

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

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**O COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA NA ESFERA DO MERCOSUL NO
PERÍODO DE 1990-1996:
O CASO PARTICULAR DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA**

**CLAUDIO PERLINI
Nº DE MATRÍCULA: 9215275-7**

ORIENTADOR: AFONSO BEVILÁCQUA

Junho de 1997

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

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**O COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA NA ESFERA DO MERCOSUL NO
PERÍODO DE 1990-1996:
O CASO PARTICULAR DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA**



**CLAUDIO PERLINI
Nº DE MATRÍCULA: 9215275-7**

ORIENTADOR: AFONSO BEVILÁCQUA

Junho de 1997

**“AS OPINIÕES EXPRESSAS NESTE TRABALHO SÃO DE
RESPONSABILIDADE ÚNICA E EXCLUSIVA DO AUTOR”**

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu Orientador, AFONSO BEVILÁCQUA, pela atenção dada durante todo o semestre, e aos meus PAIS, pelo apoio e o incentivo para a realização deste trabalho. Em especial, a CLÁUDIA BANUS da ANFAVEA, sem a qual não seria possível realizá-lo.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
CAPÍTULO I - TEORIA SOBRE COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA.....	7
1.1. <i>Diferenças entre o Comércio Inter-Indústria e Intra-Indústria</i>	7
1.2. <i>Concorrência Monopolística</i>	9
1.2.1. <i>Pressupostos Básicos</i>	9
1.2.2. <i>Modelo Básico de Concorrência Monopolística</i>	10
1.2.3. <i>Equilíbrio de Mercado</i>	11
1.2.4. <i>Limitações do Modelo de Concorrência Monopolística</i>	13
1.2.5. <i>Efeitos de um Aumento no Tamanho do Mercado</i>	14
1.2.6. <i>Ganhos a partir de um Mercado Integrado: Um exemplo Numérico</i>	14
CAPÍTULO II - COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA: O CASO BRASILEIRO E ARGENTINO	19
2.1. <i>Indústria Automobilística Mundial</i>	19
2.2. <i>Indústria Automobilística no Mercosul</i>	20
2.3. <i>Histórico das Exportações Brasileiras</i>	21
2.4. <i>O Papel da Política Comercial</i>	22
2.5. <i>Processo de Modernização e Investimento no Mercosul</i>	23
CAPÍTULO III - ACORDOS COMERCIAIS NO ÂMBITO DO MERCOSUL.....	27
3.1. <i>Histórico dos Acordos Bilaterais entre o Brasil e a Argentina</i>	27
3.2. <i>Câmaras Setoriais</i>	30
3.3. <i>Regime Automotivo</i>	32
3.4. <i>Problemas de Política Comercial</i>	34
CONCLUSÃO	39
ANEXO ESTATÍSTICO.....	44
BIBLIOGRAFIA	51

INTRODUÇÃO

Em Julho de 1986, os governos brasileiro e argentino anunciam o estabelecimento de um amplo programa de liberação comercial e cooperação econômica entre os dois países, visando a promoção do comércio intra-indústria com o objetivo de alcançar benefícios mútuos.

A indústria automobilística tem um peso muito grande dentro desse processo de formação de blocos regionais, devido a sua influência sobre o nível de emprego, a formação de mão-de-obra especializada, na incorporação de tecnologias e na integração do país ao Comércio Internacional.

O objetivo desse trabalho é analisar através de dados sobre a indústria automobilística, junto com os pressupostos da teoria, se está havendo ou não um aumento no comércio intra-indústria nesse caso particular.

O Primeiro Capítulo demonstra as diferenças básicas entre o comércio inter-indústria e intra-indústria, além de definir o modelo de concorrência monopolística que melhor se aproxima da realidade.

O Segundo Capítulo, a partir dos dados sobre o comércio bilateral entre o Brasil e a Argentina e dos pressupostos básicos do modelo de concorrência monopolística, analisa o processo pelo qual passa a indústria automobilística no Brasil, tanto a nível de Mercosul quanto a nível global, e suas conseqüências sobre o comércio intra-indústria.

No Terceiro Capítulo a análise será sobre os efeitos das políticas comerciais realizadas nesse período, tanto em termos dos acordos bilaterais entre o Brasil e a Argentina que buscam promover o comércio intra-indústria,

como em relação aos regimes automotivos dos dois países que tem o objetivo de atrair investimentos.

Minha conclusão tentará compreender os custos e benefícios desse processo, buscando identificar até que ponto as políticas comerciais podem influenciá-lo como um todo.

CAPÍTULO I - TEORIA SOBRE COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA

1.1. *Diferenças entre o comércio inter-indústria e intra-indústria*

Comércio inter-indústria origina-se da não similaridade na dotação de recursos ou tecnologia entre os países. Nesse caso o País especializa-se na produção do bem que é produzido com utilização intensiva do fator que esse mesmo País é abundante, em outras palavras, na qual o País possui vantagens comparativas.

Nesse caso o fluxo de comércio entre Países, se dá através de bens complementares com diferentes intensidades de fatores.

No comércio inter-indústria a especialização gera uma maior eficiência no longo prazo, devido a melhor alocação dos recursos de produção, no entanto, no curto prazo esse processo tem efeitos sobre a distribuição de renda dentro da economia do País, e portanto provocando conflitos entre os agentes econômicos.

Teoria das vantagens comparativas, torna-se menos importante para explicar fluxo de comércio entre os países industrializados, mas permanece importante em termos de explicação dos fluxos desses países industrializados e dos países em desenvolvimento.

Comércio intra-indústria depende da similaridade entre os países, quanto maior essa similaridade em termos de disponibilidade de capital, habilidade da força de trabalho e nível tecnológico, maior será a parcela de comércio intra-indústria, e essa parcela aumenta a medida que a similaridade aumenta.

Processo de integração econômica entre dois países que permita um aumento no fluxo de comércio, desempenha um papel crucial, pois torna possível para cada País produzir um grupo restrito de bens, obtendo vantagem das economias de escala (retornos crescentes de escala) sem sacrificar a variedade de bens de consumo disponíveis.

Pela formação de um mercado integrado, que é maior que o mercado individual de cada País, torna-se possível alcançar uma escala mínima de produção eficiente, que permite uma redução nos custos de produção, e o aumento na variedade de bens disponíveis.

Há também uma diminuição nos conflitos, em termos de ajustamento após o processo de integração comercial, pois as mudanças em termos de distribuição de renda não serão tão drásticas como as que ocorrem em um modelo de comércio inter-indústria.

Outros aspectos também exercem influência sobre o comércio intra-indústria, mudanças na política comercial de um País através da criação de barreiras tarifárias ou não tarifárias (cotas) e custos de transporte que seriam uma forma de barreira natural.

1.2. Concorrência monopolística

Estrutura de mercado usual em indústrias caracterizadas por economias de escala interna, que ocorre quando o custo por unidade depende do tamanho da firma e não necessariamente da indústria, e existe uma vantagem de custos por parte das grandes firmas em relação as pequenas, é uma estrutura de mercado de competição imperfeita.

Esta estrutura de mercado chama-se oligopólio onde, em geral, um número reduzido de firmas tem a capacidade de influenciar os preço devido ao seu tamanho.

