabilidade do comportamento da taxa de câmbio ocorreu também uma instabilidade por parte dos indicadores do setor, alternando anos de aumentos e reduções em termos de produção e vendas. Todas estas variáveis estão integradas em um contexto de desaceleração da economia ocorrida a partir do fim do modelo de âncora cambial e, posteriormente, a partir da crise energética de 2001 e da disparada do câmbio de 2002 devido aos temores dos investidores internacionais de que a iminente eleição do candidato Luiz Inácio Lula da Silva se traduzisse em medidas

[33] 1998 e 1999 foram anos de queda nas vendas de automóveis (22,8% e 16,5%, respectivamente), voltando a haver crescimento apenas em 2000, conforme os dados da tabela 2.

como nacionalizações de empresas estrangeiras, um controle mais estrito da entrada de capitais estrangeiros e a declaração de moratória à dívida externa.

Tabela 9

CÂMBIO, VENDAS E PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL – 1996 A 2006			
Ano	Câmbio Médio	Produção	Vendas
1996	1,00	1.458.576	1.405.545
1997	1,08	1.677.858	1.569.727
1998	1,16	1.254.016	1.211.885
1999	1,81	1.109.509	1.011.847
2000	1,83	1.361.721	1.176.774
2001	2,35	1.501.586	1.295.096
2002	2,92	1.520.285	1.218.546
2003	3,08	1.505.139	1.168.681
2004	2,93	1.862.780	1.258.446
2005	2,43	2.011.817	1.369.182
2006	2,18	2.092.003	1.556.220

Fonte: Elaboração própria, baseada em dados do Ipea e da ANFAVEA (2011)

Tal quadro perduraria até os primeiros anos do governo Lula. O primeiro passo para um comportamento mais estável do câmbio foi, conforme cita Sant'anna (2010, p. 36), "demonstrar o compromisso com o ajuste fiscal e a estabilidade (...) 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 de juros, para contenção da inflação".

Outro fator determinante foi a diversificação do mercado externo brasileiro, com o aumento da demanda da China por produtos brasileiros. Isso permitiu manter os saldos do comércio exterior positivos, ao mesmo tempo mantendo o câmbio em patamares que permitissem o consumo de insumos importados pela indústria. Outro fator que contribuiu para um período de expansão nas vendas e na produção foi a ascensão de classes sociais menos favorecidas anteriormente, por meio de programas de transferência de renda.

No âmbito externo, um sinal de abertura maior do governo brasileiro ao comércio exterior ocorreu em 2002, quando foi assinado um acordo de isenção tarifária com o México para o comércio de automóveis, aproveitando o real valorizado, que tornava o carro brasileiro mais competitivo no exterior. Contudo, o livre-comércio só seria pleno a partir de 2008, sendo limitado por cotas quantitativas até lá (BRASIL, 2002).

Em 2008 também foi assinado um novo acordo com a Argentina, que garante a isenção tarifária no comércio de automóveis e autopeças entre os dois países caso a razão entre as exportações e as importações ao Brasil para a Argentina não ultrapasse uma proporção de 1,95, e a razão entre as exportações e as importações da Argentina para o Brasil não ultrapasse uma proporção de 2,50. O acordo possui duração até julho de 2013, quando a partir de então está previsto o livre-comércio (G1, 2008).

Mas em termos tributários, a grande diferença de postura do governo em relação ao setor automobilístico mostrou-se visível na ignição da crise econômica de 2008. As exportações brasileiras sofreram decréscimos em muitas atividades, e a automobilística não foi exceção[34]. Entretanto, a reação do governo foi bastante diferente em comparação a contextos semelhantes durante o governo FHC.

No dia 11 de dezembro de 2008, o governo brasileiro anunciou a isenção de IPI sobre os carros com menos de 1000 cc produzidos nacionalmente. Os carros entre 1000 cc e 2000 cc movidos a gasolina tiveram suas alíquotas reduzidas para 6,5% e os veículos movidos a álcool e bicombustíveis, 5,5%.

Assim, ficou claro que, em um momento de diminuição da atividade econômica mundial e de retração da demanda externa (e de expectativa de retração da demanda interna), o governo decidiu apoiar-se em um aumento do consumo interno, via redução de tributação, para manter o nível de atividade da indústria. Reação bastante diferente, por exemplo, do governo FHC durante a crise asiática de 1997, quando foram aumentados os tributos sobre automóveis para fins de arrecadação maior do governo, buscando melhorar suas contas públicas num contexto de ameaça de fuga de capitais externos, e, consequentemente, crise cambial.

Tais diferenças de política podem ser explicadas conforme o momento econômico e político do país em cada ocasião. Nos anos 90, a principal preocupação, tanto pra fins econômicos quanto políticos, era controlar a inflação, dados os efeitos nocivos de uma inflação fora de controle, especialmente em termos de investimento em capacidade produtiva (devido à incerteza, que desestimula investimentos diretos) e sobre o poder de consumo da população de menor renda (já que os reajustes salariais em períodos de inflação alta dificilmente equiparam-se à alta dos preços). Desta maneira, no início do Plano Real o governo decidiu manter uma taxa de câmbio sobrevalorizada (a chamada "âncora cambial"), buscando usar os importados como uma pressão

[34] Em 2009, foram exportados 373.747 automóveis, uma queda de 33,05% em relação ao ano anterior. Em números absolutos, o número de unidades exportadas foi o mais baixo desde 2002 (ANFAVEA, 2011).

competitiva para os produtos nacionais manterem seus preços baixos, por meio de reservas cambiais constituídas desde a gestão de Marcílio Marques Moreira, ainda no governo Collor, como ministro da fazenda (FLIGENSPAN, 1998).

Entretanto, tal modelo necessita de grandes volumes de capital estrangeiro para compensar as perdas na balança comercial decorrentes do câmbio sobrevalorizado. Tais capitais, majoritariamente capitais especulativos atraídos pela alta taxa de juros brasileira, necessitam de certo nível de confiança na política macroeconômica do país para sua manutenção, e tal confiança é estimulada ou mitigada por determinados indicadores como a saúde das contas públicas (por exemplo, a relação dívida/PIB). Assim, no contexto em que a economia brasileira se encontrava, o aumento de impostos tornava-se uma alternativa não apenas viável, como também muito importante para o governo manter suas diretrizes.

Em 2008 a política macroeconômica já era bastante diferente, com o câmbio podendo flutuar conforme os critérios do Banco Central, com os anos de inflação alta cada vez mais se tornando uma distante memória (desta maneira, em termos de popularidade eleitoral manter uma inflação baixa seria cada vez menos decisivo), com a balança comercial tornando-se um problema cada vez menor devido à diversificação do mercado externo citada anteriormente e com um ascendente estrato social que se constituiu em público-alvo dos programas do partido governista à época (e atualmente) (FLIGENSPAN, 2011), a política adotada teve como alvo estimular o consumo de forma direta.

Voltando à cronologia, o IPI manteve-se nestes índices até 31 de março de 2009, quando a partir de então, gradativamente foi sendo aumentado até os padrões pré-crise. A estratégia do governo, sob a ótica expansionista a qual buscou atender, foi bem sucedida, com a produção e vendas de automóveis mantendo-se crescente nos últimos anos[35].

Contudo, nos últimos anos um efeito colateral desta expansão foi o aumento da participação de automóveis importados no mercado[36]. Tal evolução passou a ser o foco de atividade do governo em termos de política tributária, especialmente a partir da eleição de Dilma Rousseff para a presidência da república.

[35] A despeito da crise, tanto a produção quanto a venda de automóveis mantém-se crescentes anualmente no Brasil desde 2003, conforme pode ser visto nas tabelas 1 e 2.

[36] A participação de automóveis importados sobre o total vendido evoluiu de 2,61% em 2005 para 17,10% em 2010 (ANFAVEA, 2011)

A primeira destas ações foi, em setembro de 2011, anunciar um aumento de 30% do IPI sobre carros com menos de 65% dos componentes produzidos no Brasil ou no MERCOSUL. Para não sofrer o efeito deste aumento, as montadoras precisarão reorientar sua produção para atingir o nível de regionalização de 65%, assumir compromissos de investimento em pesquisa e desenvolvimento no Brasil, e atender uma meta de seis de onze etapas do processo de produção de automóveis executadas em território brasileiro, conforme classificação do ministério da fazenda[37] (AUTOMOTIVE BUSINESS, 2011).

A segunda destas medidas foi a renegociação do acordo bilateral com o México, especialmente devido à valorização do real frente ao peso mexicano nos últimos anos. Após um mês e meio de negociações, em março de 2012 ficaram acordadas novas cotas quantitativas que poderiam ser comercializadas entre os dois países sem incidência de impostos. Tais cotas são de US$ 1,45 bilhão até março de 2013, US$ 1,56 bilhão de março de 2013 até março de 2014 e US$ 1,64 bilhão de março de 2014 até março de 2015. Após esta data, o livre-comércio voltará a vigorar (GAZETA DO POVO, 2012).

Tais ações protecionistas foram contrapostas com medidas de incentivo ao consumo de automóveis domésticos, sendo a última delas uma nova redução de IPI para carros produzidos nacionalmente. As alíquotas foram diminuídas para 0% entre veículos populares, 5,5% para carros bicombustíveis entre 1000 e 2000 cc e 6,5% para carros movidos a gasolina entre 1000 e 2000 cc. A redução é válida até 31 de agosto de 2012 (MARTELLO, 2012).

