1290001016
IE
TCC/UNICAMP C179i

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO
UNICAMP
INSTITUTO DE ECONOMIA

O IMPACTO DO PLANO CRUZADO SOBRE A INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA

Monografia da Graduação apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, sob a orientação do Prof. Mariano Francisco Laplane.

CELESTINO ALBERTO BERTANHA CARDOSO

Í N D I C E

	Página
Introdução	1
I. A Indústria Automobilística Brasileira	4
I.1. Origens	4
I.2. Principais Características	12
I.3. Sistema de distribuição	15
II. Evolução do Setor	19
II.1. Antecedentes	19
II.2. O período recessivo: 1980-84	19
II.3. A recuperação durante 1985	23
III. Impactos do Plano Cruzado sobre o Setor	29
III.1. O Plano Cruzado	29
III.2. A indústria Automobilística	30
III.3. O Cruzado II	40
IV. Conclusão	43
V. Apêndice Estatístico	47
Bibliografia	68

INTRODUÇÃO

O presente trabalho pretende avaliar a evolução da indústria automobilística em 1986. Ou seja, analisará o impacto do Plano Cruzado, implantado em 28 de fevereiro de 1986, sobre a produção e comércio do setor automobilístico. A escolha deste tema está associada a três tipos de considerações. Em primeiro lugar, do ponto de vista econômico, o Plano Cruzado teve um valor muito grande, pois foi uma tentativa do governo de reorganizar a economia do Brasil que, a partir de 1980 entrou em profundo processo recessivo, provocando graves prejuízos para a sociedade brasileira. Em segundo lugar, nenhum assunto ligado ao Plano Cruzado - em qualquer setor da economia - foi tão polêmico e objeto de tantas controvérsias, como o da comercialização de automóveis. E em terceiro lugar, a indústria automobilística é um dos setores da economia que, por sua importância, mais influem na vida social, econômica e política do país.

A metodologia adotada neste trabalho consiste, em primeiro lugar, em detalhar a configuração da estrutura da produção e da comercialização de automóveis no Brasil. Em segundo lugar, estudar com detalhes, o desempenho do setor no período 1980/1985. E, em terceiro lugar, analisar a evolução da indústria automobilística em 1986.

O trabalho está organizado em quatro capítulos. No primeiro descreve-se o histórico da indústria automobilística no Brasil, relatando a sua implantação orientada pela política de incentivos governamentais do governo Juscelino Kubitschek e pela tendência de concentração e internacionalização da indústria após a Segunda Guerra Mundial. Dessa maneira, o leitor irá perceber a medida que transcorrer a leitura, as características estruturais que vão se moldando conforme a dinâmica do mercado, resultando numa

estrutura oligopolista diferenciada, onde um número pequeno de grandes empresas multinacionais dominam tanto o mercado internacional como o nacional. Tal descrição estará baseada no excelente trabalho de Eduardo Guimarães em "A Dinâmica de Crescimento da Indústria de Automóveis no Brasil : 1957-78[1]", onde examina a dinâmica de crescimento e o padrão de competição da indústria automobilística. A última parte do primeiro capítulo, consiste na descrição do sistema de distribuição do setor. Para tal, foram realizadas inúmeras entrevistas em agências autorizadas e em instituições responsáveis pela representação dessas agências perante as montadoras e o governo. A importância dessa análise é ressaltar o funcionamento da rede nacional, de distribuidores de autoveículos, não incluída no trabalho de Guimarães.

O segundo capítulo oferece uma análise da evolução do setor desde 1980 até 1985. Ou seja, uma análise dos dados disponíveis sdre o desempenho do setor no período recessivo da economia brasileira, objetivando descrever a conduta das grandes montadoras frente a recessão instalada. A contribuição deste capítulo é ajudar a dar uma visão geral da situação econômica do país e do setor automobilístico, momentos antes do Plano Cruzado.

