

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONOMICAS

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O IMPACTO DA ABERTURA ÀS IMPORTAÇÕES NA INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

Aluno : Helio Fraga Neto

Matricula : 9314361-8

Professor responsável : Renato da Fonseca

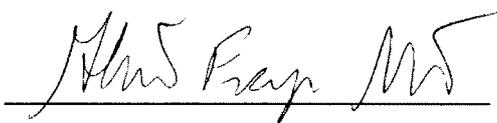
Dezembro de 1998

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**O IMPACTO DA ABERTURA ÀS IMPORTAÇÕES NA INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA**

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.



Aluno : Helio Fraga Neto

Matrícula : 9314361-8

Professor responsável : Renato da Fonseca

Dezembro de 1998

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Gostaria de agradecer as pessoas que colaboraram de forma direta ou indireta no desenvolvimento deste trabalho, particularmente ao meu pai e ao meu grande amigo Bruno Klabin, que foram os principais responsáveis pelo meu fanatismo por automóveis.

Gostaria também de ressaltar o papel fundamental do meu orientador, Renato da Fonseca, tanto na elaboração das idéias de estruturação deste trabalho quanto no desenvolvimento da monografia. Sua preocupação para que eu pudesse apresentar um trabalho digno merece os meus agradecimentos.

Meus agradecimentos especiais a “Luli” V. H. Aranha que me apoiou desde o início deste trabalho, colaborando de todas as maneiras possíveis e impossíveis e pela paciência infinita que eu não esperava encontrar. Muito obrigado.

Este trabalho é dedicado a minha mãe, sem ela eu não teria chegado até aqui.

ÍNDICE

I - INTRODUÇÃO	5
II – FASE PRÉ-ABERTURA.....	7
III – FASE PÓS-ABERTURA.....	14
III.1 – Os objetivos da abertura comercial	14
III.2 – Como foi feita esta abertura	16
III.3 – Consequências da abertura comercial.....	18
IV - CONCLUSÃO	32
V - BIBLIOGRAFIA	34

I-INTRODUÇÃO A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

Em 1954, o Plano de Metas de Juscelino criou diversas facilidades para a implantação do parque industrial nacional, principalmente pelo alto grau de protecionismo, sendo a indústria de automóveis a única beneficiada dentro do grupo de indústrias de bens de consumo. Com a criação do Grupo Executivo da indústria Automotiva (GEIA), e as promessas de um mercado fechado às importações, além de vantagens fiscais e financeiras oferecidas as indústrias, logo grandes marcas, mundialmente conhecidas do setor começaram a aparecer, mostrando-se interessadas principalmente pelo mercado em potencial que era oferecido. Os resultados surgiram rapidamente, quando 12 firmas se estabeleceram na primeira fase.

Para nossa análise dividiremos a história da indústria em duas fases, sendo elas: a fase pré-abertura e a fase pós-abertura. A fase pré-abertura vai de 1957, quando a indústria se instalou no país, até 1990, ano marcado pela abertura comercial. Nesta fase queremos mostrar qual a verdadeira situação da indústria automobilística brasileira, uma indústria oligopolizadora que, devido a falta de concorrência, não tinha interesse de aumentar a produtividade através de investimentos em novas tecnologias, nem mesmo melhorar o nível de qualidade do produto que oferecia ao consumidor brasileiro. Dentro desta perspectiva vem então a abertura comercial que daria novos rumos a indústria e que chamaremos de fase pós-abertura. Aqui começariamos a estudar os resultados alcançados com a abertura de forma mais objetiva, não só a nível qualitativo mas também pelo lado produtivo. Os acordos setoriais também serão mencionados como uma consequência da abertura e uma forma de proteção utilizada pela indústria automobilística. Teremos também uma discussão a respeito do carro popular, que teve uma influência muito grande nos resultados obtidos nesta primeira metade da década.

II – A FASE PRÉ-ABERTURA

Podemos dizer que os primeiros cinco anos de produção no país foram bastante satisfatórios, chegando a alcançar um total de 658.000 unidades fabricadas, dentre estas aproximadamente 210.500 automóveis de passeio. Em 56 a frota nacional era de 708.000 veículos, número este 66% maior que os 426.000 de 1950.

Já por volta de 1960, uma exigência do governo brasileiro havia sido completamente alcançada: os carros fabricados no país deveriam ser feitos de 90 à 95 por cento do seu peso com peças nacionais. A média obtida em tal época superava em 8% o mínimo exigido pelo governo.

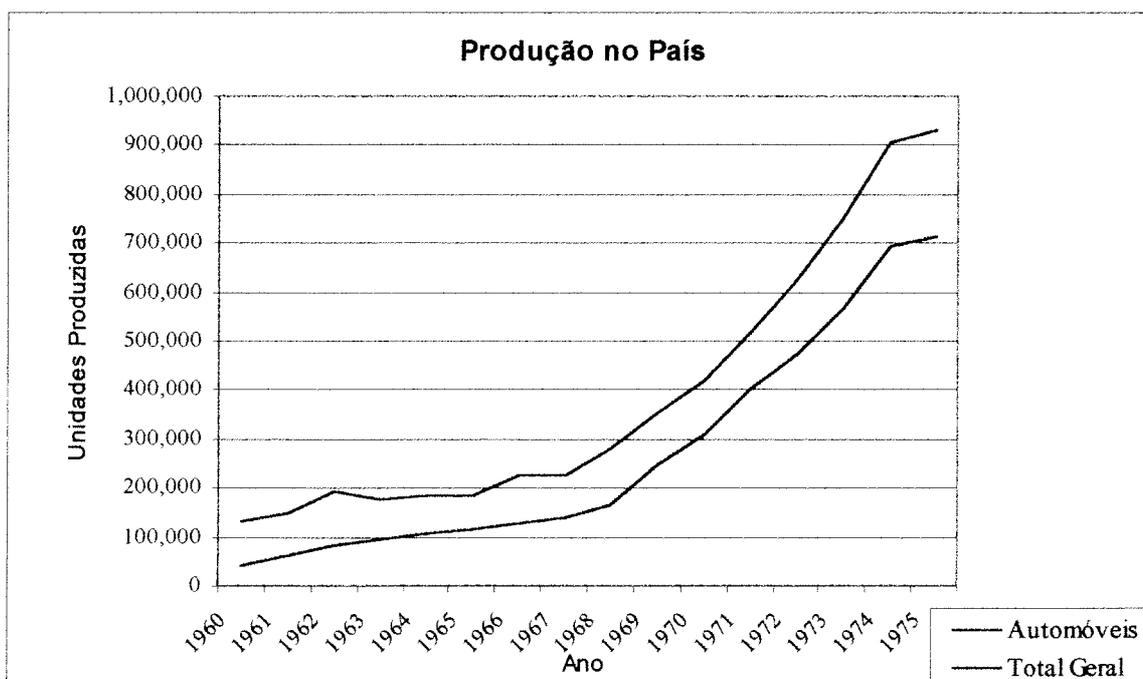
A partir de 1962, com todos os problemas políticos e econômicos que estavam sendo vividos, e com a demanda completamente satisfeita, já que o período pós guerra já havia passado, houve uma queda na taxa de crescimento bem acentuada. Foi no final da década de 60 que aconteceram o maior número de aquisições e mudanças de controle

acionário da maioria das firmas que produziam àquela época, o que acabou diminuindo o tamanho do mercado.

