

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**DESEMPENHO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
NACIONAL: UM ESTUDO DE CONCENTRAÇÃO E
POLÍTICAS INDUSTRIAIS DE 2003-2014.**

FILIFE MAYAGO MENDONÇA DE SENA

matrícula nº: 112225170

ORIENTADOR: Prof. MARIA DA GRAÇA DERENGOWSKI FONSECA

ABRIL 2019

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**DESEMPENHO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
NACIONAL: UM ESTUDO DE CONCENTRAÇÃO E
POLÍTICAS INDUSTRIAIS DE 2003-2014.**

FILIPE MAYAGO MENDONÇA DE SENA

matrícula nº: 112225170

ORIENTADOR: Prof. MARIA DA GRAÇA DERENGOWSKI FONSECA

ABRIL 2019

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do(a) autor(a).

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, aos meus pais por não medirem esforços para ver a formação minha e de meus irmãos. Ezael, Vanilda, Lais e Lucas, amo vocês! Ao longo da minha trajetória universitária, tive a oportunidade de perceber que a educação é uma das únicas ferramentas que transforma uma sociedade.

À Amanda, minha namorada, agradeço por você ser a pessoa que é. Sou muito feliz ao seu lado. Te amo!

Aproveito a oportunidade para agradecer todos meus amigos da faculdade que levarei para a vida: Decão, Binha, Gabi, Guga, Ivan, Japa, Maumau, Mco, Paula, Rafael e Thainá. Sem vocês, não conseguiria finalizar esse ciclo tão lindo e difícil que vivi no Rio.

Um agradecimento a todos que tive o prazer de morar junto, são tantos que não lembraria nem da metade.

Agradeço também a professora Maria da Graça por aceitar a me orientar mesmo com meus diversos sumiços. Muito obrigado, professora. Aproveito para agradecer o professor Cury e a professora Marta por aceitarem fazer parte da banca.

À Anna Lúcia, Camila, Darcy e Diego, pelo bom tratamento, nas vezes que fui perdido na secretaria procurando por orientações e conselhos.

Um muito obrigado a todos vocês, sou uma pessoa muito melhor depois que os conheci.

RESUMO

A indústria automobilística brasileira passou por um processo de intensa mudança ao longo do tempo e se mostrou importante para o desenvolvimento da economia. A fim de investigar quais as eventuais mudanças no padrão competitivo da indústria de produção de automóveis e veículos comerciais leves, a monografia analisa dois de seus aspectos importantes da indústria automobilística: a evolução das taxas de concentração e a política industrial no período de 2003 a 2014. Neste trabalho utiliza-se o modelo Estrutura Conduta e Desempenho, com base nos dados obtidos da base de dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA). Foram usados os índices Razão de Concentração (CR) e de Hirschman-Herfindal (HHI) para a determinação do grau de concentração na indústria. Com isso, a análise mostrou que a indústria automobilística se beneficiou de um alto grau de protecionismo desde sua criação até o fim do período de substituição de importações e a abertura comercial. Ao analisar esse contexto pós 2003, verifica-se que a estrutura se manteve como oligopólio diferenciado, ainda que o grau de concentração tenha apresentado uma pequena queda entre 2003 e 2014.

Palavras-Chave: Indústria automobilística; competição; concentração; política industrial.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Automóveis e comerciais leves produzidos e exportados entre 1900 e 1997 13

Gráfico 2 – Saldo da Balança comercial da indústria automobilística de 2003-2007 31

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Modelo Estrutura – Conduta - Desempenho.....	16
Tabela 2 – Grau de concentração através dos resultados do índice CRx	22
Tabela 3 – Grau de concentração através do índice HHI	22
Tabela 4 – Produção de automóveis e comerciais leves, número de montadoras e medidas de concentração de 1990 a 2008 no Brasil	23
Tabela 5 – Produção total de veículos automóveis entre 2003 e 2014 (unidades).....	25
Tabela 6 – Market-Share empresas 2003-2014	26
Tabela 7 – Produção total de automóveis e comerciais leves entre 2000-2014	35
Tabela 8 – Exportações de automóveis e comerciais leves no período de 2000-2014.....	36
Tabela 9 - Alíquotas de IPI para veículos nacionais.....	40
Tabela 10 - Alíquotas de IPI para veículos importados.....	40
Tabela 11 - Balança comercial do Setor automobilístico brasileiro para o Mercosul de 2000-2014 (em milhões US\$).....	44

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO I - O MODELO E-C-D E ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NOS ANOS 2000	10
I.1 A transformação da Indústria Automobilística Brasileira.....	11
I.2 O modelo Estrutura-Conduto-Desempenho e o setor automobilístico.	14
I.3 Estrutura de Mercado.....	17
I.4 Barreiras a Entrada	19
I.5 Um estudo sobre a concentração a partir da década de 1990.....	20
I.5.1 Medidas de Concentração	21
I.6 O modelo E-C-D e as Políticas industriais de 2003-2014	27
I.7 A competitividade da indústria automobilística na década de 1990 e anos 2000.....	28
I.8 Aplicações práticas do modelo E-C-D e as políticas públicas.....	29
CAPÍTULO II- A retomada da política industrial, suas contribuições para a indústria automobilística e a crise de 2008	30
II.1 A indústria automobilística brasileira e os impactos da crise	34
II.2 O setor automotivo brasileiro e as medidas adotadas para minimizar a crise de 2008.....	39
II.3 Setor automotivo brasileiro e o resultado das medidas tomadas contra a crise de 2008.	40
II.4 A Competitividade da Indústria Automobilística Brasileira e a relação com o Mercosul pós Crise de 2008.	41
II.4 Setor Automobilístico Brasileiro e o resultado das medidas tomadas contra a Crise de 2008.....	44
CONCLUSÕES	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49

INTRODUÇÃO

A indústria automobilística brasileira passou por um processo de intensa mudança ao longo do tempo. De um lado, observa-se um processo de evolução da demanda do setor no segmento nacional, de outro a intensidade da competição entre as montadoras a partir dos anos 1990. Essas mudanças foram, em parte, explicadas pelas medidas adotadas pelo governo e pelo contexto internacional de mudanças nas estratégias das montadoras.

No Brasil a indústria automobilística tem seu início marcado na década de 1950. Antes dessa década, o Brasil já possuía unidades de empresas estrangeiras que realizavam a montagem de veículos, sem que houvesse fabricação de qualquer peça em território nacional. Nesse momento, todos os componentes eram importados, e essas unidades apenas montavam os veículos. Com os anos 1950 e o início do governo de Juscelino Kubitschek, a indústria automobilística passou a ser considerada um setor essencial para a expansão e o desenvolvimento da economia e indústrias brasileiras, devido a sua importância na integração com outros setores da economia, como os setores siderúrgico e energético.

Tendo em vista a importância desta indústria para o desenvolvimento sócio- econômico do país, devido a sua capacidade de geração de emprego, renda e modernização do parque produtivo nacional, faz-se necessário analisar a mudança levando em consideração as alterações da indústria nacional.

O objetivo desse trabalho propõe analisar o padrão competitivo, bem como calcular o grau de concentração da indústria automobilística no período em que o Brasil retoma a política industrial (2003-2014), a fim de identificar se houve mudanças na estrutura do setor decorrentes das políticas industriais existentes em dois períodos específicos: 2003-2008 e 2009-2014. Além disso, tem-se como objetivo analisar a dinâmica da mudança ocorrida, nas formas de produção, no desenvolvimento tecnológico dos produtos e nos novos investimentos.

Vale ressaltar que nesse período o governo realizava um esforço de redistribuição de renda, o que, juntamente com a estagnação de mercados maduros e ampliação dos prazos de financiamento que proporcionaram o crescimento e aumento do consumo de automóveis nos últimos anos.

O referencial teórico utilizado tem como ponto de partida a abordagem da organização industrial. Na década de 1930, Edward E. Manson criou um novo paradigma denominado Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (E-C-D), sendo esse por sua vez, um método de análise geral da realidade econômica das indústrias. As questões de caráter E-C-D se

propunham a investigar as práticas ligadas às empresas, indústrias e mercados na tentativa de chegar o mais próximo da realidade, contrapondo-se ao modelo de concorrência perfeita. Com isso a partir da década de 1950 após contribuições de Joe S. Bain, que estudou cada elemento do modelo e suas associações, o paradigma E-C-D passa a ser uma das principais teorias microeconômicas alternativas à teoria neoclássica (KUPFER 2002; HASENCLEVER;2013).

O ponto central do modelo é a relação entre estrutura, conduta e desempenho de mercado. Esses fatores são conceituados por Brumer como um complexo interdependente de fenômenos que tem significado na determinação do bem-estar na economia (BRUMER, S; 1981). Sendo assim, a conduta da empresa em uma atividade econômica e as características da estrutura dominante dessa atividade, são as principais determinantes do desempenho de mercado, que por sua vez também exerce influência sobre a estrutura e a conduta.

A fonte de dados consultada para a análise da estrutura, conduta, desempenho e a criação dos índices foi o banco de dados da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). Os dados da ANFAVEA não refletem necessariamente a totalidade dos dados do Brasil, visto que entre outros, em 2008 observa-se um número de 14 empresas associadas a ANFAVEA, no entanto, de acordo com o IBGE, a quantidade de firmas de produção de automóveis e veículos comerciais leves em 2008 é 20, e não 14. Porém, tomada às proporções, a que se considerar que estão associadas à ANFAVEA todas as empresas de médio e grande porte, que apresentam plantas para produção em nível industrial, atuantes diretamente no mercado que é objeto de análise, com isso, embora não reflita exatamente a produção total do Brasil, os dados que foram utilizados neste trabalho têm relevância ao estabelecer um panorama do mercado estudado, demonstrando em termos gerais a sua configuração.

Além desta Introdução, a pesquisa está dividida em dois capítulos. O primeiro capítulo apresenta as principais teorias que sustentam as análises feitas no decorrer da monografia. O capítulo diz respeito ao modelo estrutura, conduta e desempenho, que analisa o desempenho de uma firma, a partir de uma análise da estrutura da indústria e da conduta da firma inserida nessa estrutura. Na sequência, apresenta-se os principais modelos de estruturas de mercados, que são: monopólio, oligopólio, concorrência perfeita e concorrência monopolística. Aqui, prioriza-se o estudo do regime oligopolista por definir a estrutura da indústria automobilística. Por fim, são apresentados os conceitos de barreiras a entrada e concentração industrial bem como as formas de sua mensuração, com a apresentação dos índices de concentração que serão utilizados: CR4 e HHI. Os índices auxiliarão na análise da evolução da concentração

durante o período analisado, além de fornecerem informações para que se criem conclusões a respeito da estrutura na indústria analisada.

O segundo capítulo tem por finalidade caracterizar o panorama da indústria automobilística durante o período de 2003 a 2014, sedimentando os períodos em 2003-2008 a 2009-2014. Buscando a inovação industrial, o primeiro governo Lula e inicia a formulação da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). No segundo governo Lula (2007-2010), a fim de superar a crise de 2008, o governo adota políticas anticíclicas. Nesse sentido, por exemplo, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). Por fim, nesse capítulo, tem-se como objetivo analisar o impacto da crise de 2008 no segmento automobilístico apresentando dados da indústria como um todo e também especificamente do setor de automóveis e veículos comerciais leves. Assim, o trabalho analisa o comportamento da indústria no período após a retomada na pauta das políticas industriais designadas especialmente para o setor automobilístico, com intuito de mostrar como se portou a mesma durante o tempo. Além disso, destaca-se também a relação do Brasil-Mercosul apresentando dados de exportação, importação e o saldo da balança comercial do período.

CAPÍTULO I – O MODELO E-C-D E ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NOS ANOS 2000.

No Brasil, a evolução da indústria automobilística é essencial para entender o processo de industrialização do país. Através de políticas de incentivos, o governo de Getúlio Vargas e, principalmente, o governo de Juscelino Kubitschek atraíram diversas montadoras e firmas de autopeças para dar o passo inicial rumo a industrialização.

Em 1952 a criação do BNDES direciona o desenvolvimento da indústria local. Até o momento, o setor automotivo brasileiro era formado por montadoras de origem internacionais que importavam todo material de produção. Com a criação da Petrobrás e da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), financiadas via BNDES, ocorreram mudanças significativas e grandes avanços no setor de energia e siderurgia, respectivamente. Quanto a infraestrutura, por ser pouco desenvolvida, existia um fator de dúvida em relação a capacidade de instalação de novas indústrias no país. Com a criação de ambas as estatais, o fator insegurança passou a não ser mais problema.

A indústria automotiva desde muito cedo foi posta como prioridade no projeto desenvolvimento do governo. No plano de metas de Juscelino Kubitschek, esta era tida como um dos principais focos dos investimentos governamentais. (SANTOS; BURITY 2002). O Plano de Metas de Kubitschek sistematizou políticas desenvolvimentistas fixando diversos de objetivos em cada setor, além de realizar uma divisão de papéis, tornando complementares os investimentos nacionais e estrangeiros, coordenados e implantados por meio dos grupos executivos. Um dos grandes objetivos era construir uma infraestrutura básica necessária à integração do sistema industrial.

Na década de 1990, no governo de Fernando Collor, a abertura econômica brasileira acarretou em mudanças significativas no setor automobilístico. O processo de liberação econômica impactou em uma reestruturação do modo de produção, nos padrões tecnológicos e da qualidade dos automóveis. A abertura gerou forte pressão por eficiência e redução nos custos. Com a retomada de conceitos que envolvem a organização industrial, diversos estudos se caracterizam por olhar o setor de forma inovadora. O papel do BNDES como financiador teve participação expressiva, atuando conjuntamente com o governo, a fim de concluir os objetivos implantados.