A análise do impacto do Plano sobre a produção e comercialização identificando os principais fatos que influenciaram a evolução do setor estará reservado ao capítulo terceiro. Avaliar os impactos do Programa de Estabilização do governo exige a averiguação do comportamento da indústria automobilística após a implantação do Plano em 28 de fevereiro de 1986. Esta avaliação foi realizada através dos dados estatísticos disponíveis e das declarações dos representantes ligados aos setores de produção e distribuição. Procura-se, em primeira instância, nesta parte do

[1] Guimarães, Eduardo A. - Acumulação e Crescimento da firma, Um Estudo de Organização Industrial - Zahar Editores, Rio de Janeiro 1981.

trabalho, apresentar uma descrição ordenada dos principais fatos, a partir do Plano Cruzado, que permitam, posteriormente, a formulação das conclusões.

As conclusões quanto a avaliação do impacto do Plano Cruzado serão finalmente apresentadas no capítulo quarto. Esse capítulo mostra que embora a produção e comercialização de automóveis tenha experimentado sérios problemas ao longo de 1986, parte desses problemas não devem ser atribuídos ao Programa de Estabilização, mas resultam das características estruturais da própria indústria e das dificuldades associadas ao período recessivo de 1980 a 1984.

Capítulo I

A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

I.1 Origens[1]

Durante a segunda metade da década de 1950, ocorreu o início da implantação da manufatura de automóveis no Brasil. Esse processo decorreu da política econômica do governo brasileiro ao elaborar um conjunto de incentivos específicos e da dinâmica do processo de acumulação das indústrias potencialmente exportadores de capital.[2]

Antes da Segunda Guerra Mundial, o mercado interno brasileiro foi suprido principalmente por importações de veículos e peças, apesar de ter surgido depois da Primeira Guerra Mundial, as primeiras linhas de montagens instaladas no Brasil (Ford-1919, General Motor - 1925, International Harvester - 1926). Essas linhas eram alimentadas por veículos importados CKD ("Completely Knoched Down) ou seja desmontados, de seus respectivos países de origem.

A implantação da indústria automobilística no Brasil teve também, em grande parte, origem, no processo de concentração que constituiu a estrutura oligopolista desta indústria a nível mundial.

Esse processo de concentração, no período posterior à Segunda Guerra Mundial, foi reflexo do crescimento rápido da produção mundial de veículos e do processo crescente da internacionalização da indústria. A configuração de uma estrutura oligopolista das diversas empresas induziu a fusão e expulsão dos pequenos produtores na primeira década do pós-guerra.

---

[1] Conforme o trabalho de Guimarães, Eduardo A. op cit, pl32-170

[2] IBID, pl32

Os resultados do processo de internacionalização da indústria, segundo Guimarães, iniciado primeiramente pelos produtores norte-americanos, "foram as profundas transformações nas estratégias de crescimento das firmas e nos padrões de competição no interior e entre as diferentes indústrias nacionais, reunindo-as numa indústria internacional, onde as firmas oligopolistas ganham uma escala mundial e a mútua dependência entre elas se estende além das fronteiras nacionais".[3]

Num primeiro momento, a procura de novos mercados pela indústria norte-americana de veículos revelou o crescente interesse no mercado europeu, por diversas razões, como cita o autor: "(com) a constituição do Mercado Comum Europeu, o mercado europeu tornou-se ampliado e protegido e, dessa forma, cresceu a importância da Europa para as firmas norte-americanas", "(o) mercado europeu crescentemente mais rico era receptivo a políticas de diferenciação de produtos em relação as quais as firmas americanas tinham nítidas vantagens".[4]

A partir do momento que a indústria européia encontrava-se bem estruturada em termos de produção de autoveículos, as firmas européias, frente a crescente competição nesse mercado, reagiram movendo-se em duas direções distintas: penetrando em outros mercados nacionais europeus ou em países em desenvolvimento. Dessa maneira, as empresas européias empreenderam um esforço crescente para realizar seus potenciais de crescimento como também, um processo de competição em escala mundial.

Portanto, a implantação da indústria automobilística no Brasil não pode ser explicada apenas pela política de incentivos governamentais. Tal política foi introduzida durante um período de

[3] Ibid, p. 134

[4] Ibid, p. 134

internacionalização da indústria automobilística em meados da década de 1950. "Durante esse período, a Europa se constituía na principal fronteira de expansão das firmas norte-americanas enquanto que países em desenvolvimento se tornavam a fronteira de expansão das firmas européias".[5])

O rápido crescimento da produção da indústria automobilística, logo após sua implantação, pode ser explicado, além dos incentivos logicamente, pela demanda insatisfeita dada pelo controle rígido das importações durante os anos precedentes.