E, finalmente, o governo anunciou em abril de 2012 um novo regime automotivo, que será válido entre 2013 e 2017. Tal regime ainda carece de regulamentação completa, mas já foram anunciados alguns critérios para adesão das montadoras. Entre eles estão o compromisso de investir, no mínimo, 0,15% e 0,5% da receita operacional bruta em inovação e engenharia, respectivamente, sendo que estes percentuais serão aumentados progressivamente. Outra exigência será a adesão da montadora ao programa de etiquetagem de consumo de energia adotado pelo Inmetro, semelhante ao que ocorre com eletrodomésticos. O objetivo deste novo regime, assim como o anterior, é aumentar os investimentos das montadoras em plantas no Brasil, seja para a instalação de novas unidades ou a expansão das existentes. Empresas como a

[37] Estas onze etapas são: Estampagem, soldagem, tratamento anticorrosivo e pintura, injeção de plásticos, fabricação de motores, fabricação de transmissões, produção de carrocerias, montagem e revisão final, montagem final de cabines e carrocerias, montagem de chassis e carrocerias e montagem de sistemas de direção, suspensão, elétricos, de freio, eixos, motor, caixa de câmbio e de transmissão (AUTOMOTIVE BUSINESS, 2011).

JAC Motors, a Chery e a Hyundai já anunciaram planos de instalação no Brasil e terão 3 anos para adaptar-se às regras do novo regime (MARTELLO, 2012).

O grande desafio da indústria automobilística nacional hoje, apesar da grande evolução das últimas duas décadas, é viabilizar uma massificação ainda maior dos automóveis no mercado, ao mesmo tempo buscando preços e tecnologia em patamares condizentes com o resto do mundo. Contudo, tanto os tributos[38] quanto o lucro das montadoras[39], conforme estimativas, são significativamente mais altos no Brasil do que no resto do mundo, o que, mesmo com a baixa elasticidade-preço da demanda de automóveis (GUIMARÃES, 1989), torna factível a indagação da existência de um nível de competição ainda insuficiente. Outro problema são os gargalos de infra-estrutura, que são danosos tanto para a produção e escoamento do setor quanto para o consumo dos próprios bens, refletidos na piora progressiva do trânsito das grandes cidades. Sem devidos investimentos em infra-estrutura, ocorre uma repressão da oferta, limitando investimentos futuros e dificultando a entrada de modelos e empresas novos, impedindo a verdadeira massificação dos veículos no mercado nacional.

A tabela 10 mostra a cronologia das alíquotas de IPI (para automóveis produzidos nacionalmente) de 1990 até hoje.

[38] A participação de tributos sobre o preço médio dos automóveis no Brasil, conforme estimativa da ANFAVEA, é de 30,4%, a maior entre os países pesquisados (Reino Unido, Itália, França, Alemanha, Espanha, Japão e EUA).

[39] De acordo com Leite (2011), a margem de lucro dos carros brasileiros é três vezes maior do que em outros países, conforme pesquisa do banco Morgan Stanley. Ainda segundo a pesquisa, as filiais brasileiras de montadoras transnacionais são responsáveis por boa parte do lucro de suas matrizes. As montadoras procuradas a falar sobre o assunto citaram, em sua maioria, o preço alto dos insumos e os impostos como razões para o preço dos automóveis. Contudo, outras admitiram que a relação preço/custo dos veículos é distorcida, e que o brasileiro se dispõe a pagar mais para comprar um automóvel.

Tabela 10

HISTÓRICO DO IPI SOBRE CARROS PRODUZIDOS NACIONALMENTE						
Mês/ano	Evento	Alíquota de IPI				
		Até 1000 cc	Até 100 cv (gasolina)	Até 100 cv (álcool/flex)	Mais de 100 cv (gasolina)	Mais de 100 cv (álcool/flex)
jan/91		20%	37%	32%	42%	37%
fev/92	1º Acordo Setorial	14%	31%	26%	36%	31%
fev/93	2º Acordo Setorial	8%	25%	20%	30%	25%
abr/93	Decreto do Carro Popular	0,10%	25%	20%	30%	25%
fev/95	3º Acordo Setorial	8%	25%	20%	30%	25%
nov/97	Crise Asiática	13%	30%	25%	35%	30%
ago/98	1º Acordo Setorial de Emergência	8%	25%	20%	30%	25%
jan/99		10%	30%	25%	35%	30%
mar/99	2º Acordo Setorial de Emergência	5%	17%	12%	35%	30%
mai/99		7%	20%	15%	35%	30%
out/99		10%	25%	20%	25%	20%
ago/02		9%	15%	13%	25%	20%
fev/04		7%	13%	11%	25%	18%
dez/08	Crise de 2008	0%	6,50%	5,50%	25%	18%
abr/09		5%	11%	7,50%	25%	18%
jan/10		7%	13%	7,50%	25%	18%
abr/10		7%	13%	11%	25%	18%
mai/12		0%	6,50%	5,50%	25%	18%

Fonte: Elaboração Própria, baseado em Fiuza (2002), ANFAVEA (2011) e MARTELLO (2012).

A partir desta contextualização, no próximo capítulo o trabalho de propõe a estudar qual o efeito e a intensidade das políticas tributárias estudadas sobre a concentração verificada entre as vendas do setor.

3. ESTUDO DO IMPACTO DAS POLÍTICAS TRIBUTÁRIAS SOBRE A CONCENTRAÇÃO DO SETOR

3.1. Introdução ao Método

Este capítulo busca, a partir de toda a contextualização dos dois últimos capítulos, analisar as conseqüências que as medidas tributárias postas em efeito a partir de 1990 exerceram sobre a concentração do setor automobilístico. É evidente que tais políticas não são os únicos fatores influentes sobre o setor. Silva (2001) cita políticas tributárias como um fator sistêmico de competitividade de um determinado ramo de atividade, ou seja, um fator que incide sobre determinado setor a partir de decisões do Estado, e sobre o qual as firmas participantes não possuem controle. Nesta classificação também se inserem outros instrumentos dos quais o Estado dispõe para regulagem da economia como políticas cambiais, fiscais e monetárias, condições de infra-estrutura, organização do trabalho e as condições do ambiente macroeconômico internacional.

Além dos fatores sistêmicos também existem os fatores estruturais, decorrentes da estrutura de mercado em que a firma se encontra e que caracterizam seu ambiente competitivo. Tais fatores não estão sob controle completo das firmas, mas a partir de uma assimilação acurada, podem ser usados para a formação de estratégias que permitam à firma otimizar sua distribuição de mercado. Entre tais fatores estão barreiras à entrada, tamanho do mercado, tipo e diferenciação do produto, efeitos de economias de escala e escopo, existência de bens substitutos ou complementares e abundância de recursos produtivos (SILVA, 2001).

E, por último, são citados os fatores internos de competitividade, estes sim sob maior controle das empresas, como a formulação de estratégias, a capacidade empresarial da firma, os recursos produtivos que a mesma dispõe, sua compreensão do mercado e dos fatores pertencentes às duas primeiras classificações e sua estrutura gerencial e organizacional (SILVA, 2001).

Desta forma, embora o trabalho tenha como foco a questão da taxação sobre os produtos prontos do setor, ao longo da análise serão feitos, quando pertinente, comentários sobre como estes outros fatores foram relevantes sobre a evolução da concentração do setor, bem como se estes fatores secundários foram influenciados pelas políticas tributárias.

3.2. Fontes de Dados

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, este trabalho utiliza os dados da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) como indicadores dos resultados do setor automobilístico, e continuarão a ser usados no capítulo seguinte como medidores dos índices de concentração do mercado, mais especificamente os dados relativos a vendas/licenciamentos de automóveis ocorridos anualmente. Os dados referem-se sempre à vendas internas no atacado. A ANFAVEA anualmente efetua estes levantamentos baseado nos dados fornecidos pelas suas afiliadas, incluindo todas as montadoras de médio/grande porte atuantes no mercado brasileiro. Adicionalmente, o IPEA, por meio do seu banco de dados, o Ipeadata, considera os dados informados pela ANFAVEA como oficiais no que tange ao setor automobilístico.

Entretanto, em dados relativos ao consumo de automóveis importados no Brasil, a ANFAVEA divide seus dados em duas seções: Importações efetuadas por montadoras afiliadas e as efetuadas por não-afiliadas. Os dados relativos a estas últimas são fornecidos pela ABEIVA (Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores), e são incorporados às publicações oficiais da ANFAVEA. Para este trabalho, será usado o somatório destas duas seções.

Autores anteriores como Sant'Anna (2010), descrevem uma ressalva no que diz respeito à hipótese dos dados estimados pela ANFAVEA não corresponderem ao total da produção/vendas ocorridas em território brasileiro; entretanto, como citado anteriormente, o caráter oficial auferido a estes dados devido à sua utilização pelo IPEA, bem como o fato de todas as fabricantes de automóveis de médio/grande porte serem afiliadas da instituição reforça a hipótese de que tais dados "têm relevância ao estabelecer um panorama do mercado em estudo, que demonstra em termos gerais sua configuração" (SANT'ANNA, 2010, p. 47).

3.3. Modelo de Análise

O mercado é determinado em duas dimensões: Tipo de produto e dimensão geográfica. A primeira é especialmente problemática em sua definição, devido à dificuldade de determinar a substitubilidade (que, de forma empírica, seria obtida pela elasticidade cruzada entre dois bens) entre determinados pares de bens em um mercado tão envolvido por fatores associados ao poder das grandes marcas, como o marketing e a

diferenciação de produtos. Desta forma, outros fatores têm sido levados em conta para a análise de determinados setores, como características e usos dos produtos, a diferenciação entre estes, segmentação por determinados *ranges* de preços, etc (MATTOS; BARROS, 2006).