Naquele período, o que se refletiu para a indústria automobilística foi uma estagnação proporcionada pelo pequeno investimento por parte de capitalistas no que se refere a estrutura produtiva. Dessa maneira, devido essa falta de investimento, as indústrias nacionais são

caracterizadas por falta de competitividade frente aos padrões produtivos internacionais. No início da década de 1990 o retrato das montadoras se caracterizava por um grande estoque e resultados de baixa qualidade dos produtos. Além disso, o déficit tecnológico e a pequena qualificação humana geravam o problema da indústria brasileira. Dessa forma, as empresas apresentavam baixos níveis de produtividade, falta de confiança de seus líderes e ausência de trabalho em grupo, construindo uma indústria defasada e atrasada. (FERRO, 1990).

I.1 A transformação da Indústria Automobilística Brasileira

Após o longo período da década de 1980 de estagnação e retração da produção no mercado interno, o início dos anos 1990 foi de expressiva mudança e reestruturação do setor automobilístico. Nesse período o complexo automotivo volta a ter relevância em medidas de políticas industriais. Através da abertura econômica, declarando o fim da grande fase de substituição das importações, grandes empresas como: Audi, Citroen, Honda, Toyota, Nissan e Peugeot, passam a adotar medidas para inserção de seus automóveis em território brasileiro. Dessa maneira, a cadeia da indústria atingiu um novo estágio da globalização: a globalização do comércio. (SCAVARDA; HAMACHER, 2001).

O presidente Fernando Collor, através de sua política de abertura, tinha como objetivo aumentar a eficiência da indústria nacional a partir da liberação do mercado. Segundo Baer (2009, p. 247):

As tarifas foram gradualmente abolidas, a reserva de mercado de certos produtos (especialmente computadores) foi eliminada e vários estímulos às exportações também foram removidos. [...] Além disso, foram instituídas várias medidas para facilitar os investimentos estrangeiros. O objetivo de todas essas medidas foi o de aumentar a eficiência da economia por meio da concorrência estrangeira e a entrada de investimentos estrangeiros diretos.

Entre as décadas de 1960, 1970 e 1980, os modelos locais enfrentaram grandes atrasos tecnológicos, diversas barreiras à entrada de novas tecnologias e baixo investimento, além de não haver diferenciação de produtos. A abertura do mercado do governo Collor foi responsável por um novo modelo necessário a fim de modernizar o segmento automobilístico, devido à ameaça real de novos concorrentes. (HOLLANDA FILHO, 1994). Em 1991 o principal objetivo governamental tinha como característica modernizar a indústria e recuperar o desenvolvimento do mercado. Diante da estagnação industrial a solução seria um aumento nos investimentos adotando medidas de incentivo à produção.

Entre 1992 e 1993 foram firmados acordos com representantes dos setores de autopeças, montadoras e o governo. Os principais foram:

- a) Redução nos preços dos veículos em 22% por intermédio da redução das alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e das margens das montadoras, fornecedores de autopeças e concessionárias;
- b) Compromisso com a manutenção do nível de emprego até junho de 1992 (posteriormente prorrogado até julho de 1993).
- c) Implementação de um programa de financiamento para aquisição de automóveis, caminhões, ônibus e tratores;
- d) Estabelecimento de metas de produção de 1,2 milhão de veículos em 1993, 1,35 milhão em 1994 e 1,5 milhão em 1995;
- e) Realização de investimentos para ampliação da capacidade produtiva e modernização do setor na ordem de US\$ 20 bilhões até o ano de 2000, sendo US\$ 10 bilhões nas montadoras, US\$ 6 bilhões nas empresas de autopeças, US\$ 3 bilhões em fundições e forjarias e US\$ 1 bilhão em fábricas de pneus;
- f) Ampliação das parcelas financiadas pela FINAME para caminhões, tratores e ônibus de 40% para 60% (ANDERSON, 1999)

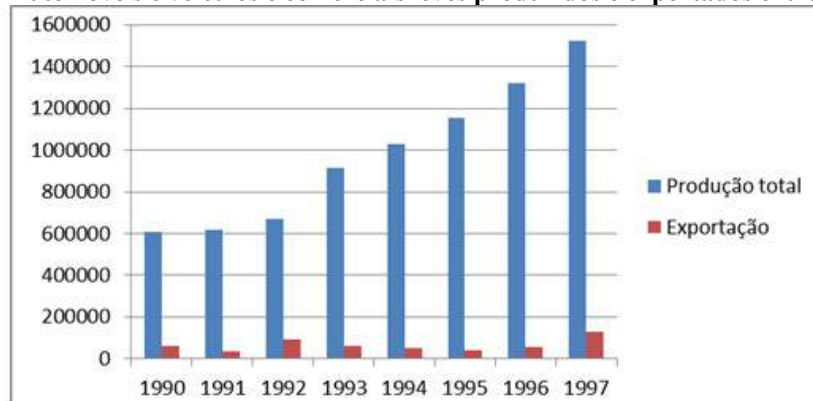
Durante o Plano Real a indústria automotiva priorizava a estabilidade e o crescimento. A principal medida adotada pelas empresas se caracterizou pela criação de “carros populares”, ou seja, carros de baixa potência, com preços reduzidos devido os baixos custos e incentivos fiscais. O foco central era o de atender um mercado onde os indivíduos não tinham acesso aos carros mais sofisticados nacionais e de produto de importação.

Em junho de 1995, por meio de da medida provisória 1.024/95, foi adotado o Regime Automotivo Brasileiro, esse por sua vez visava à modernização do parque industrial, aceleração do investimento e ampliação da competitividade do setor externo. (BARROS; PEDRO, 2012). Com o Regime Automotivo foram anunciados diversos planos de investimentos no país para a indústria automotiva. O imposto de importação sobre veículos foi reduzido em até 50%, no caso de outros equipamentos, incluindo máquinas, a redução chegou a quase 90%.

O programa de redução de custos foi instituído por diversas empresas, visando a melhoria tecnológica, e assim um aumento da produtividade e da competitividade nível

padrão internacional. No mesmo ano a indústria automobilística chegou a 1,15 milhão de unidades vendidas, ultrapassando o recorde de vendas que havia acontecido em 1979. O crescimento da produção aconteceu ano após ano até 1997 chegando a 1,9 milhão de unidades vendidas (BARROS; PEDRO, 2002). Durante toda a década de 1990 a exportações na indústria automobilística sofrem pequenas oscilações que giram, em média, 6% da produção total.

Gráfico 1 – Automóveis e veículos e comerciais leves produzidos e exportados entre 1990 e 1997



Fonte: ANFEVA (2018)

O período de 1996 a 1999 foram aprovados projetos com investimentos totais de US\$ 18 bilhões. O Regime Automobilístico consolidou uma série de investimentos em novas filiais no território brasileiro. Dessa forma, através de políticas estaduais e municipais para atrair investimentos, foram implantados recursos estatais contando com a participação do BNDES, como:

- a) Gastos realizados pelo próprio estado em obras, serviços de infraestrutura (construção de subestações, terminais marítimos e unidades para tratar efluentes sanitários) e instalações produtivas, podendo incluir-se a doação de terrenos;
- b) Participação acionária, utilizando-se de fundos estaduais de desenvolvimento (caso do Rio de Janeiro, com a Peugeot) ou, ainda, de fundos resultantes de privatização de empresas estaduais (caso do Paraná, com a Renault);
- c) Concessão de créditos para capital de giro e fixo, em geral providos por fundos estaduais de desenvolvimento;
- d) Diferimento do ICMS para viabilizar operações de devolução total ou parcial desse imposto quando gerado pela empresa;
- e) Isenção de impostos municipais, como ISS e IPTU; e

- f) Garantias oferecidas pelo governo estadual, como, por exemplo, cauções ou fianças bancárias, benefícios acordados perante o risco de mudanças na legislação (BNDES, 2002)

Em 1995 o BNDES deixou de distinguir entre empresas de capital nacional e as de controle de capital estrangeiro, a fim de incentivar ainda mais o setor automobilístico. A partir desse momento o BNDES começou a conceder apoio financeiro a essas empresas. Além disso, vale ressaltar, que os financiamentos para o setor automobilístico aumentaram significativamente feitos pelo banco. Segundo Barros e Pedro (2002), entre 1991 e 2001 foram concedidos investimentos de US\$ 17,5 bilhões para as montadoras (Anfavea) e de US\$ 11,9 bilhões para as empresas de autopeças (Sindipeças). Durante o mesmo período segundo Santos e Burity (2002), os investimentos feitos pelo BNDES chegaram a US\$ 2,1 bilhões para as montadoras e de US\$ 1,5 bilhão para as autopeças.

I.2 O modelo Estrutura-Conduita-Desempenho e o setor automobilístico.

O modelo Estrutura-Conduita-Desempenho (ECD), criado por Edwar E. Mason, relaciona como a estrutura de mercado caracteriza a conduita de uma firma, e assim determina o seu desempenho final. Assim, a ideia do modelo se caracteriza por identificar que variáveis ou conjunto de atributos são capazes de explicar diferenças no desempenho da indústria. Portanto, uma estrutura de mercado (grau de concentração, barreiras a entrada, grau de diferenciação dos produtos, dentre outros), afeta diretamente a conduita (níveis de investimento, determinação dos preços, projeto em pesquisa, dentre outros), e essa por sua vez caracteriza o desempenho do mercado (lucro, níveis de bem-estar econômico e eficiência). (HANSENCLEVER; TORRES, 2002)

Segundo Scherer e Ross (1990), a organização industrial tem como uma meta estudar e explicar como as atividades produtivas conduzem a uma harmonia da demanda por bens e serviços através de um mecanismo do mercado competitivo, e como as imperfeições influenciam o sucesso alcançado. Dessa forma, através de uma suposição básica, assume-se que a sociedade deseja um bom desempenho dos produtores de bens e serviços. Assim, um bom desempenho é destacado com os seguintes objetivos:

- a) Decisões, tais como o que, quanto e como produzir deveria ser eficiente em dois aspectos: recursos escassos não deveriam ser desperdiçados completamente, e as

decisões de produção deveriam ser responsáveis qualitativa e quantitativamente para as demandas do consumidor.

- b) As operações dos produtores deveriam ser progressivas aproveitando as oportunidades abertas pela ciência e tecnologia para o aumento da produção por unidade de insumo e disponibilização aos consumidores de novos produtos com qualidade superior, ambos os sentidos contribuem para o crescimento em longo prazo da renda real per capita.
- c) As operações dos produtores devem facilitar a estabilização do pleno emprego dos recursos, especialmente recursos humanos, ou no mínimo, eles não devem fazer a manutenção do pleno emprego através de instrumentos de política macroeconômica excessivamente difíceis.
- d) A distribuição de renda deveria ser equitativa. Equidade em economia é um conceito notoriamente escorregadio, mas isso implica no mínimo que produtores não garantem recompensas muito maiores do que as necessárias para suscitar a quantidade de serviços prestados. A faceta deste objetivo é o desejo de alcançar uma estabilidade de preços razoável, para que uma possível inflação galopante não distorça a distribuição de renda.

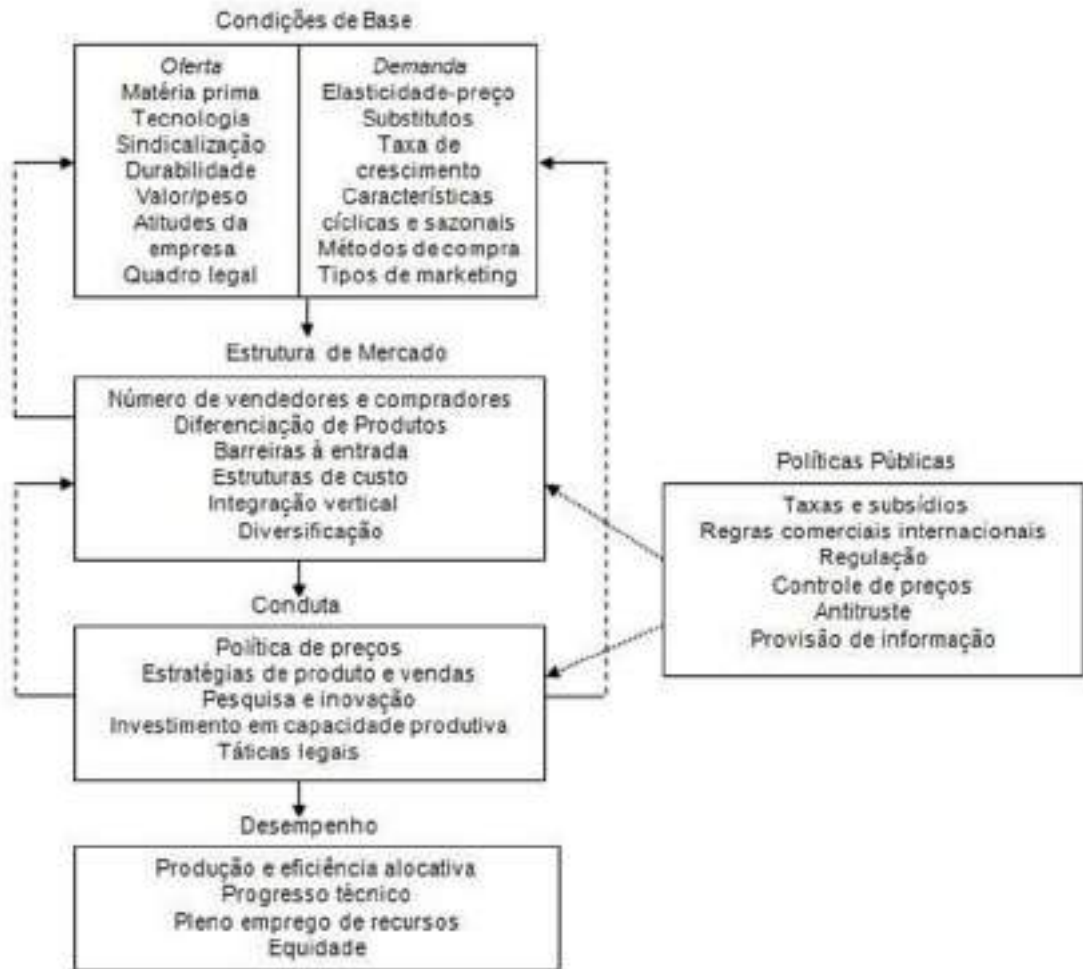
Vale ressaltar que, de acordo com os autores, os quatro objetivos nem sempre podem ser consistentes uns com os outros, mas sempre buscam a maximização dos mesmos para acarretar um bom desempenho industrial. Portanto, é essencial que se identifique um conjunto de fatores e variáveis que influenciam o desempenho econômico para construir um excelente desempenho final. (SCHERER; ROSS, 1990).