Além das garantias oferecidas aos produtores potenciais no fornecimento de suprimentos requeridos, os produtores ausentes seriam penalizados com a exclusão do mercado nacional. "No fundamental, os incentivos que o governo oferecia às empresas que participassem nos planos do GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística), restringiram-se à permissão de importação de máquinas e equipamentos, inclusive como investimento de capital estrangeiro) com isenção de impostos de importação e de consumo, o que era aplicável na época, a todos os projetos de desenvolvimento industrial, aprovados pelo CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial). Houve também, a permissão de importação de partes e componentes com redução de impostos, em consonância com índices de nacionalização previamente estabelecidos e com vigência até setembro de 1960."[6]

(A resposta maior dos incentivos governamentais veio das empresas européias, principalmente das firmas alemãs. A Volkswagen e a Daimler-Bens, que tinham já estabelecidas linhas de montagem no Brasil, engrajaram-se na fabricação integral de veículos no país e viriam a se constituir nos maiores produtores de

---

[5] Ibid, p. 136

[6] Anfavea- Anvário Estatístico-1957/1986, Indústria Automobilística Brasileira - 30 anos. São Paulo 1986.

de automóveis e veículos comerciais. A resposta limitada das empresas norte-americanas deveu-se ao fatoque "suas capacidades gerenciais, estariam absorvidas na expansão na Europa", e, por outro lado, "a estratégia das firmas americanas contemplava um engajamento limitado, uma vez que restrito à manufatura de veículos comerciais (no Brasil), no qual assegurava, no entanto, seus lugares no setor e a possibilidade de futura expansão na direção da produção de automóveis".[7])

(Portanto, os investimentos anteriores em instalações de montagem e distribuição, as expectativas de um mercado potencial promissor no Brasil e o conjunto de incentivos oferecidos apenas a um número limitado de empresas foram os principais estímulos aos investimentos estrangeiros na indústria automobilística.) Os projetos efetivamente implantados foram: GMB (veículos comerciais), FORD (veículos comerciais), International Harvester (veículos comerciais), Willys (automóveis e utilitários, Mercedes-Benz (veículos comerciais), SIMCA (automóveis), Scania Vabis (veículos comerciais), TOYOTA (utilitários), FNM - Fábrica Nacional de Motores (automóveis e veículos comerciais) e Vemag Veículos e Máquinas Agrícolas (Automóveis).

(No período imediato à implantação no Brasil, a indústria automobilística experimentou um crescimento rápido. Entretanto, a medida que a produção ia crescendo, esta dependia cada vez mais, da taxa de reposição e de nova demanda induzida pelo crescimento de renda e/ou pela incorporação ao mercado de grupos de renda mais baixas. O reduzido tamanho da frota de veículos em meados da década de 1960, o longo período de utilização dos veículos e o fato das montadoras produzirem um número restrito de modelos e com poucas modificações refletia uma diminuta demanda de

---

[7] Guimarães, Eduardo A - Op. Cit, p.137

reposição. Ademais a conjuntura econômica desfavorável impedia a incorporação ao mercado da população de baixa renda devido a política de contenção de salários.)

Com relação às condições de financiamento, a restrição de crédito às classes de renda mais baixas e a estrutura desorganizada do setor financeiro, que não oferecia um financiamento suficiente, impediu a ampliação do mercado. O suporte financeiro parece ter sido escasso, também no mercado de veículos usados, o que significou uma barreira a expansão do mercado. Portanto, "as condições negativas do alargamento do mercado e a demanda de reposição limitada tendiam a acarretar um crescimento relativamente lento da produção de automóveis. "Associado a isso, mudanças conjunturais na política anti-inflacionária, introduzidas para fazer face a repentinos agravamentos nas condições recessivas colaboraram para a tendência de um crescimento moderado"[9], na primeira metade da década de 60.

(O período recessivo da primeira metade dos anos sessenta, caracterizou-se pelo declínio dos lucros, afetando a acumulação interna e a capacidade de investimento da indústria automobilística. Porém, a partir de 1967, observou-se que a própria recuperação da indústria automobilística iria estimular a retomada do crescimento do conjunto da economia.)