O que se viu a partir do final da década de 60 foi um crescimento incrível que atingiu todos os setores da economia. Todo esse crescimento foi gerado graças a uma política expansionista adotada pelo governo da época, que ficou conhecido pela geração do famoso Milagre Brasileiro. Essas taxas de crescimento chegaram a alcançar um nível de quase 17% de crescimento anual, tendo a indústria de automóveis fundamental importância nesse processo.

Segundo o gráfico 2.1, a mudança na trajetória da produção foi completamente alterada, dada a taxa de crescimento no período 65-70 e 70-75, que foi respectivamente de 124,69% e 123,57%.

Gráfico 2.1



Elaborado pelo autor com dados obtidos no Anuário Estatístico da ANFAVEA pág.67 e Fonseca(1996).

Assim, a produção deu um salto de 185.187 unidades em 65 para 416.089 unidades em 70, e ainda para 930.235 unidades em 75. Podemos ainda observar que os carros de passageiros foram os principais responsáveis por este crescimento.

Os dados referentes aos preços reais médios praticados nesta época, mostram uma queda sensível, segundo Fonseca (1996). Para se ter uma idéia, de 65-70 o preço médio caiu em 11,30%, e de 70-75 caiu novamente em 15,98%, o que poderia estar nos mostrando uma possível relação no aumento do consumo por automóveis à queda do preço.

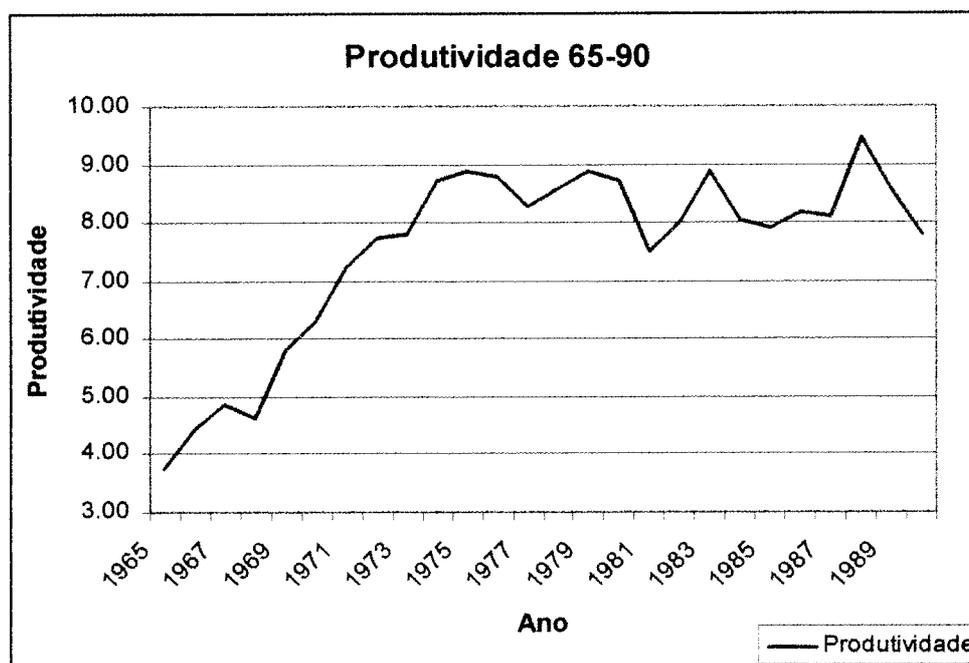
Já no início da década de 70 a indústria automobilística recebeu uma grande dose de investimentos não só por motivos de esgotamento da capacidade produtiva mas também por incentivos governamentais a exportação. Essa fase pode ser mostrada dado os números alcançados. Em 1970, o Brasil exportava apenas 409 unidades dentre estas, apenas 52 automóveis. Em 1975, esse número tinha alcançado a marca de 73.101 unidades com 52.629 unidades de passeio. Isso foi possível graças a uma série de medidas tomadas em 72, que estimulavam principalmente os investimentos voltados para um crescimento das exportações.

A partir de meados da década de 70, o mundo vivenciou uma redução significativa no crescimento econômico, em especial o Brasil, que vinha da época do Milagre Brasileiro. O primeiro choque do petróleo afetou a indústria menos do que se esperava. O resultado foi a manutenção da taxa de crescimento, agora a uma taxa bem menos significativa, mas com uma média razoável de 4,6% ao ano.

Em 1973 foi a vez da FIAT entrar no mercado e começar a vender já em 76, mudando um pouco a estruturação do mercado. Este fato foi motivo de distúrbios na indústria, que encontrava-se muito acomodada com a situação protecionista, que além de não gerar qualquer tipo de concorrência gerava defasagens na qualidade dos veículos e na produtividade das firmas.

Poucas inovações e uma clara estagnação da produtividade entre os anos de 75-90 (Gráfico 2.2), mostram a falta de interesse da indústria em se modernizar, dada a pouca competitividade do mercado oligopolizado que se encontrava.

Gráfico 2.2

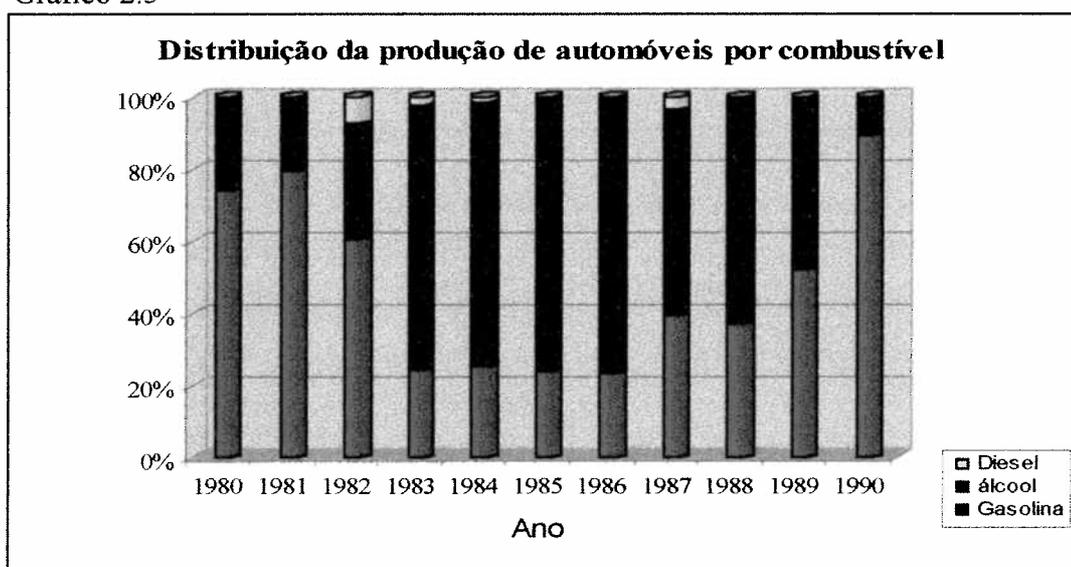


Elaborado pelo autor. Indica a produtividade anual por trabalhador, tomando a produção total do país e dividindo pelo número de empregados na indústria automobilística. Dados obtidos no Anuário Estatístico da ANFAVEA, págs. 63 e 67 e Fonseca (1996).