O modelo E-C-D parte da concepção que os mercados existentes se organizam de acordo com suas características estruturais, onde se impõem limites de conduta aos agentes e as estratégias tomadas, caracterizando e determinando o desempenho econômico. O escopo desse modelo é a busca pelas imperfeições dos mercados, sendo esse por sua vez, de extrema importância para identificar as limitações encontradas pela sociedade para solucionar as falhas de mercado. Assim, uma das metas a serem atingidas no mercado é o modelo de concorrência perfeita. Portanto, quando se encontra a imperfeição de um setor, assume-se por hipótese que o mesmo se encontra em um regime de concorrência perfeita, destacando o quanto a conduta da firma altera o desempenho final do setor tornando-o mais competitivo.

Para muitos autores o modelo E-C-D é demonstrado em um esquema mais complexo do que os três componentes tradicionais. Em Scherer e Ross (1990) o esquema demonstrado é

mais complexo e o mais utilizado na organização industrial. Nessa abordagem os autores representam como as condições básicas de um setor podem influenciar em seu no desempenho final.

Tabela 1 – Modelo Estrutura – Conduta - Desempenho



Fonte: Scherer; Ross (1990)

Nesse esquema o objetivo é identificar e demonstrar como os conjuntos de atributos e variáveis e suas ligações determinam o desempenho final. É possível identificar efeitos primários e secundários indicados pelas setas. Nota-se que a estrutura básica de mercado é determinada pelas condições de oferta e demanda. Dessa maneira, portanto, não existe somente uma relação direta entre os elementos, e sim, a existência de um efeito de longo prazo que impactam a estrutura de mercado juntamente com sua conduta. Destaca-se que em um mercado concentrado (estrutura), no qual as empresas tem o poder de decidir o preço cobrado, as margens de lucro serão maiores, pois as firmas apresentam um grau de coordenação elevado. Além disso, para esse tipo de estrutura, quanto maior for a barreiras à

entrada, maior a possibilidade de colusão dos preços e melhor o desempenho das empresas em relação ao lucro. (CHAGAS, 2001)

Supondo que as condutas das empresas são diretamente condicionadas pela estrutura de mercado do setor, o modelo E-C-D procura derivar de características de suas variáveis acerca de seu desempenho. Os aspectos que determinam as condutas de fixação de preços, por exemplo, podem levar a situações de elevação abusiva de margens de lucro para os produtores e em grandes prejuízos para o consumidor final. Dessa forma, em setores onde as empresas tem o poder de decidir os preços, as margens se tornam maiores quanto maiores for o grau de coordenação das firmas, sejam estes acordos regulatórios, liderança de preços e cartelização. Segundo Bain (1959), esse por sua vez, é determinado diretamente pelo nível de concentração da produção e das vendas. Em mercados mais concentrados a intensidade da concorrência, inversamente proporcional à magnitude das barreiras à entrada existentes, é um elemento crucial na determinação do desempenho (FAGUNDES; PONDÉ, 2003, p.3).

I.3 Estrutura de Mercado

A estrutura de mercado envolve diversos aspectos que vão desde o número de firmas até a existência de barreiras à entrada, passando pela diferenciação de produto e a integração entre as unidades. Tradicionalmente, a forma mais comum de mensurar a Estrutura é através da Concentração do mercado relevante em questão. Precisamente, através da concentração, pode-se visualizar de que forma a produção de um determinado bem está distribuída entre os produtores. A princípio, pode-se considerar que quanto menor o número de firmas e/ou maiores as suas disparidades de tamanho, menor é a competição. Os principais modelos de estrutura são: monopólio, oligopólio, concorrência monopolística e concorrência perfeita.

Nesse trabalho procura-se destacar apenas a estrutura de oligopólio, visto que a indústria automobilística está inserida nessa estrutura.

Para Labini (1986), o oligopólio pode ser caracterizado como uma estrutura concentrada, diferenciada ou mista. O regime oligopolista concentrado, segundo ele, é formado por firmas com produtos homogêneos ou substitutos perfeitos. Dessa forma, as características do produto nesse tipo de mercado não representam uma barreira à entrada de novas firmas. O fato de poucas firmas deterem uma grande parcela do mercado faz com que a competição não seja ditada pelos preços e sim, ditada pelo comportamento dos investimentos em função das previsões do comportamento da demanda.

O alto custo de investimento inicial que tem uma firma para entrar nesse mercado, as elevadas economias de escalas existentes, e o controle da tecnologia ou do insumo básico por parte das empresas estabelecidas, configuram as barreiras à entrada que explicam a alta taxa de concentração dessa estrutura. Com isso, as barreiras são voltadas para o exterior, ou seja, são postas contra a entrada de rivais em potencial

No regime oligopolista diferenciado, a concorrência é determinada pela diferenciação do produto. Nesse caso, a preferência dos consumidores por um produto específico, de uma certa empresa, que para eles é diferente do produto das demais, é o que caracteriza essa estrutura. A competição através dos preços, é pouco comum, pois poderia pôr em risco a estabilidade do mercado e, por conseguinte, a própria sobrevivência das empresas. Em um regime de oligopólio diferenciado, na visão de Labini (1957, p. 70) as barreiras à entrada estão mais voltadas para o interior das empresas, graças a diferenciação de produtos. No entanto, o autor destaca que existem também barreiras voltadas para o exterior, que são ocasionadas devido os gastos necessários para se conseguir um número adequado de clientes. (LABINI, 1957 p. 70).

A estrutura de oligopólio misto, ou seja, uma estrutura de oligopólio diferenciado-concentrado tem como característica a combinação dos elementos de ambos os tipos de oligopólios anteriormente descritos.) Assim, a competição se baseia na diferenciação de produtos, como no oligopólio diferenciado, convivendo com economias técnicas de escala mínima, característica de um oligopólio concentrado. A capacidade das firmas de coordenar o comportamento da demanda e a capacidade de prever as ações dos concorrentes no mercado, determinará o preço nessa estrutura. No entanto, pelo fato das decisões das empresas afetarem também os seus concorrentes, as firmas estabelecem acordos, a fim de maximizar o lucro conjunto de todas as firmas ao invés do lucro individual (KON, 1994).

I.4 Barreiras à entrada

Sob o olhar da organização industrial, explicar uma estrutura de mercado através de uma análise de concentração não basta para determiná-la. Segundo os estudos de Bain (1956), as barreiras à entrada têm papel fundamental na determinação dos preços, e, portanto, na lucratividade de uma indústria. De acordo com Fagundes e Pondé:

A análise das barreiras à entrada de uma indústria, com o objetivo de identificar e avaliar os determinantes do seu desempenho, foi originalmente desenvolvida pelos trabalhos de Joe Bain e Paolo Sylos-Labini nos anos cinquenta. As contribuições teóricas destes autores propiciaram a base sobre a qual foi construído o paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD). (FAGUNDES; PONDÉ, 2003, p. 3)

O estudo sobre barreiras à entrada se encontra no grau de dificuldade que empresas consolidadas buscam para impedir que novas firmas entrem no mercado. Segundo Bain (1956), se existe muitas barreiras à entrada, as empresas estabelecidas terão uma margem maior para aumentar seus preços, ou seja, quanto maior a barreira à entrada, maior o preço limite. Assim, o autor define conceitos como o de concorrência real e potencial. Concorrência real está baseada na concorrência existente entre as empresas já consolidadas no mercado e se resume na função do número e tamanho relativo das firmas que formam as indústrias. Seu objetivo se caracteriza na eficiência das firmas e alocação de recursos. Concorrência potencial diz respeito à ameaça à entrada de outras firmas e se traduz em uma competição por lucros entre firmas estabelecidas e entrantes potenciais. (CHAGAS, 2001). Em uma análise sobre a organização industrial, criam-se fatores que determinam a existência de barreiras à entrada, esses por sua vez se caracterizam por quatro conceitos básicos:

- a) Barreiras à entrada relacionadas à diferenciação de produto: fatores que acarretam em decisões de consumidores, considerando vantajoso ou não adquirir um produto oferecido por empresas já existentes ou similares de novas empresas.
- b) Barreiras à entrada relacionadas às vantagens absolutas: custos menores para empresas consolidadas decorrentes de acesso exclusivo a determinados ativos ou recursos. Permitindo as empresas existentes a operarem com a mesma escala de novos concorrentes, com custos menores.
- c) Barreiras à entrada resultantes de economias de escala: vantagem das empresas já existentes. Esse tipo de barreira exige custos irrecuperáveis (sunk costs), acarretando em faltas de estímulo para novos concorrentes.
- d) Barreiras à entrada relacionadas aos investimentos iniciais elevados: Nesse caso, altos investimentos em P&D, por exemplo, dificultam a entrada de novos concorrentes.

Diante das considerações feitas, a definição de barreiras à entrada se desenvolve de modo a destacar a importância para uma análise de concentração. De modo geral, verifica-se que a presença de um alto nível de barreiras à entrada, ou seja, a baixa concorrência potencial

facilita o surgimento de poder de mercado realizado por empresas já estabelecidas. Dessa forma, destaca-se que a indústria automobilística apresenta muitas diversas barreiras à entrada, justificando assim, a existência de um mercado com baixa concorrência potencial, caracterizada por um setor com altos investimentos e de difícil entrada. Em Fagundes e Pondé:

a exigência de investimentos iniciais elevados para viabilizar a instalação de uma nova empresa no mercado também é fonte de barreiras à entrada. Por envolver a criação de uma nova capacidade, qualquer investimento inicial envolve uma aplicação de recursos financeiros cujo montante depende, em grande parte, de variáveis relacionadas às tecnologias em uso (principalmente da relação de capital/produto) [...]"

Portanto, segundo os autores, um entrante potencial encontra dificuldade em obter o capital necessário devido à tendência dos bancos a não realizar empréstimos, e na medida que se empresta, cobram juros mais elevados; e o mercado de capitais se mostra inacessível para uma empresa sem reputação estabelecida.

1.5 Um estudo sobre a concentração a partir da década de 1990 e 2000

Como visto na seção anterior, a estrutura de mercado desempenha um papel significativo dentro do paradigma estrutura-conduta-desempenho. Segundo Resende e Boff (2002) o poder de mercado é caracterizado, de uma maneira geral, como capacidade de fixar e manter o preço de um bem ou serviço em um nível acima do fixado por seus concorrentes, sem perda de participação de mercado.

As medidas de concentração pretendem captar de que forma agentes econômicos apresentam um comportamento dominante em determinado mercado, e nesse sentido os diferentes indicadores consideram as participações no mercado dos agentes (por exemplo, a participação de cada empresa no total das vendas no setor), segundo diferentes critérios de ponderação. (BOFF; RESENDE, 2002, p. 55).

O grau de concentração da indústria é definido pelo número e tamanho dos vendedores no mercado. Vale ressaltar que também se insere nessa análise a diferenciação de produtos e barreiras à entrada. Tais barreiras representam muita importância na determinação da estrutura. Segmento com significativas barreiras à entrada pode ser destacado, no longo prazo, por preços acima do nível de competitividade. Dessa maneira, barreiras à entrada se caracterizam e são expressas por firmas que podem elevar seus preços de vendas no longo prazo, sem gerar um atrativo para novos concorrentes potenciais (KUPFER, 2002)

Em Resende e Boff (2002) as medidas de concentração são importantes para indicar setores com poder de mercado significativo. Segundo os autores, existem três razões para justificar a importância desse conceito:

- a) Se a entrada em um mercado for fácil: nenhuma empresa poderá exercer poder de mercado, não importando a quão ampla seja sua participação nesse mercado.
- b) Uma empresa pode ter uma parcela de mercado elevada não decorrente de poder de mercado, mas advinda de custos reduzidos ou de produtos de qualidade superior.
- c) O cálculo de medidas de concentração pressupõe a delimitação de mercado e implica ignorar a disciplina exercida por substitutos próximos, comercializados em outros mercados.