No entanto a análise geral de estruturas oligopolizadas é algo complexo, porque em oligopólios as políticas de preços por parte das firmas é interdependente. Nesse caso cada firma irá estabelecer os seus preços, levando em consideração não só a resposta dos consumidores, mas também a sua expectativa em relação a respostas de firmas concorrentes.

Portanto é necessário a adoção de pressupostos que afastem esse problema de interdependência, nesse caso teremos o modelo de concorrência monopolística.

1.2.1. Pressupostos básicos

Cada firma é assumida como tendo capacidade de diferenciar seus produtos das rivais, portanto os seus consumidores não irão comprar o produto da firma concorrente apenas pela diminuição dos preços desta, os

consumidores possuem funções de utilidade que valorizam a diversidade de produtos.

Cada firma assume que o preço dos rivais é dado, isto é, a firma ignora o impacto do seu preço sobre o preço da outra firma, a tecnologia de produção exibe retornos crescentes de escala.

Esse modelo então assume que mesmo as empresas concorrendo com outras empresas, elas têm um comportamento de monopólio.

1.2.2. Modelo básico de concorrência monopolística

Firmas produzem bens diferenciados, mas que podem funcionar como substitutos um do outro, a firma é considerada um monopólio no sentido de que ela somente produz um bem particular. No entanto a demanda por um bem específico depende da disponibilidade de bens similares e do preço cobrado pelas outras firmas.

Portanto a firma venderá mais quanto maior for a demanda por esse produto e maior o preço cobrado pelas rivais, por outro lado, a firma venderá menos quanto maior o número de firmas na indústria e maior o seu próprio preço.

$$\rightarrow \text{Equação de demanda para firma: } X = S \times \left[1/n - b \times (p - \bar{p}) \right]$$

X = valor das vendas da firma

S = vendas totais da indústria (ou medida do tamanho do mercado)

n = nº de firmas na indústria

p = preço cobrado pela firma

\bar{p} = preço médio cobrado pelos seus competidores

1.2.3. Equilíbrio de mercado

Assumindo que todas as firmas na indústria são simétricas, isto é, mesmo que essas firmas vendam produtos diferenciados, as suas funções de demanda e custo são iguais. Portanto é necessário saber apenas o número de firmas, e o preço que ela cobram.

Método de determinação de n e \bar{p} , envolve três etapas:

(1) Demonstrar relação entre o nº de firmas e o custo médio de uma firma típica.

(2) Demonstrar a relação entre o nº de firmas e o preço que cada firma cobra.

(3) Demonstrar que quando preço é maior que o custo médio firmas adicionais entram na indústria, e do contrário saem.

(1) O número de firmas e o custo médio: assumindo que todas as firmas são simétricas nesse modelo, em equilíbrio elas irão cobrar o mesmo preço, então $p = \bar{p}$.

O custo médio depende do tamanho do mercado e do número de firmas na indústria portanto:

$$AC = F/X + C = n \times F/S + C$$

Essa equação nos diz que quanto mais firmas na indústria maior será o custo médio, pois cada firma individualmente produzirá menos.

A relação positivamente inclinada entre n e AC é mostrada na Figura 1-1 (Curva CC).

(2) O número de firmas e o preço: podemos esperar que quanto maior o número de firmas na indústria, menor será o preço cobrado devido ao aumento na competição.

Nesse modelo de concorrência monopolística, as firmas encaram o preço das concorrentes como dado \bar{p} , e não levam em consideração que mudanças nos seus preços afetem os preços das firmas concorrentes.

Reescrevendo a equação de demanda:

$$X = (s/n + s \times b \times \bar{p}) - S \times b \times p$$

b = parâmetro que mede a sensibilidade da divisão de mercado de cada firma para com o preço cobrado.

→ Receita marginal para uma firma típica: $MR = p - x/(s \times b)$

A firma maximiza seus lucros quando a receita marginal é igual ao custo marginal, portanto:

$$MR = p - x/(s \times b) = C$$

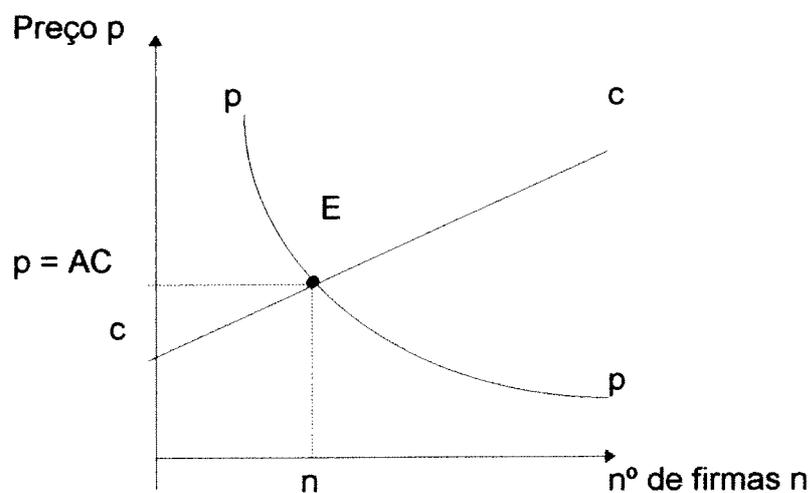
Colocando em função do preço cobrado pela firma, e supondo que todas as firmas cobram o mesmo preço, cada uma venderá a quantidade $x = s/n$, portanto obtemos a relação entre o número de firmas e o preço que cada uma delas cobra:

$$p = c + 1/(b \times n)$$

Essa equação demonstra que quanto mais firmas na indústria, menor será o preço cobrado por cada uma delas. A relação negativamente inclinada entre n e p é mostrada na Figura 1-1 (curva PP).

(3) N° de firmas no equilíbrio: o ponto de interseção E será o equilíbrio de longo prazo, onde o preço maximizador do lucro se iguala ao custo médio. Se tivermos preço maior que custo médio firmas novas teriam incentivo para entrar no mercado, por outro lado se preço for menor que o custo médio as firmas terão incentivos para abandonar o mercado.

Figura 1-1



1.2.4. Limitações do modelo de concorrência monopolística

O modelo de concorrência monopolística captura alguns dos principais elementos do mercado em concorrência imperfeita e com economias de escala, no entanto é apenas uma aproximação da estrutura de mercado mais comum, que é o mercado oligopolizado com um número reduzido de firmas.

Numa situação de oligopólio existem outras complicações, tais como interdependência no comportamento das firmas, possibilidade de formação de coalizão entre elas e condições de entrada.

1.2.5. Efeitos de um aumento no tamanho do mercado

O número de firmas e o preço cobrado por elas é afetado pelo tamanho do mercado, usualmente em grandes mercados os consumidores terão a sua disposição uma maior variedade de produtos a preços mais baixos.

Ao se analisar a equação de custos médios para uma firma no modelo, chega-se a conclusão de que um aumento no tamanho do mercado S , irá reduzir os custos médios.

Isso ocorre pois ao se aumentar o tamanho do mercado, mantendo o número de firmas constante, elas aumentarão suas vendas e com isso teremos uma redução no custo médio de produção.