O início da década de 80 foi considerada muito ruim para a indústria automobilística brasileira. A produção ficou praticamente estagnada e o mercado, afetado pela crise recessiva mundial, ficou igualmente parado. Para se ter uma idéia a década de 80 teve um crescimento negativo na produção de automóveis de passeio na faixa de 3%, em contraste com a década de 70 que havia gerado um crescimento na produção de veículos de passeio em 10,64% ao ano. O segundo choque do petróleo acabou acelerando o surgimento do programa pró-álcool, que acabou consumindo grande parte dos investimentos que foram feitos na época.

Essa tecnologia inovadora foi responsável por uma grande mudança na proporção da produção dos veículos fabricados ao longo da década, que eram movidos a álcool. O gráfico 2.3, com dados da ANFAVEA, mostra como foi esse desenvolvimento.

Gráfico 2.3



Elaborado pelo autor com dados obtidos no Anuário Estatístico da ANFAVEA pág.74

Segundo Fonseca (1996), pelo fato de a demanda ficar estagnada por quase toda a década de 80, as firmas passaram a competir cada vez mais dado que o mercado procurava um produto de maior qualidade. Foi uma década em que na primeira metade foram feitos muitos lançamentos (nove no total), e uma característica marcante foi o aparecimento de modelos aqui no Brasil já haviam sido lançados no país de origem. Foram os casos do Escort da FORD, que havia sido lançado em 80 na Europa, e estava sendo lançado aqui em 83; do Monza em 82, carro que a General Motors lançou na Europa com o nome de Cavalier em 80; e do Santana em 84, que teve seu lançamento em 1980 com o nome de Passat.

Essa década teve, a nível de mudanças no mercado, a compra da Chrysler pela Volkswagen em 1981 e a criação da Autolatina em 1987, que consistia na “Joint Venture” entre a Volkswagen e a Ford, tendo em vista um maior fortalecimento dessas empresas, redução de custos, gerando assim um aumento na competitividade contra a Fiat e a General Motors, que vinham ganhando mercado a cada ano.

Apesar de todos estes lançamentos e uma tentativa de melhoria na qualidade dos veículos, a indústria continuava com o seu nível de produtividade abaixo do nível de 75, mostrado pelo gráfico 2.2, o que retrata a situação de estagnação no desenvolvimento e interesse das firmas em modernizar.

A falta de interesse em produzir inovações e a proteção total no setor de autopeças dificultava muito a utilização de equipamentos de ponta nos veículos, já que o desenvolvimento dessa tecnologia seria muito custoso e traria pouco retorno já que a escala de produção era ainda bem limitada. O mercado fechado com apenas três firmas,

a General Motors, a Fiat e a Autolatina, não oferecia incentivos para melhorias tecnológicas nem mesmo lançamento de novos modelos. Isto pode ser comprovado pela idade de certos modelos. Segundo a tabela 2.1 abaixo, podemos observar que a segunda metade da década de 80 foi um período sem novidades, o que ratifica a teoria de que o mercado sem competição não incentiva novos lançamentos. Somente em 1989 que a General Motors lançaria o Kadett, depois de ter passado 8 anos desde o seu último lançamento.

Tabela 2.1

Modelo	<i>Posição em 1989</i>		
	Categoria	Montadora	Idade
Uno	Pequeno	Fiat	6 anos
Gol	Pequeno	Wolksvagen	10 anos
Escort	Pequeno-médio	Ford	7 anos
Chevette	Pequeno-médio	General Motors	17 anos
Monza	Médio	General Motors	8 anos
Del Rey	Médio-grande	Ford	9 anos
Santana	Médio-grande	Wolksvagen	6 anos
Opala	Grande	General Motors	22 anos

Elaborado pelo autor apartir de dados retirados do trabalho de Fonseca (1996) págs. 109-118.

Foi então deste contexto de estagnação e desinteresse que veio a abertura comercial. Foi imposta à indústria em 1990, uma abertura por meio de tarifas de importação, para que fosse gerado um aumento de competição, que pudesse acordar a indústria automobilística. Esta nova etapa de competição que fez tremer a situação das firmas e que trouxe tecnologia aos veículos será chamada de fase pós-abertura.

III – A FASE PÓS-ABERTURA

Diversos foram os motivos pelo qual o Brasil optou por uma liberalização comercial. Após uma década de estagnação mundial, a década de 90 surge com grandes mudanças no país. O então eleito Presidente da República Fernando Collor de Melo trouxe uma medida que veio revolucionar todos os aspectos da indústria automobilística brasileira: a abertura comercial. Ele simplesmente colocou em risco a confortável situação da indústria automobilística, que vivia numa situação de mercado oligopolizado, com a liberalização das importações de automóveis. Essas importações, que há muito tempo eram proibidas, estavam ainda sujeitas a altas tarifas de importação, que seriam gradualmente reduzidas.

III.1 – Os objetivos da abertura comercial

Os principais objetivos desta abertura estavam amplamente relacionados a melhorias na qualidade e na variedade, além de uma redução no preço do produto que era oferecido ao consumidor brasileiro. Para que isso pudesse ser alcançado, o governo estava fazendo a abertura comercial com o objetivo de gerar maior competição. Isto

estimularia as firmas nacionais a se modernizar. Logo as indústrias se viram numa posição onde era necessária uma urgente reestruturação organizacional-gerencial que pudesse melhorar não só a qualidade dos seus produtos, como também as suas taxas de produtividade. A qualidade inclusive passou por um tratamento diferenciado pela criação em 1994 do Instituto de Qualidade Automotiva, que cuidaria do nível de qualidade dos veículos. A concorrência internacional, mesmo que ainda sujeita a taxas de importação altas, era a arma que o governo tinha para mudar o cenário precário da indústria automotiva no Brasil.

A abertura comercial via tarifas, com reduções previamente programadas, foi a forma encontrada pelo governo para que as firmas pudessem ter a chance e o tempo necessário a uma reestruturação, para poder competir com os veículos importados. A tabela 3.1, segundo portaria 58 de 31 de janeiro de 1991, mostrava como estava prevista a redução das alíquotas de importação, bem como qual deveria ser a participação prevista pelas montadoras para os veículos importados até 1996.

Tabela 3.1

Ano	Alíquotas de importação	Participação prevista de veículos importados
1990	85%	-
1991	60%	3%
1992	50%	4%
1993	40%	10%
1994	35%	15%
1995	35%	18%
1996	35%	20%

III.2 – Como foi feita esta abertura

Como vimos a abertura foi feita através de um sistema de alíquotas decrescentes de maneira a dar opção quanto a decisão das firmas instaladas no país de continuar a produzir automóveis.

Pela tabela 3.2, que mostra as mudanças da tarifa ao longo do período 90-97, o governo acabou antecipando as previsões de redução na alíquota, baixando em Outubro de 1992 para 40% e em Julho de 1993 para 35%, o que mostrava uma posição firme quanto ao ágio que estava sendo cobrado basicamente em cima dos carros populares. Assim, para gerar uma maior competição e acabar com o ágio, o governo optou por uma redução nas tarifas de importação.