I.5.1 Medidas de Concentração

As medidas de concentração buscam satisfazer necessidades em relação a concorrência existente em um determinado mercado. De acordo com Resende e Boff (2002):

Quanto maior o valor do índice de concentração, menor é o grau de concorrência entre as empresas e mais concentrado (em uma ou poucas empresas) estará o poder de mercado virtual da indústria. O padrão concorrencial vigente, contudo, é o resultado da ação dos produtores individuais (conduta), ao escolherem níveis de preço ou quantidades ofertadas, dadas as características específicas dos produtos fabricados (substituição ou diferenciação existente entre eles, níveis de qualidade, etc.). (BOFF; RESENDE, 2002, p. 56).

Nesse trabalho busca-se trabalhar com medidas de concentração parciais e sumárias. Em relação a medida de concentração parcial, utiliza-se dados de apenas uma parte das empresas, as razões de concentração são medidas utilizadas para esse tipo de análise. As medidas sumárias utilizam dados sobre todas as empresas em operação. Nesse caso, utiliza-se o índice de Hirschman-Herfindahl.

As razões de concentração tratam-se de um índice que utiliza dados das k maiores empresas da indústria para analisarem a concentração.

$$CR(k) = \sum_{i=1}^k s_i$$

Dessa forma, quanto maior o valor do índice, maior é o poder de mercado exercido pelas k maiores empresas. (BOFF; RESENDE, 2002).

Tabela 2 – Grau de concentração através dos resultados do índice CRx

Parcela de mercado das 4 maiores empresas-CR4	Parcela de mercado das 8 maiores empresas-CR8	Grau de concentração
75% ou mais	90% ou mais	Muito alto
65% - 75%	85% - 90%	Alto
50% - 65%	70% - 85%	Moderadamente alto
35% - 50%	45% - 70%	Moderadamente baixo
35% - ou menos	45% ou menos	Baixo

Fonte: Kupfer (2002)

O índice de Hirschman-Herfindahl (HH) se caracteriza por um índice que utiliza a participação de mercado de todas as empresas de um determinado setor e atribuem um peso para as maiores, através da sua fórmula. Assim, quanto maior for HH, mais elevada será a concentração e, portanto, menor a concorrência entre os produtores.

$$HH = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Tabela 3 – Grau de concentração através do índice HHI

Índice de Hirschman-Herfindahl (HHI)	Concentração de Mercado
HHI < 0,1	Não concentrado
0,1 < HHI < 0,18	Moderada
HHI > 0,18	Alta

Fonte: Kupfer (2002)

Em relação ao setor automobilístico pode-se concluir que além de um setor muito concentrado, este por sua vez, possui fortes barreiras à entrada de novos concorrentes, pelo fato de a indústria demandar grandes investimentos de capital inicial, depender de tecnologia de ponta, constantes inovações e ganhos crescentes de escala. Portanto, necessita-se de altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e publicidade para que as empresas se mantenham competitivas. As barreiras à entrada no setor automobilístico referem-se à escala técnica, em função do volume mínimo necessário para que um novo concorrente tenha preços

competitivos, e à diferenciação do produto, características formadas principalmente pelo mercado automotivo.

Utilizando dados fornecidos pela Anfavea (2018) sobre a produção de automóveis e veículos comerciais leve, foram calculados o CR4 e o HHI considerando a concentração da produção de 1990 a 2014.

Tabela 4 – Produção de automóveis e veículos comerciais leves, número de montadoras e medidas de concentração de 1990 a 2014, no Brasil

Ano	Número de Montadoras	Produção	CR4	HHI
1990	5	844.563	0,9940	0,2622
1991	5	884.199	0,9924	0,2625
1992	5	1.015.879	0,9970	0,2724
1993	5	1.324.228	0,9980	0,2708
1994	5	1.499.817	0,9975	0,2781
1995	5	1.536.866	0,9976	0,2931
1996	5	1.738.273	0,9982	0,2928
1997	6	1.984.403	0,9977	0,2784
1998	8	1.497.409	0,9856	0,2675
1999	12	1.286.503	0,9403	0,2567
2000	12	1.601.827	0,9185	0,2486
2001	12	1.716.522	0,9144	0,2497
2002	12	1.700.146	0,9070	0,2377
2003	13	1.721.841	0,8795	0,2140
2004	13	2.181.131	0,8718	0,2114
2005	14	2.313.972	0,8627	0,2044
2006	12	2.471.224	0,8674	0,2076
2007	14	2.803.841	0,8481	0,2041
2008	14	3.004.535	0,8221	0,1939
2009	15	3.076.000	0,8314	0,1958
2010	15	3.382.135	0,8196	0,1991
2011	13	3.417.782	0,8016	0,1867
2012	14	3.402.963	0,7919	0,1855
2013	14	3.712.736	0,7239	0,1548
2014	14	3.146.194	0,7031	0,1506

Fonte: Elaboração própria-Dados (ANFAVEA 2018)

Os dados apresentados na tabela 4 destaca o desempenho da indústria ao longo do final do século XX e até o ano de 2014. Cabe ressaltar que o setor apresenta evolução da produção ao longo dos anos e com a instalação de outras montadoras, nota-se a queda nos níveis de concentração. No entanto, mesmo com a entrada de novas montadoras, a concentração do segmento automobilístico ainda é alta. Em relação a concentração da indústria automobilística, o setor é caracterizado pelo conceito de oligopólio diferenciado, caracterizado por Labini (1982), o qual resulta em índices de concentração elevados. No

entanto, as barreiras a entrada são provenientes de economias de diferenciação, e não só de economias de escala. (FRAINER, 2010). Nesse sentido a concorrência da indústria automobilística sofre influências pela própria estrutura do oligopólio diferenciado, caracterizando as estratégias via preço e via diferenciação. Nota-se que a concorrência via preço, destaca as vantagens financeiras na determinação de taxas de juros diferenciadas e prazos entre as montadoras. Já a concorrência via diferenciação se caracteriza pelo oferecimento de atributos desejáveis sem aumento de custos sobre o veículo levando em consideração o gosto dos consumidores.

Para Bain (1959) existe uma correlação positiva entre a concentração industrial e lucratividade média do setor indicando uma eficácia dos participantes no mercado em restringir a competição. De acordo com Scherer e Ross (1990) o desempenho da indústria é determinado pela conduta das firmas. Essas por sua vez podem ser avaliadas pela política de fixação de preços, pela diferenciação dos produtos, pelas estratégias de venda e propaganda e investimentos em capital fixo.

Nas tabelas a seguir destaca-se a produção total do de automóveis e comerciais leves no setor automobilístico entre 2003-2014. Nota-se que durante esse período houve um significativo aumento na produção, além da entrada de novas firmas. Nesse sentido, a análise do Market-share das empresas proporciona analisar a concentração de mercado no segmento e destacar pontos essenciais para o entendimento das estratégias do setor. Na tabela 5, destaca-se a significativa perda de parcela de mercado da General Motors, entre 2003-2014, nesse período a empresa perdeu quase 10% de todas suas vendas. Nesse sentido, vale ressaltar a relevância da Volkswagen e da Fiat como empresas que cresceram em um dado momento, mas que não conseguiram se manter no topo das vendas.

Tabela 5- Produção total de automóveis e comerciais leves (2003-2014)													
Empresa	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Agrale	0	0	32	25	61	231	117	318	357	783	1343	576	
CAOA	0	0	0	0	2983	11268	6814	24777	38635	25568	35117	35558	
Fiat	357971	436605	503105	562531	717836	722450	736620	757418	762181	820041	756717	758121	
Ford	203734	256483	302012	298855	286117	294794	322226	318369	286357	286325	333124	246397	
General Motors	511517	562012	561449	550185	576952	603818	598773	651051	650846	615550	680737	582599	
Honda	33927	56544	65527	78962	106027	131139	132122	131455	85545	135058	135065	127232	
Hyunday	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26003	166296	173843	
IVECO	231	190	841	578	701	2137	2454	3651	0	0	0	0	
Mahindra	0	0	0	0	58	405	559	415	597	830	1930	66	
Mercedes	6989	5560	3655	0	8349	27095	15211	12260	0	0	0	0	
Mitsubishi	11767	18011	20153	20171	25844	37203	32429	37558	39441	37353	43101	45772	
Nissan	8025	10196	10306	8661	9111	5316	18908	18155	32640	31342	26809	32688	
Peugeot Citroen	46114	68648	98902	95686	119439	130975	117289	149472	147185	99518	143634	91296	
Renault	58606	66645	60507	65604	97458	122160	121529	172455	220625	253425	282595	219475	
Toyota	40953	53131	57356	57991	55974	66983	62713	64588	60456	66332	129653	160541	
Volkswagen	441197	646371	693324	731967	796961	848889	857549	1067105	828444	852086	761193	596502	
Produção Total (milhões)	1.721.841	2.181.131	2.313.972	2.471.224	2.803.841	3.004.535	3.076.000	3.382.135	3.417.782	3.402.963	3.712.736	3.070.666	

Fonte: Elaboração própria – Dados ANFAVEA(2019)

Tabela 6 - Market-Share empresas (2003-2014)

Empresa	Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agrale	Produção	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,02%	0,04%	0,02%
CAOA	Produção	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,11%	0,37%	0,23%	0,73%	1,22%	0,79%	1,00%	1,27%
Fiat	Produção	20,78%	20,01%	20,34%	22,74%	25,58%	24,03%	24,33%	22,20%	24,16%	25,21%	21,62%	17,33%
Ford	Produção	11,82%	11,75%	12,21%	12,08%	10,20%	9,80%	10,64%	9,33%	9,08%	8,80%	9,52%	8,80%
General Motors	Produção	29,69%	25,75%	22,70%	22,25%	20,56%	20,08%	19,78%	19,09%	20,63%	18,93%	19,45%	20,81%
Honda	Produção	1,97%	2,59%	2,65%	3,19%	3,78%	4,36%	4,36%	3,85%	2,71%	4,15%	3,86%	4,54%
Hyundai	Produção	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%	4,75%	6,21%
IVECO	Produção	0,01%	0,01%	0,03%	0,02%	0,02%	0,07%	0,08%	0,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mahindra	Produção	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,02%	0,01%	0,02%	0,03%	0,06%	0,00%
Mercedes	Produção	0,41%	0,25%	0,15%	0,00%	0,30%	0,90%	0,50%	0,36%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mitsubishi	Produção	0,68%	0,83%	0,81%	0,82%	0,92%	1,24%	1,07%	1,10%	1,25%	1,15%	1,23%	1,63%
Nissan	Produção	0,47%	0,47%	0,42%	0,35%	0,32%	0,18%	0,62%	0,53%	1,03%	0,96%	0,77%	1,17%
Peugeot Citroen	Produção	2,68%	3,15%	4,00%	3,87%	4,26%	4,36%	3,87%	4,38%	4,66%	3,06%	4,10%	3,26%
Renault	Produção	3,40%	3,05%	2,45%	2,65%	3,47%	4,06%	4,01%	5,06%	6,99%	7,79%	8,08%	7,84%
Toyota	Produção	2,38%	2,43%	2,32%	2,34%	1,99%	2,23%	2,07%	1,89%	1,92%	2,04%	3,71%	5,73%
Volkswagen	Produção	25,61%	29,62%	28,03%	29,60%	28,40%	28,23%	28,33%	31,28%	26,26%	26,20%	21,75%	21,30%
Produção Total		100,00%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria- Dados ANFAVEA(2019)

I.6 Análises dos fatores de estrutura, conduta e desempenho em relação a concentração da indústria automobilística:

Ao analisar a estrutura da indústria automobilística, percebe-se que a mesma é formada por poucos ofertantes, com existência de barreiras a entradas e diferenciação no produto. Portanto, como destacado anteriormente, pode ser caracterizada como um oligopólio diferenciado.

Percebe-se, portanto, que mesmo com desconcentração apresentada do período de 2009-2014 com relação ao período anterior de 2003 a 2008, a indústria automobilística não deixou de ser um oligopólio diferenciado. Com isso, durante todo o período analisado, percebe-se a existência de barreiras a entradas no setor. Nesse quesito, aparecem as economias de escalas existentes, que podem ser vistas através da padronização do processo de produção, principalmente das características, que possibilitam a redução dos custos de produção fazendo com que as empresas possam obter retornos crescentes. Assim, a economia de escala, o alto investimento inicial para se inserir no setor automotivo e conseguir competir com as grandes marcas já consagradas no mercado, reforçam a existência de barreiras a entradas (SANT'ANNA, 2010).

Sabendo que a estrutura da indústria afeta diretamente a conduta das montadoras, Consoni (2004) traça as principais estratégias de atuação das empresas veteranas (GM, Volkswagen, Ford e Fiat) e das novas entrantes. Verifica-se que tanto as novas entrantes como as empresas veteranas, avançam no conceito de tropicalização, que significa a adequação do automóvel para com as características do país. Aqui vale destacar a criação de automóveis flex que utilizam tanto álcool como gasolina. Dentre as diferenças estratégicas entre as novas entrantes e as montadoras veteranas, Consoni (2004, p. 2) aponta que as novas entrantes utilizam os investimentos para reforçar suas marcas, já que devido ao alto grau de concentração no mercado em posse das quatro grandes, a baixa escala de produção e venda dessas empresas não se mostram suficientes para cobrir os gastos que teriam com o desenvolvimento de produtos focados nas economias locais.