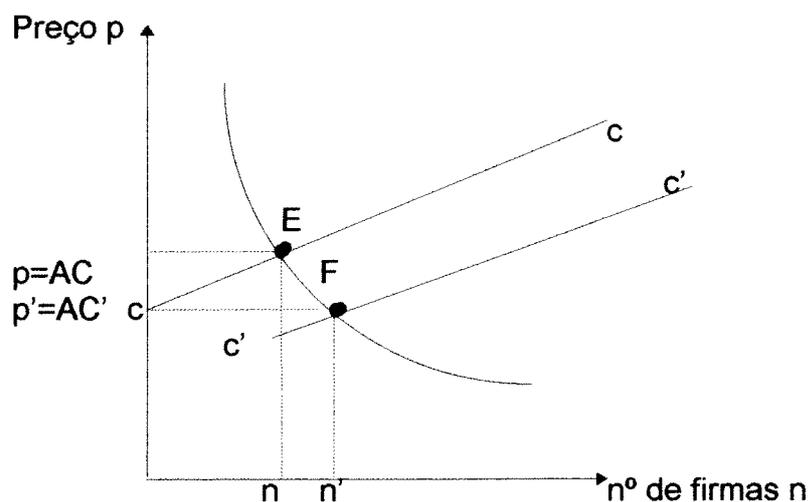
$$AC = F/x + c = n \times F/S + c$$

A curva positivamente inclinada CC , que demonstra a relação entre o custo médio e o número de firmas, será mais baixa para um mercado maior do que para um mercado menor.

Ao mesmo tempo a curva negativamente inclinada PP , que relaciona o preço cobrado com o número de firmas não é afetada pelo tamanho do mercado.

A Figura 1-2 agora demonstra o equilíbrio de longo prazo, em um mercado de maiores dimensões (Ponto F).

Figura 1-2



1.2.6. Ganhos a partir de um mercado integrado: um exemplo numérico

Comércio internacional pode criar um mercado maior, observemos o efeito do comércio sobre preços, escala e variedade de bens disponíveis no modelo de concorrência monopolística.

Nesse exemplo suponhamos:

$$b = \frac{1}{30.000}$$

Custo fixo - $F = 750.000.000$

Custo marginal - $C = 5.000$

Custo total - $C = 750.000.000 + (5.000 \times X)$

Custo médio - $AC = (750.000.000/X) + 5.000$

2 países: Doméstico e estrangeiro

Vendas anuais domésticas = 900.000 automóveis

Vendas anuais estrangeiras = 1.600.000 automóveis

Os dois países tem os mesmos custos de produção

Para o País doméstico teremos possivelmente 6 firmas produzindo automóveis ao preço de \$ 10.000. Esses valores satisfazem as equações:

$$P = C + 1/(b \times n) = 5.000 + 1/[(1/30.000 \times 6)] = 5.000 + 5.000 = 10.000$$

Com 6 firmas para um mercado de 900.000 unidades, teremos

$$900.000/6 = 150.000 \text{ unidades por firma}$$

$$AC = (750.000.000/150.000) + 5.000 = 10.000$$

Para o País estrangeiro teremos possivelmente 8 firmas produzindo automóveis ao preço de \$ 8.750. Esses valores satisfazem as equações:

$$p = C + 1/(b \times n) = 5.000 + 1/[(1/30.000 \times 8)] = 5.000 + 3.750 = 8.750$$

Com 8 firmas para um mercado de 1.600.000 unidades, teremos $1.600.000/8 = 200.000$ unidades por firma.

$$AC = (750.000.000/200.000) + 5.000 = 8.750$$

Com a integração dos dois mercados devido ao comércio internacional teremos agora um mercado único de 2.500.000 unidades, esse mercado integrado será composto de 10 firmas produzindo cada uma 250.000 unidades a um preço de \$ 8.000. Esses valores satisfazem as equações:

$$p = C + 1 (b \times n) = 5.000 + 1/[(1/30.000) \times 10] = 5.000 + 3.000 = 8.000$$

$$AC = (750.000.000/250.000) + 5.000 = 8.000$$

Portanto o resultado final é de um mercado integrado com mais firmas, cada qual produzindo com uma maior escala e vendendo a custos menores, portanto, proporcionando maiores benefícios aos consumidores (ver quadro 1-1).

Quadro 1-1

	MERCADO DOMÉSTICO ANTES DA INTEGRAÇÃO	MERCADO ESTRANGEIRO ANTES DA INTEGRAÇÃO	MERCADO INTEGRADO
VENDAS TOTAIS DE AUTOMÓVEIS	900.000	1.600.000	2.500.000
NÚMERO DE FIRMAS	6	8	10
VENDAS POR FIRMA	150.000	200.000	250.000
CUSTO MÉDIO E PREÇO	10.000	8.750	8.000

Para que esses ganhos da integração sejam obtidos, os países devem se engajar em comércio internacional; no sentido de se obter economias de escala cada firma deve concentrar sua produção em um País e exportar para o outro, o que certamente poderá provocar conflitos em termos de distribuição de renda, se esse processo não for acompanhado de políticas comerciais que busquem um desenvolvimento equilibrado.

A indústria automobilística atual, por se tratar de um mercado oligopolizado é uma aproximação razoável desse modelo, que tem qualidades não pelo seu realismo, mas sim por sua simplicidade.

CAPÍTULO II - COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA: O CASO BRASILEIRO E ARGENTINO

2.1. Indústria automobilística mundial

A indústria automobilística passa atualmente por um processo de internacionalização, em que um nº reduzido de grandes firmas age globalmente através de exportação e importação de seus produtos com o objetivo de se aproveitar das economias de escala.

O objetivo dessa estratégia é certamente uma redução nos custos de produção, e para isso faz-se necessário uma maior integração entre as unidades produtivas aumentando o comércio intra-firma, e contrariamente a teoria, na redução da diversidade de modelos.

Essa redução na diversidade de modelos, ou melhor nas plataformas utilizadas, é claramente observado nos últimos lançamentos feitos pelas montadoras, como exemplo podemos citar o Palio da Fiat que será produzido em 12 países, e em 5 diferentes versões.

O carro mundial representa uma redução nos custos de desenvolvimento e numa padronização dos componentes a nível mundial. Pelo maior volume de produção tem-se o aproveitamento de economias de escala, no sentido de se

alcançar as escalas mínimas de produção eficientes em torno de 200.000 unidades anuais¹

2.2. Indústria automobilística no Mercosul

Dentro desse processo de internacionalização há uma tendência de maior regionalização comercial, que pode parecer contraditório, mas ocorre devido à criação de blocos regionais de livre comércio.

A criação de blocos regionais tem por objetivo um aumento nos fluxos de comércio, com cada País se especializando na produção de um determinado modelo, obtendo vantagens das economias de escala. De acordo com a teoria, a formação de um mercado integrado que é maior que o mercado individual de cada País, permite uma produção mais eficiente e um aumento na competição, que leva à uma queda nos preços beneficiando os consumidores.

Uma das regiões mais beneficiadas por esse processo por que passa a indústria automobilística atualmente é o Mercosul. Isso se deve não só ao tamanho do mercado existente, como ao potencial de crescimento do mercado de automóveis na região devido a baixa relação habitante por automóvel, que permite expectativas muito favoráveis em consequência não só da substituição da frota atual como pelo espaço para a criação de nova frota (ver Quadro nº 1).