(Neste contexto, geraram-se condições que induziram uma reestruturação da indústria automobilística. A reorganização consistiu principalmente na entrada dos três maiores produtores norte-americanos no mercado brasileiro (FORD, GM, CHRYSLER). Para a FORD e a GM quepossuiam anteriormente a manufatura e comercialização de veículos comerciais, a reorganização implicou apenas numa diversificação de suas atividades no país (modelos de automóveis médio-grandes). A FORD adquiriu o controle da

[9] Ibid, p. 140

Willis, através da compra das ações da Kaiser, seu principal acionista. A Chrysler - que em 1966 adquiriu a fábrica da International Harwester, interrrompendo sua operação - assumiu o controle da subsidiária francesa da Simca em 1967, introduzindo no mercado um modelo de carro grande a partir de 1969. Essa reorganização pode ser explicada, segundo Guimarães( ) pela queda da taxa de crescimento no Mercado Comum Europeu e pelas promissoras perspectivas do mercado brasileiro de automóveis. Um outro motivo foi a antecipação aos competidores internacionais que atraves de uma estrutura oligopolista consolidada poderiam impedir novas entradas na indústria no futuro.

(A recuperação do ritmo de crescimento da produção dependeu da ativação da demanda da população de renda mais alta via uma política bem organizada de diferenciação do produto das novas empresas. O crescimento da demanda de carros novos por parte das classes com poder aquisitivo maior, estimulou o desenvolvimento de um ativo mercado de segunda mão, refletindo, num aumento da taxa de reposição. A expansão do montante de recursos disponíveis para o financiamento ao consumo e condições mais favoráveis de crédito ao consumidor permitiam que grupos sociais de menor nível de renda fossem incorporados ao mercado de veículos acelerando a taxa de crescimento da produção de automóveis pequenos.)

O novo padrão de operação industrial, fruto dessa reorganização, após 1967, necessitava de uma nova estrutura de produção para a introdução de novos modelos (médio-grandes) e a realização de um conjunto integrado de investimento no setor de produção e comercialização, ou seja, adotar padrões de operações típicos de oligopólio diferenciado.[10])

---

[10] "A partir do momento que a indústria automobilística tornou-se um oligopólio, portanto, uma forma organizada de mercado com poucas grandes empresas onde cada uma tem uma substancial posição

A reestruturação da indústria e as condições favoráveis no contexto econômico propiciaram uma nova fase de crescimento rapido da indústria automobilística, a partir dos últimos anos da década de 60. Os investimentos realizados no período 1967-73 implicaram num aumento considerável da capacidade produtiva. A capacidade ociosa nesse período revelou que o setor expandiu sua capacidade produtiva além da demanda corrente.
Os investimentos estavam orientados não apenas para expansão da capacidade de produção, mas também para a introdução de novos modelos no mercado.

Após esse período de crescimento, a partir de 1974 até 1978, verificamos uma nova desaceleração nas taxas de crescimento. Essa desaceleração foi ocasionada pelas condições econômicas desfavoráveis, reflexo da primeira crise do petróleo, causando um déficit na balança comercial. Um outro aspecto relevante a ser constatado nesse período foi a não ocorrência de uma nova reestruturação na indústria automobilística. Houve apenas a entrada da FIAT em 1976, que não implicou nenhuma modificação estrutural. A entrada da FIAT no segmento de mercado de automóveis pequenos no final de 1976 reduziu a parcela de mercado da Volkswagem, que manteve a liderança (53,4% da produção e 51,1% das vendas internas em 1978)[11] e substituiu a Chrysler

---

do conjunto" e "deu origem a um novo padrão de competição na indústria, a diferenciação do produto implica a necessidade de busca contínua de renovações de produto pela firma. Essa necessidade aparece não apenas como um meio de conquistar clientes de seus competidores, mas mesmo como uma condição para garantir sua participação no mercado: um ataque de um competidor à fatia de mercado de uma firma, através da introdução de novo produto, só pode ser neutralizado pela prática de diferenciação do produto pela própria firma. Neste contexto requer-se o encajamento sistemático da firma em atividades P&D, tendo em vista assegurar-lhe um fluxo de inovações de produto a serem utilizados em

[11] Guimarães, Ed. A., op. cit., tabela 01, p.168

com o quarto produtor de automóveis em 1977. A participação da Chrysler sempre girou em torno de 3,5% de 1969-74, mas decresceu sensivelmente devido a redução do consumo de carros grande porte. Em 1979, a Volkswagem absorveu a subsidiária brasileira da Chrysler. O principal motivo para a compra da Chrysler foi o interesse da Volkswagem de entrar no mercado de veículos comerciais.)

