

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA  
CAMPUS SANT'ANA DO LIVRAMENTO  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**GUSTAVO MUSTAFA MELLO EL HANINI**

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO  
BRASIL ENTRE 2003-2015**

**Sant'Ana do Livramento  
2017**

**GUSTAVO MUSTAFA MELLO EL HANINI**

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO  
BRASIL ENTRE 2003-2015**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: André da Silva Redivo

**Sant'Ana do Livramento**

**2017**

Ficha catalográfica elaborada automaticamente com os dados fornecidos  
pelo autor através do Módulo de Biblioteca do  
Sistema GURI (Gestão Unificada de Recursos Institucionais) .

330

E37a El Hanini, Gustavo Mustafa Mello  
ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA  
NO BRASIL ENTRE 2003-2015 / Gustavo Mustafa Mello El  
Hanini.

68 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) --  
Universidade Federal do Pampa, CIÊNCIAS ECONÔMICAS,  
2017.

"Orientação: André da Silva Redivo".

1. Indústria Automotiva Brasileira. 2. Concentração.  
3. Estrutura. 4. Conduta. 5. Desempenho. I. Título.

**GUSTAVO MUSTAFA MELLO EL HANINI**

**ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO  
BRASIL ENTRE 2003-2015**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado como requisito para obtenção  
do título de Bacharel em Ciências  
Econômicas pela Universidade Federal do  
Pampa - UNIPAMPA.

Área de Concentração: Ciências  
Econômicas

Trabalho de Conclusão de Curso defendido e aprovado em: 27 de junho de 2017.

Banca examinadora:

---

Prof. Msc. André da Silva Redivo (Orientador)  
UNIPAMPA

---

Prof. Dra. Debora Nayar Hoff  
UNIPAMPA

---

Prof. Dr. Mauro Barcellos Sopeña  
UNIPAMPA

“Não tá morto quem peleia”

Autor Desconhecido

## RESUMO

A indústria automobilística brasileira sempre se mostrou importante para a economia brasileira ao longo do tempo, desde seu início foi alvo de políticas de incentivos dedicadas ao setor. A fim de descobrir qual a estrutura do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves da indústria automobilística, a pesquisa tem como objetivo analisar a concentração da indústria automotiva no período de 2003 a 2015, para identificar as mudanças na estrutura do setor no período pós-retomada da política industrial (2003-2015). O referencial teórico utilizado está pautado no Paradigma Estrutura Conduta e Desempenho, com base nos dados obtidos da base de dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), do Banco Comercial do Brasil e estudos produzidos por diversos autores. Foram utilizados os índices Razão de Concentração (CR) e de Hirschman-Herfindal (HH) para a mensuração do grau de concentração na indústria. Com isso, a análise mostrou que a indústria automotiva se beneficiou de um alto grau de protecionismo desde sua criação até o esgotamento do período de substituição de importações e a abertura comercial. Com a abertura comercial evidenciou-se o problema de competitividade internacional que a mesma possuía. Em 2003, o então governo que recém assume acaba com o veto à política industrial imposta pelos governos anteriores. Ao analisar esse contexto pós 2003, a pesquisa verificou que a estrutura se manteve como oligopólio diferenciado, o grau de concentração mostrou uma leve queda entre 2003 e 2015, a conduta baseou-se na diferenciação do produto e investimento em inovação e o desempenho também apresentou uma queda.

Palavras-chave: Indústria Automotiva Brasileira; Concentração; Estrutura; Conduta; Desempenho.

## ABSTRACT

The Brazilian auto industry has always been important for a Brazilian economy over time, since its inception has been the subject of incentive policies dedicated to the sector. In order to discover the structure of the automobile and light commercial vehicle manufacturing industry, the research aims to analyze the concentration of the automotive industry from 2003 to 2015 to identify changes in the structure of the industry in the post-period of industrial policy (2003-2015). The theoretical framework used is based on the Paradigm Structure of Conduct and Performance, based on data obtained from the database of the National Association of Motor Vehicle Manufacturers (ANFAVEA), Banco Comercial do Brasil and studies produced by various authors. Concentration Ratio (CR) and Hirschman-Herfindal indexes (HH) were used to measure the degree of concentration in the industry. As a result, the analysis showed that the automotive industry benefited from a high degree of protectionism from its creation until the period of import substitution and trade liberalization. With the commercial opening, the problem of international competitiveness that it possessed was evident. In 2003, the newly-elected government ended the veto of industrial policy imposed by previous governments. When analyzing this context post 2003, the research verified that the structure remained as a differentiated oligopoly, the degree of concentration showed a slight decrease between 2003 and 2015, the conduct was based on product differentiation and investment in innovation and the performance also presented a fall.

Keywords: Brazilian Automotive Industry; Concentration; Structure; Conduct

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - A abordagem dinâmica e alternativa do Modelo ECD .....	22
Figura 2 - Condições básicas do modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD) .....	23



## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Produção total de automóveis e veículos comerciais leves montados no período - 1957/1960.....	36
TABELA 2 - Indicadores de concentração da indústria automobilística – 1959/78. ...	38
TABELA 3 - Indicadores da indústria automobilística no período – 1967/1974. ....	39
TABELA 4 - Vendas Totais e de Carros Populares em unidades no Mercado nacional - 1992/1995.....	42
TABELA 5 - Produção total de automóveis e veículos comerciais e Faturamento líquido do setor automotivo - 1995/2002. ....	44
TABELA 6 – Indicadores da indústria automotiva de 2003 a 2008.....	49
TABELA 7 - Indicadores do setor automotivo no período de 2007 a 2012 .....	51
TABELA 8 – Índices de Concentração no período de 2003-2008 .....	53
TABELA 9 - Índices de Concentração no período de 2009-2015 .....	55
TABELA 10 - Produtividade na Indústria Automobilística no período de 2003-2015.	60

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Faturamento Líquido da Indústria Automobilística (Milhões de US\$) - 1967/1990.....	40
Gráfico 2 - Saldo da Balança Comercial no período de 1994/2002 .....	45
Gráfico 3 - Saldo da Balança Comercial da indústria automobilística no período de 2003/2007 .....	47

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Padrões do grau de concentração através dos resultados do índice Razão de Concentração. ....	32
Quadro 2 - Padrões do grau de concentração através do resultado do índice HH. ...	33
Quadro 3 - Produção total (em unidades) de automóveis e veículos comerciais leves da indústria brasileira automobilística entre 2003 e 2015 .....	57
Quadro 4 - Market Share das empresas na indústria automotiva de 2003 - 2015 ....	58

## LISTA DE SIGLAS

ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores  
BEFLEX – Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação  
CR – Razão de Concentração  
ECD – Estrutura, Conduta e Desempenho  
FNM – Fábrica Nacional de Motores  
GEIA – Grupo Executivo da Indústria Automobilística  
GM – General Motors  
HH – Hirschman-Herfindahl  
IPI – Imposto sobre produtos industrializados  
ICMS – Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços  
MDIC – Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
MP – Medida Provisória  
PAI – Programa de Ação Imediata  
PDP – Política de Desenvolvimento Produtivo  
PIB – Produto Interno Bruto  
PITCE – Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior  
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento  
OICA – International Organization of Motor Vehicle Manufacturers  
TCC – Trabalho de Conclusão de Curso  
URV – Unidade Real de Valor  
VEMAG – Veículos e Máquinas Agrícolas S.A.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	14
1.1 Objetivo Geral .....	16
1.2 Objetivos Específicos .....	16
1.3 Justificativa .....	17
1.4 Método .....	17
2 REFERENCIAL TEÓRICO .....	22
2.1 Conceitos do Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD) .....	22
2.2 As estruturas de mercado .....	26
2.3 Concentração Industrial e sua mensuração .....	30
2.3.1 Índice de Razão de Concentração .....	31
2.3.2 Índice de Hirschman-Herfindahl .....	32
3 CONTEXTUALIZANDO A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA .....	35
3.1 O início da indústria automobilística brasileira e o processo de substituição de importações .....	35
3.2 A influência da abertura comercial e na Indústria automobilística brasileira .....	41
4 ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA .....	46
4.1 A retomada da política industrial e suas contribuições para a indústria automobilística .....	46
4.2 Análise da concentração na indústria automobilística no período de 2003 a 2015 .....	53
4.3 Análises dos fatores de estrutura, conduta e desempenho em relação a concentração da indústria automobilística .....	59
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	62
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	64

## 1 INTRODUÇÃO

Segundo dados da International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) em 2005 a Indústria automobilística mundial produziu mais de 66 milhões de automóveis, movimentando cerca de US\$ 2,5 trilhões. Já em 2015 foram produzidos quase 91 milhões de automóveis, com um volume de vendas que se aproxima a 90 milhões de unidades em todo mundo. Sendo assim, trata-se de um setor importante para a economia mundial (OICA, 2016).

No Brasil, em novembro de 1891 desembarcou de um navio português, na cidade de Santos, o primeiro carro motorizado. A indústria automobilística tem seu início quase três décadas depois, em 1919, quando se instala no Brasil a montadora Ford Brasil, e logo em seguida, em 1925, a General Motors (GM). No entanto, até então, as fábricas não produziam o automóvel no Brasil. As mesmas apenas o montavam com partes que eram importadas prontas ou semiprontas. Foi em 1950 com o estabelecimento da Volkswagen, Mercedes Benz, GM e Ford que o Brasil passou a produzir automóveis e veículos comerciais leves (LIMA, 2009; LOPES, 2006; SANT'ANNA, 2010; SANTOS; PINHÃO, 1999).

A indústria desde muito cedo foi posta como prioridade para os governos. No plano de metas de Juscelino Kubitschek, a indústria automotiva era tida como um dos principais focos dos investimentos governamentais. No período do milagre econômico (1967 a 1974), tem-se um aumento considerável na demanda por automóveis, devido a política de crédito adotada (SANTOS; BURITY 2002).

Neste tempo, a indústria já apresentava concentração, sendo que a Volkswagen detinha a maior participação no mercado com mais de 40% durante toda a década de 1960. Em 1976 a concentração da indústria cai com a instalação da Fiat no Brasil, que junto às “três grandes” montadoras, Ford, a GM e a Volkswagen, passa a dividir a parcela de mercado (GUIMARÃES, 1980, SANTOS; BURITY, 2002).

Em 1990 teve início o processo de abertura econômica, que representava uma queda nas barreiras à entrada existentes até então na indústria. Antes da abertura, o setor era altamente protegido e com baixa competição, isso fez com que o automóvel brasileiro se apresentasse abaixo do padrão de concorrência internacional, perdendo em competitividade com relação ao produto importado, resultando em uma

estagnação no início da década (CASOTTI; GOLDENSTEIN, 2008; FERREIRA, 2008).

Acordos construídos em 1992 e 1993 durante um fórum constituído pela Câmara Setorial da Indústria Automobilística, previam redução da carga tributária (IPI, ICMS) e do preço final do automóvel para o consumidor final. Além disso, a criação do programa carro popular<sup>1</sup> e o Novo Regime Automotivo<sup>2</sup>, mudaram a visão pessimista que se tinha para o setor (GOLDENSTEIN, 2008; FERREIRA, 2008).

O novo governo que toma posse em 2003, passa a dar mais importância para a indústria brasileira. No final de 2003 lança as diretrizes gerais para uma Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) que previa incentivos para quatro setores inicialmente (semicondutores, bens de capital, software e fármacos e medicamentos). Em 2008 criou-se a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que dava continuidade a PITCE, e previa incentivos fiscais para diversos setores da indústria, inclusive o automotivo (MACIEL, 2010).

Ao fim do ano de 2008, eclode a crise financeira, com isso, o governo anuncia políticas anticíclicas para amenizá-la. As medidas de redução da alíquota de IPI e concessões de crédito ajudaram na recuperação do setor automotivo, podendo ser notado com o aumento das vendas no ano de 2009 (ALVARENGA, et. al. 2010).

Em 2012, o governo anuncia a criação do Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores (Inovar-Auto) que possui validade de 2013 a 2017. Em substituição do regime de redução de IPI, o programa propunha dentre outras, um maior investimento em pesquisa e desenvolvimento, e aumento na competitividade no setor (ALVARENGA, et. al. 2010; INOVAR-AUTO, 2017).

Em 2013 a produção de automóveis e veículos comerciais leves alcançou a marca de 3,7 milhões de unidades produzidas, segundo o banco de dados da OICA (2016), fazendo do Brasil, o sétimo maior fabricante daquele ano. O setor obteve participação de 20,4% no PIB industrial e 4,1% no PIB nacional em 2014, com um faturamento de US\$ 95,5 bilhões. O número de concessionárias cresceu 25% de 2010

---

<sup>1</sup> Segundo Ferreira (2008, p. 6) “aqueceu o mercado interno e influenciou o padrão de especialização da produção em direção a carros de baixa cilindrada. Isto foi fundamental na melhora da inserção externa da indústria nacional e incorporação de novas classes ao mercado automotivo”.

<sup>2</sup> Segundo Ferreira (2008, p. 6) “foi essencial para a atração de novos investimentos ao proteger o mercado interno e permitir a instalação progressiva do processo produtivo no país”.

a 2014, além de ter gerado mais de 1,5 milhões de empregos, de forma direta e indireta, ao longo do ano de 2014.

Os fatos mencionados evidenciam o quão importante a indústria automobilística é para a economia brasileira. Em virtude disso, a presente monografia se propõe a responder às seguintes indagações: Qual estrutura apresenta a indústria automobilística no período em que retoma a política industrial, ou seja, 2003-2015? Houve modificações na estrutura durante o período analisado antes e depois da crise financeira?

### **1.1 Objetivo Geral**

Analisar a concentração da indústria automobilística no período de 2003 a 2015, a fim de identificar se houve mudanças na estrutura do setor decorrentes das políticas industriais existentes em dois períodos específicos: 2003-2008 e 2009-2015.

### **1.2 Objetivos Específicos**

**a)** Reunir elementos teóricos sobre concorrência e concentração, que amparem uma análise de concentração industrial.

**b)** Analisar a forma com que se estrutura a indústria automobilística brasileira e as políticas de incentivo atreladas a ela durante a história, com intuito de caracterizá-la nos períodos pré 2003.

**c)** Analisar a estrutura, conduta e desempenho, bem como calcular o grau de concentração da indústria automobilística no período em que o Brasil retoma a política industrial (2003-2015).