A segunda dimensão é a dimensão geográfica do mercado, que pode dizer respeito a uma cidade, estado ou país, e também pode levar em consideração padrões como razão de transporte sobre o preço ou distância de suprimento do produto (MATTOS; BARROS, 2006).

Para este trabalho foram diferenciados os dados relativos à vendas em três formas: A primeira lista todos os carros produzidos em território nacional vendidos no período estudado independentemente de suas características, de forma a demonstrar um panorama propositadamente mais geral do efeito de determinadas políticas sobre a distribuição do mercado entre as montadoras atuantes sobre este, estando elas instaladas no Brasil. A segunda forma aglutina apenas dados relativos a automóveis de 1000 cc (comercialmente conhecidos como carros 1.0), os chamados carros populares. Além destes modelos possuírem um grau razoável de diferenciação, devido ao seu preço menor, no período estudado no capítulo anterior os automóveis populares foram alvo de políticas tributárias específicas, justificando uma abordagem diferenciada para este segmento. A terceira forma desconsidera a divisão entre as empresas e lista os automóveis apenas no que tange à sua origem, de forma a demonstrar com mais atenção o efeito das políticas tributárias sobre produtos importados, que sofreram grandes alterações de enfoque conforme o contexto macroeconômico do país ao longo do período estudado, conforme pôde ser visto no capítulo anterior.

Os resultados serão comparados às políticas tributárias no que diz respeito às alterações sobre o IPI (no âmbito doméstico) e o Imposto de Importação (no âmbito externo). Ambos estes impostos são os mais usados pelo governo para alterar a tributação sobre o setor conforme suas necessidades, embora haja outros tributos e contribuições sobre a produção de automóveis, como o ICMS, o PIS e o COFINS. O primeiro possui sua alíquota legislada em âmbito estadual, logo podendo mudar de estado para estado. Incluí-lo poderia tornar a análise demasiadamente difusa, necessitando levar em consideração o panorama fiscal de cada estado da federação que possua montadoras instaladas. Além disso, a guerra fiscal existente entre os estados para a atração de montadoras levou à existência de determinadas plantas possuidoras de isenção ou desconto de ICMS (PINTO, 2011). As contribuições restantes, por sua vez, possuem

alíquotas menores, e mais estáveis ao longo do tempo. Logo, fica aqui a sugestão para trabalhos futuros a inclusão destes outros tributos e contribuições para tal análise, seja para a discussão da estrutura do mercado ou para outros tópicos relevantes a respeito do setor, como a supracitada guerra fiscal entre as unidades federativas do Brasil.

3.4. Índices de Concentração de um Mercado[40]

Os índices de concentração são instrumentos matemáticos que nos permitem, baseados em alguma forma de ponderação, mensurar a participação de cada firma dentro de um determinado mercado. Entretanto, o uso de tais índices deve ser conduzido com cautela, pois o conceito de concentração industrial é fortemente dependente do contexto ao qual o setor está incluído, o que inclui fatores como sua origem em determinado território, suas composições de custo, suas barreiras à entrada, sua efetividade de marketing e diferenciação de produtos, entre outros. Assim, análises complementares ao resultado numérico dos índices tornam-se algo imprescindível para o sucesso do estudo a ser efetuado (RESENDE, 1994).

Existem dois tipos de índices de concentração: Os parciais e os sumários. Os parciais não fazem uso dos dados referentes à totalidade das empresas atuantes, e sim de determinada fração destes, geralmente referente às maiores firmas. Os sumários, por outro lado, levam em consideração toda a informação disponível correspondente ao setor. O exemplo mais proeminente de um índice de concentração parcial é a razão de concentração, enquanto que na segunda categoria enquadram-se os índices de Herfindahl[41] e o de Entropia de Theil como os exemplares mais recorrentes na literatura (RESENDE, 1994).

3.4.1. Razão de Concentração

A razão de concentração mede de forma sintética a parcela de mercado de determinada firma ou de determinado conjunto de firmas participantes. O índice é estabelecido a partir da uma ordenação decrescente da variável a ser estudada como indicador do poder de mercado (no caso deste trabalho, vendas). Assim, considera-se a

[40] Figuras ilustrativas dos índices apresentadas no subcapítulo retiradas de Resende (1994).

[41] Também chamado de índice de Herfindahl-Hirschman. Entretanto, conforme Resende (1994), o índice de Hirschman na prática é a raiz quadrada do índice de Herfindahl.

participação das *m* maiores empresas, da maior para a menor, num mercado com *n* empresas (RESENDE, 1994). A fórmula está definida desta forma:

$$\frac{\sum_{i=1}^{m} X_i}{\sum_{i=1}^{n} X_i} = \sum_{i=1}^{m} p_i$$

X representa a variável a ser estudada, devendo ser somados os resultados relativos às *m* maiores firmas e então divididos pelo total correspondente às *n* firmas participantes, obtendo-se assim a soma das parcelas de mercado das *m* maiores firmas. Tal índice geralmente é aplicado às quatro maiores empresas integrantes do setor.

Entretanto, o uso de tal índice sofre diversas críticas, pois ele não consegue captar diversas propriedades relevantes de um ambiente de competição, como a existência de mudanças de posição entre as firmas (indicando um mercado mais competitivo) (MATTOS; BARROS, 2006) ou a concentração relativa entre si no que tange às firmas integrantes de *m* ou de *n-m* (RESENDE, 1994). Por exemplo, se duas empresas dentro de *n-m* entrarem em processo de fusão, tal movimento não se refletirá em uma maior taxa de concentração do mercado, exceto se a nova firma possuir um conjunto de indicadores analisados pelo índice que permita a ela entrar no grupo *m*. Por outro lado, se isso acontecer, incorre-se em outra fraqueza do índice, a de desconsiderar a mudança de posição entre tal firma nova e a firma agora fora do conjunto *m*, podendo resultar em interpretações numéricas semelhantes para mercados que passaram por mudanças relevantes de um período de tempo para outro.

Para contornar tais dificuldades, é recomendável o uso de índices de concentração sumários, que possuem sucesso ao captar tais detalhes. O primeiro a ser apresentado é o índice de Herfindahl.

3.4.2. Índice de Herfindahl

Este índice é definido pela soma do quadrado das parcelas de mercado de todas as firmas participantes. Sua expressão é:

$$H = \sum_{i=1}^{n} P_i^2$$

Ao multiplicar as parcelas de poder de mercado por elas mesmas, o índice potencializa as desigualdades existentes entre as firmas em todo o espectro do setor, apresentando uma alternativa ao problema da concentração relativa medida pelas razões

de concentração (MATTOS; BARROS, 2006). Adicionalmente, o fato de o índice considerar todas as empresas atuantes leva a uma análise mais abrangente dos movimentos de competição do setor, considerando, por exemplo, as fusões como um fator de aumento do índice.

O limite superior do índice é um, obtido no caso de uma empresa encontrar-se em posição monopolista. À medida que o número de empresas no setor aumenta, diminui o índice H. Se todas possuírem o mesmo poder de mercado, o limite inferior passa a ser 1/*n*. Ainda complementando, se o número de firmas em determinado setor tender ao infinito, o índice tenderá a zero, tornando-se assim na prática o limite inferior do índice em um cenário de concorrência perfeita (RESENDE, 1994).

Uma característica do índice de Herfindahl é o fato do limite inferior sofrer alterações à medida que aumenta ou diminui o número de firmas atuantes, prejudicando comparações intertemporais (RESENDE, 1994). Assim, em séries temporais são indicados alguns ajustes sobre a fórmula, que são expostos em sequência:

$$H'' = \frac{1}{n-1}[nH - 1]$$

Conveniente ressaltar que, para a resolução matemática da expressão, *n* deve ser maior que um. Desta maneira, ao substituírem-se os limites inferior e superior de H (1/*n* e 1) na fórmula, são obtidos valores de H'' correspondentes a zero e um, respectivamente. Assim, os limites de H'' não dependeriam do valor de *n*.

Contudo, esta forma corrigida do índice possui características curiosas e até certo ponto contraditórias em relação aos conceitos teóricos de concentração industrial. Devido ao fato de *n* fazer parte do denominador da fórmula, a este é dado um peso muito grande na obtenção dos valores e na mensuração de tamanho entre as firmas. Um exemplo de um resultado peculiar desta fórmula é o fato, por exemplo, de duas firmas participantes de um mercado com iguais parcelas configurarem um índice H de 0,5 (pressupondo, como é esperado, que neste mercado há duas firmas com igual poder), mas um índice H'' de zero. Ou seja, este índice diz que, caso o número de empresas participantes seja maior do que um, se todas tiverem a mesma parcela de mercado, o índice H'' será zero, mesmo que sejam apenas duas ou três.

Vejamos agora a hipótese de que uma terceira firma entre neste mercado absorvendo 10% deste, com as firmas restantes possuindo 45% do mercado cada uma, teoricamente tornando o mercado menos concentrado. O índice H refletirá tal alteração, assumindo o valor de 0,415. Entretanto, o índice H'' passará a ser 0,1225. Ou seja,

devido à adição de uma firma adicional em *n*, o índice H'' assume um valor *maior* neste cenário, pressupondo esta configuração de mercado como sendo mais concentrada do que a anterior. Desta forma, é mais conveniente classificar H'' como sendo um índice de *desigualdade* entre as firmas do que propriamente de concentração.