Tabela 3.2

Data da alteração da alíquota	Alíquota do imposto de importação
Janeiro de 1990	65%
Mai de 1990	85%
Fevereiro de 1991	60%
Fevereiro de 1992	50%
Outubro de 1992	40%
Julho de 1993	35%
Setembro de 1994	20%
Fevereiro de 1995	32%
Março de 1995	70%
Janeiro de 1997	63%

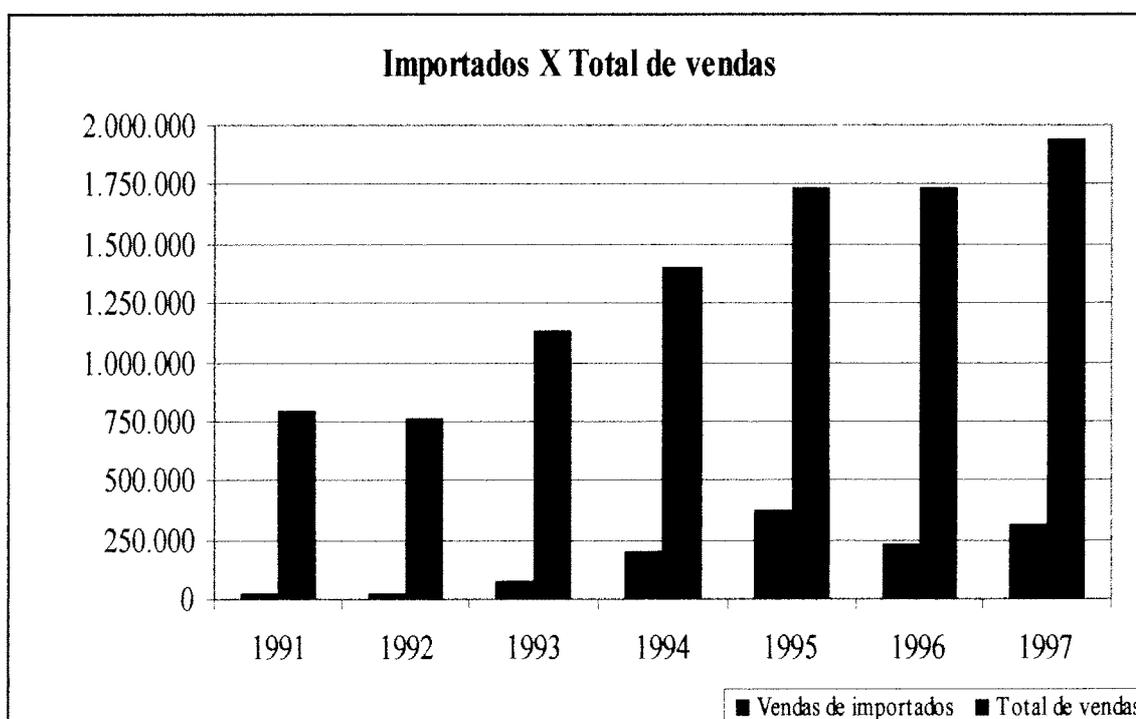
Extraído do texto para discussão do IPEA número 558, de João Alberto de Negri, pág.9.

Mas a indústria de veículos, representada pela ANFAVEA, um grupo muito bem organizado, usou sua influência junto ao governo e conseguiu aumentar em 1995 a proteção da indústria. A alíquota subiu neste ano de 20% para 32% em Fevereiro. Segundo esta nova estratégia, o governo pretendia reduzir anualmente a tarifa de

importação em 2 pontos percentuais com o objetivo de chegar ao patamar de 20% somente em 2.001. Só que logo depois, no mês de Março do mesmo ano, o governo sentiu uma pressão do déficit comercial dos meses de Janeiro e Fevereiro, e acabou elevando a tarifa de importação para 70% (ver pela tabela 3.2).

O governo alegou que, como o nível de importações continuava crescendo a níveis assustadores, e o déficit comercial poderia prejudicar o novo plano de estabilização do governo. Já no final de 1994, os importados faziam parte de 24% das vendas totais e isso incomodava muito a indústria nacional. Com isso o governo priorizou o plano de estabilização e retrocedeu no projeto de modernização do parque industrial. O gráfico 3.1 mostra como se deu a escalada dos importados comparada as vendas internas.

Gráfico 3.1



Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Anuário Estatístico pág.71 e 78 e carta da ANFAVEA, todos publicações da ANFAVEA.

Mesmo com todo esse aumento na alíquota de importação, a indústria de veículos e autopeças que vinha de um superávit em 1993 de US\$ 635 milhões, computou um déficit de US\$ 336 milhões em 1994 e impressionantes US\$ 2,6 bilhões para 1995. Outro motivo que levou a escalada do déficit foi a estagnação do nível de exportações, associado ao aumento das importações. A tabela 3.3 poderá mostrar como se deu o aumento das importações, além de mostrar como as exportações não foram capazes de acompanhar esse crescimento.

Tabela 3.3

<i>Discriminação</i>	Anos				
	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>
<i>Importação(em unidades)</i>	15.897	36.739	81.990	193.101	411.576
<i>Exportação(em unidades)</i>	193.148	341.920	336.005	382.655	280.631

Elaborado pelo autor com dados de publicação da ANFAVEA

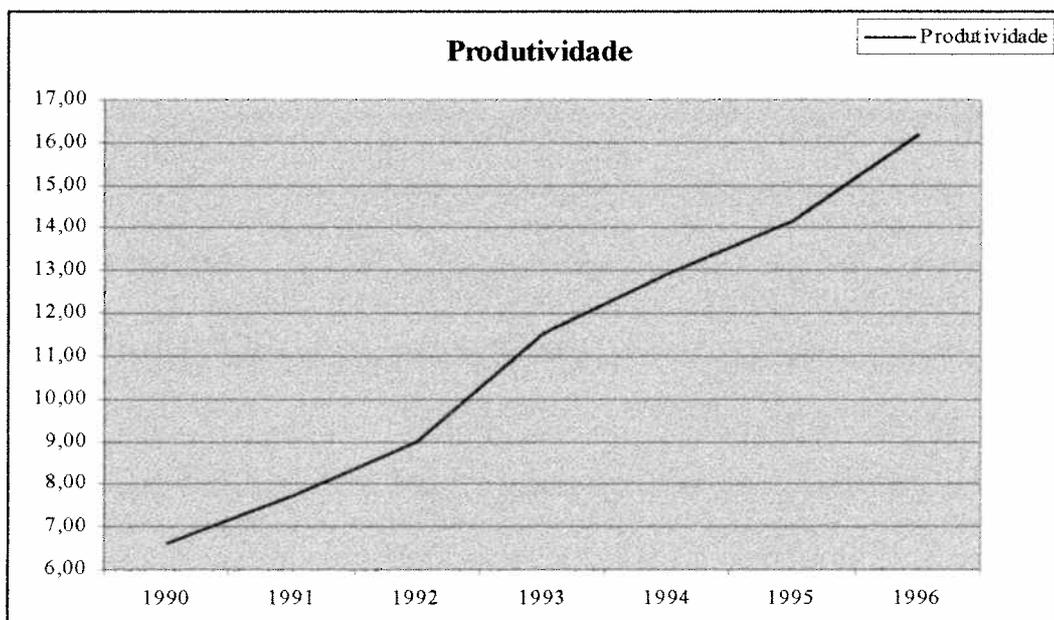
III.3 – Consequências da abertura comercial

Podemos dizer que a abertura comercial trouxe algumas consequências que afetaram principalmente o comportamento da indústria. Entre elas podemos destacar duas mais importantes. A primeira está relacionada ao aumento de produtividade e qualidade na fabricação de veículos. A segunda consequência foi a tentativa da indústria automobilística em se proteger das medidas e consequências da abertura através de

acordos com o governo. Estes ficaram conhecidos como acordos automotivos, e foram responsáveis por grande parte das medidas protecionistas criadas após a abertura, além da queda de impostos como IPI e ICMS. Devemos lembrar que o plano de estabilização do governo iniciado em 1994 trouxe consequências importantes não só para a indústria mas também quanto ao rumo do plano de abertura.