### **1.3 Justificativa**

Devido às diversas políticas industriais que o Brasil adotou após 2003, uma análise de como se portou a estrutura e a concentração na indústria automobilística se torna uma ferramenta muito útil para empresas que estão dispostas a adentrar no mercado. A indústria automobilística brasileira sempre se mostrou importante ao longo do tempo, desde seu início foi alvo de políticas de incentivos dedicadas ao setor. Além disso, houve políticas de redistribuição de renda do governo brasileiro, juntamente com queda de juros, estagnação de mercados maduros e concessão de crédito, que contribuíram para o crescimento e aumento do consumo de automóveis nos últimos anos.

Se a 60 anos atrás a indústria tinha menos de 10 mil funcionários, gerava 140 mil empregos diretos e indiretos, hoje essa realidade é outra. O setor ocupa a nona posição dentre os maiores produtores do mundo com mais 2,4 milhões de automóveis produzidos e ajuda na distribuição de renda ao empregar mais de 1,5 milhões de pessoas direta e indiretamente.

Com uma grande participação anual no PIB brasileiro, em 2014 a indústria automobilística obteve um faturamento de US\$ 95,5 bilhões, representando 20,4% do PIB industrial e 4,1% do PIB nacional, além de gerar R\$ 178,5 bilhões em tributos para os cofres do Brasil.

Com o propósito de contribuir na compreensão da estrutura dessa importante indústria que vem crescendo, uma análise na estrutura torna-se um instrumento valioso, proporcionando uma visão de como se comporta a estrutura da indústria frente às diversas políticas industriais que o Brasil adotou.

### **1.4 Método**

Dentre as classes apresentadas na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) relacionadas ao setor automotivo, a presente monografia abordou a classe 2910-7 fabricação de automóveis, camionetas e utilitários (setor de

produção de automóveis e veículos comerciais leves), por se tratar da classe que tem maiores investimentos e influência no setor, além de um banco de dados mais vasto.

Existem diversos métodos, segundo Gil (2008, p. 9) esses métodos "[...] são determinados pelo tipo de objeto a investigar e pela classe de proposições a descobrir", nesse sentido cada área do conhecimento utiliza um método diferente para chegar a seus objetivos. Gil (2008) classifica os métodos em dois grandes grupos, os métodos lógicos (método dedutivo, método indutivo, método hipotético-dedutivo, método dialético, etc.), e os métodos técnicos (método histórico, experimental, observacional, etc.).

A presente monografia utilizou em sua linha principal um método de caráter quantitativo, onde os resultados e dados foram obtidos a partir da medida de concentração, a fim de identificar a estrutura da indústria. Para isso utilizou-se a produção total como variável para o método de análise dos cálculos dos índices Razão de Concentração (CR) e de Hirschman-Herfindal (HH), que tiveram suas bases compreendidas a partir dos estudos de, Hasenclever e Torres (2013), Kon (1994) e Resende (1994), Braga e Mascolo (1982).

Para atingir o objetivo geral, mostrou-se necessária a utilização de métodos auxiliares, com isso foram definidos três objetivos específicos. Para atingir o primeiro objetivo específico. Foi feito o levantamento de dados bibliográfico a respeito das teorias neoclássicas acerca dos modelos de concorrência e os conceitos do Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD), apresentadas com o método descritivo, o que deu embasamento teórico para uma análise de concentração.

Do referencial teórico utilizado, identificou-se de acordo com a pesquisa de Brumer (1981) que as variáveis comumente utilizadas para identificar a estrutura da indústria são: concentração, número de vendedores e compradores, barreiras à entrada de novas firmas e o grau de diferenciação. A partir do estudo de Hasenclever e Torres (2013), identificou-se que a conduta pode ser caracterizada através das políticas de preços e de produto. E o desempenho através da magnitude da margem preço-custo, indicadores de produtividade, níveis de preço, distância entre custo atual e possível custo mínimo e o lançamento de novos produtos. A bibliografia utilizada contou com os trabalhos de MELO (2013), Pindyck e Rubinfeld (2005), Tigre (2005), Vasconcellos e Garcia (2004), Garcia e Neves (2003), Kon (1994), Pinho e Vasconcellos (1998), Koch (1980), Labini (1957) e Bain (1956, 1968).

Com o interesse de caracterizar a indústria automobilística, a fim de cumprir o segundo objetivo específico foi utilizado o método histórico descritivo, que para Lakatos e Marconi (2007, p. 107).

[...] consiste em investigar acontecimentos, processos e instituições do passado para verificar a sua influência na sociedade de hoje, pois as instituições alcançaram sua forma atual através de alterações de suas partes componentes, ao longo do tempo, influenciadas pelo contexto cultural particular de cada época. Seu estudo, para uma melhor compreensão do papel que atualmente desempenham na sociedade, deve remontar aos períodos de sua formação e de suas modificações. (LAKATOS; MARCONI, 2007)

Além disso, foram feitas análises sobre bases de dados primárias como teses, relatórios técnicos, anais de congressos, artigos de jornal, também sobre bases de dados secundárias, como livros e banco de dados. Baseado em uma literatura que conteve os trabalhos de Viveros (2016), Sant'anna (2010), Lacerda *et al.* (2010), Lima (2009), Lopes (2006), Santos e Burity (2002), Garcia e Neves (2003), Pinhão (1999), Guimarães (1980), dentre outros.

Para realiza o terceiro objetivo específico, mediu-se a concentração no setor automotivo através da utilização dos índices CR4, CR8 e HH. A produção total das empresas de automóveis e veículos comerciais leves foi usada como variável. Classificaram-se os resultados dos índices CR4 e CR8 com base nos dados fornecidos dos estudos de Braga e Mascolo (1982). Já a classificação do índice HH foi baseada no critério do Departamento de Justiça dos EUA (*Federal Trade Commission - USDOJ*). Também, analisou-se a estrutura, conduta e o desempenho da indústria no período de 2003-2015, utilizando a concentração, as barreiras à entrada e a diversificação do produto para análise da estrutura. A análise da conduta utilizou políticas de produto, enquanto o desempenho foi medido através da produtividade e faturamento do setor.

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) e do BANCO CENTRAL DO BRASIL. Aqui cabe esclarecer que, os dados da ANFAVEA não refletem necessariamente a totalidade dos dados do Brasil, visto que entre outros, em 2008 observa-se um número de 15 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 15. 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. Dando suporte as considerações que aqui foram expostas a respeito da concentração do setor durante o período analisado. Ademais, órgãos oficiais como o IPEA consideram a produção estimada pela ANFAVEA como a produção total no país, o que aponta como confiáveis e corretos os dados produzidos pela ANFAVEA. Com isso, os cálculos dos índices de concentração serão feitos considerando as empresas apresentadas pela ANFAVEA como as empresas que formam a totalidade da indústria automotiva brasileira.

Além desta introdução, a pesquisa está dividida em cinco capítulos. O próximo capítulo apresenta as principais teorias que sustentam as análises feitas no decorrer da monografia. A fim de cumprir o primeiro objetivo específico. Para isso, o capítulo está dividido em três seções. A primeira 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, a seção 2.2 apresenta os principais modelos de estruturas de mercados, que são: a concorrência perfeita, o monopólio, a concorrência monopolista e o oligopólio. Por fim, na última seção, são apresentados os conceitos de concentração industrial bem como as formas de sua mensuração, com a apresentação dos índices de concentração que serão utilizados no capítulo 4. 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 terceiro capítulo tem por finalidade caracterizar o panorama da indústria automobilística durante o tempo, apresentando dados da indústria como um todo e também especificamente do setor de automóveis e veículos comerciais leves, com intuito de satisfazer o segundo objetivo específico. Está dividida em duas seções, onde a primeira apresenta como se portou a indústria automotiva desde a década de 50, com o plano de metas, de Juscelino Kubitschek, até o esgotamento do processo de

substituição de importações. A segunda seção, mostra como reagiu a indústria frente à abertura comercial e a implantação do Plano Real que ocorre durante a década de 1990.

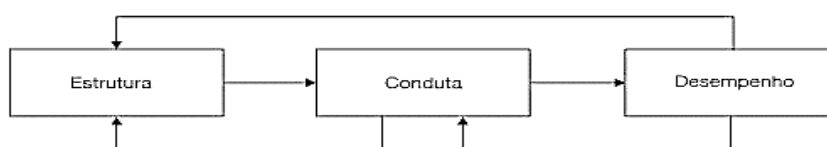
Por fim, o capítulo 4 está destinado a cumprir o terceiro objetivo específico. Para isso, está dividida em três seções. A primeira apresenta um apanhado geral sobre como se portou a indústria no período após a retomada na pauta das políticas industriais, com intuito de mostrar como se portou a mesma durante o tempo. Na segunda seção foram utilizados os dados da produção total das empresas fabricantes de automóveis e veículos comerciais leves, coletados da base de dados da ANFAVEA no período de 2003-2008 e 2009-2015, a fim de calcular e analisar o índice de concentração de ambos os períodos. E na terceira seção analisou-se a estrutura com base na concentração, a conduta e o desempenho da indústria no período em que se propôs a pesquisa (2003-2015). Por último, no capítulo 5, apresentaram-se algumas considerações a respeito do assunto abordado.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Conceitos do Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD)

Na década de 1930, Edward E. Mason da Universidade de Harvard criou um novo paradigma denominado Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD). Um método de análise geral da realidade econômica das indústrias. As questões de caráter ECD 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<sup>3</sup>, que estudou cada elemento do modelo e suas associações, o paradigma ECD passa a ser uma das principais teorias microeconômicas alternativas à teoria neoclássica (KUPFER, 1992; HASENCLEVER; TORRES, 2013; CABRAL, 1994).

O ponto central do modelo ECD é a relação entre estrutura, conduta e desempenho de mercado. Esses fatores são conceituados por Brumer (1981, p. 15) “[...] como um complexo interdependente de fenômenos que tem significado na determinação do bem-estar na economia”, 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, como mostra a Figura 1 (BRUMER, 1981; HASENCLEVER; TORRES, 2013).

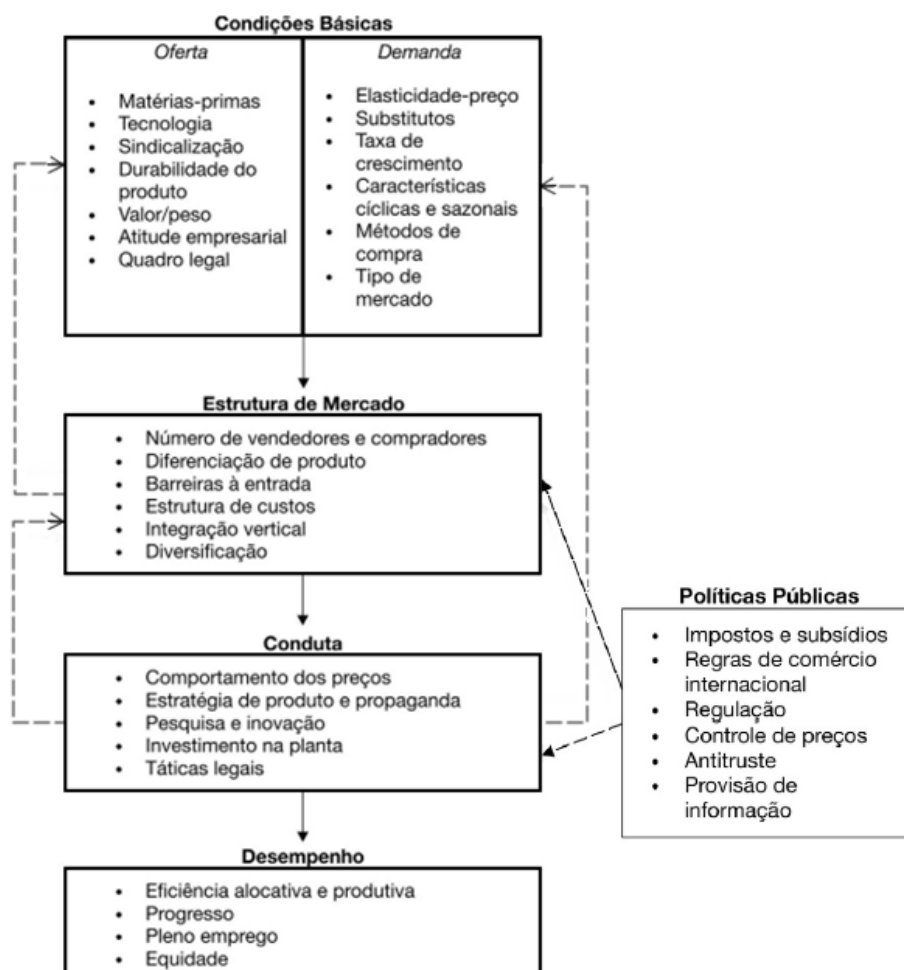


Fonte: Hasenclever e Torres (2013, p. 50)

Figura 1 - A abordagem dinâmica e alternativa do Modelo ECD

<sup>3</sup> Autor de livros como *Barriers to New Competition* (1956), considerado de acordo com Kupfer (1992, p. 5) uma obra de caráter seminal para a “[...] constituição da metodologia estrutura-conduta-desempenho como ferramenta básica de análise de organização industrial”.

Segundo Hasenclever e Torres (2013, p. 44) os aspectos estruturais são condicionados por condições básicas, de modo que essas, dizem respeito às condições de oferta e de demanda da indústria. Além das condições básicas, as políticas públicas também têm influências sobre a estrutura e a conduta. A Figura 2 a seguir apresenta essas relações.



Fonte: Hasenclever e Torres (2013, p. 45).

Figura 2 - Condições básicas do modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD)

De acordo com Lopes (2016, p. 342) as características do lado da oferta (matérias-primas, tecnologia, sindicalização, durabilidade do produto, relação do valor e o peso do produto, atitude empresarial, etc.) e da demanda (elasticidade preço, substitutos, taxa de crescimento, tipo de mercado, etc.), podem influenciar não somente a estrutura, mas também a conduta e o desempenho da indústria. Uma vez que “[...] definem como o aparato produtivo disponível e em modificação pode ser utilizado para criar ou atender as solicitações do mercado”.