3.4.3. Índice de Entropia de Theil

Este índice surgiu a partir de estudos de teoria da informação em um ambiente competitivo elaborados pelo econometrista holandês Henri Theil em 1967. Nele, ao assimilar uma determinada parcela de mercado para cada firma integrante, a comunicação de que uma unidade de determinado produto ou serviço foi vendida por uma destas empresas geraria uma variável (que os autores denominam como "grau de surpresa") inversamente proporcional ao tamanho da parcela de mercado desta firma (BRAGA; MASCOLO, 1982).

Desta forma, o índice de Theil é uma medida inversa de concentração; ou seja, em um ambiente monopolista, o "grau de surpresa" da informação de uma venda realizada pelo setor é zero, pois todos os agentes econômicos possuem ciência de que o produto foi ofertado pela firma monopolista. Assim exposto, o limite inferior é zero. A fórmula do índice é mostrada a seguir.

$$ET = \sum_{i=1}^{n} p_i \, ln 1/p_i$$

Seu limite superior é o logaritmo natural de *n*, obtido quando a parcela de mercado de todas as firmas é idêntica (1/*n*), maximizando a incerteza sobre qual firma efetuou qualquer venda em qualquer período de tempo. Da mesma forma que o índice de Herfindahl, o índice de entropia de Theil possui uma forma de harmonizar seus limites ao longo do tempo, contudo tornando-o mais interessante para medir a desigualdade entre as firmas participantes do que propriamente a concentração do setor. Tal ajuste é efetuado dividindo o resultado do índice ET pelo logaritmo natural de *n*, tornando o limite superior definido por um, e o inferior definido por zero. Denomina-se tal medida como entropia relativa.

$$\frac{ln\ n}{ln\ n} - \frac{0}{ln\ n} = 1$$

3.4.4. Escolha dos Índices e suas Classificações

As características dos índices expostas anteriormente apontam para uma latente superioridade do índice de Herfindahl sobre o de Entropia de Theil e as razões de concentração, o que é confirmado quando são analisadas e comparadas as propriedades desejáveis de um índice[42] de concentração. Os índices H'' e a Entropia Relativa, adicionalmente, apesar de teoricamente falhos em termos de mensuração de concentração, podem ser eficientes na mensuração da desigualdade entre as firmas participantes, assemelhando-se ao índice de Gini no sentido de medir a extensão em que as firmas de um setor são desiguais em tamanho (KON, 1999). Contudo, o uso indiscriminado de qualquer índice, por mais detalhado que ele seja, em setores cujas características estruturais sejam diferenciadas (mais ou menos barreiras à entrada, mais ou menos diferenciação de produtos, etc.) pode levar a resultados distorcidos, e mesmo o índice H pode refletir estruturas de mercado diferentes entre si com o mesmo resultado numérico. Logo, quaisquer análises deste tipo devem ser acompanhadas, como citado no início do capítulo, por observações buscando situar o leitor a respeito do setor estudado.

Os índices serão comparados à classificação elaborada por Shepherd (1997, apud Aguiar, 2002), que estabelece uma divisão entre oligopólio forte (razão de concentração das quatro maiores empresas superior a 60%, além de um índice H superior a 0,18), oligopólio moderado (razão de concentração das quatro maiores empresas entre 40% e 60% e índice H entre 0,1 e 0,18) e oligopólio fraco (razão de concentração das quatro maiores empresas menor que 40% e índice H menor do que 0,1). Apesar do autor não ter incluído os índices H'', Entropia de Theil e Entropia Relativa em suas classificações, estes também serão apresentados com seus respectivos resultados, buscando tornar o estudo mais aprofundado.

[42] Conforme Hall & Tiderman (1967, apud Resende, 1994), as propriedades desejáveis de um índice são: 1 – Valores maiores do seu módulo refletem estruturas mais concentradas. 2 – Deve ser independente do valor total da variável, sendo assim uma função das parcelas de mercado de todas as firmas. 3 – Deve ser afetada por mudanças em quaisquer parcelas de mercado. 4 – Deve obedecer proporcionalidades entre as parcelas de mercado das firmas integrantes. 5 – Se todas as firmas tiverem tamanho idêntico, o índice deve diminuir quando *n* aumenta. 6 – Deve variar entre 0 e 1. O índice de Herfindahl é o único a obedecer todas estas características.

3.5. Resultados dos índices

3.5.1. Total de automóveis produzidos nacionalmente

Está exposta a seguir a tabela 11, com os resultados dos índices de concentração e desigualdade para todos os automóveis produzidos em território nacional de 1990 a 2010.

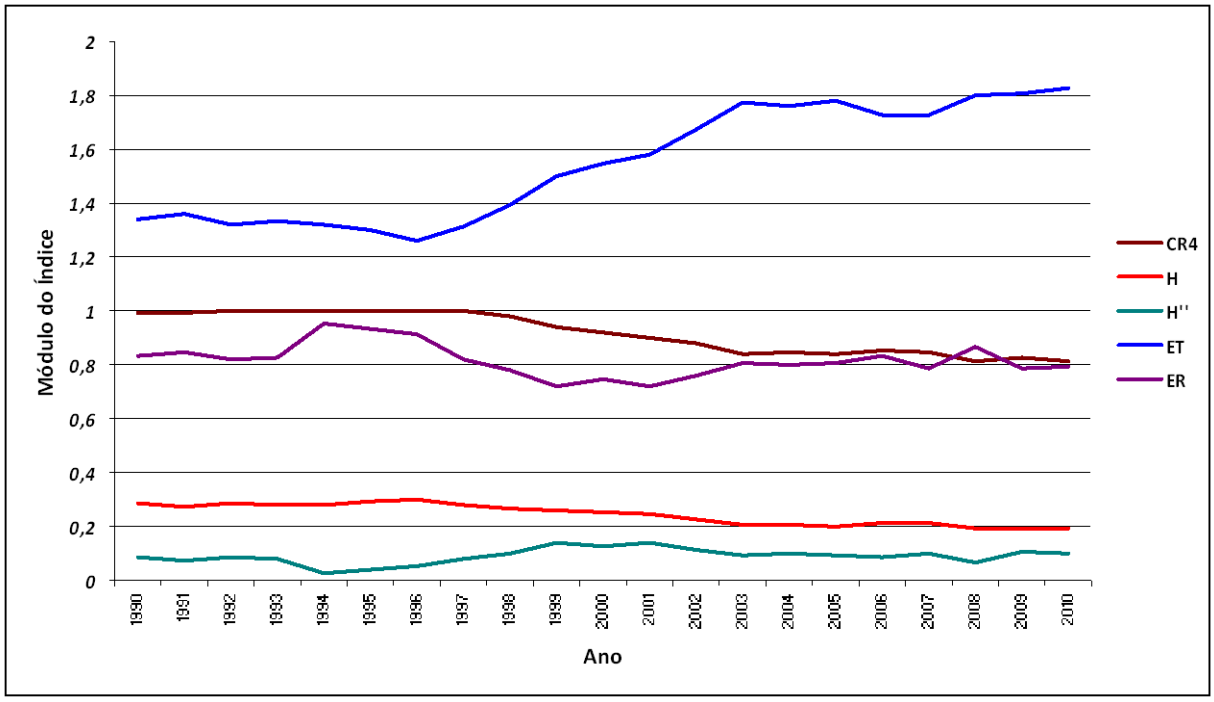
Tabela 11

CONCENTRAÇÃO DAS VENDAS DO SETOR DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL (AUTOMÓVEIS PRODUZIDOS NACIONALMENTE)					
Ano	Índice de Concentração				
	CR4	H	H"	ET	ER
1990	0,996049	0,284424	0,084424	1,337078	0,830773
1991	0,994668	0,273644	0,073644	1,360691	0,845445
1992	0,997123	0,287222	0,087222	1,32333	0,822231
1993	0,999479	0,277458	0,077458	1,333251	0,828396
1994	1,000000	0,279281	0,029281	1,322627	0,954074
1995	1,000000	0,290525	0,040525	1,298161	0,936425
1996	1,000000	0,300450	0,050450	1,262077	0,910396
1997	0,999359	0,282109	0,082109	1,316198	0,817800
1998	0,982118	0,268223	0,101556	1,392091	0,776941
1999	0,941724	0,263148	0,138148	1,497155	0,719979
2000	0,919083	0,252952	0,127952	1,546370	0,743647
2001	0,900250	0,248609	0,137498	1,581195	0,719633
2002	0,879552	0,227718	0,116607	1,672637	0,761250
2003	0,841655	0,206169	0,095058	1,771982	0,806464
2004	0,847664	0,208396	0,097285	1,757539	0,799890
2005	0,837704	0,202258	0,091146	1,778813	0,809573
2006	0,853151	0,211900	0,086900	1,726949	0,830487
2007	0,848991	0,213432	0,102321	1,726529	0,785777
2008	0,812319	0,194892	0,069892	1,801817	0,866491
2009	0,826021	0,196065	0,106739	1,807684	0,785067
2010	0,814759	0,191971	0,102190	1,829462	0,794525

Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Segue também o comportamento destes índices expresso graficamente.