¹ ANFAVEA

2.3. Histórico das exportações brasileiras

A indústria automobilística nos dois países está estreitamente relacionada ao processo de substituição de importações, que se inicia no caso brasileiro no final da década de 50, e que visava superar os problemas ocasionados pelas crises do balanço de pagamentos.

A década de 80 foi um período de crise econômica nos dois países, caracterizada por um acentuado processo inflacionário e estagnação, com conseqüências sobre o desempenho da indústria automobilística.

Nos dois países havia uma produção basicamente orientada para o mercado interno e distante dos padrões internacionais de qualidade e produtividade. No entanto tínhamos uma diversificação no destino das exportações brasileiras, sendo o mercado italiano o mais importante devido principalmente a presença da subsidiária da Fiat no País, que mantinha estreitas relações com a matriz, exportando principalmente comerciais leves.

Essas exportações deviam-se basicamente ao programa BEFIEX (Comissão Especial para Concessão de Benefícios Fiscais e Programa Especial de Exportação), pelo qual US\$ 1 dólar importado deve gerar US\$ 3 dólares em exportação.

No início da década de 90 após um período de queda nas exportações, pelo fim do programa BEFIEX sem a criação de novos programas de incentivo, há um aumento do volume exportado basicamente em direção à Argentina, devido a assinatura do acordo de complementação econômica (ACE-14) ou Protocolo 21 (Ver Quadro nº 2).

As negociações desse programa iniciam-se em 1988 com a versão final definida em 1990, tornando-se parte integrante das políticas estabelecidas no âmbito do Mercosul. Seus objetivos eram de promover um maior intercâmbio entre as duas nações, cada uma se especializando na produção de veículos complementares entre si, e com equilíbrio na trocas. (ver Quadro nº 3).

Esse acordo estabelecia cotas negociadas anualmente, dentro desses valores para cada veículo exportado pelo País podia se importar a mesma quantidade com isenção fiscal, além desses valores as exportações pagavam impostos. Os resultados foram extremamente favoráveis ao Brasil que os superou em todos os anos do acordo. (Ver Quadro nº 4).

As principais causas desse sucesso, foram a melhor competitividade da indústria nacional, certamente beneficiando-se das maiores escalas de produção e conseqüentemente custos menores, além de fatores exógenos tais como a demanda aquecida na Argentina e o câmbio favorável às exportações nacionais.

2.4. O papel da Política Comercial

O acordo de complementação econômica (ACE-14) com a Argentina teve um papel fundamental no aumento do comércio intra-firma, que gera comércio intra-indústria, feito pelas montadoras que possuem unidades produtoras nos

dois países² (Ver Quadros nº 5 e 6).

As montadoras atentas a esse regime de compensação têm por objetivo unir suas operações principalmente no Brasil e na Argentina, direcionando sua política de crescimento para uma maior complementaridade das linhas de produção entre os dois países, em que as estruturas de mercado exercem um papel fundamental na definição de qual modelo será produzido em cada País, o que significa uma redução nos custos de produção pela ampliação das economias de escala.

Um exemplo típico é dado pela Fiat que produz o Palio no Brasil, devido a preferência do mercado nacional por esse tipo de veículo, importando futuramente o Siena que tem maior aceitação no mercado argentino, pois esse veículo é o sucessor do Duna (modelo mais vendido na Argentina de 1991 à 1995) naquele mercado.

As unidades produtoras nos dois países, mas principalmente no Brasil, funcionam também como base de exportação de produtos, buscando uma maior especialização e inserção mundial, devido aos riscos de concentrar as exportações para apenas um mercado, que pode ser profundamente afetado pelas mudanças que porventura venham a ocorrer nos rumos da política econômica (Ver Quadro nº 7).

2.5. Processo de modernização e investimento no Mercosul

A estabilidade econômica representada pela queda nas taxas de inflação,

² A GM não possui uma unidade na Argentina, importando no início do acordo veículos da marca Renault após 94 a GM passa a produzir pick-ups na Argentina.

a ampliação do mercado com a integração promovida pelo Mercosul e as políticas comerciais adotadas no sentido de estimular o intercâmbio entre o Brasil e a Argentina, contribuíram para o aumento do investimento e do comércio intra-indústria, com conseqüências sobre o processo de modernização. (Ver Quadro nº 8)

Esse ciclo de modernização está mais acentuado em relação aos carros compactos, já se inicia no segmento dos veículos médios e possivelmente não se realizará no nível superior, que passaria a ser importado, de acordo com a teoria, pois não há uma escala de eficiência mínima na produção desses veículos devido as estruturas de mercado.

Em relação a modernização dos processos de produção busca-se um aumento na produtividade, que está sendo realizado através da racionalização dos processos pela difusão de técnicas de produção, novas políticas de subcontratação de suprimentos e do aumento da automação, visando reduzir o tempo de montagem e aumentar a escala de produção. (Ver Quadro nº 9)

Há atualmente no Brasil duas plantas com volumes de produção superiores a 200.000 unidades anuais, o que representa a escala mínima de produção eficiente. (Ver Quadro nº 10)

As expectativas até o ano 2000 são certamente favoráveis, as montadoras já instaladas continuarão investindo na melhoria da qualidade, no lançamento de novos produtos e na redução de custos. Os novos investimentos feitos pelas montadoras que estão sendo atraídas para o Mercosul, irão contribuir ainda mais para a modernização da indústria e com isso aproximando-se do padrão internacional.

Investimentos na Argentina - 1995/2000

EMPRESA	VALOR (US\$)	FINALIDADE
RENAULT	500 milhões	Ampliação da linha já existente
CHRYSLER	165 milhões	Fabricação de 12.000 unidades anuais da pick-up Dakota em Córdoba
FIAT	642 milhões	Produção do Siena e do Uno Mille em Córdoba
FORD	1 bilhão	Produção do Escort e das Pick-ups Ranger e F1000 em General Pacheco
GM	1,1 bilhão	Produção de 25.000 unidades anuais da pick-up Silverado em Córdoba e de 84 mil unidades anuais do Corsa em Rosário
IVECO	60 milhões	Produção de 8.000 unidades anuais de caminhões pesados em Córdoba
MERCEDES-BENZ	100 milhões	Produção de caminhões leves Sprinter
SCANIA	60 milhões	Produção de Caminhões
PEUGEOT	500 milhões	Ampliação da linha já existente
TOYOTA	400 milhões	Produção de 18.000 unidades anuais da pick-up HILUX em Zárate
VOLKSWAGEM	280 milhões	Produção do Polo Classic
TOTAL	4,870 bilhões	

Investimentos no Brasil - 1996/2000

EMPRESA	VALOR (US\$)	FINALIDADE
FIAT	2,5 bilhões	Produção da família Palio e nova fábrica de motores em MG
IVECO	500 milhões	Produção de 15 mil unidades anuais de caminhões leves e utilitários Daily em MG
FORD	2,5 bilhões	Produção do Fiesta e do KA em SP
GM	2,8 bilhões	Linhas já existentes e construção da fábrica em Gravataí, RS
MERCEDES-BENZ	400 milhões	Produção de 70.000 unidades anuais do Modelo A em MG
SCANIA	160 milhões	Linhas já existentes
TOYOTA	600 milhões	Produção de 80 mil unidades anuais do Corolla em SP
VOLKSWAGEM	2,8 bilhões	Fábrica de motores em SP caminhões e ônibus no RJ construção da fábrica do Golf/A3 no Paraná
VOLVO	150 milhões	Linhas já existentes
ASIA	500 milhões	Produção de 30 mil unidades anuais do utilitário Towner na BA
BMW	150 milhões	Motocicletas desmontadas
HONDA	600 milhões	Produção de 50 mil unidades anuais do modelo Civic em SP e produção de motocicletas
HYUNDAI	1,7 bilhões	Produção de automóveis e utilitários na BA
MITSUBISHI	150 milhões	Produção da pick-up L200 em GO
PEUGEOT	200 milhões	Fábrica de motores 150 mil unidades anuais
RENAULT	1 bilhão	Produção de 100 mil unidades anuais do Megane no PR
CHRYSLER	315 milhões	Produção da pick-up Dakota no PR
TOTAL	17,825 bilhões	