As políticas públicas por sua vez, podem exercer influência sobre as variáveis da estrutura e/ou da conduta (ver Figura 2). Lopes (2016, p. 342) define as políticas públicas como ações governamentais que podem afetar as indústrias de forma direta quando são aplicadas diretamente para o setor industrial (leis antitrustes, impostos, incentivos ao investimento, etc.), ou de forma indireta “[...] quando são implementadas visando, por exemplo, interferir no sistema econômico, mas acabam repercutindo em determinados setores produtivos”.

Na visão de Bain (1968) e Koch (1980) a estrutura de mercado diz respeito às características da forma com que se organiza um mercado, que influenciam de maneira estratégica a concorrência e os preços dentro do setor em que opera. De acordo com Brumer (1981) existe um número considerável de características que são importantes para a análise da estrutura de uma indústria, de modo que as principais são:

a) Número de vendedores e compradores: diz respeito à quantidade e distribuição do tamanho de empresas vendedoras e de compradores num determinado mercado. De acordo com Bain (1968) a combinação dos graus de concentração de vendedores e compradores é a característica estrutural mais importante para a verificação do desempenho de uma indústria.

b) Barreiras à entrada de novas firmas: está relacionada ao nível de dificuldade que as firmas têm para entrar na indústria, geralmente é estabelecido pelas vantagens que as empresas já instaladas têm sobre as novas entrantes. As barreiras à entrada dão para a firma a possibilidade, no longo prazo, de estimar preços acima do custo médio de produção do seu bem final, sem atrair novas firmas no mercado, podendo auferir lucros sem grande concorrência (BAIN, 1956). Segundo Fagundes e Pondé (1998) existem quatro tipos básicos de barreiras à entrada, sendo elas: i) barreiras à entradas baseadas na diferenciação de produto, quando a firma possui uma patente para a comercialização da mercadoria; ii) barreiras à entradas resultantes de vantagens absolutas de custo, onde a firma que já está no mercado possui mais experiência na produção e comercialização do bem, conseguindo obter custos menores em relação às novas entrantes; iii) barreiras à entrada resultantes de economias de escala, quando existem retornos crescentes de escala na produção; e iv) barreiras à entrada decorrente de um alto custo inicial para viabilizar a inserção da nova firma no mercado (BAIN, 1956).



c) Grau de diferenciação dos produtos: refere-se aos produtos diferentes, ou substitutos imperfeitos que existem no mesmo mercado. Essa diferenciação dos produtos segundo Brumer (1981, p. 21) “[...] pode influenciar a relação competitiva dos vendedores no mercado, sua conduta e seu desempenho”.

A depender da estrutura do mercado, as firmas adotarão condutas diferentes, a fim de conseguir um melhor desempenho. A respeito da conduta de mercado Brumer (1981, p. 22) aponta que se refere “[...] aos padrões de comportamento que as empresas seguem para se adaptar ou ajustar aos mercados nos quais elas atuam”, ou seja, o conjunto de práticas e políticas que as firmas adotam para definir estratégias de preços, produção, vendas, pesquisa e desenvolvimento.

A conduta de mercado é separada em duas fases distintas segundo Brumer (1981). A primeira diz respeito ao modo com que os vendedores vão atuar no mercado, ou seja, se as empresas vão atuar de forma conjunta ou independente. Já a segunda refere-se aos métodos utilizados pela firma para chegar à tomada de decisões.

Landivar *et al.* (1981, p. 64) caracterizam a conduta como as políticas da empresa em relação aos seus concorrentes e as divide em três áreas: “[...] políticas de preços, políticas de produto, e comportamento coercitivo”. Sendo as políticas de produto e estratégias da empresa, como “[...] diferenciação do produto aos consumidores, gastos com propaganda, e serviços adicionais ao produto”. E o comportamento coercitivo ocorre quando a empresa por meio do enfraquecimento e da eliminação dos seus concorrentes, busca mudar a estrutura do mercado.

Para Bain (1968) a conduta de mercado das firmas refere-se ao comportamento de uma firma que são relacionadas: aos seus objetivos na definição de políticas de preços; ao método que será usado para atingir o objetivo estabelecido pela política; a política da empresa, que corresponde a mudança do produto ao longo do tempo; a política promocional, ou seja a forma com que a empresa direciona seus gastos com publicidade; e a forma com que a firma age para a obtenção do seus objetivos, ou seja, se a firma irá seguir práticas em conjunto na indústria, na sua tomada de decisões ou independentes.

Em se tratando do desempenho de mercado, Para Scherer e Ross (1990), pode-se dizer que o desempenho de mercado é resultado da conduta da firma sob influências estruturais do mercado. Hasenclever e Torres (2013) afirmam que é uma

variável difícil de mensurar. Isto se deve ao fato dos indicadores não refletirem com exatidão a realidade. Para compensar essa situação, utilizam-se alguns indicadores clássicos existentes na literatura econômica. Ainda de acordo com Hasenclever e Torres (2013) os mais utilizados são magnitude da margem preço-custo que tem por finalidade verificar a lucratividade da indústria; taxas de mudança na relação entre produto/empregado, que é utilizada para determinar a produtividade; níveis de preço; distância entre custo atual e possível custo mínimo, para identificar a eficiência da indústria; lançamento de novos produtos, etc.

Segundo Brumer (1981) existem diversos aspectos das dimensões do desempenho de mercado de uma indústria, dentre os principais, destacam-se: a relativa eficiência técnica da produção, ou seja, o quanto a magnitude da empresa afeta a produção; a diferenciação de preço-custo em longo prazo; a proporção do tamanho da produção industrial e o máximo de produção, que consista com o equilíbrio entre preço e custo marginal em longo prazo; a proporção entre o tamanho dos custos de promoção de vendas e os custos de produção; e a taxa de progressividade industrial no desenvolvimento de novos bens e na aplicação de novas técnicas de produção, relacionado, também, ao aspecto econômico, considerando os custos do progresso.

Devido ao fato do presente estudo ter como objetivo realizar uma análise da estrutura da indústria automobilística. A seção a seguir será dedicada a caracterizar as estruturas tradicionais apresentadas na teoria econômica.

## **2.2 As estruturas de mercado**

Como visto na seção anterior, o mercado no qual as empresas estão inseridas, afeta diretamente o comportamento das mesmas. A estrutura que apresenta esse mercado pode ditar as formas de produção, bem como estratégias de preços, entre outras decisões das firmas.

Segundo Variam (2012) os quatro principais modelos de estruturas são: o monopólio, oligopólio, a concorrência monopolística e a concorrência perfeita. Esses modelos representam o grau de poder que a empresa tem dentro do mercado, sendo

o monopólio e a concorrência perfeita os extremos. Enquanto no monopólio o poder de mercado é totalmente concentrado em uma firma, a concorrência perfeita é atomizada, isto é, nesse modelo a firma é tomadora de preço e não exerce poder sobre o mercado (TIGRE, 2005; PINHO; VASCONCELLOS, 1998; VASCONCELLOS; GARCIA, 2004; MELO, 2013).

Para caracterizar uma indústria como tendo uma estrutura de concorrência perfeita, deve existir um número expressivo de firmas dentro da mesma, com produtos homogêneos, onde nenhuma delas é forte o suficiente para exercer poder sobre mercado, nesse cenário, o mercado é quem dita os preços. Em um mercado que está em concorrência perfeita, não existem barreiras à entrada ou à saída de firmas, os fatores de produção podem ser utilizados por qualquer firma e os trabalhadores são livres para trocar de trabalho. Além disso, todos compradores e vendedores possuem informação perfeita, ou seja, têm o conhecimento de todas as condições atuais e futuras do mercado. Portanto sob a estrutura de concorrência perfeita não existe incerteza. Esse modelo de estrutura, no entanto, só existe como caso teórico, visto que os mercados altamente concorrenciais atuais, na realidade, são apenas aproximações desse modelo, já que sempre se encontram imperfeições (PINHO; VASCONCELLOS, 1998; VASCONCELLOS; GARCIA, 2004; VARIAN, 2012; MELO, 2013).

A estrutura de um mercado em monopólio é caracterizada por existir uma firma que detém o controle de toda produção no mercado, podendo definir os preços e as quantidades produzidas. Em vista disso, o monopolista é capaz de obter lucros extraordinários, produzindo menos e cobrando um preço mais elevado que nas outras estruturas. Resulta, assim, em uma perda de bem-estar por parte do consumidor em relação ao modelo de estrutura em concorrência perfeita (VARIAN, 2012; MELO, 2013; PINDYCK; RUBINFELD, 2005).

A estrutura de mercado definida por concorrência monopolística possui algumas características semelhantes a estrutura de concorrência perfeita, como o alto número de empresas existentes no mercado e o fato de não existir limites para a entrada de novas empresas. No entanto, o que as difere é que em uma estrutura de concorrência monopolística o produto é diferenciado, ou seja, cada empresa vende um produto diferente em relação à marca ou versão das outras empresas. Essa

diferenciação dita o poder de mercado de cada empresa (MELO, 2013; PINDYCK; RUBINFELD, 2005).

No cenário atual da economia, no entanto, percebe-se que a grande maioria dos mercados são caracterizados por um número limitado de firmas, que detêm uma grande parte do mercado, ou seja, são mercados oligopolizados.

De acordo com Pindyck e Rubinfeld (2005) e Varian (2012) o modelo de estrutura oligopolista (oligopólio) apresenta um mercado com poucos ofertantes e barreiras à entrada, podendo o produto ser diferenciado ou não. As ações tomadas pelas firmas, no sentido de preços, quantidades, propagandas e qualidade, nessa estrutura, têm influência sobre as outras firmas, enquanto os demandantes por sua vez não têm capacidade de, individualmente, influenciarem os preços e quantidades ofertadas na indústria. Nesse sentido, para Kon (1994) o oligopólio “[...] apresenta uma interdependência de ações, no sentido de que a sobrevivência de uma firma está condicionada às suas relações aos movimentos dos demais e à sua capacidade de prever tais procedimentos das rivais”.

Para Labini (1957) o oligopólio pode ser classificado como um regime concentrado, diferenciado ou misto. A estrutura oligopolista concentrada, é formada por firmas com produtos homogêneos ou substitutos perfeitos, devido a isso, 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, segundo Carvalho (2000, p.10), “[...] 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 (CARVALHO, 2000; KON, 1994; LABINI, 1957).

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. De acordo com Carvalho (2000, p. 11), 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).

Os gastos de implantação para conquistar os clientes, tornar a marca conhecida, e conseguir uma organização de vendas capaz de competir com as empresas já existentes, são similares a custos fixos. Além de serem elevados, necessitam ser mantidos por um longo período de tempo. Segundo Kon (1994, p. 42), não é a obtenção de recursos financeiros o maior obstáculo para a implantação da empresa, “[...] mas sim a obtenção de um número de consumidores que possibilite a recuperação dos custos de implantação e de produção”. Com isso, as empresas já estabelecidas nessa estrutura, priorizam o gasto com publicidades e P&D, a fim de manter seus produtos diferentes e manter seus consumidores fidelizados.

A estrutura de oligopólio misto tem como característica a combinação dos elementos de ambos os tipos de oligopólios anteriormente descritos. Assim, segundo Carvalho (2000, p.12) 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).

De acordo com Kon (1994) existem oligopólios cujos preços são baseados em acordos organizados ou não organizados. Oligopólios com acordos organizado ocorrem, quando as empresas se organizam a fim de ditar um preço que de lucro para todas. A respeito do oligopólio não organizado, têm-se duas situações diferentes, quando há conivência entre as firmas, nesse caso ocorrem acordos informais a fim de estabelecer preços e cotas de produção. E quando não se tem conivência, ocorre uma

situação em que as ações das firmas são independentes umas das outras, gerando menor exatidão na relação dos preços entre as firmas e guerra de preços.

### 2.3 Concentração Industrial e sua mensuração

A concentração Industrial é definida por e Braga e Mascolo (1982) como sendo um processo de acumulação de muitos atributos econômicos (emprego, produção, vendas, etc.) em posse de um pequeno número de empresas. Na visão neoclássica, a concentração é vista como prejudicial para a competição do mercado, uma vez que incentiva as empresas a operar de forma independente, desrespeitando as sinalizações do mercado sobre preço do produto e o quanto produzir (KON, 1994). Segundo Labini (1957, p. 178, tradução nossa), a concentração depende “[...] da busca por uma eficiência técnica crescente, e depende da tendência a produção com custos decrescentes”. Com isso, grandes e eficientes complexos produtivos se formam, originando “[...] situações estruturalmente incompatíveis com a concorrência”.

A concentração, na visão de Bain (1968), não deve ser pensada qualitativamente, no sentido de que ou se classifica como “concentrada” ou “atomizada”, mas sim quantitativamente onde o grau de concentração se torna uma variável que pode assumir um grande número de valores em um conjunto contínuo. Segundo Coelho (1979, p.18 *apud* GARCIA; NEVES, 2003, p.2) “[...] o grau de concentração de uma indústria é um dos termômetros indicativos de sua estrutura competitiva e, por extensão, da relação performance real/potencial”. Além disso, de acordo com Hasenclever e Torres (2013, p. 55) é inversamente proporcional ao grau de concorrência entre firmas do setor, ou seja, quanto maior o grau de concentração, menor será grau de concorrência entre as empresas:

[...] Índices de concentração pretendem fornecer um indicador sintético da *concorrência* existente em um determinado mercado. 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” (HASENCLEVER; TORRES, 2013, p. 55).

A mensuração de concentração é feita através de índices, sendo que as variáveis comumente utilizadas para determinar a participação de mercado das empresas são as vendas, o número de empregados e a capacidade produtiva. Vale ressaltar aqui que a atual pesquisa utilizará a capacidade produtiva das empresas como variável para realizar os cálculos dos índices de concentração. Os índices de concentração estão classificados em duas grandes categorias: parciais ou sumárias. As medidas de concentração parciais utilizam apenas uma parcela das empresas operantes na indústria, enquanto que as medidas de concentração sumárias requerem a utilização de dados de todas as empresas operantes na indústria. Os principais índices de cada categoria em questão são respectivamente o índice de Razão de Concentração (CR) e o índice de concentração de Hirschman-Herfindahl (HH) (HASENCLEVER; TORRES, 2013).