A segunda posição, no período 1967-73, foi ocupada pela GMB ou pela FORD, que responderam em conjunto por cerca de um terço da produção. Após 1973, o crescimento mais dinâmico da GMB permitiu que se transformasse no segundo maior produtor, respondendo por 18,8% da produção e por 19,4% nas vendas internas em 1978.)

Após 1974, teve início uma progressiva reorientação do setor para o mercado externo. As vendas ao exterior foram incrementadas de maneira expressiva.

A partir de 1975, a politica econômica desfavorável ao setor e a redução ao consumo de gasolina, provocou em 1977 uma queda brutal no ritmo de crescimento da produção que caiu 6,6% e das vendas que cairam 5,5) (tabela 01 e 02).

Os investimentos na segunda metade dos anos setenta foram praticamente destinados a inovação de produtos (carros à álcool) e ao lançamento de novos modelos (1979), não havendo ampliação significativa da capacidade produtiva.)

---

manobras agressivas contra seus competidores ou mantidas em estoque para uma eventual retaliação a ataques de um competidor". Ibid. pag. 52, 53

I.2 Principais Características

A indústria pós-1967, ou seja, a partir do processo de reorganização de sua estrutura, revela-se muito mais competitiva, tendo em vista a concentração da maior parte da produção em um número pequeno de grandes montadoras multinacionais. Trata-se de uma indústria muito mais diversificada e que promove pesadas políticas de diferenciação, que determinaram "tanto a entrada em novos segmentos de mercado, quanto o aumento do número de modelos nos anos que se seguiam à reestruturação da indústria."[12] "O número de modelos fornecidos a um segmento de mercado tendeu, porém, a se tornar estável ou a crescer a um ritmo mais lento após alguns anos. Daí em diante o processo de diferenciação de produto envolveu principalmente mudanças no desenho e de engenharia nos modelos existentes e a substituição de modelos".[13]

Com relação à competição via preços, na indústria automobilística revela-se limitada devido o nível de concentração ou seja, "os competidores são capazes de responder a um movimento descendente de preços e a possibilidade de expulsão pode ser descartada."[14] Numa economia inflacionária como do Brasil, a coordenação dos preços dos diversos produtos das montadoras torna-se difícil porque há um rápido aumento dos custos afetando de forma diversa os vários produtos. Dessa maneira, a possibilidade de evolução distinta dos preços pode aumentar em períodos de maior taxa de inflação.

A evolução dos preços dos autoveículos brasileiros não é responsabilidade apenas da estrutura oligopolista da indústria automobilística. É controlada pelo CIP (Conselho Interministerial de Preços). O controle governamental dos preços vem ocorrendo desde 1965 (de 1965 até março de 1988). O controle governamental dos preços feito pelo CIP consiste na aplicação de um critério onde as alterações dos preços dos veículos é realizada com base nas

[12] Confira tabela 02, op. cit, p. 162

[13] Ibid, p. 156

[14] Ibid, p. 161

variações de custos. A avaliação dessa elevação de custo é composta pela mensuração dos custos diretos e indiretos de produção, as despesas financeiras, administrativas e de vendas submetidas a determinados percentuais. Nesse caso, podem surgir algumas oportunidades de elevação dos preços dos produtos via introdução de um novo produto ou substituição de um modelo antigo. O CIP, com o objetivo de eliminar essas possibilidades, "regulamentou a definição dos preços dos novos produtos em novembro de 1975, estabelecendo certos requisitos para um produto ser considerado como novo. No caso de veículos, a avaliação do CIP quanto ao preço de um novo modelo tem-se baseado em geral, nos preços de produtos similares."[15]