Gráfico 5



Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Podemos observar que desde a abertura comercial há uma tendência de redução da concentração no setor, expressa pelo comportamento dos índices CR4, H e ET. Entretanto, tal tendência não se verificou de forma uniforme. O primeiro efeito da abertura comercial foi a decadência da Gurgel, sendo esta à época a única montadora cuja matriz era sediada no Brasil[43]. A empresa não possuía tecnologia e escala suficientes para enfrentar a concorrência dos importados com preço menor e tecnologia maior. A partir daí pode-se fazer uma reflexão acerca da natureza da abertura comercial no Brasil, feita de forma repentina, sem apoio do estado ao empresariado brasileiro para suportar os altos custos da produção de automóveis, como foi feito com os conglomerados na Coréia do Sul e também com a Embraer no próprio Brasil (PAULA, 2010).

Também é possível dissertar sobre a natureza do protecionismo imposto às montadoras instaladas no Brasil até então, feito sem qualquer exigência de contrapartida em termos de eficiência na produção e participação no mercado mundial por meio de exportações, ao mesmo tempo em que a instabilidade do nível de preços e a sucessão de contínuos planos heterodoxos com pouco sucesso no Brasil nos anos 1980 levou a uma situação que, como cita Castro (2001, p. 3), "as atenções das empresas não estavam, senão secundariamente, voltadas para a produção e eficiência operacional".

[43] Embora a edição de 2010 do anuário da ANFAVEA não catalogue a série histórica da produção da Gurgel, Quatro Rodas (1991) e Quatro Rodas (1992) citam a Gurgel como ainda ativa na produção de veículos, embora não façam a distinção entre automóveis e comerciais leves. Para efeito neste trabalho, toda a produção dos anos de 1990 a 1993 não efetuada pela Fiat, Ford, GM e Volkswagen foi contada como sendo da Gurgel, pois esta era a única montadora de automóveis ainda ativa no período ao descontar as "quatro grandes" (as fábricas da Agrale, Volvo, Toyota, Engesa e Scania não produziam automóveis).

Neste contexto, na iminência de uma abertura comercial, apenas a Fiat, Ford, GM e Volkswagen, empresas transnacionais já bem estabelecidas no mercado e com a possibilidade de contar com capital de suas matrizes conseguiram enfrentar este novo cenário. Desta forma, de 1994 até 1996 apenas estas quatro empresas produziram automóveis em território brasileiro.

Em 1995, conforme citado no capítulo anterior, foi instituído o regime automotivo, buscando atrair montadoras para produzir no Brasil, de forma a estancar o crescente consumo de importados. A partir de então houve uma crescente redução da concentração do setor, mostrada pelas reduções dos índices CR4 e H e pelo aumento do índice ET, especialmente à medida que novas plantas eram inauguradas no país[44] e sua produção foi amadurecendo.

É relevante notar o comportamento dos índices H'' e ER, que, durante o período de vigência do regime automotivo, sofrem aumento e redução, respectivamente, indicando o aumento da desigualdade entre as firmas integrantes do mercado. Provavelmente tal comportamento ocorreu devido ao estágio inicial de produção das novas plantas em atividade no país, um argumento que se solidifica à medida que os índices vão retornando à seus patamares anteriores, indicando um crescimento destas novas empresas em atividade, diminuindo a desigualdade entre as montadoras, embora ela ainda persista.

É muito importante também observar que apenas os incentivos tributários para atração de empresas não resultariam *per se* uma diminuição dos índices de concentração, sendo necessário também citar as inovações técnicas e gerenciais geradas pela abertura do mercado. Assim, as inovações trazidas a partir do modelo toyotista de produção passaram a ser incorporadas às instalações no Brasil, mais exemplarmente um estreitamento da relação entre as montadoras e seus fornecedores, resultando em uma crescente desverticalização da produção, sendo este um dos preceitos básicos do sistema *just-in-time* (SILVA, 2001).

Por fim, é feita a observação de que, apesar do decréscimo dos índices de concentração recentes, a classificação do setor automobilístico brasileiro permanece, pela classificação de Shepherd, como um oligopólio forte. Nos próximos anos saberemos se as políticas tributárias recentes do governo, buscando atrair novas empresas para investir no

[44] Conforme dados da ANFAVEA (2006), as montadoras ausentes até então em território brasileiro que inauguraram unidades de produção de automóveis a partir de 1995 incluem a Honda em 1997 (Sumaré, SP), a Toyota em 1998 (Indaiatuba, SP), a Renault em 1999 (São José dos Pinhais, PR), a Mercedes-Benz em 1999 (Juiz de Fora, MG) e a Peugeot Citroën em 2001 (Porto Real, RJ). Além disso, as já estabelecidas Ford, GM e Volkswagen inauguraram novas unidades na Bahia (Camaçari), no Rio Grande do Sul (Gravataí) e no Paraná (São José dos Pinhais), respectivamente.

Brasil, terão sucesso em aumentar a competitividade do setor. Entretanto, nunca é demais ressaltar que num ramo de atividade com as características da produção de carros, fatores como necessidade de investimentos iniciais altos, economias de escala, graus de diferenciação do produto, investimentos em marketing e a existência de ciclos de produtos cada vez mais curtos torna esta estrutura de mercado com fortes tendências à concentração (SILVA, 2001).

3.5.2. Total de automóveis populares (1000 cc) produzidos nacionalmente

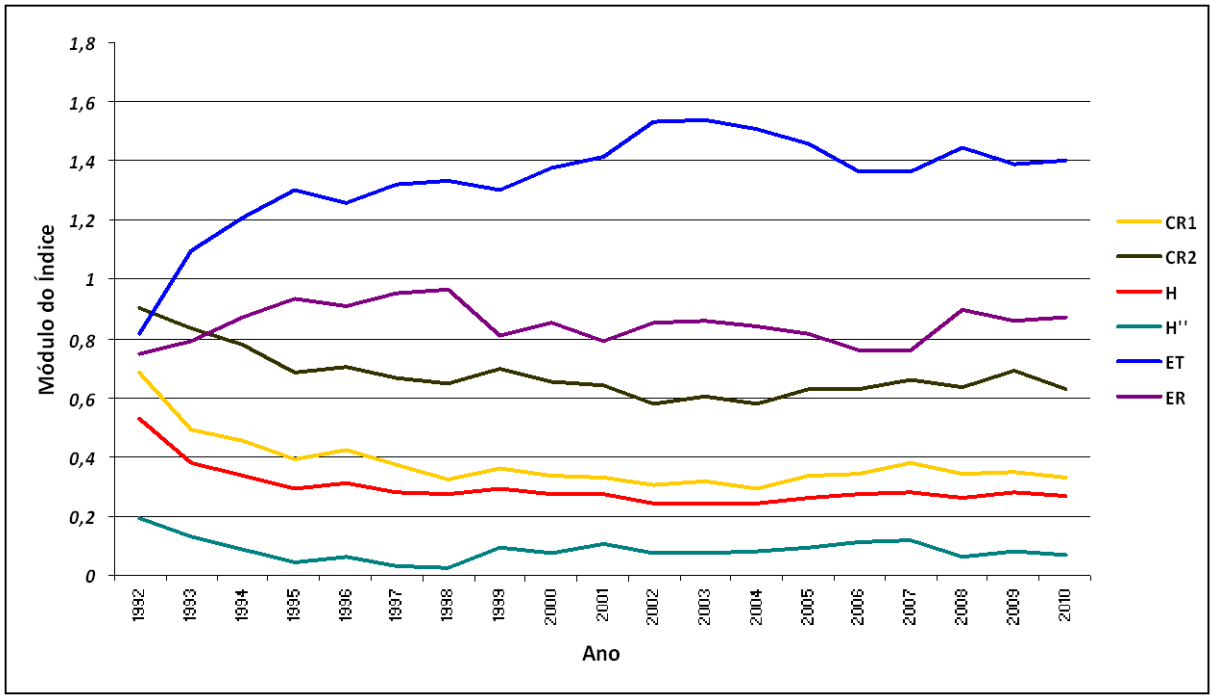
Estão expostos a seguir a tabela 12 e o gráfico 6, correspondentes à produção de veículos de 1000 cc no mercado nacional e seus respectivos índices de concentração e desigualdade.

Tabela 12

CONCENTRAÇÃO DAS VENDAS DO SETOR DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL (AUTOMÓVEIS DE 1000 cc PRODUZIDOS NACIONALMENTE)						
Ano	Índice de Concentração					
	CR1	CR2	H	H"	ET	ER
1990	1,000000	s/d	1,000000	s/d	0,000000	s/d
1991	1,000000	s/d	1,000000	s/d	0,000000	s/d
1992	0,686194	0,900208	0,526622	0,193289	0,818353	0,744897
1993	0,494598	0,837625	0,379312	0,129312	1,098023	0,792056
1994	0,454840	0,778327	0,336295	0,086295	1,210112	0,872911
1995	0,390622	0,683577	0,291864	0,041864	1,299437	0,937346
1996	0,424984	0,705658	0,309647	0,059647	1,260031	0,908920
1997	0,371680	0,666115	0,281468	0,031468	1,322879	0,954256
1998	0,325505	0,647690	0,274211	0,024211	1,335168	0,963120
1999	0,358584	0,694572	0,293082	0,093082	1,304814	0,810727
2000	0,336387	0,655432	0,276828	0,076828	1,377753	0,856046
2001	0,332295	0,642716	0,273035	0,106368	1,415163	0,789817
2002	0,307232	0,579541	0,242673	0,076006	1,533913	0,856093
2003	0,315638	0,602489	0,241793	0,075127	1,538762	0,858799
2004	0,290579	0,577735	0,244860	0,078193	1,508325	0,841812
2005	0,335976	0,626059	0,259466	0,092800	1,460409	0,815070
2006	0,343786	0,628423	0,276676	0,110009	1,362660	0,760515
2007	0,382642	0,657159	0,282359	0,115693	1,361343	0,759780
2008	0,340748	0,637680	0,259498	0,059498	1,441900	0,895903
2009	0,348442	0,689515	0,280946	0,080946	1,387356	0,862013
2010	0,331144	0,630576	0,270297	0,070297	1,404044	0,872382

Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Gráfico 6



Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

O gráfico deliberadamente omite os anos de 1990 e 1991, quando apenas a Fiat produzia automóveis populares (com o Uno). Em 1992, a GM lançou o Chevette Jr. e a Wolkswagen lançou o Gol 1.0, absorvendo parte da demanda do setor. Com o decreto do carro popular em 1993, a competitividade cresceu fortemente, com o lançamento de modelos como o Fusca, o Corsa e o Escort Hobby (marcando a entrada da Ford no segmento). Isso é mostrado pela queda do CR1, do CR2 e do H e pelo aumento de ET ao longo deste período inicial. Além disso, o comportamento de queda de H'' e de aumento de ER mostra que as empresas que entraram neste segmento imediatamente apropriaram-se de parcelas consideráveis do mercado (provavelmente explorando uma demanda não atendida, como era o objetivo do governo à época, o que é indicado pelo expressivo aumento das vendas de automóveis populares), não tornando as firmas muito desiguais entre si.

A partir de então o comportamento dos índices apresentou comportamento relativamente estável, atingindo seus índices mais baixos de concentração entre 2001 e 2006. Em 1999 a Renault entrou no segmento lançando o Clio 1.0, e em 2001 a Peugeot lançou o 206 1.0, contribuindo para o comportamento destes índices. Entretanto, a Peugeot não conseguiu manter-se competitiva e a última unidade do 206 1.0 foi vendida em 2007.

A partir disso, cabe aqui mencionar que, conforme Silva (2001), o segmento de carros populares possui uma barreira adicional ao restante do setor, que são barreiras técnicas resultantes do fato de que em outros países tal segmento de 1000 cc ocorre em escala muito menor do que no Brasil. Desta maneira, para uma montadora iniciante, é necessário um volume mínimo grande de produção para que o carro possa ter preços competitivos, ou então tentar evitar uma guerra de preços com a inserção de mais acessórios opcionais, o que também é um fator gerador de custos.

De qualquer forma, a Renault conseguiu firmar-se no segmento e já começa a ameaçar o quarto lugar da Ford em termos de participação nas vendas de populares[45]. Com as recentes medidas de incentivo do governo, será possível observar nos próximos anos se outra empresa irá dispor-se a ingressar neste segmento mais estrito do setor automobilístico.

3.5.3 Proporção da presença de importados no mercado

A seguir são mostrados a tabela 13 e o gráfico 7, com os índices de concentração obtidos quando se consideram todos os carros importados vendidos no Brasil como sendo fabricados pela mesma empresa, o mesmo ocorrendo com os carros nacionais.

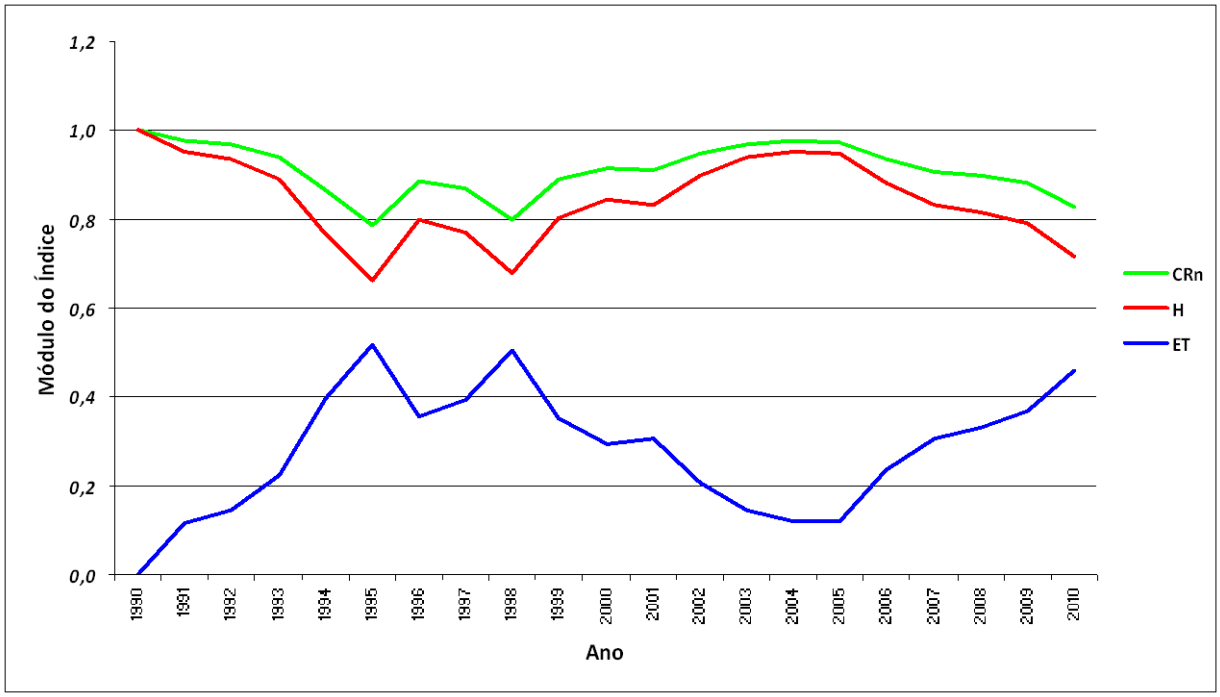
[45] Em 2010, Ford e Renault ocupam parcelas de 6,9% e 4,8%, respectivamente, sobre o total de vendas de automóveis populares, a menor diferença já registrada. Fonte: ANFAVEA (2010)

Tabela 13

CONCENTRAÇÃO ENTRE AS VENDAS DE VEÍCULOS IMPORTADOS E NACIONAIS NO BRASIL			
Ano	Índice de Concentração		
	CRn	H	ET
1990	0,999784	0,999568	0,002037
1991	0,975213	0,951655	0,116126
1992	0,967068	0,936306	0,144790
1993	0,941066	0,889079	0,224024
1994	0,865230	0,766787	0,395354
1995	0,786449	0,664106	0,518624
1996	0,886469	0,798716	0,353835
1997	0,867097	0,769521	0,391868
1998	0,797976	0,677579	0,503196
1999	0,888063	0,801186	0,350546
2000	0,914221	0,843159	0,292661
2001	0,908471	0,833697	0,306061
2002	0,946769	0,899205	0,207922
2003	0,967575	0,937252	0,143074
2004	0,974714	0,950707	0,117953
2005	0,973888	0,949141	0,120954
2006	0,937025	0,881981	0,235077
2007	0,907620	0,832309	0,308009
2008	0,897201	0,815537	0,331190
2009	0,880186	0,789082	0,366555
2010	0,828960	0,716429	0,457532

Fonte: Elaboração própria, baseado em ANFAVEA (2011)

Gráfico 7



Fonte: Elaboração própria, baseado nos dados da ANFAVEA (2011)

Antes de tudo, é necessário ressaltar de que os índices de concentração mostrados nesta seção não podem ser comparados aos índices das seções anteriores, e mesmo suas interpretações teóricas devem ser minimizadas. O objetivo aqui é mensurar anualmente a participação dos automóveis importados sobre o total de automóveis vendidos, mesmo não sendo possível a diferenciação por montadoras, devido ao fato de algumas importadoras não abrirem seus números de vendas para a ANFAVEA.

Dito isto, podemos observar que a partir da abertura há naturalmente um crescimento da participação dos importados no mercado, especialmente aproveitando as ineficiências existentes nas montadoras nacionais. O aumento desta proporção intensifica-se à medida que a economia brasileira entra em processo de estabilização, chegando a 21,3% em 1995. Conforme cita Castro (2001, p. 6), "os próprios consumidores, aturdidos pela alta desenfreada de preços (...), não se encontravam em condições de efetivamente usufruir do aumento da competição decorrente (em princípio) da abertura".

A partir de 1995 ocorre uma reversão desta tendência, devido à maiores alíquotas do imposto de importação e ao início do regime automotivo. Entretanto, a participação dos importados não sofre grandes reduções, indicando que os esforços para retrair o consumo de automóveis estrangeiros foram contrabalanceados pela taxa de câmbio valorizada e pelo regime de cotas tarifárias às montadoras não-integrantes do regime. A participação dos importados sobre o mix vendido volta a ultrapassar 20% em 1998.

Os movimentos dos índices a partir de então aparentam ser mais ligados ao comportamento da taxa de câmbio do que propriamente a políticas tributárias. Com o fim da política de âncora cambial, a desvalorização do câmbio encareceu os importados, tornando a participação destes paulatinamente menor a partir de 1999, atingindo um mínimo de 2,6% em 2005. Similarmente, a partir de 2005 até hoje, com uma tendência de valorização da taxa de câmbio, a proporção cresce. Em 2010 ela atingiu o nível de 17,1%, o maior desde 1998.