### 2.3.1 Índice de Razão de Concentração

O índice de Razão de Concentração (CR) mede a participação de mercado (*market share*) das  $k$  maiores empresas da indústria. De acordo com Hasenclever e Torres (2013, p. 57) o Índice de Razão de Concentração pode ser representado por:

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

Onde  $k$  representa o número de firmas líderes do mercado e  $S_i$  a parcela de mercado da firma  $i$  no mercado. Tradicionalmente se usa  $k = 4$  e  $k = 8$ , ou seja, são consideradas apenas as 4 e 8 empresas líderes da indústria para o cálculo. Essas razões de concentração são conhecidas como CR4 e CR8 respectivamente e seu resultado será um número variando entre 1 e 0, sendo que 1 é representado pela concentração total ou monopólio, e quanto mais próximo de 0, significa que mais atomizado é o mercado (HASENCLEVER; TORRES 2013; RESENDE, 1994). Braga e Mascolo (1982) concedem dados para uma melhor compreensão do índice

especificando de forma qualitativa as variações do resultado no intervalo entre 1 e 0, tendo 1 como 100% da parcela de mercado nos domínios das principais empresas. O Quadro 1 a seguir representa esses dados:

Quadro 1 - Padrões do grau de concentração através dos resultados do índice Razão de Concentração.

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: Adaptado de Braga e Mascolo (1982).

Dentre as principais críticas feitas a esse índice, está o fato de não considerar o total de empresas na indústria, como indica Kon (1994) “[...] não revelando a distribuição relativa dos tamanhos, seja entre as maiores, entre estas e as remanescentes, ou entre estas últimas”. Ainda de acordo com Kon (1994) e Resende (1994), em comparações intertemporais, o índice não é capaz de revelar a mobilidade do tamanho da firma, uma vez que as quatro (ou oito) firmas analisadas inicialmente podem não ser as mesmas analisadas no período seguinte. Outra deficiência apontada nesse índice é o fato de fusões ou transferências de mercado ocorridas com as empresas da indústria não alterarem o valor do índice se a participação da nova empresa estiver abaixo da k-ésima posição.

### 2.3.2 Índice de Hirschman-Herfindahl

O índice HH considera todas as empresas dentro do mercado. É definido por Kon (1994, p. 62) “[...] pela soma dos quadrados da participação de cada firma em



relação ao tamanho total da indústria”. Segundo Resende (1994, p. 26) o índice é representado através da seguinte formula:

$$H = \sum_{i=1}^k S_i^2$$

Onde k representa o número de firmas no mercado e Si a participação da firma i no mercado. O resultado final desse índice é um número que varia entre 1 e 1/k ( $1/k \leq H \leq 1$ ) sendo que H = 1 representa uma situação de monopólio, e quando H tende a 0, representa uma situação que tende a concorrência perfeita (RESENDE, 1994; HASENCLEVER; TORRES, 2013). De acordo com DOJ-FTC (2010) as agências geralmente classificam os mercados em três tipos: Mercados não concentrados: HH abaixo de 0,10; Mercados moderadamente concentrados: HH entre 0,10 e 0,18; Mercados altamente concentrados: HH acima de 0,18. O Quadro 2 enfatiza bem os valores citados.

Quadro 2 - Padrões do grau de concentração através do resultado do índice HH.

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

Fonte: Adaptado de DOJ-FTC (2010).

No índice HH a entrada de uma nova empresa pode afetar positiva ou negativamente a concentração, segundo Hasenclever e Torres (2013, p.58, grifos do autor) dependerá de como as empresas já estabelecidas irão “acomodar” a empresa entrante. Caso essa “acomodação” não aumente substancialmente, ou se “[...] reduzir a dispersão preexistente entre as parcelas de mercado”, a concentração diminuirá com a entrada da nova empresa. Do contrário, se existir um aumento significativo na dispersão das participações de mercado, a entrada de uma nova empresa aumentará a concentração.

Esse índice é capaz de captar os movimentos de fusões de empresas, em termos de aumento do seu valor e também assimila a entrada de novas firmas na indústria, pelo fato de Si ser elevado ao quadrado, o tamanho proporcional das firmas

é levado em conta (RESENDE, 1994; HASENCLEVER; TORRES 2013; KON, 1994). Sendo assim, nas palavras de Kon (1994, p. 62) "[...] um bom indicador da situação de mercado, também em comparações intertemporais".

### **3 CONTEXTUALIZANDO A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA**

#### **3.1 O início da indústria automobilística brasileira e o processo de substituição de importações**

Até a década de 1950, a indústria automobilística brasileira não produzia automóveis no Brasil, todas as peças eram importadas e apenas se montavam os veículos no país. A produção de automóveis e veículos comerciais leves no Brasil, de fato, tem início durante a década de 1950, com o estabelecimento das fábricas da Volkswagen, Mercedes Benz, GM e Ford (LIMA, 2009; LOPES, 2006; SANT'ANNA, 2010; SANTOS; PINHÃO, 1999).

A década de 1950 também é marcada pela implantação do plano de metas, com o lema “50 anos de progresso em cinco anos de governo”, do então presidente Juscelino Kubitschek. Com ele, a indústria automobilística se torna um dos centros do investimento governamental. Entre as metas pressupostas no plano, estava previsto atingir um índice de nacionalização de 95% da produção do automóvel e a diminuição das importações de automóveis. Nesse plano tem-se também a criação do Grupo Executivo da Indústria Automobilística (Geia) com o objetivo de estimular a fabricação local e não somente a montagem de veículos no Brasil. (LIMA, 2009; LOPES, 2006; SANT'ANNA, 2010; SANTOS; BURITY, 2002; VIVEROS, 2016).

O GEIA, criou diversas regras para o desenvolvimento do setor, e suas políticas eram principalmente voltadas para empresas privadas e com capital estrangeiro. O Plano Nacional de Fabricação dos Veículos a Motor, criado posteriormente, consolidou as regras do GEIA. Nesse plano, as fabricas de automóveis deveriam submeter seus projetos ao grupo executivo. Se o projeto se encaixasse nas normas do governo, a fabricante passava a receber incentivos como políticas de concessão de cotas para importação de peças estrangeiras, o favorecimento do câmbio para importação de equipamentos e isenção tarifária para componentes da área automobilísticas. (LOPES, 2006; SANTOS; BURITY, 2002; VIVEROS, 2016).

A estratégia de atrair capital estrangeiro e promover incentivos para o setor teve efeitos positivos, e a partir do fim da década de 1950 a indústria passa a crescer em ritmo acelerado até o início dos anos 1960. Se no ano de 1957 a produção total de

automóveis e veículos comerciais leves foi de 12.037 unidades segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), no ano de 1960 a produção ultrapassou as 91.354 unidades (Ver TABELA 1).

TABELA 1 - Produção total de automóveis e veículos comerciais leves montados no período - 1957/1960.

ANO	PRODUÇÃO TOTAL
1957	12.037
1958	30.311
1959	56.454
1960	91.354

Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

Após o rápido crescimento nos seus anos iniciais, no entanto, o período de 1960-1966 não manteve o ritmo. A indústria automobilística foi afetada pelo contexto da economia brasileira da época, que após uma trajetória de crescimento se depara com queda no ritmo de crescimento industrial e no nível de investimentos, indo em direção de uma recessão em 1963.

Segundo Lacerda *et al.* (2010), nesse período turbulento, têm-se o fracasso da política estabilizadora de João Goulart com o Plano Trienal<sup>4</sup> de Celso Furtado, que acaba por agravar a crise. Em 1964 ocorre o golpe militar e a criação do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), que foi elaborado pelo recém-criado Ministério do Planejamento e da Coordenação Econômica, com o objetivo de retomar o crescimento econômico do país. O PAEG era um plano de estabilização, que previa a redução gradativa da inflação, retomada dos investimentos, atenuação dos desequilíbrios regionais, e correção dos déficits da balança de pagamento. Ainda de acordo com Lacerda *et al.* (2010, cap. 8) a forma como as políticas monetárias e creditícias foram implementadas pelo PAEG, atingiram “[...] duramente a atividade econômica, provocando falências, concordatas e desemprego”.

De acordo com Guimarães (1980, p.787) “[...] o crescimento acelerado da indústria nos primeiros anos de sua história pode ser atribuído à existência de uma demanda insatisfeita, acarretada pelo controle de importações impostos durante os

<sup>4</sup> Ver em TAVARES, Maria Conceição. Acumulação de capital e industrialização no Brasil, Rio de Janeiro: mimeo., 1975; e SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). Desenvolvimento capitalista no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1982. v. 1 e 2.

anos precedentes”. Conforme Santos e Burity (2002, p. 3) devido ao esgotamento da demanda existente, “[...] a política de aperto monetário e crédito restrito, as vendas se retraíram e o setor automotivo operou com excesso de capacidade”. Ou seja, como a produção de automóveis era induzida pelo crescimento da renda, ou pela incorporação do mercado das classes de renda mais baixas, as políticas de arrocho salarial e limite de créditos, faziam com que houvesse um declínio na demanda.

Já que o lado da demanda era desfavorável para a indústria, a solução para aumentar as vendas passava pelo lado da oferta. Apenas a redução nos preços, não foi suficiente para retomar o crescimento das vendas. A VEMAG e a Volkswagen, por exemplo, viram fracassar suas tentativas de reestabelecer o crescimento das vendas, com a produção de versões econômicas de seus carros populares. Guimarães (1980, p. 790-791) aponta que o surgimento natural e o desenvolvimento acelerado de consórcios na década de 1960 “[...] pode ser considerado uma tentativa de superar a situação”, no entanto o autor vê o suporte financeiro para o mercado de automóveis usados como escasso para que a política tivesse tido melhores resultados.

Nesse período de recessão, a participação no mercado brasileiro das seis produtoras de automóveis no Brasil foi afetada de forma diferente, permanecendo, no entanto, relativamente estável a estrutura da indústria entre 1960 e 1965, o índice HH variou apenas entre 0,301 e 0,378 como mostra a TABELA 2.

TABELA 2 - Indicadores de concentração da indústria automobilística – 1959/78.

Anos	Índice HH	Participação do Maior Produtor em (%) <sup>a</sup>
1959	0,436	58,3
1960	0,301	40,0
1961	0,346	51,5
1962	0,323	46,7
1963	0,325	46,7
1964	0,355	51,6
1965	0,378	54,4
1966	0,444	62,1
1967	0,507	68,1
1968	0,624	77,5
1969	0,442	61,3
1970	0,482	66,0
1971	0,488	66,6
1972	0,471	64,8
1973	0,406	58,2
1974	0,415	58,8
1975	0,448	62,1
1976	0,429	60,5
1977	0,395	58,5
1978	0,354	53,4

Fonte: Adaptado de Guimarães (1980).

<sup>a</sup>A VEMAG é a maior produtora em 1959 e a Volkswagen a partir de 1960.

A Willys Overland, Veículos e Máquinas Agrícolas S.A. (VEMAG) e a Simca se mantiveram com participação na média de 25, 15 e 9%, respectivamente, a Fábrica Nacional de Motores (FNM) e a GM obtiveram menos de 1% de participação. Enquanto a Volkswagen apresentou um aumento na sua parcela de mercado passando de 47% em 1962/1963 para 54% em 1965. Na segunda metade da década, a Volkswagen ampliou ainda mais sua participação no mercado, obtendo 62% em 1966, 68% em 1967 e 77,5% em 1968 (ver TABELA 2) (GUIMARÃES, 1980).

Apesar do problema social causado no período da década de 1960, o PAEG obteve também resultados positivos com a estabilização da inflação, além de promover um conjunto de transformações institucionais fundamentais para reestabelecer o crescimento da economia. Com o objetivo de desenvolver o sistema financeiro, as reformas bancárias promovidas pelo PAEG, também estimularam os movimentos de aquisições e fusões. Nesse período a Volkswagen adquiriu a VEMAG, em 1967 a International Harvester foi absorvida pela Chrysler e a Willys Overland foi adquirida pela Ford (CORREIA, 2008; GUIMARÃES, 1980; LACERDA *et al.*, 2010).

Nos anos de 1967 a 1974, período chamado de “milagre econômico”, houve um aumento considerável na demanda por automóveis. De acordo com Santos e

Burity (2002, p.3) isso se deve à criação de instrumentos de crédito ao consumidor, criados pelo governo para aquisição de veículos.

As políticas favoráveis se refletiram em crescimento para a indústria automobilística. O faturamento líquido do setor com vendas de veículos obteve um crescimento médio de 24,6% durante o período, enquanto a participação do setor automobilístico no PIB Industrial passou de 12,3% em 1967, para quase 15% no ano de 1974, como mostra a TABELA 3. Ainda na década de 1970, beneficiada por incentivos fiscais, a Fiat se instala no Brasil em 1976 e passa a dividir o mercado brasileiro ao lado das “três grandes” Volkswagen, Ford e a GM. A participação da Volkswagen na indústria cai e o índice HH também (ver TABELA 2) (GUIMARÃES, 1980, SANTOS; BURITY, 2002).

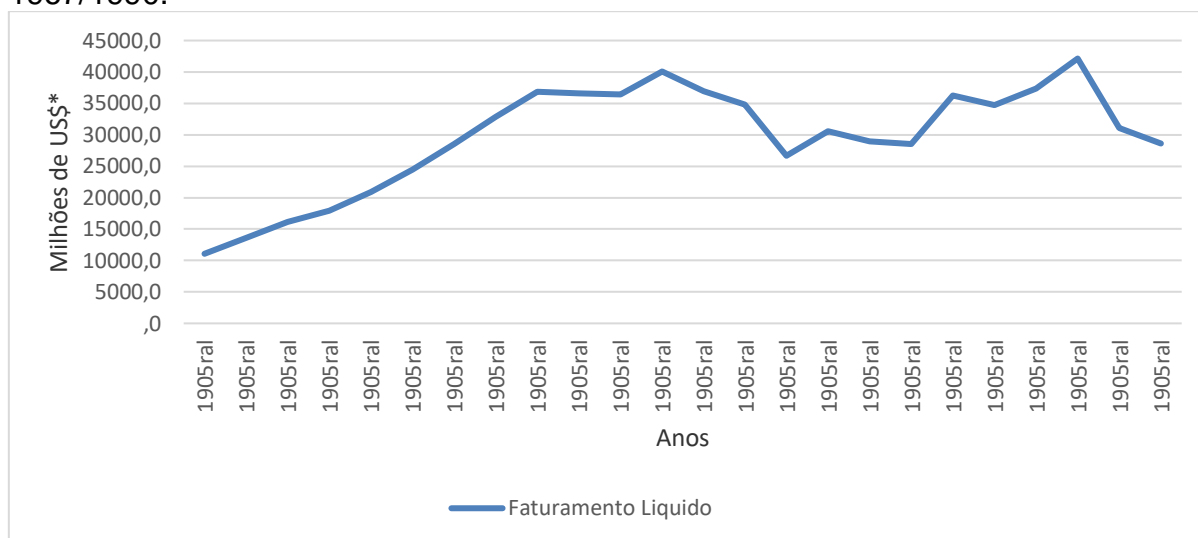
TABELA 3 - Indicadores da indústria automobilística no período – 1967/1974.