CAPÍTULO III - ACORDOS COMERCIAIS NO ÂMBITO DO MERCOSUL

3.1. *Histórico dos Acordos Bilaterais entre o Brasil e a Argentina*

O programa de integração e cooperação econômica entre o Brasil e a Argentina feito em Julho de 1986, buscava um maior equilíbrio nas relações entre os dois países, criando um espaço econômico comum através da abertura seletiva, e estimulando uma maior complementação entre diversos setores.

Havia uma preocupação em permitir um tempo para que os setores produtivos pudessem se ajustar às novas condições de concorrência, e a partir disso obter resultados vantajosos para os dois lados.

No final de 1988 é assinado o tratado de integração, cooperação e desenvolvimento que formaliza a intenção de se constituir um mercado comum em 1998. Por esse acordo, os produtos brasileiros seriam comercializados no mercado argentino, e estes no mercado brasileiro, como se fossem produtos nacionais.

As negociações prosseguem, e em 1990 no acordo conhecido como ata de Buenos Aires, que em relação ao anterior antecipa em 4 anos a formação de um mercado comum, buscava-se uma maior harmonia entre as políticas macroeconômicas dos dois países.

O objetivo principal era modificar a política comercial visando futuramente a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção. A ata de Buenos Aires procurou modificar os rumos do processo de integração entre o Brasil e a Argentina, pela substituição do enfoque anterior que privilegiava apenas os fluxos de comércio bilateral, por uma busca de maior inserção a nível mundial.

A redução tarifária não seria feita apenas de uma forma seletiva, mas sim de uma maneira global, procurando ajustar o acordo bilateral com as normas do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), que permite uniões aduaneiras e áreas de livre comércio, respeitando-se o pressuposto de que a eliminação das barreiras tarifárias ou não-tarifárias seja para todo o comércio entre os dois países.

Ao final desse processo foi assinado o acordo de complementação econômica nº 14 (ACE-14), que teve uma forte influência sobre os fluxos de comércio no setor automobilístico.

As dificuldades em relação a harmonização das políticas macroeconômicas, e também da livre circulação de bens, serviços e fatores de produção, acabou modificando a idéia inicial de se constituir um mercado comum, e passa a ser cada vez mais uma união aduaneira, com livre circulação apenas de bens.

Na união aduaneira através da harmonização das políticas comerciais, pela adoção de uma tarifa externa comum direcionada para favorecer o comércio a nível regional, com a eliminação das barreiras tarifárias e acordos bilaterais com o objetivo de maior equilíbrio nas relações comerciais e maior

integração entre as unidades produtivas, leva de acordo com a teoria a um aumento no comércio intra-indústria.

No final de 94, em Ouro Preto, os países pertencentes ao Mercosul assinam o Acordo de Complementação Econômica nº 18, que elimina cotas nas relações comerciais entre os países integrantes do bloco.

O regime de compensação é mantido, e foi elaborado uma proposta de regime automotriz comum que deverá entrar em vigor no dia primeiro de janeiro do ano 2000 consistindo basicamente de:

- Liberalização total do comércio intra-zona para os produtos do setor automotriz

- Tarifa externa comum

- Ausência de incentivos nacionais que distorçam a competitividade na região

Devido a edição da MP dos automóveis em 1995, aumentaram os conflitos com a Argentina, que acusava o Brasil de desrespeitar as metas estabelecidas no Acordo de Ouro Preto.

Por isso, a revisão do acordo foi feita no início de 1996 com a inclusão nos regimes automotivos brasileiro e argentino do sistema de comércio compensado e da obrigatoriedade de um índice de nacionalização por empresa.

Portanto, Brasil e Argentina terão de conviver dentro do Mercosul com medidas de exceção no setor automobilístico até o ano 2000, data para a unificação tarifária e formação do mercado comum.

3.2. Câmaras setoriais

No ano de 1991, iniciaram-se as discussões na câmara setorial da indústria automobilística, com o objetivo de resolver os problemas do setor, principalmente os relacionados à queda no nível de produção e de emprego. (Ver Quadro nº 11)

Todavia, o 1º acordo foi estabelecido apenas em 1992, as entidades representativas participantes (montadoras, setor de auto peças, importadoras, sindicatos e governo), chegaram à um relativo consenso em relação à redução de alíquotas de importação de peças, máquinas e equipamentos, mas com a contrapartida de respeitar índices de nacionalização. Para as novas montadoras concedia-se um prazo de 3 anos para se adequar a essas metas.

Em consequência, houve uma redução nos preços de 22% em média³, pela diminuição na margem de lucro das montadoras e de impostos por parte do governo. (Ver Quadro nº 12)

As empresas exportadoras deveriam apresentar saldo comercial na proporção de US\$ 2 dólares exportados para US\$ 1 dólar importado, esses incentivos provocaram um aumento na exportações e conseqüentemente na produção. (Ver Quadro nº 11)

³ Fonte: FIPE-SP

O 2º acordo foi estabelecido no início de 1993, e em relação ao primeiro tinha uma previsão de duração muito maior. Pouco tempo depois, foi assinado o decreto do carro popular que reduzia o valor do IPI para esse tipo de veículo, resultando em um incentivo bem maior que o de 1990 para veículos abaixo de 1.000 cilindradas, houve uma queda de 10% em média⁴ no preço de todos os automóveis. (Ver Quadro nº 12)

Esse 2º acordo teve um sucesso muito grande, pois foram alcançados recordes históricos de produção, vendas e exportação, mas em relação à geração de empregos diretos os resultados não foram os mesmos. (Ver Quadro nº 11)

Em relação ao setor externo, havia uma divergência para com o estabelecimento ou não do sistema de cotas; de um lado, favoráveis às cotas estavam: a ANFAVEA, o Sindipeças e os sindicatos. Contrários às cotas estavam o governo e os importadores.

Como o governo já tinha uma política de abertura comercial gradual, estimulando a competitividade da economia, o projeto de lei enviado ao Congresso não previa o sistema de cotas.

No entanto, o projeto de lei acabou sendo retirado de tramitação no Congresso, pois as pressões dos outros setores exportadores pela concessão das mesmas vantagens dadas ao setor automotivo, além das divergências dentro do próprio Governo, impossibilitaram a continuação dessas medidas.