A partir destes dados é possível observar que a participação dos importados atual é semelhante à que foi objeto de intervenção do governo na metade da década de 90 com o regime automotivo, muito embora os contextos macroeconômicos de ambas as épocas sejam bem diferentes. Nos próximos anos será possível observar qual será a eficácia das recentes medidas anunciadas pelo governo no que tange a um dos seus objetivos, que é frear o consumo de automóveis importados no Brasil.

CONCLUSÃO

Pode-se verificar, conforme os índices expostos no capítulo anterior, que de maneira geral a competitividade do setor automobilístico cresceu ao longo das últimas duas décadas, embora não uniformemente e ainda mantendo uma estrutura oligopolizada. É possível também notar que os movimentos dos índices de concentração ocorreram, em sua maioria, de forma coerente com as políticas tributárias postas em efetividade, que variaram entre a abertura total no início dos anos 90, evoluindo para um protecionismo à empresas presentes e às dispostas a começar processos de produção no Brasil, passando para tentativas de estímulo ao consumo e iniciando agora um novo período protecionista, embora buscando atrair um número maior de montadoras para a geração de renda e empregos em território brasileiro.

A partir daqui ficam os questionamentos de como tais índices irão evoluir nos próximos anos. Tal questionamento ganha força ao se observar que, apesar dos progressos alcançados nas últimas décadas, o carro brasileiro ainda é consideravelmente mais caro e com carga tributária maior do que no resto do mundo, tornando desejável que, a partir dos movimentos do governo, crie-se um cenário onde as empresas possam cada vez mais concorrer por meio de preços competitivos.

Contudo, é importante citar que políticas tributárias não são e não podem ser o único instrumento para incentivar o setor. Fatores como a utilização de tecnologias mais avançadas, investimentos para a melhora da malha rodoviária brasileira e estímulo responsável ao crédito para o consumidor também devem receber atenção do poder público para tornar os carros cada vez mais acessíveis para a população.

Da mesma forma, propõe-se aqui a expansão do escopo do trabalho aqui realizado, levando em consideração a intensidade com a qual outras variáveis interferiram na competitividade do setor automobilístico, como a expansão do crédito, o aumento da renda da população, a variação da produtividade entre as empresas ofertantes, entre outras. Similarmente, o objeto de análise também pode ser alterado, embora ainda observando fatores resultantes da competitividade, como nível de preços, nível de *mark-up* das montadoras, variação da tecnologia envolvida em veículos prontos, entre outros.

Assim, a partir de estudos sobre estes outros fatores, pode-se elaborar um quadro mais preciso da conjuntura do setor automobilístico brasileiro, tornando possível identificar mais claramente alternativas capazes de trazer melhoras ao setor tanto em

termos tecnológicos, quanto em termos de facilidade de acesso e uso à população brasileira.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, D. R. D. de. **Concentração do mercado varejista alimentar brasileiro**. Sorocaba, Universidade Federal de São Carlos, 2010.

ANDERSON, P. **Câmaras setoriais:** Histórico e acordos firmados – 1991/95. Texto para discussão n. 667. Rio de Janeiro, IPEA, 1999.

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

_____. **Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira.** São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 2011.

_____. **Tabelas estatísticas**. Disponível em: <http://www.anfavea.com.br/tabelas.html>. Acesso em: 18 março 2012

ARAÚJO JÚNIOR, J. T. de. A proteção à indústria automobilística na Europa e no MERCOSUL. **Revista de economia política**, São Paulo, v. 18, n. 4 (72), p. 7-21, out./dez. 1998.

AUTOMOTIVE BUSINESS. **Regime brasileiro aposta no protecionismo e taxa importados**. Disponível em: < http://www.automotivebusiness.com.br/noticia/11654/regime-automotivo-aposta-no-protecionismo-e-taxa-importados> Acesso em: 27 maio 2012.

BELLUZZO, L. G. de M.; ALMEIDA, J. S. G. de. A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira. In: BELLUZZO, L. G. de M.; BATISTA JÚNIOR, P. N. (Orgs.). **A luta pela sobrevivência da moeda –** ensaios em homenagem a Dílson Funaro. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992. p. 25-50.

BRAGA, H. C.; MASCOLO, J. L. Mensuração da concentração industrial no Brasil. **Pesquisa e planejamento econômico**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, p. 399-454, ago. 1982.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Acordo de complementação econômica nº 55 –** MERCOSUL/México (automotivo). Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=466> Acesso em: 23 maio 2012.

CARRO ANTIGO. **História do carro brasileiro**. Disponível em: < http://www.carroantigo.com/portugues/conteudo/curio_hist_carro_brasileiro.htm>. Acesso em: 6 maio 2012.

CASTRO, A. B. de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação. **Revista de economia política**, São Paulo, v. 21, n. 3 (83), p. 3-26, jul./set. 2001.

CYSNE, R. P. Vitória de Pirro ou de Cruzado? **Valor Econômico** [São Paulo], 3 fevereiro 2006. Disponível em: < http://www.fgv.br/professor/rubens/HOMEPAGE/ARTIGOS_E_REPORTAGENS_DE_POL_ECON/Artigos_Publicados/2006/Plano%20Cruzado2.pdf>. Acesso em: 12 maio 2012.

FIUZA, E. P. S. **Automobile demand and supply in Brazil:** Effects of tax rebates and trade liberalization on markups in the 1990s. Texto para discussão n. 916. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em <http://www.ie.ufrj.br/publicacoes/discussao/automobile_demond_and_supply_in_brazil.pdf>. Acesso em: 22 março 2012.

FLIGENSPAN, F. B. Uma visão global da economia brasileira durante a vigência do Plano Real: avanços, impasses e um cenário de crescimento com exclusão. **Indicadores econômicos FEE,** Porto Alegre, v. 26, n. 1, p. 101-142, 1998.

_____. **Plano Real:** da estabilidade à necessidade de crescer. Porto Alegre, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2010.

_____.; CALANDRO, M. L. Novos investimentos na indústria automobilística brasileira: o caso gaúcho. **Indicadores econômicos FEE,** Porto Alegre, v. 30, n. 3, p. 5-30, dez. 2002.

FRAINER, D. M. **A estrutura e a dinâmica da indústria automobilística no Brasil.** 2010. 137 f. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2010.

G1. **Brasil e Argentina firmam acordo automotivo até 2013.** Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL584867-9356,00-BRASIL+E+ARGENTINA+FIRMAM+ACORDO+AUTOMOTIVO+ATE.html>. Acesso em: 27 maio 2012.

GAZETA DO POVO. **Novo acordo automotivo com México é oficializado**. Disponível em: < http://www.gazetadopovo.com.br/economia/conteudo.phtml?id=1239357>. Acesso em: 27 maio 2012.

GEHRINGER, M. O carro no Brasil. **Quatro rodas especial**, São Paulo, ano 42, n. 10, 2003.

GIAMBIAGI, F.; ALMEIDA, P. R. **Morte do consenso de Washington?** Os rumores a esse respeito parecem muito exagerados. Texto para discussão n. 103. Rio de Janeiro, BNDES, 2003.

GUIMARÃES, E. A. A indústria automobilística brasileira na década de 80. **Pesquisa e planejamento econômico**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 2, p. 347-377, ago. 1989.

HOLLANDA FILHO, S. B. de. Nota: O estabelecimento de um regime automotivo diante da criação da OMC. **Estudos econômicos**, São Paulo, v. 33, n. 4, p. 771-792, dezembro de 2003.

_____. Nota: Um regime sob consultas. **Estudos econômicos**, São Paulo, v. 34, n. 1, p. 215-238, março de 2004.

IPEA. **Ipeadata**. Disponível em: < http://www.ipeadata.gov.br/>. Acesso em: 16 março 2012.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional**: Teoria e Política. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2007.

KUPFER, D. **Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização.** 1998. 197 f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2010.

LACERDA, A. C. de et al. **Economia Brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2006.

LAFER, C. O planejamento no Brasil – Observações sobre o Plano de Metas (1956-1961). In: LAFER, B. M. (Org.). **Planejamento no Brasil.** São Paulo: Perspectiva, 1970. p. 29-50.

LEITE, J. Lucro Brasil faz o consumidor pagar o carro mais caro do mundo. **Webmotors**, 2011. Disponível em: <http://revista.webmotors.com.br/mercado/custo-brasil-nao/1334081736157>. Acesso em: 28 março 2012.

KON, A. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

MARTELLO, A. Governo reduz IPI de carros e tributo sobre operações de crédito. **G1**, 2012. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2012/05/governo-reduz-ipi-de-carros-e-tributo-sobre-operacoes-de-credito.html>. Acesso em: 27 maio 2012.

_____. Novo regime automotivo valerá de 2013 a 2017, informa governo. **G1**, 2012. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2012/04/novo-regime-automotivo-valera-de-2013-ate-2017-informa-governo.html>. Acesso em: 27 maio 2012.

MATTOS, L. B. de; BARROS, A. de M. Análise da estrutura do mercado brasileiro de carros populares, 1990-2005. **Revista de economia e agronegócio**, Viçosa, v. 4, n. 3, p. 365-386, nov. 2006.

NEGRI, J. A. de. **Elasticidade-renda e elasticidade-preço da demanda de automóveis no Brasil**. Texto para discussão n. 558. Brasília, IPEA, 1998.

_____. O custo do bem-estar do regime automotivo brasileiro. **Pesquisa e planejamento econômico**, Brasília, v. 29, n. 2, p. 215-242, ago.1999.