Após praticamente duas décadas de estagnação na produtividade da indústria (vide gráfico 2.2), as medidas da abertura foram responsáveis por uma rápida tentativa de melhorar uma situação que parecia caótica. Os anos que seguem a medida de Collor de abrir o mercado aos importados, mostram uma rápida elevação nos níveis de produtividade, que pode ser vista pelo gráfico 3.2.

Gráfico 3.2



Elaborado pelo autor. Indica a produtividade anual por trabalhador, tomando a produção total do país e dividindo pelo número de empregados na indústria automobilística. Dados obtidos no Anuário Estatístico da ANFAVEA, págs. 63 e 67.

Note que implícito ao gráfico anterior está um aumento na produção de veículos de 914 mil unidades em 1990 para 1.620 mil unidades em 1995, o que dá um crescimento de produtividade enorme se pensarmos que o nível de emprego caiu em 20,10%. Devemos acrescentar ainda que segundo o relatório de Booz-Allen & Hamilton (1994), entre os períodos de 1990 e 1993, houve um aumento no custo nominal de mão-de-obra em cerca de 20%.

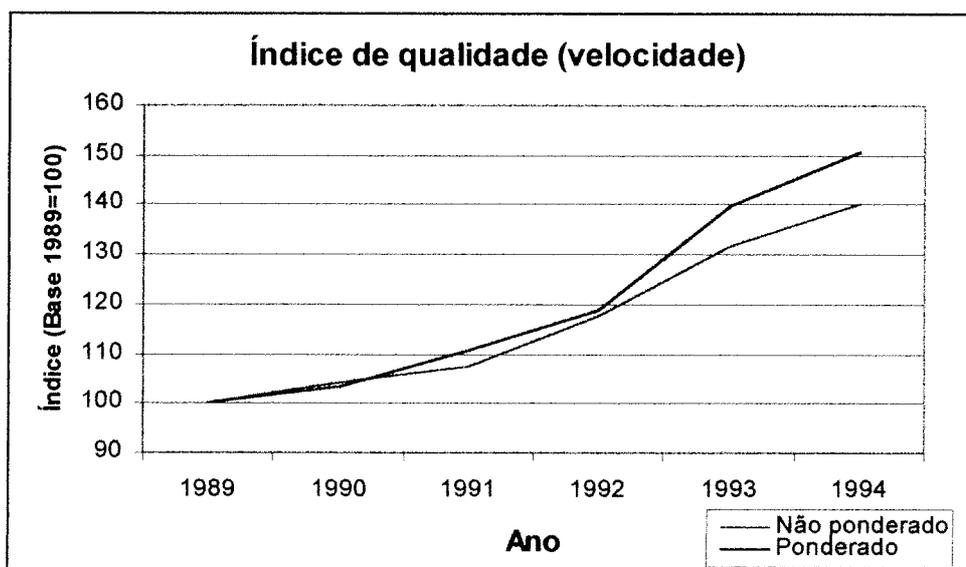
Segundo o relatório de Booz-Allen & Hamilton (1994), houveram enormes ganhos a nível de qualidade e produtividade entre o ano da abertura comercial e o ano de 93, sugerindo uma forte relação entre a abertura e o aumento qualitativo dos automóveis. No que diz respeito a qualidade, os defeitos de fabricação caíram 50% nos períodos de 90-93, além de uma redução de quase 40% nas despesas com garantia nesse mesmo período. Já com relação a produtividade, o estudo mostrou ganhos de 17% ao ano, que foram obtidos graças a um volume de produção superior (ganhos de escala), e uma reestruturação empresarial, necessária para competir com as indústrias estrangeiras. Este relatório indica ainda que cerca de 46% do aumento da produtividade no setor de autopeças foi devido a um aumento na escala de produção. Para a indústria montadora este percentual ficou na casa de 61%.

Mas com toda essa melhora de produtividade, devemos dizer com base nos dados do relatório de Booz-Allen & Hamilton (1994) que o custo da mão de obra brasileira ajustada está bem próxima da média mundial. Mesmo o salário estando bem

abaixo do nível mundial, os encargos e o ainda baixo nível de produtividade fazem elevar o custo brasileiro por veículo montado.

Ainda sobre qualidade, o estudo de Fonseca (1996) mostra um crescimento na qualidade dos veículos a partir de 1990. Devemos notar que para observarmos com clareza este aumento na qualidade, Fonseca retirou os carros populares da amostra, pois estes foram responsáveis por uma queda na qualidade quando lançado. Mesmo assim, até esta categoria vem gerando após 1994 uma melhora substancial de qualidade. Note que pelo gráfico 3.3, quando se retira os carros populares da amostra, podemos notar um crescimento substancial no padrão de qualidade para os veículos nacionais no período 89-94. Observa-se então, pela amostra ponderada que os automóveis melhoraram nesses 5 anos cerca de 50%, com a “impressionante taxa de crescimento anual de 10,6%”, segundo Fonseca (1996).

Gráfico 3.3



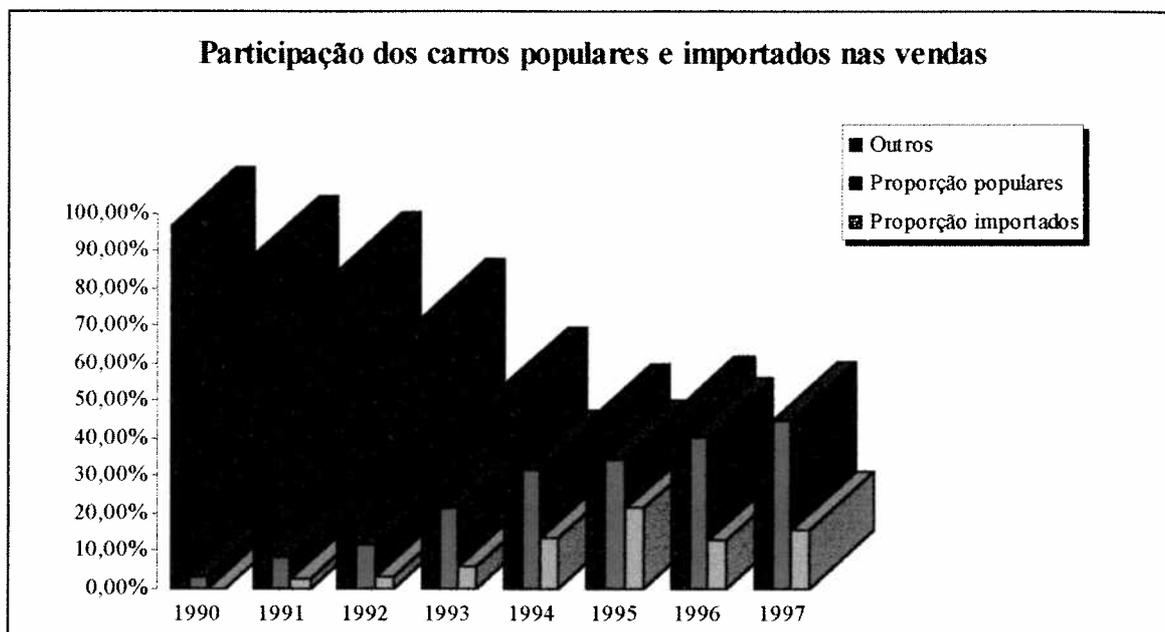
Retirado de Fonseca (1996), pág. 93.