ANO	FATURAMENTO LÍQUIDO (Milhões de US\$)	PARTICIPAÇÃO EM % NO PIB INDUSTRIAL
1967	11.074	12,3%
1968	13.594	12,1%
1969	16.164	13,1%
1970	17.892	13,9%
1971	20.914	13,9%
1972	24.430	14,5%
1973	28.534	14,8%
1974	32.880	14,9%

Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

Afetado pelas crises do petróleo e também graças ao processo inflacionário vivido pelo Brasil, o crescimento acelerado da indústria automobilística apresentado nas décadas de 1950 e 1960 do setor, na segunda metade da década de 1970 se transformou em estagnação até a década de 1980 e perdurou com algumas oscilações até a década de 1990 como mostra o Gráfico 1.

Gráfico 1 - Faturamento Líquido da Indústria Automobilística (Milhões de US\$) - 1967/1990.



Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

\*Valores correntes convertidos para dólar pela taxa média anual (Bacen).

Nesse período final da década de 1970, o governo passa a ter como foco os setores de base, com a implantação do I e II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND). O país entrava na etapa final do processo de substituição de importações. Essa mudança provocou uma perda de apoio estatal na indústria automobilística (GUIMARÃES, 1980; LACERDA *et al.*, 2010; SANTOS; BURITY, 2002). De acordo com Santos e Burity (2002, p. 3) o “[...] setor não foi objeto de política específica do governo, tendo sido atendido pelos programas gerais de incentivos fiscais da indústria e, particularmente, pelos Programas Especiais de Exportação (Befiex)<sup>5</sup>”.

Em relação à produção de automóveis e veículos comerciais leves ao fim da década de 1980, Costa e Henkin (2016) apontam que a mesma se encontrava concentrada entre poucas fabricantes: Ford, General Motors, Volkswagen, Fiat, Toyota e Agrale. Além disso, existia uma defasagem tecnológica em relação aos países desenvolvidos. O quadro de hiperinflação persistente, os juros elevados, a estagnação econômica e a crise da dívida externa, criavam um ambiente de incerteza na economia brasileira ao final do período do processo de substituição de importações, que contribuía para os baixos investimentos no setor automotivo. Graças à proteção comercial, no entanto, o setor era poupado da concorrência internacional.

<sup>5</sup> Ver BAUMANN, Renato. Befiex: efeitos internos de um incentivo à exportação. **Revista Brasileira de Economia**, v. 44, n. 2, p. 167-190, 1990.



As barreiras às importações, e o cenário macroeconômico, barravam a entrada de novos fabricantes no mercado nacional.

Em 1988, porém, o Brasil dava início a sua reforma comercial com a eliminação dos controles sobre suas importações. O esgotamento do PSI e a liberalização dos mercados internacionais contribuíam para uma reestruturação da economia brasileira nos anos seguintes (LACERDA *et al.*, 2010). A indústria automotiva também é afetada por essas mudanças na economia brasileira, com isso, a próxima seção será destinada a elucidar de que maneira a abertura comercial influenciou a indústria.

### **3.2 A influência da abertura comercial e na Indústria automobilística brasileira**

Até a década de 1990 a indústria automobilística era bastante fechada, com alto grau de protecionismo e pouca competitividade internacional. Segundo Lima (2016) a fabricação de automóveis no Brasil até então era baseada na produção em quantidade, com altas taxas de reservas, além de baixa escala de produção devido às defasagens tecnológicas e de mão de obra, acarretando na produção de veículos com baixa produtividade e de baixa qualidade. Ainda segundo o autor, nesse contexto, o processo de abertura econômica que se iniciava na década de 1990 representava um grande risco para o setor, já que o automóvel brasileiro não possuía o mesmo padrão de competição do importado.

A abertura comercial significava para as montadoras já instaladas no Brasil, uma redução nas suas barreiras à entrada, forçando a modernização da indústria. Para isso firmou-se um acordo automotivo entre governo, indústria, concessionárias e trabalhadores para a criação da Câmara Setorial da Indústria Automobilística. A câmara teve funcionamento durante 1992 e 1994 e foi criada em um fórum onde se discutiam política industrial e as relações de trabalho do setor. Dois acordos foram formulados em 1992 e 1993, onde previam redução da carga tributária (IPI, ICMS) e do preço final do automóvel para o consumidor final. A criação do programa carro popular que previa alíquota tributária reduzida para os “carros populares”, aliada aos acordos setoriais, ajudaram a reanimar o setor automotivo (CASOTTI; GOLDENSTEIN, 2008; FERREIRA, 2008).

A venda de veículos populares deu um salto em relação aos anos anteriores. Isso se deu de acordo com Comin (1998) devido ao favorecimento das políticas públicas, que reduziram as alíquotas para uma taxa simbólica de 0,01% no valor do IPI para os modelos de carros de baixa cilindradas. Além disso, houve um acordo realizado entre o presidente e as montadoras que previa a taxaçoão no preço do veículo popular abaixo de US\$ 7.000. A TABELA 4 evidencia esse fato, mostrando que de 1992 até 1995, as vendas de carros populares cresceram aproximadamente 715%. Considerando em termos de unidades, um salto de 83.335 carros populares vendidos em 1992 para mais de 595 mil unidades vendidas em 1995. Em termos de participação nas vendas totais em unidades da indústria automotiva, a venda de carros populares passou de 14,4% para mais da metade (53,8%) das vendas totais.

TABELA 4 - Vendas Totais e de Carros Populares em unidades no Mercado nacional - 1992/1995.

Ano	Carros Populares	Outros	Vendas Totais	Popular como % do Total
1992	83.335	496.331	579.666	14,4
1993	201.292	649.270	850.562	23,7
1994	447.863	527.834	975.697	45,9
1995	595.845	511.344	1.107.189	53,8

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2016).

Em 1993 o então ministro da Fazenda do governo Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso, implementou um plano de estabilização econômica chamado de Plano Real. Este objetivava conter a hiperinflação que assolava o país há décadas. Composto por três fases, somente após a criação do o Programa de Ação Imediata (PAI) <sup>6</sup>, da implementação da Unidade Real de Valor (URV) que serviu como âncora cambial, tem-se a implementação da nova moeda (o Real) em 1994. (LACERDA *et al.*, 2010; NAKATANI; OLIVEIRA, 2010).

A estabilização da economia derivada do sucesso do Plano Real beneficiou também o setor automotivo, com o aquecimento da demanda interna. De acordo com Goldenstein e Casotti (2008, p. 1) em 1995 a indústria automotiva foi contemplada

<sup>6</sup> Ver NAKATANI, P; OLIVEIRA, F. A de. Política Econômica Brasileira de Collor a Lula: 1990-2007. In: MARQUES, R. M; FERREIRA, M. R. J (Org.). O Brasil sob a nova ordem: a economia brasileira contemporânea. São Paulo: Saraiva, 2010. Cap. 2. p. 21-50.

com um conjunto de medidas e incentivos. Dentre essas medidas, foi instituído pela Medida Provisória (MP) nº 1.024/1995 o Regime Automotivo, iniciando-se um ciclo de pesados investimentos para o setor.

Haguenauer *et al.* (2001, p.34-35) aponta em seu estudo os principais pontos do Regime Automotivo:

“[...] (i) Imposto de Importação para veículos importados pelas montadoras instaladas no Brasil foi reduzido em 50%; (ii) para importação de bens de capital, a redução foi de 90%; (iii) para peças, componentes e demais matérias-primas foi estabelecido um cronograma (85% em 1996, 70% em 1997, 55% em 1998 e 40% em 1999); (iv) índice de nacionalização mínimo de 60%; e (v) vinculação das importações ao desempenho exportador das empresas”.

Ainda segundo Haguenauer *et al.* (2001) o Regime Automotivo combinava o interesse tanto do governo, como das fabricas. Com isso, continham-se as importações e intensificavam-se os investimentos. As montadoras passam a combinar esforços, a fim de conseguir ganhos de escala que viabilizassem a introdução de novos modelos médios, com ênfase aos modelos populares, visto que estes proporcionavam uma maior vantagem competitiva frente aos importados. A proteção gerada pelo Regime Automotivo para as montadoras proporcionou a possibilidade de incluir entre suas estratégias de acordo com Haguenauer *et al.* (2001, p. 35) “[...] a elevação do preço do produto e o crescimento das vendas via expansão do crédito ao consumidor”.

TABELA 5 - Produção total de automóveis e veículos comerciais e Faturamento líquido do setor automotivo - 1995/2002.

ANO	PRODUÇÃO TOTAL (unidades)	FATURAMENTO LÍQUIDO (Milhões de US\$)
1995	1.369.943	43.842
1996	1.559.395	47.361
1997	1.777.699	51.930
1998	1.346.306	49.807
1999	1.220.468	41.383
2000	1.513.431	45.063
2001	1.575.325	45.818
2002	1.543.986	43.402

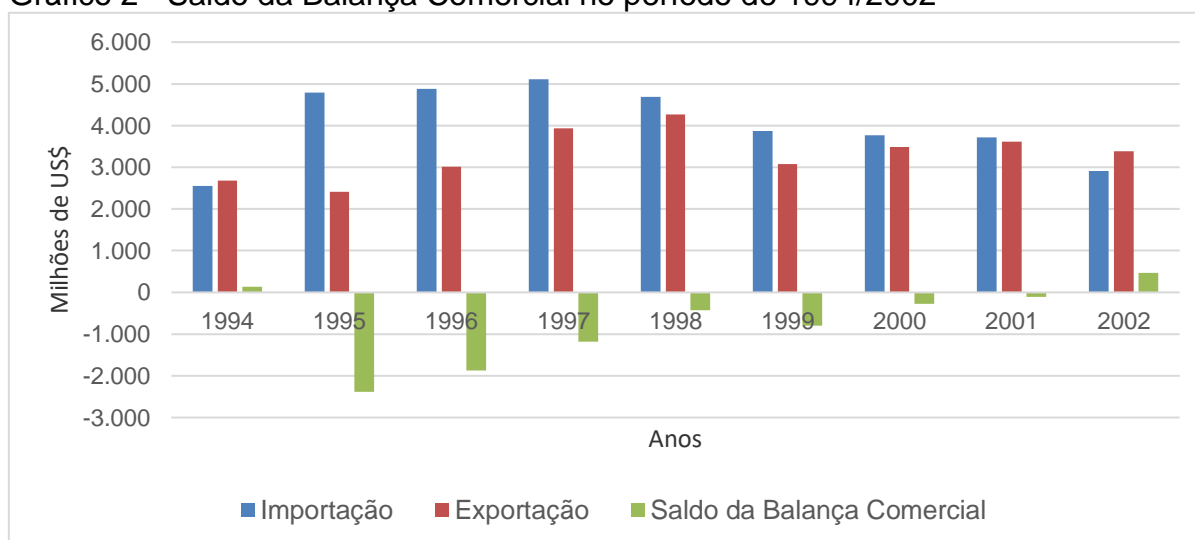
Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

Segundo Casotti e Goldenstein (2008), na segunda metade da década de 1990 diversas montadoras se instalaram no Brasil e as já existentes expandiram suas plantas. De acordo com Utzig (2015, p. 16) neste período introduziu-se no Brasil uma nova forma organizacional da indústria automobilística, passando a ter “[...] uma estrutura de cadeia produtiva do complexo automotivo integrada nos níveis da produção”. Além dessa mudança organizacional, houve um processo descentralização, devido aos incentivos fiscais que cada estado oferecia. Essas guerras fiscais incentivaram as montadoras a se instalarem em regiões afastadas dos grandes centros (UTZIG, 2015). Nesse período, a capacidade produtiva da indústria passa de 2 milhões para 3,5 milhões de veículos por ano segundo dados da ANFAVEA (2016).

Analisando a TABELA 5 percebe-se que em um primeiro momento a produção de automóveis e veículos comerciais leves, obteve um crescimento de quase 30% de 1995 a 1997, e o faturamento líquido ultrapassou os US\$ 51 bilhões também em 1997. Os números reforçam o crescimento que a indústria teve depois da estabilização da economia, com o Plano Real, e com a nova dinâmica da indústria automobilística. No entanto, afetado pelas crises asiática e russa, e com uma dívida externa cada vez maior, a fragilidade da economia refletiu na indústria automobilística. Como mostra a TABELA 5, tanto a produção quanto o faturamento líquido tiveram uma queda chegando a 1.220.468 unidades e US\$ 41.383 milhões, respectivamente, no ano de 1999 (CASOTTI; GOLDENSTEIN, 2008).

O Gráfico 2 apresenta o Saldo da Balança comercial no período após a implementação do Plano Real. Percebe-se que a indústria passa a importar mais do que exportava, gerando recorrentes déficits de 1995 até o ano de 2001. O fato da importação ser maior que a exportação no período, evidencia a baixa competitividade do automóvel brasileiro frente ao mercado estrangeiro, e também demonstra que o Regime Automotivo não teve o efeito esperado (LIMA, 2016).

Gráfico 2 - Saldo da Balança Comercial no período de 1994/2002



Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

De acordo com Casotti e Goldenstein (2008, p. 179) devido às crises no Brasil e nos países para quem o Brasil exportava, o pessimismo e a desconfiança perante o novo governo que assumiria em 2003 eram nítidos. Como foi a primeira vez que um partido de esquerda elegeu o seu candidato à presidência, “[...] havia dúvidas sobre a orientação macroeconômica que seria adotada”. Com isso, o próximo capítulo será destinado para abordar o período pós-2003.