Quanto aos preços da rede de distribuição de veículos, isto é, preços das agências distribuidoras e dos consumidores finais, Guimarães descreveu muito bem em seu texto: "As informações disponíveis sugerem que, no tocante à venda as revendedoras, os preços de listas são estritamente observados. No caso do preço para o consumidor, há evidência de cortes nos preços fixados pelos fabricantes em períodos de demanda fraca, bem como a incorporação obrigatória de acessórios opcionais aos veículos novos em períodos em que os estoques se reduzem. Tais divergências em relação aos preços de lista tendem a ocorrer não apenas em decorrência de variação de longo prazo na demanda, mas também no final do ano quando os modelos antigos não encontram facilmente comprador e há escassez dos modelos novos. Além do mais, quando um automóvel usado constitui parte do pagamento pelo veículo novo - o preço real pago pelo comprador correspondendo à diferença entre os preços do carro novo e usado - o revendedor pode fazer variar o preço real do veículo novo ao modificar o valor de compra do veículo usado"[16]

---

[15] Guimarães, Eduardo A, op cit., p. 162

[16] Ibid, p. 163

Através dos dados estatísticos do texto de Guimarães[17], observa-se uma uniformidade entre as variações de preços relativos dos automóveis durante o período 1961-78. Quanto a uniformidade das variações dos preços deve-se, segundo o autor, a atuação do CIP e a coordenação oligopolista da indústria. Com relação a redução dos preços relativos durante esses anos foi reflexo da necessidade de ampliação do mercado e das vendas do conjunto das empresas ou seja, uma ação conjunta e coordenada de toda a indústria automobilística.

---

[17] Conf. tabela 03, p. 170

I.3 Sistema de Distribuição

É importante ressaltar, primeiramente, que a análise do sistema de distribuição estará baseada na descrição da rede de distribuição das quatro maiores empresas do setor automobilístico: FIAT, FORD, GMB e Volkswagen.

A distribuição de autoveículos no mercado automobilístico brasileiro dá-se através de agências exclusivas de cada montadora. Há um elo de exclusividade que impõe às concessionárias a comercialização dos carros novos pertencentes a fábricação da montadora que representam; cabendo a distribuidora prestar assistência técnica a esses veículos.

As distribuidoras são representadas pela Associação Brasileira de Distribuidores de Veículos Automotores (ABRAVE). Esta por sua vez, engloba outras associações menores e específicas que representam as distribuidoras de uma determinada montadora. Por exemplo, a ABRADIF (Associação Brasileira dos Distribuidores FORD de Autos e Caminhões); a ABRAC (Associação Brasileira dos Distribuidores de Carros da GMB). a ASSOBRAV (Associação Brasileira de Distribuidores da Volkswagen).

Dessa maneira há um controle mais eficaz e maior representação de cada rede de distribuição. Cabe a ABRAVE a representação dessas associações menores. O papel da ABRAVE, segundo seus representantes, é de ser um intermediário político entre as montadoras e as agências autorizadas ou entre o governo e as agências no que se refere as suas reivindicações e manter um certo controle na conduta das mesmas.

Não se trata de um órgão fiscalizador em relação à comercialização uma vez que não tem poderes para coagir contra as distribuidoras,

apenas poderá denunciar algumas irregularidades sem poder de intervenção. Mesmo as associações específicas de cada rede não mantem um controle rígido sobre as agências. Trata-se, portanto de órgãos representativos das redes de distribuição.

O controle da comercialização de veículos torna-se mais rígido com a fiscalização das montadoras sobre as agências concessionárias.

O negócio de revenda de veículos, apesar de exigir um alto volume de capital de giro e margem de lucro razoável, é estável, já que as fábricas não deixam que as agências "quebrem", dando suporte financeiro e mantendo um controle rígido do desempenho de cada revendedora. Por exemplo, a contabilidade de cada agência respeita, um padrão que segue as normas exigidas pelas montadoras. Os contadores das revendedoras são treinados, durante certo tempo, nas montadoras para realizarem mais tarde um balanço fiel da situação econômico-financeira das agências.

As aquisições de carros novos, por parte das concessionárias, são feitas através de pedidos junto as montadoras. Por sua vez, os pedidos são baseados em previsões ou cotas pré-estabelecidas para cada agência. Os pedidos dependem muito da estratégia de cada revendedora e da conjuntura econômica. As previsões são realizadas segundo a realidade do mercado, avaliando a situação das vendas para um determinado período, geralmente para um ou três meses. Essas previsões baseiam-se também, nas informações sobre as entregas de veículos encomendados e nas entregas via consórcio. As montadoras determinam a cota que cada agência deve receber em função da conjuntura econômica e da avaliação do potencial de vendas do revendedor. Esse potencial é determinado através do plano anual de vendas elaborado pelas próprias montadoras . Algumas revendedoras realizam estimativas de quatro a seis meses, porém, não são feitas as encomendas

(para esses meses) com base nesta estimativa por simples precaução. Essas estimativas são encaminhadas às montadoras sendo utilizadas por aquelas no planejamento da produção para o mercado interno. Acertados os pedidos, num prazo de um mês, os carros serão entregues nas concessionárias através de uma empresa transportadora contratada pela revendedora.