Uma conduta das subsidiárias brasileiras, percebida durante o período pós crise de 2008, foi o aumento das remessas de lucros para suas matrizes, diminuindo assim os investimentos voltados para o Brasil. Aqui vale notar que a partir de 2013, a fim de atender as exigências da Inovar-Auto, as montadoras voltam a focar suas estratégias para o Brasil, com instalação de novas fábricas, e investimentos em P&D (DIEESE, 2015).

I.7 A competitividade da indústria automobilística nos anos 2000

A década de 1990 se inicia sob uma nova ótica caracterizada pela política horizontal com ênfase na ampliação da produtividade, visando um aumento da competitividade e das exportações. Dessa forma, foram estabelecidas políticas setoriais que favoreceram diretamente o monopólio do governo em relação ao incentivo ao setor automotivo. Assim, nota-se a implantação de incentivos, subsídios orçamentários e políticas de desoneração de tributos.

As estratégias das empresas do segmento automobilístico dos anos 90 acumulou-se na construção e viabilização de novas fábricas mais modernas com o objetivo de competir no mercado mundial, principalmente no Mercosul. Para facilitar a integração entre montadoras e empresas de autopeças, foi desenvolvida uma cadeia produtiva com um sistema desverticalizado, fortalecendo a relação do cliente com o fornecedor.

Com a abertura do mercado na década de 1990, após anos de mercado protegido, desempenho instável e tecnologia defasada, a indústria local passou por uma profunda reestruturação para sobreviver à competição internacional. Com o avanço da globalização se tornou impossível manter os padrões industriais instaurados no país. Por muito tempo, o grau de defasagem tecnológica e industrial, acarretou em produtos muito abaixo do padrão mundial com preços mais elevados. No passado, o fechamento do mercado proporcionou viabilidade para a indústria, mas ao mesmo tempo criou um obstáculo para a sua modernização. Assim, nesse momento a indústria automobilística brasileira é caracterizada por uma indústria pouco moderna e não competitiva.

O modo de produção de empresas japonesas era um modelo inovador da época. Empresas como a Volkswagen, GM, Ford, Renault, Peugeot/Citroen, Toyota e a Honda operaram através do modelo de produção conhecido como just-in-time. Tal produção se caracteriza por produzir somente a quantidade necessária, acarretando em uma diminuição nos custos de produção, além de não gerar estoque.

Segundo José Roberto Ferro (1990), o modelo de produção denominado “Ohnoísmo” ou Toyotismo surgiu logo após a II Guerra Mundial. Esse modelo de produção não se limitava apenas na gestão do estoque. Eliminar o excedente para reduzir custos e a busca por se aprimorar era o foco central desse modelo japonês. Devido à guerra de preços pelos carros 1000, a redução de custos de produção foi de extrema importância para o sucesso do segmento nesse mercado. (FERRO, 1990)

Ao contrário do que se possa parecer, o mercado de carros populares fez com que as empresas investissem pesado em tecnologia. Produzir carros de baixa cilindrada proporcionou o ganho do mercado interno, visto que empresas estrangeiras não tinham preços competitivos para entrar nesse meio. Dessa maneira, as empresas nacionais, através do conhecimento de mercado, criaram uma forte vantagem competitiva explorando o nicho de carros populares.

A busca por novos mercados e novos produtos transformou a indústria brasileira, que até então era atrasada, em um referencial para o comércio exterior. O papel do Brasil se tornou central em vários projetos mundiais.

Entre o final de 1995 a 1999, entra em vigor um regime chamado: Regime Automotivo Brasileiro (RAB), caracterizado como uma política setorial que retomou os investimentos e a dinamização da demanda, além da integração comercial com a Argentina. Dessa maneira, a produtividade da indústria de autoveículos aumentou em nível elevado através dos investimentos em modernização da indústria e a introdução dos novos processos produtivos e organizacionais. Além disso, a introdução de novas técnicas intensificou o ritmo de trabalho e reduziu o tempo ocioso das máquinas e dos operários. (Tigre 2006).

A evolução e as estratégias competitivas das mais importantes montadoras locais da indústria automobilística no Brasil se basearam na reestruturação, integração e modernização que representaram um marco neste setor da indústria nacional, particularmente na segunda metade dos anos 90. Vale ressaltar que este processo se deveu, em grande parte, a evolução do próprio mercado local, pelo processo de integração regional e pela política econômica nacional, sendo evidenciada nesta última, a criação dos incentivos fiscais aos chamados carros ‘populares’, os quais desempenharam função essencial nas vendas internas. (ALMEIDA, 2006).

I.8 Aplicações práticas do modelo E-C-D e as políticas públicas.

O paradigma do modelo E-C-D em Scherer e Ross (1990) nos mostra que um dos efeitos secundários que afetam a estrutura e conduta de um mercado, estão interligados diretamente com as políticas públicas. Através de taxas e subsídios, regras comerciais internacionais, regulação e controle dos preços, o governo tem papel fundamental na determinação desses elementos do modelo. A função principal do modelo E-C-D é permitir o estudo de mercado através das variáveis que influenciam no desempenho econômico, permitindo a construção análises que detalhem a ligação entre as condições básicas da indústria, as práticas e estratégias adotadas pelas firmas concorrentes e o desempenho no mercado.

As políticas públicas são úteis na regulação e promoção da concorrência, a fim de impactar a estrutura e a conduta, com o intuito de melhorar o desempenho de mercado. É importante ressaltar que, segundo as premissas do modelo, os retornos oriundos da conduta e da estrutura de mercado, podem afetar diretamente as condições básicas de um mercado, ou seja, dependendo da estratégia escolhida por dada firma, novos mercados podem ser criados, e, portanto, condições de mercado inéditas. As políticas públicas, nesse sentido, devem ser analisadas como um fator de extrema importância. Na visão de Scherer e Ross (1990) os mercados falham por uma variedade de motivos e prejudicam o desempenho das empresas. Nesse contexto, os fundamentos do modelo E-C-D consistem em conceder condições para que essas políticas sejam capazes de prover influências junto à estrutura do mercado e a conduta das firmas, agindo em benefício de uma determinada indústria, proporcionando condições para que o desempenho seja alcançado pelas firmas dessa indústria conforme a expectativa expressada pela sociedade. (SCHERER; ROSS, 1990).

No âmbito da indústria automobilística, analisou-se que desde sua criação na década de 1950, esse segmento sempre teve um papel fundamental para o fortalecimento do setor industrial brasileiro. Dessa maneira, em diversos projetos ligados ao governo o setor automobilístico era uma das pautas centrais no que diz respeito aos incentivos para a indústria. Na década de 1990, devido a abertura econômica, e, conseqüentemente, o aumento da concorrência devido o atrativo para novas entrantes, houve uma necessidade de reestruturação a fim de ganhos de eficiência. Nesse período a participação do governo foi essencial para a transformação do segmento. De acordo com a teoria de Scherer e Ross (1990), a existência de um efeito de longo prazo que afeta a estrutura e a conduta do mercado, estão relacionadas as políticas públicas e as estratégias adotadas tanto pelo estado, quanto pelas firmas.

Diante dos estudos analisou-se que as estratégias de modernização do parque fabril foram diretamente estimuladas por medidas governamentais de política industrial setorial, até os a década de 1990 a participação do estado, para o fortalecimento do setor, foi fundamental. A partir de 2004, nosso objeto de estudo, a indústria automobilística no Brasil entra em uma nova fase, agora de consolidação de sua posição como plataforma regional de produção e de importante mercado consumidor de veículos. O setor beneficiou-se do aquecimento da economia decorrente das medidas distributivas que aumentaram a renda das famílias, pelos investimentos públicos e pela elevação no nível de emprego. Com o novo ambiente econômico, houve um surto adicional de investimentos no setor. Como resultado desse ajuste estratégico, o Brasil chegou em 2013 na 7ª posição no ranking mundial de países produtores e

na 4ª no de vendas domésticas, respondendo por 80,3% da produção de autoveículos da América do Sul, configurando-se como plataforma regional de fabricação para atender à demanda dessa região. (Costa; Henkin.2016).

Através da análise acima, percebe-se que a regulação (Políticas Públicas) por parte do governo pode alterar a estrutura de um mercado de diversas maneiras. No caso brasileiro, as montadoras utilizam das políticas públicas para traçar estratégias a fim de chegar ao objetivo construído. No capítulo seguinte analisa-se como tais políticas afetaram o desempenho da indústria automobilística nacional tanto no mercado interno, quanto no mercado externo. Com a crise de 2008 o governo brasileiro adotou diversas medidas tanto de incentivo a produção e consumo para minimizar a tendência de queda. Em paralelo com o modelo E-C-D, a seção seguinte busca evidenciar as possíveis mudanças no padrão competitivo da indústria automobilística.

CAPÍTULO II- A POLÍTICA INDUSTRIAL, SUAS CONTRIBUIÇÕES PARA A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA E A CRISE DE 2008.

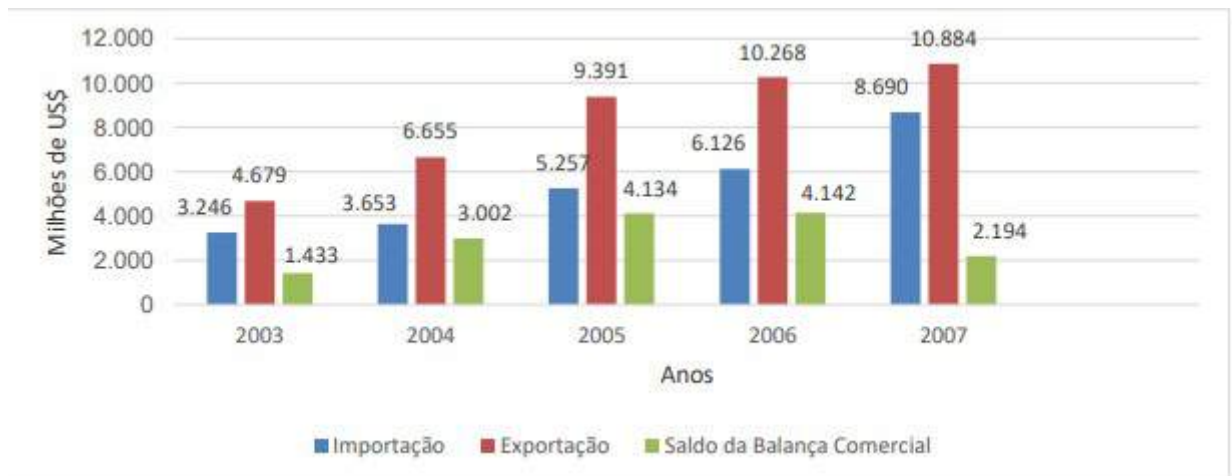
O início dos anos 2000 são marcados pela continuidade do processo de abertura comercial e financeira da economia brasileira. Nesse momento, as diversas propostas e medidas de políticas industriais que surgem durante o período, particularmente levando em consideração as políticas setoriais para a indústria de autoveículos, são características essenciais do começo do século. Aqui é importante, antes de tudo, fazer uma pequena descrição dos dados macroeconômicos da economia brasileira do período e apresentar as principais políticas industriais implantadas para, posteriormente, analisarmos os dados referentes à indústria automobilística.

No primeiro governo Lula (2003-2006), a taxa média de crescimento da economia mundial foi de 4,5% e a do Brasil foi de 3,5%. Nesse momento mostra-se uma média brasileira menor que a do mundo. A crise cambial de 1999, que implicou uma forte desvalorização da moeda, ainda favorecia as exportações, com a balança comercial apresentando crescentes superavit, mas com uma perda de dinamismo a partir de 2005, com a volta da valorização cambial. Nesse sentido, a retomada das exportações a partir de 1999, particularmente os anos 2003, 2004 e 2005, além de ser motivada pela desvalorização do câmbio e pela existência de capacidade produtiva ociosa (que permite o aumento das exportações, sem comprometer a oferta para o mercado interno), teve também como origem o cenário externo favorável para a economia brasileira (Batista Junior, 2005).

Vale ressaltar que aumento do consumo das famílias por meio do aumento do crédito teve grande impacto no crescimento econômico. Dessa forma, mesmo com este aumento por intermédio do crédito resultando na expansão do comércio varejista, as exportações tiveram maior relevância como variável impulsionadora da expansão da economia durante o período. Assim, as exportações tornam-se uma variável de grande relevância para realizar um ajuste do balanço de pagamentos, através de elevados superavit comerciais.

Para Costa e Henkin (2016) e Barros e Pedro (2012) a demanda por veículos em 2003 voltou a aumentar tanto em decorrência da estabilidade econômica, quanto das reduções nas taxas de juros, além do incremento na renda das famílias, o acesso com mais facilidade ao crédito e a ampliação dos prazos de pagamentos. No ano de 2004 o Brasil apresentava uma taxa de 8,6 habitantes por automóveis, um nível relativamente baixo se comparado aos países do G7 que detinham 1,6 habitantes por veículo em média. Esse dado comprovava uma oportunidade de expansão no setor (ANFAVEA 2016).