## 4 ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

### 4.1 A retomada da política industrial e suas contribuições para a indústria automobilística

A indústria automobilística brasileira, de acordo com Barros e Pedro (2012), apresentou ao final da década de 1990 uma retração nas vendas e na produção. Estava em meio a crises internacionais, com uma elevada taxa de juros e inflação no Brasil e a desconfiança sobre o novo governo que assumiu em 2003 era grande. No entanto, na visão de Casotti e Goldenstein (2008, p.179) ao manter os moldes da política econômica anterior, o governo do recém-eleito presidente Lula “[...] angariou a credibilidade dos investidores, propiciando [...] espaço para queda da taxa de juros”. O governo foi beneficiado com um ambiente externo favorável, que combinado às quedas na taxa de juros e o controle na inflação, fez com que a economia brasileira voltasse a crescer.

O governo que assume em 2003 dá continuidade à política macroeconômica que vinha sendo feita até então, põe em pauta a política industrial o que não ocorreu no governo Collor, e inicia a formulação da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). Seu lançamento ocorreu em 31 de março de 2004, com o objetivo de fortalecer e expandir a base industrial brasileira por meio da melhoria da capacidade inovadora das empresas.

De concreto, segundo Laplane e Sarti (2006) e Salerno e Daher (2006), a execução da PITCE até o final do primeiro mandato do presidente Lula, resulta num conjunto de programas de incentivo industrial, como o programa Modermaq<sup>7</sup> do BNDES, “adaptações” de programas já existentes como, a ampliação no apoio às pequenas e médias empresas. Além de um “[...] esforço por desonerar o investimento, a produção e as exportações” (LAPLANE; SARTI, 2006 p. 284). Para isso, zeraram-se as alíquotas do IPI para bens de capital. Estende-se aos produtos importados a contribuição para o Cofins, dando isonomia tributária em relação aos produtos produzidos no Brasil. “[...] Foi aprovada a isenção da contribuição para PIS/Pasep e Cofins para a compra de máquinas e equipamentos por empresas exportadoras que

---

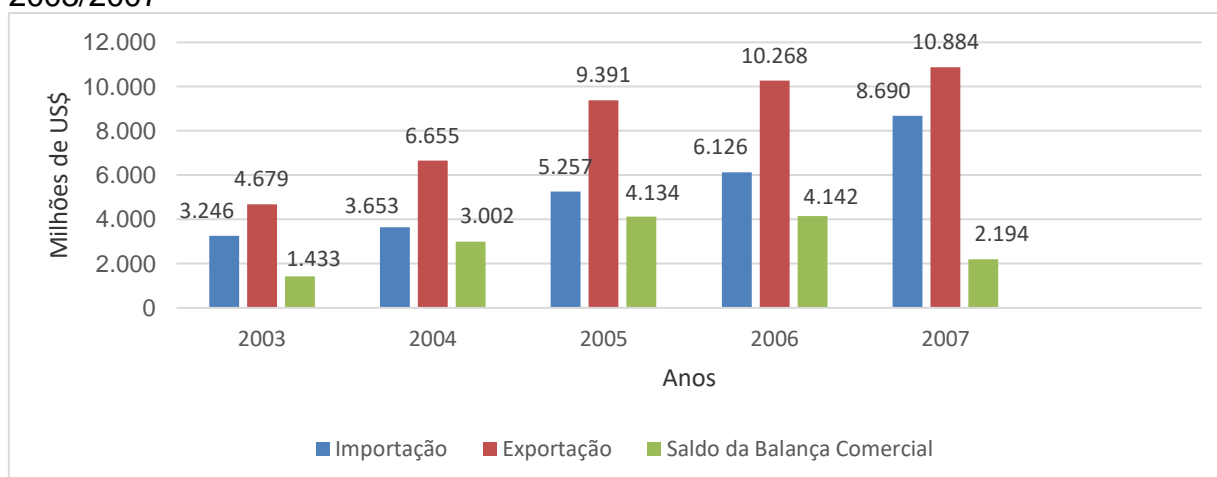
<sup>7</sup> Para detalhes sobre o programa Modermaq ver Salerno e Daher, (2006).

exportassem pelo menos 80% de sua produção” (LAPLANE; SARTI, 2006 p. 284-285).

Porém sob o vínculo da política macroeconômica, o país se encontrou limitado em manobrar os “[...] instrumentos clássicos do câmbio, dos juros e do gasto público, com isso não teria como soltar as amarras para a política industrial” (CANO; SILVA, 2010, p. 7), o que acabou acarretando em resultados abaixo do esperado da PITCE, levando em consideração a totalidade do desempenho da indústria e sua contribuição para o fortalecimento e crescimento da introdução da economia brasileira no cenário internacional, ainda que tenha tido bom desempenho em certas empresas e setores específicos.

Segundo Barros e Pedro (2012) e Costa e Henkin (2016) a demanda por veículos em 2003 voltou a aquecer devido à estabilidade econômica e também devido às 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. Em 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 demonstrava uma oportunidade de expansão no setor (ANFAVEA 2016).

Gráfico 3 - Saldo da Balança Comercial da indústria automobilística no período de 2003/2007



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2016).

“Entre 2004 e 2007, as vendas do setor automotivo cresceram a taxas próximas a 15% ao ano” (BARROS; PEDRO, 2012, p.111). Diferente da segunda

metade da década de 1990 as exportações superaram as importações durante todo período de 2003-2007, apresentando assim, sucessivos superávits na balança comercial do setor automotivo como mostra o Gráfico 3. 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 41,85% nas importações daquele ano em relação ao anterior.

De acordo com Costa e Henkin (2016) o crescimento de possíveis demandantes e a baixa densidade de habitantes por automóveis, fizeram com que a produção de automóveis e veículos comerciais leves aumentasse para que essa demanda fosse atendida. Além disso, o estímulo no mercado criou um significativo aumento de veículos importados para o Brasil.

Como pode ser visto na TABELA 6, a produção total passa de 1.721.031 unidades em 2003 para 3.004.864 unidades em 2008, marcando um forte crescimento de 74,6%. Enquanto o licenciamento de importados alcançou a marca de 371 mil unidades em 2008, 542,26% a mais em comparação ao ano de 2003. Os números apresentados pela indústria automobilística fizeram do Brasil o 6º maior produtor do mundo naquele ano (OICA, 2016). Esses efeitos promoveram o surgimento de novos investimentos na indústria, fortalecendo o crescimento dos investimentos no período de 2003 a 2008, passando de US\$ 673 milhões a US\$ 2.913 milhões (ver TABELA 6). Tais investimentos se transformaram em ampliação da capacidade produtiva e desenvolvimento de novos modelos para as montadoras já instaladas no Brasil. Enquanto o crescimento das importações ajudou na expansão dos investimentos e consolidou as marcas das novas entrantes no país (PUDO; VALE, 2012).



TABELA 6 – Indicadores da indústria automotiva de 2003 a 2008.

ANO	PRODUÇÃO TOTAL (unidades)	LICENCIAMENTO DE AUTOVEÍCULOS NOVOS IMPORTADOS (unidades)	INVESTIMENTOS (milhões de US\$)
2003	1.721.031	68.434	673
2004	2.180.396	59.273	739
2005	2.377.169	85.171	1.050
2006	2.471.216	139.149	1.451
2007	2.803.871	273.762	1.965
2008	3.004.864	371.097	2.913

Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

A cerca das montadoras no Brasil, Costa e Henkin (2016, p. 480) destacam dois pontos importantes pós 2004, são eles “[...] a internacionalização das montadoras, cuja origem do capital é proveniente da Ásia continental: Coreia do Sul, China e Índia”. Isso se deu devido aos incentivos provenientes das políticas industriais desses países para com às montadoras, a realização de operações de *join-ventures*, aquisições de licenças para a produção, além do processo de *catching-up* tecnológico realizado pelas montadoras em relação às empresas dos países mais desenvolvidos, ao longo das décadas de 1980, 1990 e 2000.

O segundo ponto “[...] é o crescente credenciamento das subsidiárias brasileiras como plataformas de desenvolvimento de produtos para mercados de países emergentes” (COSTA; HENKIN, 2016, p. 480). Ainda de acordo com os autores Costa e Henkin (2016, p. 481) a estratégia de diversificação de produtos realizada pelas montadoras subsidiárias brasileiras é “[...] decorrente de um longo processo de aprendizado e aprimoramento de capacitações em P&D, por intermédio de inversões e de experiência acumulada (*learning-by-doing*)”.

Após 2004 a curva de aprendizagem das montadoras alcançou um ponto que se tornou possível à chamada “tropicalização” dos modelos, ou seja, a criação de modelos de automóveis inteiramente projetados para as características do país em relação a sua demanda, combustíveis ofertados, ruas e estradas, etc. Nesse sentido, dentre as grandes montadoras já estabelecidas no Brasil, destacam-se a criação do “Fox” pela Volkswagen, fabricado e projetado inteiramente para o Brasil, sob a plataforma do “Polo” a partir do ano de 2004; “[...] a General Motors com a “Meriva”;

e, um pouco atrás, a Fiat com o “Palio” em codesenvolvimento de 50% do automóvel com a matriz italiana” (COSTA; HENKIN, 2016, p. 481, grifos do autor).

O fato desse processo de aprendizado ter dado certo com as montadoras “tradicionais”, encorajou as novas entrantes a percorrerem o mesmo caminho da “tropicalização” de seus veículos, e assim desenvolverem automóveis próprios para o Brasil em conjunto com suas matrizes (COSTA; HENKIN, 2016, p. 481, grifos do autor). Entre 2004 e 2007, a produção de automóveis e veículos comerciais leves cresceu 22,24%, de acordo com Alvarenga et.al. (2010) esse aumento foi fruto do crescimento interno, já que as exportações param de crescer em 2005.

No ano de 2008 tem-se a criação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) uma continuidade evolutiva da PITCE que 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). De acordo com Cano e Silva (2010) dentre as principais medidas previstas para a indústria brasileira, estava a depreciação acelerada para o setor automotivo e a Ampliação do prazo de recolhimento do IPI pelo setor automotivo que somadas, previam no período um gasto de R\$ 3.222 milhões.

Segundo Cano e Silva (2010, p. 15) a PDP foi lançada, em um contexto interno favorável, com créditos em expansão, redução do desemprego, um setor privado forte, “[...] crescimento da massa real de salários e redução das desigualdades, além de investimentos e produtividade em expansão e quantidade de reservas elevadas”. No entanto, com a eclosão da crise, poucos foram os objetivos cumpridos da PDP, já que quando a crise começou, o Brasil teve que adotar um conjunto de medidas anticíclicas a fim de amenizar a crise.

TABELA 7 - Indicadores do setor automotivo no período de 2007 a 2012

ANO	PRODUÇÃO TOTAL (unidades)	LICENCIAMENTO DE AUTOVEÍCULOS NOVOS (unidades)	EXPORTAÇÕES DE AUTOVEÍCULOS MONTADOS (unidades)	INVESTIMENTOS (Milhões de US\$)	REMESSA DE LUCROS E DIVIDENDOS (milhões de US\$)
2007	2.803.871	273.762	585.645	1.965	2 894
2008	3.004.864	371.097	524.034	2.913	5 812
2009	3.025.313	485.681	351.644	2.518	2 870
2010	3.409.047	657.613	472.370	3.654	4.099
2011	3.153.309	853.953	518.572	4.971	5.581
2012	3.250.214	783.668	412.598	4.692	2.443

Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016) e BANCO CENTRAL DO BRASIL (2017).

Como pode ser visto na TABELA 7, o setor automotivo vinha em um crescente no ano de 2008, com produção e produção mais elevada em comparação ao ano de 2007. No entanto com a crise econômica no fim de 2008, o crescimento começou a desacelerar, com quedas nas vendas e na produção ao fim do ano de 2008 e começo de 2009 (ALVARENGA, et. al. 2010). Para conter a crise, o governo agiu rápido. Em dezembro daquele ano, “[...] governo federal anunciou medidas anticíclicas de socorro ao setor automotivo mediante uma redução da alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) que incide sobre o preço de veículos. ” (ALVARENGA, et. al. 2010, p. 9). O setor reage bem à medida e o ano de 2009 acaba superando o de 2008 em vendas (aumento de 114.584 unidades) e produção (aumento de 20.449 unidades). No entanto as exportações e os investimentos caíram em 32,90% e 13,56% respectivamente. Além disso, como a crise afetou países centrais do setor automobilístico como os EUA, Japão e Alemanha, “[...] iniciou-se um processo de ampliação no volume de remessa de lucros das filiais a suas matrizes” (DIEESE, 2015, p. 14-15). As montadoras subsidiárias do Brasil remetem à suas matrizes cerca de US\$ 5.812 milhões em 2008, o que representou um crescimento de 100,8% em relação ao ano anterior (ver TABELA 7).

Em abril 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. Conforme (INOVAR-AUTO, 2017) tem como objetivo;

[...] a criação de condições para o aumento de competitividade no setor automotivo, produzir veículos mais econômicos e seguros, investir na cadeia de fornecedores, em engenharia, tecnologia industrial básica, pesquisa e desenvolvimento e capacitação de fornecedores (INOVAR-AUTO, 2017, documento não paginado).

Para que as empresas sejam habilitadas ao programa, de acordo com INOVAR-AUTO (2017) são impostas três exigências: realizar, em território nacional, investimentos em P&D; Aumento do volume de gastos em engenharia, tecnologia industrial básica (TIB) e capacitação de fornecedores; Produção de veículos mais econômicos. Dessas três exigências, a empresa deve optar por ao menos duas para ser contemplada com os benefícios. Além disso, as empresas não podem ter dívidas com tributos federais, trabalhistas ou previdenciárias.

Devido à mudança na estratégia das empresas importadoras, a fim de se habilitarem na Inovar-Auto, as empresas passam a investir em solos brasileiros. Segundo 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) ”.

De acordo com Brasil ([201-], documento não paginado) alguns objetivos específicos do programa Inovar-Auto foram cumpridos, até o ano de 2017, entre eles: “Incrementar Novos Investimentos em Fábricas/Linhas de Montagem no País”. A meta para esse objetivo estava prevista para R\$ 4,7 bilhões e foram realizados até então, investimentos na casa de R\$ 6,7 bilhões durante o período. Proporcionou um aumento da “[...] capacidade produtiva na ordem de 458 mil unidades por ano” e gerou mais de 10 mil empregos diretos. Aqui se destacam os investimentos realizados pela FCA que inaugurou uma fábrica no estado de Pernambuco em 2015 e da Honda que inaugurou também em 2015, sua segunda planta de automóveis, em Itirapina, Interior de São Paulo. Outro objetivo cumprido foi o de “Incrementar Investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento no País”. Esse objetivo específico detinha uma meta mínima de 0,50% de incremento e realizou-se um incremento de 0,57% no período.