⁴ Fonte: FIPE-SP

3.3. Regime automotivo

No ano de 1994, o Governo acelera a abertura comercial através da diminuição das alíquotas de importação, com o objetivo de manter os preços estáveis, resultando num aumento das importações, principalmente as feitas pelas próprias montadoras, que provocou um aumento no déficit da balança comercial. (Ver Quadro nº 14)

A crise no setor externo no final de 1994 e início de 1995, mudou os rumos da política comercial, inicialmente através do aumento da alíquota de importação que passou de 20% para 70%, mas que não teve os resultados esperados devido a situação cambial que favorecia as importações.

Diante desse quadro, o Governo decide relançar o projeto de lei agora sob a forma de Medida Provisória (MP), incluindo uma série de incentivos ao setor, superiores aos do 1º acordo de 1992 na câmara setorial, e com a inclusão de cotas para as importações.

A Argentina criou o seu regime automotivo em 1991, dentro do programa de estabilidade do Governo Menem, estabelecendo que todo comércio realizado pelas montadoras locais, deveria ser feito na proporção de US\$ 1 dólar de exportação para US\$ 1 dólar de importação.

O regime estabelecia incentivos para as montadoras locais através da redução nas alíquotas de importação de veículos, peças e componentes, além de isenções fiscais para as firmas de auto peças e montadoras que decidissem se instalar no País. Esse regime tinha a previsão inicial de acabar em 1994, mas foi prorrogado até o final de 1999.

O regime automotivo brasileiro foi instituído no ano de 1995 e tinha como objetivos principais basicamente:

- Aumentar as exportações;
- Modernizar o parque industrial pelo incentivo às importações;
- Atrair novos investimentos, tanto das montadoras já instaladas, como de novas montadoras;
- Estimular o processo de globalização das empresas do setor.

Isso foi feito basicamente através de isenções fiscais, isto é, redução de impostos de importação e impostos federais para veículos, máquinas, equipamentos e insumos, com a contrapartida de serem cumpridos índices de nacionalização nesse processo.

Para todos os casos deve ser obedecido o critério de equilíbrio nas transações comerciais, como no regime argentino, para cada US\$ 1 dólar de exportação, US\$ 1 dólar em importações. O regime estabelece punições para as montadoras se forem descumpridas as exigências do programa.

Devido a pressões políticas no final de 1996, o Governo decidiu estender os benefícios da MP automotiva para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, editando uma nova Medida Provisória que ficou conhecida como MP do Nordeste, concedendo vantagens ainda maiores do que a MP original, além da prorrogação desses benefícios até o ano 2000.

Como consequência, toda essa política de incentivos está sendo questionada por uma série de países, principalmente a Argentina, os EUA e a

União Européia (UE), alegando que o Brasil instituiu o seu programa de incentivos 3 meses após o prazo final para esse tipo de política.

O Brasil argumenta que está apenas adequando o seu regime automotivo ao argentino, e que essa política não deslocou investimentos que seriam direcionados para a Argentina. O aumento de investimentos no Brasil está relacionado à estabilidade provocada pelo plano real que aumentou a demanda interna.

Como pode ser observado, os acordos setoriais e o regime automotivo não contribuem em nada para o aumento do comércio intra-indústria entre o Brasil e a Argentina, e esse não é seu objetivo. Esses acordos visam solucionar os problemas do mercado interno, e atrair novos investimentos, influenciando na estratégia das montadoras na região.

Os fluxos de comércio entre o Brasil e a Argentina, tiveram um aumento basicamente pelo Acordo de Complementação Econômica nº 14 (ACE-14). O elemento novo que surge é de que o Governo não pode fazer políticas para o setor sem sofrer resistências externas, na medida em que seus parceiros comerciais sejam afetados por essas políticas.

3.4. Problemas de Política Comercial

Os primeiros problemas entre o Brasil e a Argentina giravam em torno de propostas mais concretas sobre a concessão de cotas quantitativas para as montadoras instaladas em apenas um dos países as chamadas "franjas" (PEUGEOT, RENAULT, CHRYSLER na Argentina e VOLVO no Brasil), essas

montadoras não fazem parte do regime de compensação. No entanto os países nunca chegaram a um acordo sobre o volume de cotas para as franjas.

Com a edição da MP automotiva pelo Brasil, os conflitos com a Argentina se agravaram, com o governo argentino acusando o Brasil de romper o acordo setorial de Ouro Preto em 1994, pela inclusão dos veículos argentinos no sistema de cotas de importação, e por desrespeitar a cláusula que estabelecia consultas prévias sobre qualquer modificação na política para o setor automotivo.

O argumento da preocupação com a situação da balança comercial não se justifica, pois os veículos importados da Argentina representavam apenas uma pequena parcela das importações naquele ano de 1995. (Ver Quadro nº 13)

A forma encontrada para resolver a questão foi a de concessão por parte do Brasil, ampliando o valor da cota global de automóveis argentinos que antes eram de 85 mil unidades pelos próximos 3 anos para 90 mil unidades, com o compromisso argentino de aceitar o regime automotivo nacional.

Outro aspecto da questão dos conflitos entre o Brasil e a Argentina se relaciona aos incentivos fiscais dados pelos estados brasileiros, que buscam incentivar os investimentos das montadoras através da redução de impostos, gastos em infra-estrutura e linhas de financiamento.

Isto é possível, pois os Estados no Brasil têm maior autonomia na modificação das alíquotas de impostos. Na Argentina as províncias têm maior

dificuldade já que o principal imposto IVA (Imposto sobre Valor Adicionado), tem uma alíquota uniforme a nível nacional.

No entanto, a Argentina também começa a dar maiores incentivos fiscais e garantir gastos em infra-estrutura, como foi demonstrado recentemente pelo plano de investimento da GM na província de Rosário para fabricação do Corsa.

O estopim desse conflito foi ocasionado pelo anúncio de investimentos da IVECO provavelmente em MG ao invés de Córdoba na Argentina, de uma fábrica que entrará em operação no ano de 1999.

No seu discurso contra a política de incentivos brasileiros o Secretário da Indústria, Comércio e Mineração argentino Alieto Guadagni foi taxativo: "Não pode haver subsídios artificiais que distorçam as vantagens comparativas e competitivas de cada País. É necessário reafirmar a vontade política de construir um mercado comum e não uma simples zona de livre comércio"⁵

Nesse caso, entretanto, a transferência de investimentos faz parte da estratégia da montadora em produzir caminhões leves e utilitários no Brasil, que permite um maior aproveitamento das economias de escala, e pesados na Argentina que já possui uma fábrica para esse tipo de veículo. Aproveitando-se da proximidade geográfica entre os dois países e do regime de compensação, que estimulam o comércio intra-firma.

A decisão do Governo de estender os benefícios da MP automotiva para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, através da chamada MP do

⁵ Fonte: Gazeta Mercantil-1997

Nordeste, foi considerada uma decisão de risco para os futuros acordos comerciais com a Argentina.

Como resultado aumentaram novamente as discussões em torno das cotas, como forma de compensação, o Brasil acabou cedendo e aumentou o valor das cotas em 40 mil unidades pelos próximos 3 anos para os veículos argentinos, que por sua vez ampliaram o valor das cotas brasileiras em 14 mil unidades pelo mesmo período.

Os conflitos em função da MP do Nordeste não se resumiram a Argentina; os EUA e a UE contestaram junto a OMC (Organização Mundial de Comércio) o regime automotivo nacional, sob o argumento de que as decisões unilaterais por parte do Brasil, violavam diversas normas da própria OMC.