Gráfico 2- Saldo da Balança comercial da indústria automobilística de 2003-2007



Elaboração própria com base nos dados da ANFAVEA (2019)

Diferentemente da década de 1990 as exportações superaram as importações durante todo período de 2003-2007, apresentando assim, sucessivos superávits na balança comercial do setor automobilístico. “Entre 2004 e 2007, as vendas do setor automotivo cresceram a taxas próximas a 15% ao ano” (BARROS; PEDRO, 2012, p.111). As exportações passaram de 4.679 milhões de US\$ em 2003 para 10.884 milhões de US\$ em 2007, enquanto o saldo da balança de pagamento obteve superávits crescentes até 2006 quando atingiu a marca de US\$ 4.142 milhões e contabilizou uma redução desse superávit em 2007 passando para US\$ 2.194 milhões, devido ao forte aumento de 42% nas importações daquele ano em relação ao anterior. De acordo com Costa e Henkin (2016) o crescimento da demanda e a baixa

densidade de habitantes por automóveis, fizeram com que a produção de automóveis e veículos comerciais leves aumentasse. Além disso, o estímulo no mercado criou um significativo aumento de veículos via importação para o Brasil.

No segundo mandato do governo Lula (2007-2010), a economia mundial mostrou um crescimento médio do PIB de 3,1%, enquanto o Brasil teve um crescimento de 4,5%. Esse período ficou caracterizado com a única fase, levando em consideração o período de governos, que a economia brasileira apresentou uma taxa média de crescimento maior que a da economia mundial. Vale ressaltar que essa taxa de crescimento maior se deu devido a crise mundial que teve início em 2008, e não tanto pela dinâmica de crescimento interno.

No ano de 2009, com a elevação da crise, vê-se governo brasileiro adotando um conjunto de medidas anticíclicas e executando os projetos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). A PDP tinha como principal objetivo elevar a capacidade de inovação das empresas nacionais, com ações diretas de investimentos público em inovação e subsídios horizontais à inovação privada (Lei nº 11.196/2005, Lei do Bem), com políticas de incentivo a setores específicos. Em relação ao PAC, esse programa destaca medidas orientadas para a expansão da economia brasileira por meio da elevação dos investimentos em infraestrutura no período 2007-2010, com o setor público ganhando um papel importante na realização dos investimentos em projetos específicos. (MACIEL, 2010)

Em 2008 a criação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) como continuidade da PITCE, previa incentivos fiscais na casa dos R\$ 21,4 bilhões entre 2008 e 2011, nessa nova política, 25 setores seriam beneficiados, dentre eles o automobilístico (MACIEL, 2010).

O governo implantou, além do PAC e PDP, medidas durante esse período que possibilitaram o crescimento economia, como a redução da taxa básica de juros (Selic), que estimulou os investimentos privados e públicos; uma maior flexibilidade na condução da política fiscal, principalmente a partir da crise; a política de salário mínimo para recompor as perdas dos trabalhadores durante o período de alta da inflação, fortalecendo, assim, o poder de compra das famílias; a política de acúmulo de reservas internacionais, que corroborou para reduzir a vulnerabilidade externa da economia frente a choques externos; a continuidade do saldo da balança comercial, mesmo com a redução deste saldo em decorrência do processo de valorização cambial; e o aumento mais proporcional das importações do que o crescimento das exportações. (FRAINER, 2010)

Nesse momento, evidencia-se que o governo brasileiro, ao longo da crise, adotou políticas econômicas anticíclicas que foram de grande relevância para atenuar o impacto sobre

determinados setores. Dessa forma, pelo lado da política monetária e creditícia, destacam-se a redução do compulsório bancário, os cortes da Selic e o aumento na oferta de crédito por parte dos bancos públicos. Essas medidas buscavam minimizar os efeitos negativos da crise sobre o investimento e o consumo, a partir de menores taxas de juros e da maior disponibilidade de crédito. Pelo lado da política fiscal, destacam-se a redução de alguns impostos, como o IPI, e da meta de superávit primário. (SOARES PEREIRA, L; 2017)

No ano de 2012 o governo brasileiro, anuncia a criação do Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores (Inovar-Auto). Um novo regime automotivo, em substituição ao regime de redução de alíquotas no IPI. Criado pela lei nº 12.715/2012, entra em vigor no ano de 2013 e tem validade até o ano de 2017.

Para que as empresas sejam habilitadas ao programa, de acordo com INOVAR-AUTO (2017) são impostas três exigências: realizar, em território nacional, (a) investimentos em P&D; (b) Aumento do volume de gastos em engenharia, tecnologia industrial básica (TIB) e capacitação de fornecedores; (c) Produção de veículos mais econômicos.

Em consequência da mudança na estratégia das empresas importadoras, a fim de se habilitarem na Inovar-Auto, as empresas passam a investir em território nacional. Para DIESSE (2015, p. 15) [...] “no primeiro semestre de 2014, pela primeira vez em cinco anos, os investimentos estrangeiros no setor automobilístico (US\$1,258 bilhão) superaram as remessas de lucro (US\$ 616,0 milhões)”.

II.1 A indústria automobilística brasileira e os impactos da crise.

Segundo Blanchard (2011) o ano de 2008 veio a apresentar-se como um dos mais nefastos para a economia mundial, porém para o mercado automotivo brasileiro viria a ser um dos melhores, com mais de 4.8 milhões de veículos transacionados no Brasil, dentre automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus e motocicletas.

Segundo Barros e Pedro (2012), no ano de 2008 o setor automotivo brasileiro utilizava 90% de sua capacidade instalada para produção, números acima da média do resto da indústria e o esgotamento dessa capacidade ociosa viria a motivar um ciclo de novos investimentos no setor, algo que não acontecia desde 1995, quando esta indústria conheceu a entrada de novos participantes.

Assim, neste denominado período pré-crise, as vendas estavam aceleradas, haviam diversos investimentos já programados para o setor automotivo. No entanto, o surgimento da

crise levou a que algumas das montadoras existentes no país adiassem a execução dos seus planos, por meio da diminuição da produção e o enxugamento da sua estrutura, com a efetivação de demissões e de férias coletivas. Neste período, a demanda recuou e provocou a formação de estoques, bem como a redução do nível de utilização da capacidade instalada em quase 76% (BARROS; PEDRO, 2012).

Verifica-se assim que a crise veio a surgir quando o Brasil apresentava um dos seus melhores anos no setor, tanto em produção como em vendas. No documento apresentado pelo BNDES (2009), em setembro de 2008 as vendas já superavam em mais de 30% aquilo que havia sido conseguido no mesmo mês do ano anterior. O setor começa a refletir alguma queda a partir de outubro de 2008, registrando uma queda de 6% em relação às vendas no mesmo período do ano anterior e essa queda viria a aumentar mais ainda nos meses de novembro e dezembro, com quedas de 23,4% e de 19,7%, respectivamente.

Na sequência, seriam implantados planos de contingência para tentarem fazer face à crise logo no mês de novembro. Dentre essas medidas destacam-se a redução do IPI, turnos de trabalho e férias coletivas e paralisando da diminuição das vendas nos meses seguintes. A redução do IPI foi uma das medidas que foram aplicadas no setor automotivo, visando o combate da crise. Esta redução viria posteriormente a ser revogada em 2011 (BNDES, 2009).

Compreendendo o período entre 2000 a 2014, as variações ao nível da produção da indústria automotiva brasileira foram as seguintes:

Tabela 7 – Produção total de automóveis e comerciais leves entre 2000 e 2014 (unidades)

Ano	Automóveis	Comerciais Leves	Total	Variação %
2000	1.375.382	221.498	1.596.880	-----
2001	1.516.182	199.813	1.715.995	7,46%
2002	1.525.491	174.655	1.700.146	-0,92%
2003	1.561.780	160.061	1.721.841	1,28%
2004	1.954.604	226.527	2.181.131	26,67%
2005	2.122.101	255.068	2.377.169	8,99%
2006	2.204.390	266.826	2.471.216	3,96%
2007	2.481.949	321.922	2.803.871	13,46%
2008	2.634.010	370.854	3.004.864	7,17%
2009	2.655.704	269.609	2.925.313	-2,65%
2010	2.924.208	484.839	3.409.047	16,54%
2011	2.630.893	530.330	3.161.223	-7,27%
2012	2.765.557	488.873	3.254.430	2,95%

2013	2.954.711	547.749	3.502.460	7,62%
2014	2.504.117	487.751	2.991.868	-14,58%

Fonte: ANFAVEA (2019)

Diante dos dados da tabela acima, caracteriza-se por veículos comerciais leves picapes de até 3,5 tol. Essa categoria inclui, por exemplo: Fiat Strada, Fiat Toro e a Saveiro.

Verifica-se assim que por comparação com 2008, ou seja, no ano em que a crise se inicia, a produção automobilística decresceu em 2009, 2011 e 2014, tendo aumentado nos anos restantes desse período.

É possível também verificar que antes desse ano, a produção de veículos teve o seu maior índice de crescimento em 2004, com 26,77%, sendo a sua maior queda em 2014, com 14,58%

De 2009 para 2010, a produção brasileira na indústria automobilística conheceu um aumento importante, de 16,54%, sendo que o pior valor para o período apresentado ocorreu em 2014, com uma queda de 14,58%

Em relação às unidades vendidas para o exterior, ou seja, para exportação e também para o período entre 2000 e 2014, é possível verificar o impacto em função da crise iniciada em 2008 e que se refletiu de forma acentuada logo em 2009. Observe-se a tabela 8:

Tabela 8 – Exportações de automóveis e comerciais leves no período de 2000 a 2014 (unidades)

Ano	Automóveis	Comerciais Leves	Total	Variação %
2000	284.131	71.847	355.978	-----
2001	328.971	48.079	377.050	5,92%
2002	370.280	41.895	412.175	9,32%
2003	463.283	50.557	513.840	24,67%
2004	646.792	73.398	720.190	40,16%
2005	737.654	102.254	839.908	16,62%
2006	692.057	96.705	788.762	-6,09%
2007	632.396	100.643	733.039	-7,06%
2008	593.223	87.003	680.226	-7,20%
2009	396.309	55.616	451.925	-33,56%
2010	646.993	82.753	729.746	61,48%
2011	442.606	93.434	536.040	-26,54%
2012	352.179	80.387	432.566	-19,30%
2013	461.402	88.369	549.771	27,10%
2014	265.620	61.486	327.106	-40,50%

Fonte: ANFAVEA, 2019

Analisando-se a tabela se observa que, as exportações totais tiveram uma queda de 33,56% de 2008 para 2009, como reflexo da crise internacional. Ainda assim, a maior baixa ocorreu em 2014, quando o Brasil vendeu ao exterior apenas 327.106 unidades, o que correspondeu a uma quebra de quase 40,5%, de acordo com os dados disponibilizados pela ANFAVEA (2019).

A Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE) apresenta algumas indicações relacionadas com este período, que ajudam a entender melhor os impactos sofridos pela indústria automotiva brasileira com a crise de 2008 até 2014.

Assim e no que diz respeito ao ano de 2009, de acordo com a FENABRAVE (2009), esse foi um ano que acabou por ser melhor do que o esperado, considerando que a crise internacional eclodiu no ano anterior. Tal fato ocorreu devido à isenção do IPI, que viria a inserir algum estímulo no setor. Segundo a informação veiculada, após a aplicação da medida do IPI, o setor automobilístico teve um crescimento de 12,9% resultante de uma maior confiança por parte do consumidor.

Nos anos seguintes, alguns segmentos foram mais afetados do que outros como é o caso do setor dos caminhões que, em 2009, foi um dos mais afetados pela crise e em 2010, apresentou um crescimento de 44,4% em relação ao ano anterior, o mesmo acontecendo com o setor de ônibus que apesar de ter caído cerca de 14,2% em 2009, veio a registrar um crescimento em 2010, de 25,4% (FENABRAVE, 2010).

Segundo Maia (2014) é a partir de 2011 que o mercado automobilístico brasileiro desacelera e o ritmo de crescimento que vinha sendo apresentado foi interrompido, pelo que o governo brasileiro, como forma de proteger a indústria automotiva brasileira, foi concedendo incentivos para que as vendas fossem mantidas. É neste ano que se assiste a uma entrada forte de veículos importados no mercado brasileiro e para tentar diminuir este movimento que o governo adotou algumas medidas, entre as quais, o aumento do IPI desses carros em até 30%, reduzindo os impostos daqueles que eram fabricados no território brasileiro. Ainda assim, estas medidas foram contestadas por diversos países, que as consideraram protecionistas e também internamente, por se considerar haver um favorecimento da indústria automotiva em detrimento de outros setores da economia.

Para a Fenabrave (2012) no decorrer de 2012, o setor automotivo acabou por não obter os resultados que se esperariam. Ocorreu uma queda na comercialização de automóveis, no valor de 3,5%. No entanto, a isenção do IPI acabou por ajudar o setor a crescer 7,4%.

Por sua vez, em 2013, o setor, no geral, apresentou uma contração de 2%, uma vez que se os automóveis tiveram um decréscimo nas vendas em função da evolução do crédito e das

condições macroeconômicas do país, já os comerciais leves apresentaram crescimento de quase 4%, sobretudo devido à melhora dos serviços prestados neste segmento. A Fenabreve (2013) explica ainda que no segmento de caminhões houve também um crescimento decorrente das taxas de financiamento aplicadas, que favoreciam a compra deste tipo de veículo.

O ano de 2014 apresentou um novo decréscimo, de quase 7% onde a baixa no segmento automóvel acontece devido ao momento econômico que o Brasil atravessava e ao aumento da inflação, que levava os bancos a restringir a concessão de crédito. Também o segmento de caminhões apresentou nova baixa, 11,3% devido à queda do volume do frete e aos problemas logísticos associados ao comércio (FENABRAVE, 2014).