## 4.2 Análise da concentração na indústria automobilística no período de 2003 a 2015

Conforme visto até aqui, no período de 2003 até 2015, a política industrial voltou à pauta do governo. Até 2008, o governo havia proposto a PITCE e a PDP. A indústria estava em crescimento, até a crise financeira de 2008. Um novo regime foi imposto, com medidas anticíclicas, que se alastrou até 2012, com a criação da Inovar-Auto.

A TABELA 8 e a TABELA 9 apresentam os cálculos dos seguintes indicadores: razão de concentração para as quatro maiores empresas (CR4), razão de concentração para as oito maiores empresas (CR8) e o índice de Hirschman-Herfindahl (HH) para o período de 2003-2008 e 2009-2015, com o intuito de mensurar o grau de concentração da indústria nos períodos mencionados e verificar se houve mudança na sua classificação. Vale frisar aqui, que esta seção fará uma análise em cima dos resultados apresentados nas TABELA 8 e TABELA 9. Sendo a próxima seção dedicada a fazer a relação entre os resultados que serão apresentados aqui, com as características da Indústria.

TABELA 8 – Índices de Concentração no período de 2003-2008

ANO	CR4	CR8	HH	k*
2003	0,8799	0,9843	0,2143	12
2004	0,8721	0,9844	0,2115	12
2005	0,8665	0,9853	0,2056	13
2006	0,8674	0,9881	0,2076	12
2007	0,8481	0,9832	0,2041	15
2008	0,8220	0,9722	0,1938	15

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2016)

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

Antes de analisar os resultados da TABELA 8, vale observar que durante todo o período analisado, as mesmas oito empresas se mantiveram no topo da produção. São elas a Volkswagen, GM, Fiat, Ford, Renault, Peugeot Citroën, Toyota e Honda, enquanto a Volkswagen, GM, Fiat e Ford, mantiveram-se também como as quatro líderes em produção durante esse período, como pode ser visto no Quadro 3. Isso significa que o CR4 representa a participação de mercado das mesmas quatro firmas

durante todo o período analisado, e o CR8 representa a parcela de mercado dominado pelas mesmas oito empresas durante o período de 2003-2008.

Ao analisar o grau de concentração das quatro e das oito maiores empresas CR4 e CR8 respectivamente na TABELA 8, levando em conta a classificação do Quadro 1, percebe-se que ambos os graus de concentrações se mantiveram muito altos durante todo o período analisado, com resultados a cima de 80% para o CR4 e o CR8 manteve-se nos 98% durante boa parte do período, até cair para 97% em 2008. No entanto, percebe-se que houve quedas consecutivas no grau de concentração do índice CR4 de 2003 até o ano de 2005, passando de 0,8799 em números absolutos no ano de 2003 para 0,8665 em 2005. Apesar de um pequeno aumento de 0,09% na participação de mercado das quatro maiores empresas o ano de 2006, se mostrou exceção, visto que a concentração logo volta a cair nos anos seguintes, fechando o ano de 2008 com 0,8220. Já o CR8 se mostrou inicialmente contrário ao CR4, com sucessivos pequenos aumentos no grau de concentração do ano de 2003-2006, passando de 0,9843 em 2003 para 0,9881 em 2006. Entretanto, após ter o maior grau de concentração da série, apresentado em 2006, os anos subsequentes foram de queda no grau de concentração, chegando a 2008 no resultado de 97,22% da parcela de mercado dividida entre as oito maiores empresas.

Em relação à posição das mesmas no ranking de produção (ver Quadro 3), percebe-se que a Volkswagen assume o posto de maior produtora de automóveis e veículos comerciais leves em 2004, com a produção de 646.371 unidades, ultrapassando a GM que produziu 562.012 unidades no mesmo ano. A Volkswagen se estabelece na primeira posição até o ano de 2013. Enquanto a GM passa de maior produtora em 2003 quando produziu 511.517 unidades, para terceira colocada em 2006 quando apresentou uma queda na produção de 2% em relação ao ano anterior e foi ultrapassada pela Fiat que produziu 722.450 unidades no mesmo ano.

Ainda analisando a TABELA 8, pode-se inferir que o índice HH apresenta uma queda na concentração da indústria. Os resultados apresentados evidenciam que o grau de concentração, que em 2003 era de 0,2143, passa para 0,1938 em 2008, ou seja, uma queda 9,57%. Essas quedas podem ser explicadas pelo número de firmas produtoras existentes na indústria, que cresceu de 12 para 15 nesse período. No entanto, apesar das quedas durante o período de 2003-2008, a concentração da

indústria ainda se mostra alta, com resultados sempre acima de 0,18, resultado mínimo para considerar uma indústria altamente concentrada.

TABELA 9 - Índices de Concentração no período de 2009-2015

ANO	CR4	CR8	HH	k*
2009	0,8314	0,9747	0,1958	15
2010	0,8196	0,9715	0,1991	15
2011	0,8016	0,9646	0,1867	13
2012	0,7919	0,9625	0,1855	14
2013	0,7239	0,9320	0,1548	14
2014	0,7031	0,9311	0,1506	14
2015	0,6406	0,9230	0,1309	13

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2016)

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

A TABELA 9 apresenta os dados dos índices de concentração CR4, CR8 e HH no período de 2009-2015, como já foi mencionado antes. Nele, percebe-se que pós 2008, a indústria se mostrou mais concentrada num primeiro momento, quando se registrou aumento no grau de concentração nos três índices em 2009.

O comportamento da concentração a partir do ano de 2010 volta a ser de queda para os índices CR4 e CR8. Enquanto o índice HH só passou a registrar queda na concentração a partir do ano de 2011. No ano de 2013, o CR4 apresenta uma queda de 6,80% em relação ao ano de 2012, registrando pela primeira vez um grau de concentração abaixo dos 80%. Para o mesmo ano, o índice HH também apresenta uma mudança no padrão de concentração, sendo a indústria automobilística considerada moderadamente concentrada com um grau de concentração de 0,1548. Nem mesmo a queda no número de produtores de automóveis e veículos comerciais leves, fez com que a concentração aumentasse, pelo contrário, de 2014 para 2015, o número de produtoras caiu de 14 para 13, e junto a isso o grau de concentração do índice HH também apresentou queda, passando de 0,1507 em 2014 para 0,1309 no ano de 2015. Isso ocorreu devido a maior dispersão do *market share* entre as firmas (Ver Quadro 4).

O CR4 também apresentou queda acentuada de 2014 para 2015, tornando-se segundo apresenta a classificação do Quadro 1 uma indústria moderadamente concentrada onde as quatro maiores empresas juntas detém menos de 65% da

parcela de mercado. O índice CR8 foi o único que se manteve como muito alto, durante todos os anos. Isso ocorre, porque enquanto três das quatro principais empresas perderam *market share*, ao longo do tempo, as empresas entre as oito maiores ganharam. Com destaque para a Toyota, Honda e Hyundai aumentaram sua participação. Por isso o CR8 não obteve maiores variações enquanto o HH e o CR4 decresceram. Aqui pode ser ressaltado, que no de 2013 muda a relação das oito maiores empresas, com a entrada da Hyundai no lugar da Toyota e em 2014 a Toyota volta a figurar entre as oito maiores assumindo o lugar da Peugeot Citroën.

Observando o Quadro 3, nota-se uma mudança na liderança das empresas produtoras de automóveis, sendo a Volkswagen ultrapassada em 2014 pela Fiat que se manteve na liderança também em 2015 quando produziu 485.288 unidades, o que representou 20,76% da parcela do mercado como apresenta o Quadro 4.

Em suma, percebe-se que a concentração das 4 maiores empresas diminuiu de um período para o outro, o mesmo ocorre com a concentração de toda indústria. No entanto como mostra o CR8, a concentração ainda é muito alta entre as oito maiores empresas.



Quadro 3 - Produção total (em unidades) de automóveis e veículos comerciais leves da indústria brasileira automobilística entre 2003 e 2015

EMPRESA	ANO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agrale	Produção	-	-	32	25	61	231	117	318	357	783	1.343	576	139
CAOA	Produção	-	-	-	-	2.983	11.268	6.814	24.777	38.635	25.568	35.117	35.558	33.739
Fiat	Produção	357.971	436.605	503.105	562.531	717.836	722.450	736.620	757.418	762.181	820.041	756.717	675.396	485.288
Ford	Produção	203.734	256.483	302.012	298.855	286.117	294.794	322.226	318.369	286.357	286.325	333.124	246.397	227.749
General Motors	Produção	511.517	562.012	561.449	550.185	576.952	603.819	598.773	651.051	650.846	615.550	680.737	582.599	361.779
Honda	Produção	33.927	56.544	65.527	78.962	106.027	131.139	132.122	131.455	85.545	135.058	135.065	127.232	148.074
Hyundai	Produção	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26.003	166.269	173.843	165.934
IVECO	Produção	231	190	841	578	701	2.137	2.454	3.651	-	-	-	-	-
Mahindra	Produção	-	-	-	-	58	405	559	415	597	830	1.930	66	-
Mercedes	Produção	6989	5.560	3.655	-	8.349	27.095	15.211	12.260	-	-	-	-	-
Mitsubishi	Produção	11.767	18.011	20.153	20.171	25.844	37.203	32.429	37.558	39.441	37.353	43.101	45.772	29.397
Nissan	Produção	8.025	10.196	10.306	8.661	9.111	5.316	18.908	18.155	32.640	31.342	26.809	32.688	47.061
Peugeot Citroën	Produção	46.114	68.648	98.902	95.686	119.439	130.975	117.289	149.472	147.185	99.518	143.634	91.296	69.712
Renault	Produção	58.606	66.645	60.507	65.604	97.458	122.160	121.529	172.455	220.625	253.425	282.595	219.475	175.459
Toyota	Produção	40.953	53.131	57.356	57.991	55.974	66.983	62.713	64.588	60.456	66.332	129.653	160.541	170.569
Volkswagen	Produção	441.197	646.371	693.324	731.967	796.961	848.889	857.549	1.067.105	828.444	852.086	761.193	596.502	422.530
<b>PRODUÇÃO TOTAL</b>		<b>1.721.031</b>	<b>2.180.396</b>	<b>2.377.169</b>	<b>2.471.216</b>	<b>2.803.871</b>	<b>3.004.864</b>	<b>3.025.313</b>	<b>3.409.047</b>	<b>3.153.309</b>	<b>3.250.214</b>	<b>3.497.287</b>	<b>2.987.941</b>	<b>2.337.430</b>

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da ANFAVEA (2016).

Quadro 4 - Market Share das empresas na indústria automotiva de 2003 - 2015

EMPRESA	ANO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agrale	Market Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,02%	0,04%	0,02%	0,01%
CAOA	Market Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,11%	0,37%	0,23%	0,73%	1,23%	0,79%	1,00%	1,19%	1,44%
Fiat	Market Share	20,80%	20,02%	21,16%	22,76%	25,60%	24,04%	24,35%	22,22%	24,17%	25,23%	21,64%	22,60%	20,76%
Ford	Market Share	11,84%	11,76%	12,70%	12,09%	10,20%	9,81%	10,65%	9,34%	9,08%	8,81%	9,53%	8,25%	9,74%
General Motors	Market Share	29,72%	25,78%	23,62%	22,26%	20,58%	20,09%	19,79%	19,10%	20,64%	18,94%	19,46%	19,50%	15,48%
Honda	Market Share	1,97%	2,59%	2,76%	3,20%	3,78%	4,36%	4,37%	3,86%	2,71%	4,16%	3,86%	4,26%	6,33%
Hyundai	Market Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%	4,75%	5,82%	7,10%
IVECO	Market Share	0,01%	0,01%	0,04%	0,02%	0,03%	0,07%	0,08%	0,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mahindra	Market Share	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,02%	0,01%	0,02%	0,03%	0,06%	0,00%	0,00%
Mercedez	Market Share	0,41%	0,25%	0,15%	0,00%	0,30%	0,90%	0,50%	0,36%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mitsubishi	Market Share	0,68%	0,83%	0,85%	0,82%	0,92%	1,24%	1,07%	1,10%	1,25%	1,15%	1,23%	1,53%	1,26%
Nissan	Market Share	0,47%	0,47%	0,43%	0,35%	0,32%	0,18%	0,62%	0,53%	1,04%	0,96%	0,77%	1,09%	2,01%
Peugeot Citroën	Market Share	2,68%	3,15%	4,16%	3,87%	4,26%	4,36%	3,88%	4,38%	4,67%	3,06%	4,11%	3,06%	2,98%
Renault	Market Share	3,41%	3,06%	2,55%	2,65%	3,48%	4,07%	4,02%	5,06%	7,00%	7,80%	8,08%	7,35%	7,51%
Toyota	Market Share	2,38%	2,44%	2,41%	2,35%	2,00%	2,23%	2,07%	1,89%	1,92%	2,04%	3,71%	5,37%	7,30%
Volkswagen	Market Share	25,64%	29,64%	29,17%	29,62%	28,42%	28,25%	28,35%	31,30%	26,27%	26,22%	21,77%	19,96%	18,08%
TOTAL MARKET SHARE		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ANFAVEA (2016).

### 4.3 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 pode ser caracterizada como um oligopólio diferenciado.

Com base nas análises feitas pela pesquisa até aqui, percebe-se que mesmo com desconcentração apresentada do período de 2009-2015 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 como 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 também 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, como já se sabe, 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. As estratégias das montadoras veteranas estão ligadas principalmente a três casos, segundo Consoni (2004, p. 3). São eles:

Ao volume de recursos humanos com formação em engenharia e atuando na área de desenvolvimento;  
 À infraestrutura tecnológica que inclui investimentos em laboratório e estruturas correlatas;  
 Aos graus de complexidade das atividades, sendo que algumas empresas já dominam importantes estágios do processo de desenvolvimento de produtos no Brasil (ex. estilo e prototipagem) (CONSONI, 2004 p. 3).

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 (inovação) (DIEESE, 2015).

Um dos indicadores clássicos utilizados para medir o desempenho da Indústria é a taxa de mudança na relação entre produto/empregado, que mede a produtividade do setor. A TABELA 10 evidencia os dados do indicador além do seu faturamento líquido.

TABELA 10 - Produtividade na Indústria Automobilística no período de 2003-2015.