Com o objetivo de evitar um pedido de Panel (Comitê de Arbitragem) junto a OMC, o Brasil cede em algumas reivindicações por parte dos EUA e da UE.

Os EUA exigiam que o regime automotivo previsto para durar até 31 de dezembro de 1999, fosse concluído 1 ano antes. O Brasil cede apenas parcialmente, fixando o dia 31 de dezembro de 1998 como prazo limite para a habilitação das montadoras ao regime automotivo.

A UE, por sua vez, reivindica uma redução no imposto de importação e no aumento do valor das cotas em 5 mil unidades, o Brasil concede um aumento de apenas 2 mil unidades no valor das cotas de 50 mil que corresponde ao teto máximo, e reduz o imposto de importação de 35% para 31,5%, que já fazia parte do cronograma inicial.

Portanto, o Governo brasileiro não altera o princípio que norteou a introdução do sistema de cotas, e não faz modificações substanciais no regime automotivo. A abertura comercial só será aprofundada se houver uma contrapartida dos parceiros comerciais.

CONCLUSÃO

A indústria automobilística tem uma importância enorme para a economia mundial, das 50 maiores indústrias de transformação 13 são empresas automobilísticas, empregando diretamente 2,5 milhões de pessoas , e pelo menos o triplo indiretamente⁶.

Para os próximos três anos, estão sendo programados na Argentina e no Brasil investimentos da ordem de 22 bilhões de dólares, com conseqüências sobre os níveis de produção, exportação e emprego. Além disso estes investimentos vêm sendo feitos de uma forma menos concentrada, permitindo o surgimento de novas áreas produtoras.

Boa parte desses novos investimentos é fruto das políticas de incentivo ao setor, que além dos problemas de política comercial com outros países, gera dificuldades em termos de excesso de capacidade produtiva e perdas de receita.

Esse excesso de capacidade produtiva é fruto da estagnação das vendas nos mercados dos países desenvolvidos, e mesmo com aumento da demanda nos mercados emergentes (Ásia e América Latina), há um aumento da oferta nesses países devido aos incentivos que são dados as montadoras.

⁶ Fonte: ANFAVEA

As empresas nos países desenvolvidos estão operando em média⁷ com 73% da sua capacidade de produção, isto significa que estão produzindo 50 milhões de unidades anuais, quando poderiam estar produzindo 68 milhões.

Certamente que as soluções não são as desejadas, possivelmente irão ocorrer falências, fusões ou especialização em determinados nichos de mercado, em todos os casos isso significa uma diminuição no nível de produção e desemprego.

O outro aspecto da questão diz respeito as renúncias fiscais, provocadas por isenções ou reduções de pagamentos do Imposto de Importação (II) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), fruto da MP dos automóveis de 1995.

A redução do imposto de importação atingiu no ano de 1996⁸ o equivalente a US\$ 3,7 bilhões, acima dos US\$ 1,35 bilhões de renúncia do IPI. As renúncias referentes aos dois impostos cresceram de 1995 para 1996 em 42%, superando ao crescimento das importações que foi de 6,8%.

Mais de 55% da renúncia fiscal do ano de 1996, refere-se ao setor automotivo, que foi o segmento mais beneficiado por regimes especiais (isenção, suspensão, redução), anulando na prática a alíquota de 70% vigente em 1996.

⁷ Fonte: Gazeta Mercantil

⁸ Fonte: Receita Federal

Nas palavras do Economista *Honório Kume* do IPEA⁹: “A redução na tarifa de importação de componentes para 2% proporcionou a indústria automobilística uma proteção efetiva de 264%.”

A renúncia fiscal do setor automobilístico passou de US\$ 21,5 milhões em 1995 para US\$ 3,1 bilhões em 1996, os benefícios de importação do setor só perdem aos concedidos à Zona Franca de Manaus (ZFM) e ao Mercosul.

Toda essa política de incentivos feita pela MP Automotiva, e mais recentemente pela MP do Nordeste, parece uma reedição da política de substituição de importações, criando zonas artificiais de produção semelhantes à ZFM, em que os volumes de produção não permitem alcançar escalas mínimas eficientes.

Mesmo a alegação de que essas unidades produtoras poderiam funcionar como centros de exportação, esbarra na atual situação de excesso de capacidade produtiva a nível mundial.

Essa política de incentivos começou na Argentina que tentava diminuir a sua desvantagem em relação ao Brasil em termos de produção automobilística. Ao se promover a abertura comercial a partir de economias que não possuíam muitas similaridades necessitou-se de políticas de promoção ao comércio intra-indústria.

Portanto a Argentina tem uma necessidade muito maior que o Brasil em promover esse tipo de política de atração de investimentos, se essa política começa-se a influir na estratégia de investimentos no Brasil, caberia ao

⁹ Fonte: Gazeta Mercantil

Governo criar mecanismos de punição, tais como restrições as exportações argentinas, para reverter essa situação.

Mesmo a alegação de que os incentivos promovem a desconcentração industrial, permitindo a outras regiões o fortalecimento e a diversificação de suas economias, não parece ser suficiente para sustenta-lás.

A própria mudança na natureza operacional do setor automobilístico, que deixa de ser organizado sob diretrizes nacionais, e se torna cada vez mais um sistema global, favorece a descentralização.

Isso ocorre pois, os custos de instalação e operação passam a ter junto aos novos processos de produção eficientes, um peso grande na definição dos novos investimentos.

As firmas que dependem apenas dos seus mercados regionais não terão muitas chances nesse novo cenário de globalização, pois não conseguirão reduzir seus custos a níveis que permitam maior grau de competitividade.

A região Sul do País, pela sua posição geográfica favorável dentro do Mercosul, por possuir menores custos de operação e instalação e dispor de uma boa dotação de recursos, possui todas as condições necessárias a esse aumento de investimentos. Sem a necessidade de uma série de incentivos que podem ao final do processo ter custos maiores do que benefícios.

Os países pertencentes ao Mercosul devem continuar no processo de integração comercial, e no caso do Brasil e da Argentina que possuem os principais parques automotivos, estimular políticas que favoreçam o comércio

intra-indústria, caminhando para um regime automotriz comum que ofereça os mesmos incentivos.

Os últimos acordos estabelecidos no âmbito do Mercosul, estimulam o surgimento desse cenário, trazendo expectativas favoráveis ao futuro da indústria automobilística no Mercosul.