Com relação aos defeitos de montagem podemos dizer que a abertura proporcionou segundo o relatório de Booz-Allen & Hamilton (1994) uma melhora de cerca de 40,48% nos defeitos de fabricação além de uma queda de 19,74% nas despesas com garantia.

Outro efeito importante da abertura comercial foi a quantidade de novos modelos que as montadoras trouxeram nesta década de 90. Para se ter uma idéia, a General Motors trouxe o Astra, a S-10, o Omega, o Corsa e o Vectra; a Fiat trouxe o Tempra e o Palio; a Ford trouxe o KA, o Fiesta e o Verona; a Volkswagen trouxe o Logus, o Apolo e o Pointer. Além disso as próprias montadoras foram responsáveis pela importação de alguns modelos como o Passat europeu pela Volkswagen e de partes como o motor de 6 cilindros que equipou o Omega CD até 1994.

A criação do veículo popular, que contribuiu para uma sensível queda na média qualitativa do veículo de fabricação nacional, acabou se tornando por acaso a salvação da indústria nacional, que através da Fiat observou que o mercado necessitava de um produto mais barato que até 1990 não era oferecido. O gráfico 3.4 pode nos mostrar como o veículo popular teve seu mercado expandido na primeira metade da década de 90. Note que a participação nas vendas dos populares sobre as vendas de automóveis pulou de 4,3% em 1990 para 64,1% em 1997.

Gráfico 3.4

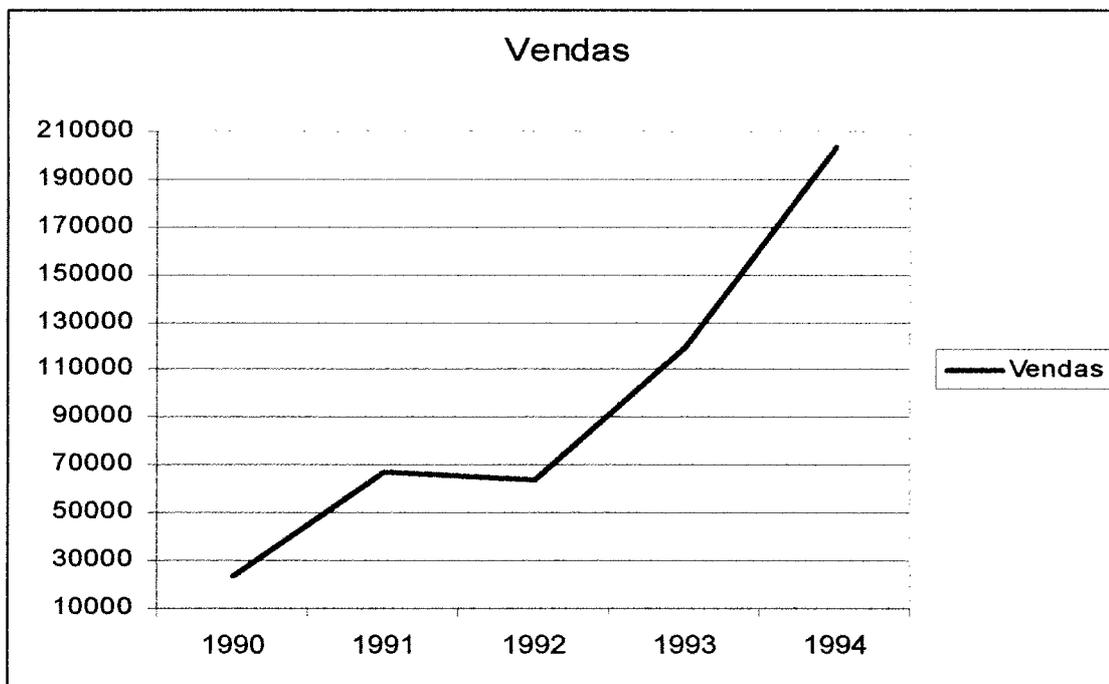


Elaborado pelo autor para mostrar o crescimento da proporção dos veículos populares e importados nas vendas totais internas. Dados obtidos no Anuário Estatístico págs. 71, 75 e 78 e Carta da ANFAVEA, todos essas publicações da ANFAVEA.

O veículo popular teve surgimento logo após a liberalização comercial, com o modelo Uno Mille da Fiat. Este modelo nada mais era que um Uno aparentemente mais simples, com menos opcionais e com um motor menos potente e de menor cilindrada que o resto da linha Uno. Isso proporcionou a Fiat ter um produto bem mais barato, além de contar com uma alíquota de IPI menor (ver tabela 3.4) do que a praticada pelos seus concorrentes mais próximos.

Os resultados logo começaram a aparecer, como mostra o gráfico 3.5, as vendas do Uno Mille tiveram um aumento espetacular, em especial entre o ano de estréia, 1990, e 1991. Foi entre os anos de 1992 e 1993, justamente o ano da entrada das outras montadoras no segmento de carros populares, que a Fiat conseguiu obter um crescimento nas vendas de seu modelo Mille na ordem de 88,39%.

Gráfico 3.5



Elaborado pelo autor através de dados fornecidos no trabalho de Fonseca, págs. 118,119 e 120.

Essa entrada das montadoras neste mercado teve a colaboração do Presidente Itamar Franco, que inclusive trouxe como sugestão a volta do modelo da Volkswagen, o Fusca, que já tinha tido sua produção interrompida desde 1986. Isso ajudou as outras montadoras, a Ford e a General Motors, que ainda estavam fora deste mercado, laçarem veículos de projetos antigos, apenas com modificação de motor (passaram a usar motores de mil cilindradas), e sem diversos equipamentos necessários, como por exemplo retrovisores no lado direito. Segundo Fonseca (1996), o lançamento dos carros populares representa um retrocesso no padrão de qualidade dos veículos fabricados no Brasil.

Além disso, esses veículos receberam uma ajuda do governo na alíquota do IPI, que por dois anos ficou em 0,1%. Em contra partida, as montadoras se comprometiam a criar novos empregos, aumentar os investimentos, gerar um alto grau de nacionalização do veículo e com isso entregar o automóvel ao consumidor por um preço que, para os modelos mais simples, não passasse de US\$ 7.000.