Verifica-se, portanto, que a crise de 2008 acabou impactando a indústria automotiva brasileira, com todos os segmentos a sofrerem a sua influência, com alteração dos seus resultados, ao longo do período estudado. Como tal, o governo brasileiro acabou por decidir implementar algumas medidas visando a recuperação do setor, no período pós-crise.

II.2 O setor automotivo brasileiro e as medidas adotadas para minimizar a crise de 2008

Em dezembro de 2008 foi anunciado pelo governo a política de redução e isenção do IPI sobre o setor automotivo, confirmada pela Medida Provisória de nº 451 e regulamentada no Decreto de nº 6.687/08. Essa foi a principal medida anticíclica de apoio ao setor automotivo. Vale ressaltar que nesse estudo analisaremos os impactos sobre os preços dos automóveis e veículos comerciais leves. Nesse período, o governo também aumentou o crédito aos bancos das montadoras, por meio do Banco do Brasil e de uma linha de crédito para produtores de autopeças (BARROS; PEDRO, 2010).

Barros e Pedro (2010, p. 194) acrescentam que:

[...] as medidas de apoio do BNDES foram extremamente importantes para a recuperação do complexo automotivo. A redução nas taxas de financiamento, por exemplo, para a aquisição de veículos pesados foi relevante para que fossem retomadas as vendas neste segmento no decorrer do período de crise. Para além disso, as demais linhas e programas que já existiam, estimulavam o desenvolvimento de novos produtos e inovação de processos, gerando valor na cadeia produtiva e melhorando a qualidade dos produtos que eram fabricados no mercado interno.

A redução de 7% do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) aplicado sobre os automóveis tinha como objetivo efetuar a redução dos preços de tabela dos veículos e ao lançamento de ações promocionais que levassem à comercialização dos veículos que se encontravam parados nos pátios.

A alíquota do IPI para carros de até 1000 cilindradas subiria aos poucos em ciclos mensais, passando de 0% para 1,5%, em outubro, para 3% em novembro, e assim sucessivamente até atingir 7% em janeiro de 2010. As alíquotas de carros com entre 1000 até 2000 cc seguiriam o mesmo aumento progressivo mensal até retornar ao patamar inicial de 13% para os veículos à gasolina e de 11% para os veículos flex (carros que funcionam tanto a álcool quanto à gasolina).

Para os veículos flex, tal política se alterou novamente em novembro de 2009, com a alíquota de 3% mantida até abril de 2010 para carros até 1000cc. A alíquota dos carros flex de mais de 1000 cc até 2000 cc se sustentaria no mesmo percentual de 7,5% (percentual vigente no mês de novembro de 2009, conforme previsão de aumento progressivo) até abril de 2010. Após essa data todas as alíquotas voltariam aos seus percentuais antigos de antes de 2008, e continuariam nesse percentual até a segunda desoneração em 2012.

Em maio de 2012, já no mandato da então presidente Dilma Rousseff, uma política similar de redução do IPI automotivo foi implementada novamente. O Decreto de nº 7.725/12, que implementou a política, foi promulgado em 21 de maio de 2012, com previsão de término de vigência em 31 de agosto. O argumento para a redução da alíquota era o mesmo de 2008: mitigar os efeitos negativos da crise internacional que ainda persistiam na economia doméstica. (SOARES PEREIRA, L; 2017)

De acordo com Barros e Pedro (2010) a implementação do Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que foi criado em 2009 e que era operado pelo BNDES por meio de repasses para estimular a produção. No entanto, a partir de 2011 tal programa também começou a ser operado pela Finep e cujo objetivo era o estímulo da produção, da aquisição e da exportação de bens de capital, bem como a inovação tecnológica com os objetivos de manter os incentivos para expandir a indústria brasileira. A razão para estes incentivos estão relacionados com o fato que as empresas que se encontram instaladas no Brasil não visam apenas aumentar a sua capacidade, procuram também desenvolver novos produtos e novas tecnologias, daí o incentivo ao investimento de empresas instaladas no Brasil como forma de combater a crise (BARROS; PEDRO, 2010).

II.3 Setor automotivo brasileiro e o resultado das medidas tomadas contra a crise de 2008

Para que se tenha uma melhor noção da importância e impacto da redução do IPI e de como ela afetou a alíquota para os veículos importados e nacionais, observe-se a Tabela 9 e 10.

Tabela 9 – Antes e Depois da aplicação do IPI (veículos nacionais)

Ano	Cilindrada	Antes da Redução	Depois da Redução
2008 a 2009	Até mil	7%	0%
2008 a 2009	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	11%	5,5%
2008 a 2009	De mil a duas mil (gasolina)	13%	6,5%
2008 a 2009	Utilitários	4%	1%
2012	Até mil	7%	0%
2012	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	11%	5,5%
2012	De mil a duas mil (gasolina)	13%	6,5%
2012	Utilitários	4%	1%
2013	Até mil	7%	2%
2013	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	11%	7%
2013	De mil a duas mil (gasolina)	13%	8%
2013	Utilitários	4%	2%

Fonte: Alves, Wilbert, 2014

Como é possível verificar, houve uma redução considerável no IPI no que diz respeito aos veículos nacionais, como forma de combater os efeitos da crise de 2008. Essa redução foi maior durante o período correspondente aos anos de 2008 a 2012. Em 2013, essa redução foi um pouco menor, porém ainda bem exemplar, por comparação ao que era praticado antes de tal evento.

A Tabela 10, por sua vez, apresenta os valores do IPI para os veículos importados.

Tabela 10 – Antes e Depois da aplicação do IPI (veículos importados)

Ano	Cilindrada	Antes da Redução	Depois da Redução
2008 a 2009	Até mil	7%	-
2008 a 2009	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	11%	-
2008 a 2009	De mil a duas mil (gasolina)	13%	-

2012	Até mil	37%	30%
2012	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	41%	35,5%
2012	De mil a duas mil (gasolina)	43%	36,5%
2013	Até mil	37%	32%
2013	De mil a duas mil (álcool e biocombustível)	41%	47%
2013	De mil a duas mil (gasolina)	43%	38%

Fonte: Alves, Wilbert, 2014

Como é possível analisar, em 2008 e 2009, ou seja, logo no início da crise, não houve qualquer alteração em relação ao imposto. No entanto, em 2012 há uma redução acentuada, na ordem dos 6% em relação ao imposto que era aplicado antes da crise. Em 2013, essa diferença é um pouco menor mas ainda assim, razoável para o que era aplicado antes de 2008.

Segundo Gasparin (2011) estas medidas foram importantes para manter a economia ativa e em alta, permitindo que as empresas obtivessem bons resultados no mercado e facilitando também a aquisição de novos bens por parte da população.

Em relação às empresas instaladas no país, segundo Parizzi (2014) a Renault concluiu um ciclo de investimento de 1,5 bilhões de reais, ampliando assim a sua participação no mercado brasileiro, com o lançamento de novos modelos, aumentando a rede de concessionárias e da sua capacidade produtiva.

Por sua vez a Ford manteve os seus investimentos, ampliando a sua participação no mercado, como forma de evitar a retração, enquanto que a representante das marcas Peugeot e Citroen, a PSA, que quase abriu falência, conseguiu reverter essa situação a partir de 2013, investindo quase 4 bilhões de reais entre 2011 e 2015 (MUNRO, 2015).

Verifica-se, portanto, que de uma forma geral, as empresas instaladas no Brasil conseguiram reverter um cenário de crise e com a adoção de algumas medidas pelo governo, utilizando essas facilidades, acabaram por conseguir e aumentar as suas participações no mercado interno, continuando a fazer do Brasil um dos maiores mercados automobilísticos do mundo.

II.4 A competitividade indústria Automobilística brasileira e a relação com o Mercosul pós crise de 2008

Essa seção busca analisar o desempenho do segmento automobilístico nacional e as relações comerciais desempenhadas com os países membros do Mercosul, principalmente

com a Argentina, bem como o impacto destas relações na balança comercial do setor e exportação de veículos no período de 1991 e 2014, dando ênfase ao impacto da crise de 2008 nas relações comerciais entre esses países membros do bloco econômico.

A criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) teve como ponto de partida a constituição de um polo de atração de investimentos através de estratégias de dinamização dos laços de aproximação entre os países do sul da América e a diminuição de tarifas alfandegárias. Inicialmente, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai compunham o bloco econômico. A expectativa central do acordo tinha como princípios tornar as economias desses países mais competitivas, mais atraentes e inseridas no processo de globalização que se instalará no mundo a partir da década de 90 (COSTA, 1999).

Com a abertura dos mercados na década de 1990, associada a uma globalização e a integração regional, vários países se inseriram na produção e no comércio internacional de produtos automotivos. Nesse contexto, o setor automobilístico nacional começou a se inserir de forma mais efetiva no processo de globalização, a partir da consolidação do bloco Mercosul em 1991. A partir disso, a continuidade do acirramento da competição exigiu novas estratégias mais robustas pelas montadoras locais. A princípio tais montadoras buscavam maiores reduções nos custos de produção para diminuir o preço de oferta dos veículos e encurta-se seu ciclo de vida tecnológico (COSTA; HENKIN, 2016).

Nesse sentido, David e Nonnenberg (1997) argumentam que uma das vantagens da integração econômica é que esta permite que um país se especialize e aumente a produção de determinados grupos de produtos em que possua vantagens competitivas. Portanto, neste contexto, a criação do Mercosul foi um dos fatores de desenvolvimento das cadeias globais de valor de diversos setores no Brasil, principalmente a partir de 1995 com a criação da Tarifa Externa Comum (TEC), tarifa na qual ficou caracterizada como a isenção de tarifas de importação de bens e serviços dos países do Mercosul.

Dessa forma, a criação do Mercosul foi de grande importância para a expansão das exportações brasileiras no início da década de 1990. Segundo Tavares (2017) os bens com maior número de exportações do país para os demais membros do Mercosul, considerado o principal mercado de manufaturados brasileiros, são: automóveis, autopeças e celulares para a Argentina; óleo diesel, automóveis e celulares para o Uruguai; óleo diesel, fertilizantes e caminhões para o Paraguai (TAVARES, 2017).

A criação do Mercosul favoreceu a indústria automobilística interna por proporcionar uma alavancagem nos investimentos, uma vez que o bloco contribuiu para a criação de um polo regional de produção automobilística. Os acordos bilaterais de comércio, realizados entre

Brasil e Argentina, possibilitaram uma complementação das linhas de produção das montadoras, com a intensão de acabar a duplicação dos esforços na produção de modelos específicos de veículos (BEDÊ, 1996). Diante desse cenário, a complementação das linhas de produção entre Brasil e Argentina possibilitou uma maior qualidade dos carros produzidos em nosso território, junto a diminuição de custos devido aos ganhos de escala na produção. Dessa maneira, a princípio, houve um aumento da competitividade nacional dentro desta indústria, pois grande parte dos investimentos do setor automobilístico internacional no bloco foram realizados no Brasil.

Diante dos fatos, nesse momento surge um acordo bilateral entre os dois países no segmento automobilístico. Nos anos de 2000-2002 as exportações de automóveis do Brasil para a Argentina não mostraram avanços significativos, acarretados pelo momento político/econômico dos dois países. No caso argentino se apresentavam diversos problemas associados a corridas bancárias, que desestabilizaram a sua economia e a conduziram a um longo período de recessão. Além disso, o país declarou moratória unilateral da dívida externa com credores privados, criando altos níveis de instabilidade em suas relações comerciais com outros países. Para o Brasil as dificuldades se deram pelos baixos níveis de atividade e da instabilidade econômica no final da década de 1990. Além disso, nesse momento o país passa por uma crise energética, que compromete seriamente o crescimento do PIB.

No entanto o período correspondente a 2003-2008, período caracterizado pelo governo Lula, teve como marco um aumento significativo das exportações brasileiras de automóveis para a Argentina, decorrente da estabilização da economia e do novo cenário político, que marcou o início de 2003 com novos presidentes nos dois países. Esta nova configuração econômica e política possibilitou a retomada de acordos comerciais do setor automobilístico. O principal acordo comercial realizado neste período foi a alteração do coeficiente flex que determina o volume de exportação e importação de automóveis e autopeças entre os dois países sem o pagamento de importação. Neste novo acordo, o coeficiente flex para o Brasil permaneceu em 1,95, enquanto o argentino foi elevado para 2,50, ou seja, Argentina pode exportar para o Brasil, entre carros e autopeças sem imposto de importação, até 2,5 vezes a quantia que ela importar do Brasil. O setor automotivo argentino justificou a elevação do coeficiente alegando sofrer déficits constantes com o Brasil (CASOTTI; GOLDENSTEIN, 2008).

Mesmo com este novo acordo comercial, durante o período de 2003 e 2008 as exportações brasileiras de automóveis para a Argentina apresentaram níveis recordes, dado

que em 2008 o país exportou US\$ 2,56 milhões para o país vizinho, o que corresponde a 478% a mais do que o exportado em 2003.

Em 2009, o Brasil registrou queda nas exportações para a Argentina, como resultado da crise econômica internacional e da política protecionista implementada, pelo governo daquele país, através da manutenção do coeficiente flex nas exportações de automóveis realizadas pelo Brasil. Com isso, o volume de exportações brasileiras do automóveis para o país vizinho foi de US\$ 1,75 milhões em 2009, contabilizando uma queda de 32% em relação ao ano anterior.