ANEXOS ESTATÍSTICOS - QUADROS

Quadro nº 1

Habitante por Autoveículo* - 1978/1994

PAÍS	1978	1994
Brasil	13,4	10,9
Argentina	6,9	6,0
Espanha	4,8	2,4
Japão	3,4	1,9
França	2,6	1,9
Itália	3,1	1,8
EUA	1,5	1,3

Quadro nº 2

Exportação de Autoveículos* pelo Brasil - Unidades

ANO	TOTAIS (A)	MERCADO ARGENTINO (B)	(B)/(A) %
1990	187.311	37.197	16,86
1991 ⁺	193.148	83.628	43,30
1992 ⁺	341.900	204.611	59,85
1993 ⁺	331.522	231.652	69,88
1994 ⁺	377.627	266.911	70,68
1995	263.044	159.488	60,63
1996	296.273	198.985	67,16

+ ACE-14

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Fonte: ANFAVEA

Quadro nº 3

Exportações de Autoveículos* pela Argentina - Unidades

ANO	TOTAIS (A)	MERCADO BRASILEIRO (B)	(B)/(A) %
1990	1.126	N.D.	-
1991 ⁺	5.205	3.946	75,81
1992 ⁺	16.353	13.169	80,53
1993 ⁺	29.976	22.607	75,42
1994 ⁺	38.657	26.720	69,12
1995	52.746	29.450	55,83
1996	109.041	99.367	91,13

N.D. - Dados não disponíveis

+ ACE-14

Fonte: ADEFA

Quadro nº 4

Cotas de Autoveículos* definidos pelo ACE-14 - Unidades

ANO	TOTAL
1991	18.000
1992	20.000
1993	25.000
1994	35.000

Fonte: ANFAVEA

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Quadro nº 5

Importações de Autoveículos* da Argentina por montadora - Unidades

Montadora	1991⁺	1992⁺	1993⁺	1994⁺	1995	1996
Volkswagen	-	3.784	10.252	13.737	5.564	28.663
Ford	3.005	4.256	3.741	4.466	8.468	47.289
GM	218	417	379	1.560	11.798	12.805
Fiat	723	4.712	8.055	4.359	419	300

Quadro nº 6

Exportação de autoveículos* para a Argentina por montadora - Unidades

Montadora	1991⁺	1992⁺	1993⁺	1994⁺	1995	1996
Volkswagen	20.398	45.288	60.027	53.952	33.638	39.430
Ford	18.947	48.793	48.218	50.114	31.245	36.625
GM	3.275	13.394	2.656	8.663	5.401	6.331
Fiat	40.299	93.277	114.186	106.588	66.456	77.898

+ ACE-14

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Fonte: ANFAVEA

Quadro nº 7

Maiores crescimentos das exportações de Autoveículos* - 1986/1995

Base 1986 = 100

PAÍS	CRESCIMENTO %
México	984,7
UK	240,2
Coréia do Sul	219,9
Espanha	130,2
Bélgica	65,6
Brasil	43,7
França	20,0
Canadá	17,4

Fonte: ANFAVEA

Quadro nº 8

	1989		1996	
	Brasil	Média Mundial	Brasil	Média Mundial
IDADE DO DESIGN (ANOS)	12	2,5	6	2,5
PRODUTIVIDADE* (HORAS)	48	13	33	11

Fonte: ANFAVEA

+ Nº de horas para montar um veículo

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Quadro nº 9

Produtividade* no Brasil e na Argentina

ANO	BRASIL	ARGENTINA
1990	7,79	5,72
1991	8,77	7,59
1992	10,16	11,82
1993	13,04	14,87
1994	14,76	15,88
1995	15,57	13,36
1996	15,90	N.D.

* Produção/Mão de obra

N.D. - Dados não disponíveis

Fonte: Elaboração própria

Quadro nº 10

Modelos mais vendidos no Brasil - Unidades

1994		1995		1996	
MODELO	TOTAL	MODELO	TOTAL	MODELO	TOTAL
UNO	221.627	GOL	287.443	GOL	356.724
GOL	221.141	UNO	250.464	UNO	203.249
ESCORT	88.476	ESCORT	152.000	CORSA	190.462
CORSA	65.846	CORSA	99.546	PALIO	156.930
MONZA	62.648	TEMPRA	39.736	ESCORT	60.712

Fonte: Revista Quadro Rodas

Quadro nº 11

Produção, vendas internas e exportações de Autoveículos* - Unidades

ANO	PRODUÇÃO	VENDAS	EXPORTAÇÃO	MÃO DE OBRA EMPREGADA
1988	1.068.756	747.716	320.476	112.985
1989	1.013.252	761.625	253.720	118.369
1990	914.466	712.626	187.311	117.396
1991	960.219	770.536	193.148	109.428
1992	1.073.861	740.925	341.900	105.664
1993	1.391.435	1.061.467	331.522	106.738
1994	1.581.389	1.206.823	377.627	107.134

Quadro nº 12

Participação dos tributos no preço ao consumidor - Autoveículos*

ANO	PARTICIPAÇÃO NO PREÇO (POPULARES) %
1990	34,5
1991	35,6
1992	27,1
1993	17,0
1994	17,0

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Fonte: ANFAVEA

Quadro nº 13

Importação de Autoveículos* - Unidades

ANO	TOTAIS (A)	ANFAVEA(B)	ANFAVEA-ACE-14(C)	(C)/(A)%	(C)/(B)%
1990	2.138	115	-	-	-
1991 ⁺	22.357	4.528	3.946	17,65	87,15
1992 ⁺	32.242	14.545	13.169	40,48	90,54
1993 ⁺	79.938	40.483	22.607	28,28	55,81
1994 ⁺	166.541	120.772	26.720	16,04	22,12
1995	315.365	267.564	29.450	9,34	11,01
1996	224.926	164.837	99.367	44,18	60,28

+ ACE-14

* Automóveis + Comerciais leves + Comerciais pesados

Quadro nº 14

Balança comercial da indústria automobilística - Milhares de US\$

ANO	IMPORTAÇÃO	EXPORTAÇÃO	SALDO
1990	733.095	1.897.484	1.476.955
1991	848.699	1.915.376	1.236.598
1992	1.078.804	3.012.225	2.190.314
1993	1.809.487	2.660.266	985.735
1994	2.550.476	2.684.916	272.288
1995	4.795.300	2.415.079	(2.210.451)

Fonte: ANFAVEA

BIBLIOGRAFIA

Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira - Edição 1996 - ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

KRUGMAN, P.E. . M. Obstfeld, International Economics: Theory Policy, Harter Collins Publishers, 1991.

Record 3 of 6 - EconLit 1980-9/95

TI: Recent Evidence on Determinants of Intra-industry Trade

AU: Clark,-Don-P

SO: Welwirtschaftliches-Archiv; 129(2), 1993, pages 332-44.

GE: United States

AI: Yes

AN: 0300083

Record 4 of 6 - EconLit 1980-9/95

TI: The Determinants of Intra-industry Trade: The Case of the Automobile Industry

AU: Becuwe,-Stephane; Mathieu,-Claude

SO: Welwirtschaftliches-Archiv; 128(1), 1992, pages 34-51.

GE: France

AI: Yes

AN: 0275993

Record 5 of 6 - EconLit 1980-9/95

TI: Economic Integration and Intra-industry Trade: The Case of the Argentine-Brazilian Free Trade Agreement

AU: Behar,-Jaime

SO: Journal-of-Common-Market-Studies; 29(5), September 1991, pages 527-52.

GE: Argentina; Brazil

AI: No

AN: 0252855

Record 6 of 6 - EconLit 1980-9/95

TI: Intra-Industry Trade among Developing Countries

AU: Havrylyshyn,-Oil; Civan,-Engin

SO: Journal-of-Development-Economics; 18(2-3), August 1985, pages 253-71.

GE: NICs

AI: No

AN: 0188348

Record 1 of 1 - EconLit 1980-9/95

TI: Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence

AU: Hummels,-David; Levinsohn,-James

SO: National Bureau of Economic Research Working Paper: 4389, June 1993, pages not available.

AI: Yes

AN: 0324794

Gazeta Mercantil

Exame

Quatro Rodas