Logo foi possível observar que os primeiros resultados dessa união governo-montadoras não foram muito positivos. Os carros estavam chegando ao consumidor com o preço acima do que havia sido combinado. As montadoras se defendiam afirmando que estavam cumprindo com tudo que havia sido combinado, como por exemplo as metas de produção, o nível de investimento e principalmente mantendo o nível de emprego.

O exesso de demanda por veículos populares que acabou gerando ágio na comercialização destes automóveis, trouxeram duas importantes características ao ano de 94. O decreto 1321/94 de dezembro de 94, que proibia a comercialização dos veículos populares por um prazo de 12 meses, sujeito a multa de pagar a diferença de 7,9% do IPI, com juros e mora. Em 17 de Fevereiro o governo voltou atrás e novamente elevou o IPI para 8%. Além disso, as montadoras começaram a trazer novos modelos ao mercado, como o Corsa da General Motors em 94, o novo modelo do Gol da Volkswagen em 95 e o Fiesta da Ford em 96. Estes novos modelos trouxeram melhorias em termos qualitativos, mesmo neste segmento mais precário, segundo o estudo de Fonseca.

A redução de impostos como o IPI e o ICMS (tabela 3.4), além da regulamentação dos prazos de consórcio e financiamento estão altamente relacionados aos constantes lobbies que a indústria fez em cima do governo. Esses lobbies foram representados na primeira metade da década de 90 principalmente pelos acordos automotivos.

Tabela 3.4

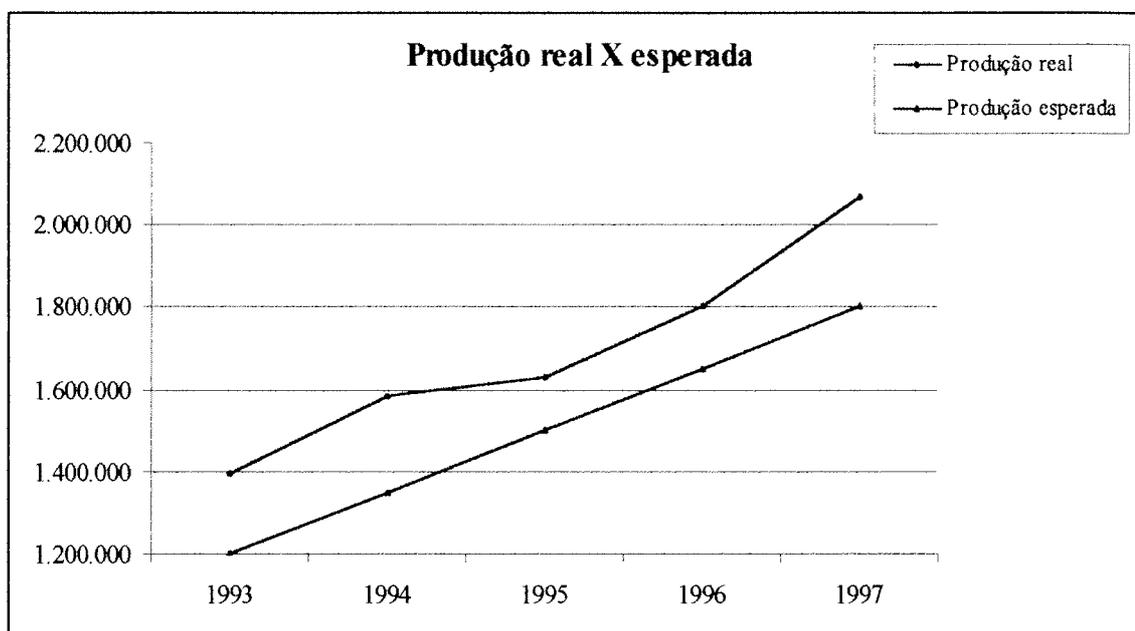
Ano	Tributos	Automóveis				
		até 1000 cc	até 100 hp gasolina	até 100 hp álcool	+ de 100 hp gasolina	+ de 100 hp álcool
1990	IPI	20%	37%	32%	42%	37%
	ICMS	18%	18%	18%	18%	18%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Finsocial	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%
1991	IPI	20%	37%	32%	42%	37%
	ICMS	18%	18%	18%	18%	18%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Finsocial	2%	2%	2%	2%	2%
1992	IPI	14%	31%	26%	36%	31%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Finsocial	2%	2%	2%	2%	2%
1993	IPI	0,1%	25%	20%	30%	25%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Cofins	2%	2%	2%	2%	2%
1994	IPI	0,1%	25%	20%	30%	25%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Cofins	2%	2%	2%	2%	2%
1995	IPI	8%	25%	20%	30%	25%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Cofins	2%	2%	2%	2%	2%
1996	IPI	8%	25%	20%	30%	25%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Cofins	2%	2%	2%	2%	2%
1997	IPI	8%	25%	20%	30%	25%
	ICMS	12%	12%	12%	12%	12%
	PIS	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
	Cofins	2%	2%	2%	2%	2%

Os acordos automotivos foram a saída da indústria para enfrentar a abertura comercial. Neles puderam ser discutidos a forma com que as firmas deveriam agir diante da concorrência dos importados. O crescimento da produtividade associado a uma estagnação da demanda levaria a um aumento brutal na taxa de desemprego do setor. Com isso o governo criou formas de aumentar a demanda por automóveis por uma redução de impostos e uma maior facilidade nos financiamentos e consórcios. Essa estrutura de financiamentos ficou um pouco restrita na época do plano de estabilização, quando o governo preocupado com o aumento excessivo do consumo, preferiu limitar as opções de compra do consumidor.

Esse favorecimento da indústria se deu por três acordos. O primeiro favoreceu a indústria por uma redução do IPI, em 6 pontos percentuais e do ICMS em 6 pontos percentuais. Essa primeira etapa surtiu um efeito bem positivo para indústria pois as taxas de crescimento de 91 para 92 e 92 para 93 foram respectivamente de 11,84% e 29,57%.

Veio então o segundo acordo em fevereiro de 93. Este acordo tinha como objetivo levar a indústria a um crescimento de mais de 50% num período de 7 anos. Para isso foi proposto um novo corte de impostos, como a redução de mais 6 pontos percentuais nas alíquotas de IPI e ICMS (ver tabela 3.4). Podemos observar pelo gráfico 3.6 que o crescimento da demanda superou as expectativas da indústria, que não contava com o plano de estabilização, nem com o sucesso do veículo popular.