Durante o período de 2010 a 2013, as exportações brasileiras apresentaram fortes oscilações, também resultantes das dificuldades econômicas enfrentadas por ambos os países, após a crise de 2008. Com relação ao período de 2014 a 2016, observa-se um cenário de queda acentuada nas exportações brasileiras de automóveis para a Argentina. Em 2014 o país exportou US\$ 2,62 milhões, o que correspondeu a uma queda de 45% em relação a 2013, quando foi exportado US\$ 4,79 milhões.

Cabe lembrar que, em 2014, foi novamente alterado o coeficiente flex das exportações e importações entre os dois países. A partir daí, para cada US\$ 1 milhão que a Argentina vende ao Brasil em autopeças e veículos, as montadoras brasileiras poderão exportar ao país vizinho US\$ 1,5 milhão com isenção do imposto de importação. Acima disso, os veículos brasileiros pagam tarifas de 35% para entrar no mercado argentino.

Ademais, os veículos precisarão ter pelo menos 60% das peças e dos componentes fabricados no Mercosul. Este novo acordo diminui o número de automóveis brasileiros exportados sem tributação, pois, anteriormente, permitia-se a venda de US\$ 1,95 milhão em carros e peças ao mercado argentino para cada US\$ 1 milhão importado (MDIC, 2014).

Tabela 11- Balança comercial do Setor automobilístico brasileiro para o Mercosul (em milhões US\$ 2000-2014)

Ano	Exportações brasileiras de automóveis	Taxa de crescimento das exportações (%)	Importações brasileiras de automóveis	Taxa de crescimento das importações (%)	Saldo
2000	458.708.852		631.614.916		-172.906.064
2001	262.259.765	-43%	826.537.850	31%	-564.278.085
2002	121.067.610	-54%	360.208.593	-56%	-239.140.983
2003	456.493.325	277%	216.800.435	-40%	239.692.890
2004	981.017.576	115%	216.793.170	0%	764.224.406
2005	1.292.214.263	32%	325.488.307	50%	966.725.956

2006	1.535.430.539	19%	876.927.298	169%	658.503.241
2007	1.944.374.226	27%	1.650.087.589	88%	294.286.637
2008	2.672.841.777	37%	2.387.685.276	45%	285.156.501
2009	1.819.764.280	-32%	2.597.565.004	9%	-777.800.724
2010	2.974.664.333	63%	3.777.187.522	45%	-802.523.189
2011	3.711.239.102	25%	4.318.135.297	14%	-606.896.195
2012	3.179.871.605	-14%	3.899.896.422	-10%	-720.024.817
2013	4.929.068.508	55%	4.062.684.125	4%	866.384.383
2014	2.746.205.342	-44%	3.056.706.773	-25%	-310.501.431

Fonte: Alice Web (2016)

Tal como é possível identificar, durante os anos de 2003 a 2014 o Brasil sofreu variações significantes em seu saldo comercial com recorde negativo em 2010. Dessa forma, nota-se que a relação comercial Brasil-Mercosul, pós crise de 2009, vai enfraquecendo. Visto que segundo a literatura apresentada as políticas de incentivo e as medidas para superar a crise, foram estritamente para o mercado interno, o Brasil perde dinâmica em relação ao mercado externo. Destaca-se que as estratégias, tanto do governo brasileiro, quanto das montadoras nacionais, proporcionaram uma estagnação no setor automobilístico brasileiro.

CONCLUSÕES

Considerada uma das atividades chave no processo de industrialização no Brasil, sobretudo após a década de 1950, a indústria automobilística foi alvo de diversas medidas, políticas e econômicas cujo objetivo era incentivar o desenvolvimento do setor, atraindo investidores internacionais para a instalação de unidades produtivas em território nacional.

Com o propósito de identificar a estrutura do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves da indústria automobilística durante o período em que o Brasil retoma a política industrial 2003 até 2014, a Monografia prioriza o estudo da concentração setorial, usando o Paradigma E-C-D, demonstrando os aspectos do modelo ECD.

Com a abertura comercial ocorrida na década de 1990, a indústria automobilística brasileira inicia um processo de desenvolvimento e modernização, procurando integrar-se no mercado exterior e tornar-se mais competitiva. No começo dos anos 2000, a indústria automobilística brasileira ganha também dimensão e relevância na economia do país, já que o aumento da renda per capita do brasileiro e a disponibilidade de crédito, permitiram o aumento do consumo.

O governo desempenhou assim um papel fundamental no desenvolvimento e consolidação da indústria automobilística brasileira, no país e até mesmo ao nível internacional, com o Brasil a inserir-se nos dez maiores produtores de veículos automóveis no mundo.

A crise internacional de 2008 atinge uma forma direta neste setor automobilístico, já que a instabilidade econômica e a recessão no consumo viriam a interferir no desempenho da indústria automotiva, com a diminuição da comercialização e produção.

Procurando diminuir o impacto da crise, o governo, através de políticas anticíclicas, viria a reduzir o IPI, como forma a estimular a produção, o investimento e o consumo e atenuar os efeitos da crise de 2008, tendo conseguido aplacar esse impacto, ainda que alguns dos segmentos desta indústria tenham sido mais ou menos afetados, em função do contexto internacional e como consequência da crise.

Com o início da crise o Brasil adotou diversas medidas para tentar minimizá-la. O cenário econômico otimista era propício para apresentar políticas de incentivos à produção. O Brasil, diante o cenário mundial, perdeu participação na exportação de veículos. Em relação ao Mercosul, o período de 2008 à 2014 foi de muitas variações na balança comercial e grandes incertezas para o futuro do Setor.

Foi possível verificar que os efeitos da crise na indústria automobilística brasileira se deram em especial no primeiro trimestre de 2009, mas com as medidas adotadas pelo governo, foi possível reverter parcialmente essa tendência e incentivar o investimento internacional.

Através da realização dos cálculos dos índices CR4 e HHI, percebe-se que a estrutura da indústria automobilística ao longo do período não se alterou. No entanto, nota-se uma leve desconcentração nos anos de 2013 e 2014, tornando-a moderadamente concentrada. Dessa forma, com base nas análises da indústria automobilística, conclui-se que o setor automobilístico é oligopólio diferenciado, que apresenta barreiras à entrada, diferenciação de produto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, C.C.R.; et.al. *Indústria automobilística brasileira: conjuntura recente e estratégias de desenvolvimento*. Indicadores Econômicos FEE, v.34, n.1, 2006.
- ANDERSON, P. *Câmaras setoriais: histórico e acordos firmados – 1991/95*. Texto para discussão Nº 667, 1999.
- ANFAVEA. *Anuário da Indústria Automobilística Brasileira*. 2010. Disponível em: <<http://www.virapagina.com.br/anfavea2010/>>. Acesso em: 20 out. 2018.
- ANFAVEA. *Anuário da Indústria Automobilística Brasileira*. 2016. Disponível em: <<http://www.virapagina.com.br/anfavea2010/>>. Acesso em: 25 out. 2018.
- ANFAVEA. *Anuário da Indústria Automobilística Brasileira*. 2019. Disponível em: <<http://www.virapagina.com.br/anfavea2010/>>. Acesso em: 14 mar. 2019.
- BAER, W. A economia brasileira. Tradução Edite Sciulli. 3. ed. São Paulo: Nobel, 2009. In: SANTOS, Artur Tranzola. *Abertura comercial na década de 1990 e os impactos na indústria automobilística*. Fronteira, 2009.
- BAIN, Joe. *Industrial Organization*. New York : John Wiley & Sons, p. 210 – 265, 1959.
- BARROS, Daniel; PEDRO, Luciana. *As mudanças estruturais do setor automotivo, os impactos da crise e as perspectivas para o Brasil*. BNDES, 2012.
- BATISTA JR, Paulo Nogueira. O Brasil e a economia internacional: Recuperação da autonomia nacional.
- BEDÊ, Marco. *A indústria automobilística no Brasil nos anos 80: a proteção efetiva, reestruturação e política industrial*. Tese Doutorado – USP, São Paulo, 1996.
- CASOTTI, B. ; GOLDENSTEIN, M. *Panorama do setor automotivo: as mudanças estruturais da indústria e as perspectivas para o Brasil*. BNDES Set. 2008. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2806.pdf> Acesso em: 2 abr. 2019.
- BLANCHARD, Olivier. *Macroeconomia*. São Paulo: Pearson Education, 2011.
- BRUMER, S. Estrutura, conduta e desempenho de mercado na indústria metalmeccânica gaúcha - 1977. 2. ed. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1981. 147 p.
- CHAGAS, R. Análise da estrutura agroindustrial canavieira a partir dos processos de diversificação industrial e inovações verificados no período de 2000 a 2010. UFRJ-Rio de Janeiro.
- CONSONI, F. Relatório setorial final. Pesquisa Automóveis, 2004. Disponível em: . Acesso em: 01 jun. 2017.
- COSTA, R. M; HENKIN, H. *Estratégias competitivas e desempenho da indústria automobilística no Brasil*. Economia e Sociedade, 25(57), 457-487, 2016. disponível em: <http://doi.org/10.1590/1982-3533.2016v25n2art7>. Acesso em: 1.abr.2019.

DAVID, M.; NONNENBERG, M. *Mercosul: Integração Regional e o Comércio de Produtos Agrícolas*. Rio de Janeiro: IPEA, 1997. 45 p (Texto para Discussão, n. 494)

DIIESE. **Compilação das principais medidas adotadas pelo governo federal na crise**. 2017. Disponível em: <<http://www.contag.org.br/imagens/fl312principais-medidas-adotadas-pelo-governo-federal-na-crise-agricultura-e-agroindustria.pdf>>. Acesso em: 03 abr. 2019.

FAGUNDES, J.; PONDÉ, J. *Barreiras à Entrada e Defesa da Concorrência: Notas Introdutórias*. Texto para Discussão nº1, Cadernos de Estudo, Universidade Cândido Mendes, 2003.

FENABRAVE. **O desempenho da distribuição automotiva no Brasil**. 2015. Disponível em: <http://dnfpropaganda.com.br/pdf-revistas/Anuario_Fenabreve_2015.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2019.

FERRO, J. R. *Para sair da estagnação e diminuir o atraso tecnológico da indústria automobilística brasileira*. Campinas: IPT/FECAMP, 1990.

FRAINER, Daniel. *A estrutura e a dinâmica da indústria automobilística no Brasil*. Porto Alegre: Daniel Massen Frainer, 2010.

FRANCISCO, Wagner. *Biocombustíveis*. s/d. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/geografia/biocombustiveis.htm>>. Acesso em: 8.abr.2019.

GASPARIN, Gabriela. **Entenda como a crise de 2008 influenciou a vida dos brasileiros**. 2011. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2011/09/entenda-como-crise-de-2008-influenciou-vida-dos-brasileiros.html>>. Acesso em: 03 abr. 2019.

GONTIJO, Claudio.; OLIVEIRA, Fabrício. **Subprime: Os 100 dias que abalaram o capital financeiro mundial e os efeitos da crise sobre o Brasil**. Belo Horizonte. 2011.

HASSENCLEVER, L.; TORRES, R.. O Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho e seus Desdobramentos. *In*: KUPFER, D.;HASSENCLEVER, L.. (Org.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. p. 41-51

HOLANDA FILHO, S. B. *O desempenho da indústria automobilística brasileira num contexto de competição mundial através da inovação*. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo. 1994.

KON, A. *Economia industrial*. São Paulo: Nobel, 1994. 212 p.

KUPFER, D. Barreiras Estruturais à Entrada. *In*: KUPFER, D. & HASSENCLEVER, D. L. (2002). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Cap. 6. Rio de Janeiro: Campus

LABINI, P. S. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

MAIA, Samantha. **A indústria automobilística reduz a marcha**. Carta Capital, 25 de Agosto. 2014. Disponível em: <<http://www.cartacapital.com.br/revista/813/reducao-de-marcha-4920.html>>. Acesso em: 1.Abr.2019.

MACIEL, M. S. *Política de Incentivos Fiscais: quem recebe isenção por setores e regiões do país*. Consultoria Legislativa, 2010.

PARIZZI, Renato. **Renault confirma lançamento de dois modelos inéditos e investimento de R\$ 500 milhões no Brasil**. 2014. Disponível em:

<<http://www.dezeroacem.com.br/2014/05/renault-confirma-lancamento-de-dois-novos-modelos-e-investimento-de-r-500-milhoes-no-brasil/>>. Acesso em: 26 março 2019.

RESENDE, M.; BOFF, H. **Concentração industrial**. Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

SALERNO, M. S; DAHER, T. Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal (PITCE): balanço e perspectivas. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2006.

SANT'ANNA, L. R. Análise da concentração na indústria automobilística brasileira nas décadas de 1990 e 2000. 2010. 69 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em: . Acesso em: abr. 2019.

SANTOS, A. M. M. M.; BURITY, P. **O complexo automotivo**. In: SÃO PAULO, E. M. ; KALACHE FILHO, J. (Orgs.). BNDES 50 anos: histórias setoriais. São Paulo: DBA; Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

SCAVARDA, Luis Felipe Roriz; HAMACHER, Silvio. **Evolução da cadeia de suprimentos da indústria automobilística no Brasil**, 2001.

SCHERER, F.; ROSS, D. **Industrial Market Structure and economic performance**. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990.

SOROS, G. **O novo paradigma dos mercados financeiros: a crise de crédito em 2008 e suas implicações**. Coimbra: Edições Almedina SA, 2008.

SOARES PEREIRA, LUAN. Efeitos da Política de Redução do IPI sobre o mercado de automóveis novos, 2017.

TIGRE, P. **Gestão da inovação: a economia da tecnologia no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.