NEW REG. **History of motor vehicles.** Disponível em: < http://www.newreg.co.uk/media/history/history_of_the_motor_vehicle.html>. Acesso em: 29 abril 2012.

PAULA, M. de. Onde estão as montadoras brasileiras? **ISTOÉ Dinheiro**, 2010. Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/29028_ONDE+ESTAO+AS+MONTADORAS+BRASILEIRAS>. Acesso em: 27 maio 2012.

PINHEIRO, B. F. **O desenvolvimento do setor automotivo no MERCOSUL na década de 1990.** 2002. 86 f. Monografia (Trabalho de Conclusão do Curso de Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2002.

PINTO, G. A. **O regime automotivo brasileiro de 1995 e a descentralização industrial**: o caso da região metropolitana de Curitiba. Cascavel: Universidade Estadual do Oeste do Paraná, 2011.

QUATRO RODAS. São Paulo: Abril, n. 367, fev. 1991.

_____. São Paulo: Abril, n. 379, fev. 1992.

RESENDE, M. Medidas de concentração industrial: uma resenha. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 4, n. 21/22, p. 24-33, mar./set. 1994.

SANT'ANNA, L. R. **Análise da concentração da indústria automobilística brasileira nas décadas de 1990 e 2000**. 2010. 69 f. Monografia (Trabalho de Conclusão do Curso de Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2010.

SILVA, C. L. da. Competitividade e estratégia empresarial: um estudo de caso da indústria automobilística brasileira na década de 1990. **Revista da FAE**, Curitiba, v. 4, n. 1, p. 35-48, jan./abr. 2001.

SINDIPEÇAS. **Desempenho do setor de autopeças**. São Paulo: Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores, 2012.

VIANA, A. P. **A indústria automobilística brasileira nos anos 90.** 2005. 55 f. Monografia (Trabalho de Conclusão do Curso de Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2005.

.

.

ANEXOS

Tabela 15 - Vendas de automóveis nacionais por montadora - 1990 a 2000

Empresa	Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Fiat	Vendas	89.003	128.318	128.648	201.016	275.465	300.441	407.275	454.490	289.983	272.653	316.024
	Share	16,71%	22,01%	22,28%	23,63%	28,23%	27,15%	32,69%	33,39%	29,99%	30,34%	29,37%
Ford	Vendas	88.669	88.931	70.094	116.011	118.079	114.196	85.000	143.437	101.359	60.082	66.150
	Share	16,64%	15,25%	12,14%	13,64%	12,10%	10,32%	6,82%	10,54%	10,48%	6,69%	6,15%
General Motors	Vendas	140.170	143.496	148.252	217.715	233.644	265.204	308.640	331.430	266.660	225.690	271.260
	Share	26,31%	24,61%	25,68%	25,60%	23,95%	23,97%	24,77%	24,35%	27,57%	25,12%	25,21%
Gurgel	Vendas	2.105	3.109	1.661	443	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,40%	0,53%	0,29%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Honda	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	872	15.575	17.102	19.685
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%	1,61%	1,90%	1,83%
DaimlerChrysler/Mercedes-Benz	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.831	12.006
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,09%	1,12%
Nissan	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Peugeot/Citroën	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Renault	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18.058	42.189
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,01%	3,92%
Toyota	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	1.718	7.375	13.173
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,18%	0,82%	1,22%
Volkswagen	Vendas	212.844	219.218	228.650	315.377	348.509	426.782	445.057	430.877	291.760	287.793	335.345
	Share	39,95%	37,60%	39,61%	37,08%	35,72%	38,57%	35,72%	31,66%	30,17%	32,03%	31,17%
Total Vendido		532.791	583.072	577.305	850.562	975.697	1.106.623	1.245.972	1.361.106	967.055	898.584	1.075.832

Fonte: ANFAVEA (2011)

Tabela 16 - Vendas de automóveis nacionais por montadora - 2001 a 2010

Empresa	Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fiat	Vendas	347.357	318.134	279.744	310.778	347.183	402.863	526.824	543.739	571.740	532.975
	Share	29,52%	27,34%	25,85%	24,92%	26,11%	27,64%	29,15%	27,20%	25,70%	23,88%
Ford	Vendas	57.752	80.237	87.427	101.326	115.511	117.976	135.900	169.406	214.456	206.135
	Share	4,91%	6,89%	8,08%	8,12%	8,69%	8,09%	7,52%	8,48%	9,64%	9,24%
General Motors	Vendas	297.996	309.085	290.829	336.125	325.638	367.282	419.787	425.494	468.042	492.184
	Share	25,33%	26,56%	26,87%	26,95%	24,49%	25,20%	23,23%	21,29%	21,04%	22,06%
Gurgel	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Honda	Vendas	21375	20712	32261	51628	55904	63504	84573	111388	115.511	110.822
	Share	1,82%	1,78%	2,98%	4,14%	4,20%	4,36%	4,68%	5,57%	5,19%	4,97%
DaimlerChrysler/Mercedes-Benz	Vendas	8661	8088	6501	5000	3400	0	0	0	975	767
	Share	0,74%	0,70%	0,60%	0,40%	0,26%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,03%
Nissan	Vendas	0	0	0	0	0	0	298	0	7307	14170
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,33%	0,63%
Peugeot/Citroën	Vendas	14771	40753	45028	56343	68415	76643	96335	106769	104700	124033
	Share	1,26%	3,50%	4,16%	4,52%	5,14%	5,26%	5,33%	5,34%	4,71%	5,56%
Renault	Vendas	60463	53190	50980	34351	42828	29216	52239	109005	102813	109.187
	Share	5,14%	4,57%	4,71%	2,75%	3,22%	2,00%	2,89%	5,45%	4,62%	4,89%
Toyota	Vendas	12092	17424	36612	42661	45274	44669	39496	47965	55.800	54.404
	Share	1,03%	1,50%	3,38%	3,42%	3,40%	3,06%	2,19%	2,40%	2,51%	2,44%
Volkswagen	Vendas	356.090	316.094	252.950	308.920	325.642	355.342	451.992	484.979	583.675	586.916
	Share	30,27%	27,16%	23,37%	24,77%	24,49%	24,38%	25,01%	24,26%	26,23%	26,30%
Total Vendido		1.176.557	1.163.717	1.082.332	1.247.132	1.329.795	1.457.495	1.807.444	1.998.745	2.225.019	2.231.593

Fonte: ANFAVEA (2011)

Tabela 17 - Vendas de automóveis nacionais de 1000 cc por montadora - 1990 a 2000

Empresa	Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Fiat	Vendas	23.013	67.292	63.523	119.675	203.708	232.750	298.101	324.058	228.806	217.171	253.777
	Share	100,00%	100,00%	68,62%	49,46%	45,48%	39,06%	42,50%	37,17%	32,55%	35,86%	33,64%
Ford	Vendas	0	0	0	9.049	45.132	69.722	61.914	127.154	99.511	58.057	64.590
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	3,74%	10,08%	11,70%	8,83%	14,58%	14,16%	9,59%	8,56%
General Motors	Vendas	0	0	19.812	30.240	54.148	118.817	144.549	163.951	148.137	124.722	175.029
	Share	0,00%	0,00%	21,40%	12,50%	12,09%	19,94%	20,61%	18,80%	21,07%	20,59%	23,20%
Peugeot/Citroën	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Renault	Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.199	20.330
	Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,36%	2,69%
Volkswagen	Vendas	0	0	9.238	83.000	144.879	174.556	196.876	256.710	226.473	203.486	240.693
	Share	0,00%	0,00%	9,98%	34,30%	32,35%	29,30%	28,07%	29,44%	32,22%	33,60%	31,90%
Total Vendido		23.013	67.292	92.573	241.964	447.867	595.845	701.440	871.873	702.927	605.635	754.419

Fonte: ANFAVEA (2011)

Tabela 18 - Vendas de automóveis nacionais de 1000 cc por montadora - 2001 a 2010

Empresa	Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fiat	Vendas	291.841	246.360	220.923	212.944	244.851	295.619	388.801	360.668	401.718	349.971
	Share	33,23%	30,72%	31,56%	28,72%	33,60%	34,38%	38,26%	34,07%	34,11%	29,94%
Ford	Vendas	56.375	77.274	78.689	86.471	79.423	84.193	103.095	128.718	89.321	80.303
	Share	6,42%	9,64%	11,24%	11,66%	10,90%	9,79%	10,15%	12,16%	7,58%	6,87%
General Motors	Vendas	216.047	218.356	200.775	215.482	211.406	244.757	227.143	207.514	221.142	295.628
	Share	24,60%	27,23%	28,69%	29,06%	29,01%	28,46%	22,35%	19,61%	18,78%	25,29%
Peugeot/Citroën	Vendas	6.645	24.464	19.157	11.623	8.276	436	1	0	0	0
	Share	0,76%	3,05%	2,74%	1,57%	1,14%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Renault	Vendas	34.721	35.901	33.146	29.610	22.746	11.126	18.120	47.269	55.227	55.845
	Share	3,95%	4,48%	4,74%	3,99%	3,12%	1,29%	1,78%	4,47%	4,69%	4,78%
Volkswagen	Vendas	272.631	199.514	147.236	185.432	162.074	223.761	278.936	314.291	410.396	387.036
	Share	31,04%	24,88%	21,04%	25,01%	22,24%	26,02%	27,45%	29,69%	34,84%	33,11%
Total Vendido		878.260	801.869	699.926	741.562	728.776	859.892	1.016.096	1.058.460	1.177.804	1.168.783

Fonte: ANFAVEA (2011)