Gráfico 3.6



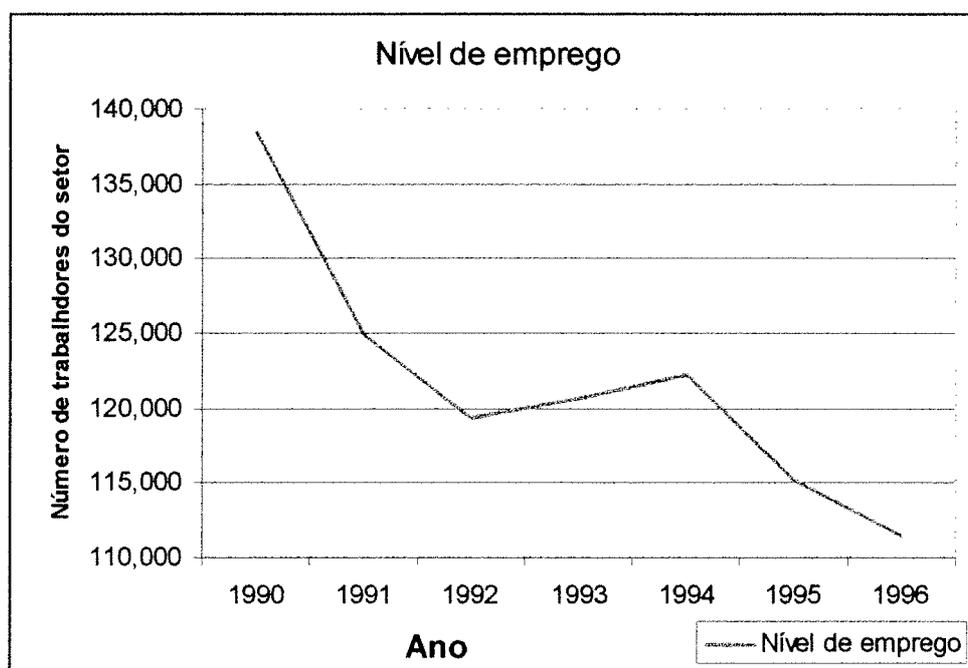
Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Anuário Estatístico pág.67, Rumo ao Futuro pág.59 e carta da ANFAVEA, todas publicações da ANFAVEA.

Para a indústria o terceiro acordo surge com boas perspectivas, já que os acordos anteriores mostraram resultados bem positivos. Podemos analisar a força da indústria automobilística através deste acordo onde as tarifas de importação foram elevadas. Este acordo foi importante pois dado o plano de estabilização, as indústrias criaram mecanismos para escaparem das restrições de consumo, pois segundo de Negri (1998), as restrições impostas ao financiamento entre Outubro de 94 e Agosto de 95 geraram um aumento substancial no volume de negócios com consórcios, provando que o consumo de veículos não foi inibido por estas medidas da maneira que era esperado.

Com relação ao nível de emprego podemos mostrar segundo gráfico 3.7, que os primeiros seis anos de abertura comercial (90-95) trouxeram uma queda quase que ininterrupta do número de empregados no setor. Devemos dizer que esta queda foi

pequena, se comparada com outros setores da indústria, graças aos acordos automotivos. Sem eles a indústria automobilística provavelmente teria demitido mais. Além disso parte desse aumento do nível de desemprego no setor se deu através de demissões voluntárias onde o próprio trabalhador acaba de certa forma sendo beneficiado.

Gráfico 3.7



Elaborado pelo autor através de dados do Anuário Estatístico da ANFAVEA pág. 63.

Um ponto que deve ser discutido é com relação a credibilidade do governo. Até o início de 1995, tudo mostrava que o governo estava disposto a apertar a indústria automobilística através da concorrência que estava sendo gerada pelos veículos importados, que estavam ficando mais baratos pela queda da alíquota de importação, inclusive mais acelerada que a prevista (Comparar tabelas 3.1 e 3.2). Mas, em 1995, por uma mudança de estratégia do governo, que preferiu dar ênfase ao plano real ao invés

de investir na modernização da sua indústria, aumentou suas tarifas para diversos produtos, sendo o setor automobilístico um dos mais afetados. A grave situação do déficit da balança comercial fez o governo aumentar a tarifa primeiro para 32%, e depois, logo em seguida, para 70% (vide tabela 3.2).

É preciso destacar também o papel do governo. Sua atuação não tem sido de total interesse da sociedade como um todo, o que nos mostra um direcionamento pouco imparcial. A força das montadoras conseguiu redução de impostos, conseguiu uma virada de mesa na queda das tarifas de importação em 1995, e agora, vem conseguindo um nível de proteção efetiva muito grande, visto que o governo acaba de baixar as tarifas de importação de peças a quase zero, o que prejudica o setor de autopeças, responsável por um número muito grande de empregos.

Essa ação das empresas montadoras junto à direção do país, nos mostra um governo fraco e sensível às demandas da indústria, que buscam uma situação protecionista para que assim possam estipular o preço de seus produtos.

Os acordos automotivos entre 1990 e 1997 nos mostraram uma visão bastante razoável a respeito das indústrias na defesa de seus interesses. Isso pode ser visto dado que o nível de emprego despencou, o carro popular custa hoje cerca de US\$ 9.240¹, e não US\$ 7.000 quando foi lançado, e agora o setor de autopeças foi deixado de lado em favor de uma proteção maior para a indústria.

Mesmo com toda essa fragilidade, o governo com o processo de abertura, pode gerar um certo receio das indústrias instaladas, que procuraram se modernizar para ter

¹ Dados obtidos no jornal O GLOBO, seção Carro e etc, do dia 10/11/98 dividido pelo dolar do dia.

competitividade suficiente para enfrentar a concorrência dos importados. Dado o estudo de Fonseca (1996), os carros nacionais sofreram uma aceleração no processo de inovações e de qualidade, pelo medo da concorrência, apesar de não podermos provar estatisticamente os resultados, pela falta de dados.

IV – CONCLUSÃO

A década de 90 vem sendo um período rico na história da indústria automobilística brasileira por diversos fatores. Entre eles podemos destacar a abertura comercial, que trouxe consequências importantes na produtividade e na qualidade dos veículos; o plano de estabilização, que trouxe uma estabilidade econômica capaz de gerar um aumento da demanda; o carro popular, um mercado descoberto pela Fiat que não era explorado e hoje faz parte de mais de 60% do mercado de automóveis de passeio; e os acordos automotivos, que serviram para direcionar o posicionamento da indústria diante da abertura comercial.

O nível atual de investimento aumentará consideravelmente a capacidade produtiva até o ano 2.000, que por conseguinte tem uma grande explicação na abertura comercial e até na proteção efetiva que está sendo dada ao setor produtor. Nenhum país com o mercado do tamanho do brasileiro possui tantas firmas instaladas e produzindo.

A melhoria da qualidade dos veículos e da produtividade da indústria são as conseqüências mais importantes que o governo conseguiu proporcionar quando fez a abertura comercial. Isto proporcionou a competitividade para que o atraso das décadas de 70 e 80 pudessem ser recuperados. A nível de qualidade poderíamos dizer que estamos próximos de ter um veículo comparado a qualquer veículo produzido por qualquer país do mundo. Já a nível de produtividade ainda estamos longe dos padrões alcançados pelos maiores produtores de auto-veículos do mundo, mas estamos no caminho certo visto o que foi mostrado nesta primeira metade da década de 90.

V - BIBLIOGRAFIA :

FONSECA, R. Product Innovation in Brazilian Autos . University of California, Berkley, Department of Economics, 1996b

ANFAVEA, Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 1997.

ANFAVEA, Rumo ao Futuro , Os acordos setoriais automotivos de 1992,1993 e 1995. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores,1995

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

SINDIPEÇAS, Estratégia setorial para a indústria automobilística São Paulo: Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores , 1994.

ANFAVEA, Carta da Anfavea , São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores , 1998 (Carta mensal)

KRUGMAN P.R. & OBSTFELD M., International Economics Theory and Policy, Estados Unidos, quarta edição, 1997.