ANO	PRODUÇÃO TOTAL (unidades)	EMPREGO	PRODUTIVIDADE (produto/emprego)	FATURAMENTO LÍQUIDO (milhões de US\$)
2003	1.721.031	79.047	22	15.698
2004	2.180.396	88.783	25	22.306
2005	2.377.169	94.206	25	30.663
2006	2.471.216	93.193	27	37.344
2007	2.803.871	104.274	27	52.316
2008	3.004.864	109.848	27	65.599
2009	3.025.313	109.043	28	62.366
2010	3.409.047	117.654	29	83.116
2011	3.153.309	124.647	25	93.566
2012	3.250.214	132.096	25	83.633
2013	3.497.287	135.343	26	87.294
2014	2.987.941	125.977	24	75.038
2015	2.337.430	114.336	20	45.665

Fonte: Elaboração própria, com dados da ANFAVEA (2016).

De acordo com os dados da TABELA 10, pode-se inferir que durante o período de 2003 a 2010 o setor se mostrou bastante eficiente, com aumentos sucessivos na

produtividade chegando à marca de 29 automóveis produzidos por empregado. E logo após passa por uma queda, fechando 2015 com uma produtividade de 20 automóveis produzidos por empregado.

Em relação ao faturamento líquido, percebe-se que ocorre uma pausa no crescimento que o mesmo vinha apresentando até 2008, com uma queda de quase 5% em 2009. Após essa queda, o faturamento alcança seu pico em 2011, e torna a decrescer, fechando 2015 com uma queda de 39,14%.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o propósito de identificar a estrutura do setor de produção de automóveis e veículos comerciais leves da indústria automotiva durante o período em que o Brasil retoma a política industrial 2003 até 2015, este trabalho de conclusão de curso se dispôs a estudar a concentração setorial. Com isso, parte de uma análise da economia industrial, mais especificamente sobre o Paradigma E-C-D, demonstrando os aspectos do modelo ECD. Logo em seguida, caracterizam-se as estruturas da teoria neoclássica, bem como a concentração e os índices utilizados para a sua mensuração.

Verificou-se, que a indústria automotiva tem desde seu início uma grande atenção do governo, sendo um dos centros dos investimentos do Plano de metas do presidente Juscelino Kubitschek. Durante o período de Substituição de Importações, a indústria era beneficiada pelo protecionismo por parte do governo em relação às montadoras estrangeiras. Logo tinha uma baixa competitividade internacional. A abertura econômica forçou a modernização das montadoras instaladas no Brasil. Para isso, através de acordos o governo concede diversos incentivos ao setor.

Com a criação do Real e a estabilização da economia o governo, em 1995, institui o Regime Automotivo, que previa pesados investimentos no setor. Devido a proteção do Regime, as empresas puderam incluir entre suas estratégias a elevação dos preços, conduta essa que tende ao aumento da concentração da indústria.

Os recorrentes déficits no Balanço de Pagamento a partir da segunda metade de 1990, devido às altas importações de automóveis frente às exportações, demonstravam que existia uma baixa competitividade dos automóveis brasileiros frente aos importados. No ano de 2003 o recém-eleito presidente Luiz Inácio Lula da Silva, acaba com o veto à política industrial imposta pelos governos anteriores e lança a PITCE, em 2004. Esta foi uma política que previa fortalecer e expandir a base industrial brasileira por meio da melhoria da capacidade inovadora das empresas. No entanto, devido às amarras da política macroeconômica, que o governo optou por dar continuidade, a PITCE produziu resultados abaixo dos esperados.

Em 2008 o governo lança a PDP uma ampliação da PITCE. No entanto, devido à crise financeira que assola o mundo em 2008, o governo opta por políticas

anticíclicas de redução da alíquota do IPI para amenizar os efeitos da crise. Com isso, poucos foram os objetivos cumpridos pela PDP.

A crise de 2008 fez com que as subsidiárias brasileiras mudassem sua conduta. Devido ao forte estrago que a crise causou em países centrais da indústria, as subsidiárias brasileiras deixam de investir no Brasil e passam a remeter lucros para suas matrizes. Em 2012 surge, em substituição do regime de redução de alíquotas, o novo regime Inovar-Auto que previa incentivos para as empresas que investissem em P&D, aumento na competitividade do setor, dentre outras medidas. O novo regime se mostra eficiente, e bate objetivos importantes como o aumento de investimento em P&D por parte das fabricantes. Além do acréscimo no investimento em novas fabricas/linhas de montagem no Brasil.

Após a caracterização da indústria. Através da realização dos cálculos dos índices CR4, CR8 e HH, percebe-se que a estrutura da indústria automotiva ao longo do período não mudou. Essa pode ser classificada, com base nos modelos apresentados pela teoria neoclássica, como um oligopólio diferenciado, que apresenta barreiras à entrada, diferenciação de produto, e uma grande parcela de mercado concentrada em um pequeno grupo de empresas. No entanto a concentração da indústria apresentou uma ligeira queda, passando de muito alta em 2003, para moderadamente concentrada em 2015. A conduta das empresas em suma se caracteriza por diferenciação de produtos e investimentos em inovações.

Com isso respondendo ao problema da pesquisa, verificou-se que a estrutura da indústria automobilística se caracteriza como oligopólio diferenciado concentrado durante o período pré-crise. Após sucessivas quedas, passa a ser oligopólio diferenciado moderadamente concentrado em 2015, ou seja, apesar das variações nos índices, a estrutura manteve-se a mesma.

Uma dificuldade encontrada foi o fato do regime Inovar-Auto ainda estar em vigor. Portanto não se pode mensurar o tamanho de sua contribuição para indústria com exatidão. Com isso, futuramente, o estudo poderá ser ampliado abordando a estrutura da indústria com base nos efeitos do regime Inovar-Auto, já que o setor vem demonstrando uma desconcentração.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVARENGA, Gustavo Varela *et al.* **Indústria automobilística e políticas anticíclicas: lições da crise.** 2010.

ANFAVEA. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira - 2016.** São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 2016. 154 p. Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>>. Acesso em: 08 mar. 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Informações econômicas.** Setor externo. Série histórica dos fluxos de investimento direto - distribuições por país ou por setor. Brasília, DF: BACEN. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>> Acesso em: 01 jun. 2017.

BRASIL. MDIC. Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Novos Investimentos.** [201-]. Disponível em: <<http://inovarauto.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 17 jul. 2017.

BAIN, J. S. **Barriers to new competition.** Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956.

\_\_\_\_\_. **Industrial organization.** New York: John Wiley & Sons, 1968. 678p

BARROS, D. C; PEDRO, L. S. **O papel do BNDES no desenvolvimento do setor automotivo brasileiro.** Rio de Janeiro: Bndes, 2012. p. 98-136. (v.1).

BRAGA, H. C; MASCOLO, J. L. **Mensuração da concentração industrial no Brasil.** Ministério da Fazenda, Escola de Administração Fazendário, Centro de Pesquisa, 1982.

BRUMER, S. **Estrutura, conduta e desempenho de mercado na indústria metal-mecânica gaúcha - 1977.** 2. ed. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1981. 147 p.

CABRAL, L. **Economia industrial.** Porto, Editora McGraw-Hill. 1994.

CANO, W; SILVA, A. L. G. Política Industrial do Governo Lula. **Texto para Discussão,** Campinas, n. 181, jul. 2010.

CASOTTI, B. P; GOLDENSTEIN, M. Panorama do setor automotivo: as mudanças estruturais da indústria e as perspectivas para o Brasil. **BNDES Setorial, Rio de Janeiro,** n. 28, p. 147-187, 2008. Disponível em: <<https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/1308>>. Acesso em: 08 mai. 2016.

COMIN, A. **De volta para o futuro: política e reestruturação industrial do complexo automobilístico nos anos 90.** Annablume, 1998.



CONSONI, F. **Relatório setorial final**. Pesquisa Automóveis, 2004. Disponível em: <[http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatorio\\_setorial\\_final/relatorio\\_setorial\\_final\\_impressao.asp](http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatorio_setorial_final/relatorio_setorial_final_impressao.asp)>. Acesso em: 01 jun. 2017.

COSTA, R. M; HENKIN, H. Estratégias competitivas e desempenho da indústria automobilística no Brasil. **Economia e Sociedade**, v. 25, n. 2, p. 457-487, 2016.

DOJ-FTC, U. S. Us Department Of Justice And The Federal Trade Commission. **Horizontal Merger Guidelines**. 2010. Disponível em: <<https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010#5c>>. Acesso em: 01 jun. 2017.

FAGUNDES, J; PONDÉ, J. Barreiras à entrada e defesa da concorrência: notas introdutórias. **Texto para discussão**, n. 1, 1998.

FERREIRA, T. T. **INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NA AMÉRICA DO SUL**. 8. ed. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, nov. 2008. 28 p. (Informe Setorial). Disponível em: <<https://web.bndes.net/bib/jspui/handle/1408/1867>>. Acesso em: 08 mai. 2016.

GARCIA, L. A. F; NEVES, E. M. Medidas de concentração industrial da moagem de trigo no Brasil. **IV Congresso Internacional de Economia e Gestão de redes Agroalimentares**. Ribeirão Preto: FEA USP, 29 a 31, out., 2003. Anais, 2003.

GUIMARÃES, E. A. A. A Dinâmica de crescimento da indústria de automóveis no Brasil: 1957/78. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 3, p.775-812, dez. 1980. Quadrimestral. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11058/3672>>. Acesso em: 25 ago. 2016.

PUDO, P. B.; VALE, C. P. O mercado automobilístico no cenário econômico brasileiro. **Revista Interfaces**, Suzano, Nupe-Unisuz, v. 4, n. 3, p. 69-71, abr. 2012

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2008. 200 p.

GOLDENSTEIN, M; CASOTTI, B. P. O novo ciclo de investimentos do setor automotivo brasileiro. **Informe setorial**, 2008.

HAGUENAUER, L *et al.* **Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90**. 786. ed. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2001. 63 p. (Texto para discussão).

HASENCLEVER, L; TORRES, R. O Modelo Estrutura Conduta e Desempenho e seus Desdobramentos. In: KUPFER, D; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. Cap. 4. p. 41-54.

INOVAR-AUTO. 2017. Disponível em: <<http://inovarauto.mdic.gov.br/InovarAuto/>>. Acesso em: 01 jun. 2017.

KOCH, J. V. **Industrial organization and prices**. 2 ed., New Jersey: Englewood Cliffs, 1980. 504p.

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

KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade. **Encontro Nacional da ANPEC**, v. 20, 1992.

LABINI, P. S. **Oligopolio y progreso técnico**. Barcelona: Oikos, 1957. 217 p.

LACERDA, A. C de *et al.* **Economia brasileira**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 321 p.

LAKATOS, E. M; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 311 p.

LANDIVAR, C. G. P. *et al.* Estrutura-conduta-desempenho em terminais intermodais do corredor centro-leste. **Revista Pretexto**, Belo Horizonte, v. 14, n. 2, p.60-76, 21 mar. 2013.

LAPLANE, M; SARTI, F. Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI. **Política Econômica em Foco**, v. 7, 2006.

LIMA, M. A. **CONTRIBUIÇÃO PARA A COMPREENSÃO DO MODELO DE OPERAÇÃO DAS CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS NO BRASIL E DA UTILIZAÇÃO DO F&I – FINANCE AND INSURANCE**: Um estudo de caso em uma grande rede de concessionárias FIAT. 2009. 125 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Municipal de São Caetano do Sul, São Caetano do Sul, 2009.

LIMA, U. M. **O Brasil e a Cadeia Automobilística**: uma avaliação das políticas públicas para maior produtividade e integração internacional entre os anos 1990 e 2014. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2016. 111 p. (Texto para discussão).

LOPES, A. L. A Desconstrução da indústria automobilística brasileira constituída no Governo JK pela política setorial do governo FHC. **Uniará**, Araraquara, v. 17/18, p.125-144, 2006. Semestral.

LOPES, H. C. O MODELO ESTRUTURA-CONDUTA-DESEMPENHO E A TEORIA EVOLUCIONÁRIA NEOSCHUMPETERIANA: UMA PROPOSTA DE INTEGRAÇÃO TEÓRICA. **Revista de Economia Contemporânea**, [s.l.], v. 20, n. 2, p.336-358, ago. 2016.

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

MELO, L. M. de. Modelos Tradicionais de Concorrência. In: KUPFER, D; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. Cap. 1. p. 3-14.

NAKATANI, P; OLIVEIRA, F. A de. Política Econômica Brasileira de Collor a Lula: 1990-2007. In: MARQUES, R. M; FERREIRA, M. R. J (Org.). **O Brasil sob a nova ordem: a economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Saraiva, 2010. Cap. 2. p. 21-50.

OICA, Economic Contributions. **International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA)**, 2016. Disponível em: <<http://www.oica.net/category/economic-contributions/>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

PINDYCK, R. S; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005. 641 p.

PINHO, D. B.; VASCONCELLOS, M. A. Manual de Economia. 3ª. **Edição. São Paulo: Saraiva**, 1998.

RESENDE, M. Medidas de concentração industrial: uma resenha. **Análise econômica**, v. 12, n. 21 e 22, 1994.

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: <<http://hdl.handle.net/10183/28140>>. Acesso em: 04 abr. 2016.

SANTOS, A. M. M. M; PINHÃO, C. M. A. M. Pólos automotivos brasileiros. **BNDES Setorial, Rio de Janeiro**, n. 10, 1999.

SANTOS, A.; BURITY, P. BNDES 50 anos– Histórias setoriais: o complexo automotivo. **Rio de Janeiro: BNDES**, 2002.

SCHERER, F. M; ROSS, D. Industrial market structure and economic performance. **University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for entrepreneurial leadership historical research reference in entrepreneurship**, 1990.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 4, n. 1 jan/jun, p. 187-223, 2005.

UTZIG, Pedro do Prado. **A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL, UMA ANÁLISE DE ALGUNS INDICADORES DE ESTRUTURA, CONDUTA E DE DESEMPENHO A PARTIR DOS ANOS 1990**. 2015. 52 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2015.

VARIAN, H. R. **MICROECONOMIA**: uma abordagem moderna. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

VASCONCELLOS, M. A. S; GARCIA, M. E. Fundamentos de economia. **São Paulo: Saraiva**, v. 2012, 2004.