O sistema de financiamento que as montadoras concedem às agências concessionárias pode ser pelo sistema de fundos de capitalização ou pelo sistema "floor-plan". As concessionárias que adotam o sistema de capitalização possuem uma conta corrente onde os depósitos em dinheiro, para viabilizar a transação com a montadora, rendem juros e correção monetária. Cada conta corrente possue um limite de crédito, ou seja, um crédito que poderá gastar além do saldo disponível. Conforme são entregues os carros, as montadoras debitam automaticamente seu valor na conta das agências.

O sistema de financiamento floor-plan consiste no pagamento de juros de estoque. Ou seja, caso a agência não opte pelo pagamento a vista, ela deverá pagar juros de mercado com base nos dias que os carros ficam nas concessionárias até o seu devido pagamento. Há, porém, um prazo de carência em relação ao pagamento dos juros de estoques. Geralmente, esse prazo é de 10 dias, desde a saída dos carros das montadoras até a sua chegada na concessionária. Além disso, os carros logo após a sua chegada, poderão ficar mais ou menos cinco dias sem que as agências paguem juros. Isto depende de cada montadora e da região onde a entrega é realizada. O sistema floor-pan não implica, necessariamente, no pagamento de juros de mercado. Depende muito da preferência que cada montadora oferece aos seus clientes. O financiamento é feito através das financeiras pertencentes às montadoras. O número de carros efetivamente entregues às agências poderá ser menor do que o encomendado em função de diversos fatores: credibilidade dos clientes, saldo médio não favorável nas contas correntes, pedidos

pelas agências, solvência financeira suspeita. Geralmente, quando há uma pressão de demanda as montadoras não conseguem atender todos os pedidos ao mesmo tempo.

As vendas das concessionárias podem dar-se através de consórcio, vendas diretas, cartas de crédito ou leasing. A porcentagem de cada um desses esquemas na estrutura de vendas dependerá da estratégia de cada revendedora.

As agências tendem a adotar uma estratégia de diversificação horizontal, incorporando as áreas de seguros, financiamento ao consumidor, venda de peças originais, aluguel de veículos e outras. Essa diversificação promove uma maior rentabilidade da empresa face a crise econômica atual, reduzindo sua dependência das vendas de veículos. Há também a diferenciação quanto aos serviços prestados pela distribuidora. Por exemplo, promoção de vendas via aumento da valorização do carro usado para viabilizar a compra de carros novos, oferecendo facilidades como descontos especiais, fornecimento de peças originais para reposição, treinamento de pessoal, tornando-os qualificados no atendimento. Há, também, aquisições de equipamentos novos para assistência técnica e informatização.

Portanto, analisando os fatores acima citados, percebe-se a necessidade que as agências possuem em manter um alto volume de capital de giro frente as despesas, aos financiamentos concedidos aos consumidores e o aumento brutal dos preços dos veículos no período recente.

Finalizando, é necessário concluir sobre algumas considerações de Guimarães sobre o sistema de distribuição de veículos no Brasil. Em primeiro lugar, dado que a indústria automobilística é altamente concentrada, não há livre concorrência via preços. E em segundo lugar, o sistema de distribuição está sob forte controle das montadoras.

Capítulo II

EVOLUÇÃO DO SETOR: 1980 - 1985

II.1 Antecedentes

Mesmo distante da acelerada expansão no início dos anos 70, os resultados de 1978 revelaram uma recuperação da indústria automibilística em relação ao desempenho de 1974. Em 1978, o crescimento e a rentabilidade das vendas foram mais altas do que nos anos de 1975, 1976, 1977 e a rentabilidade do patrimônio foi a melhor obtida desde 1973.[1]

A recuperação das vendas da indústria automibilística, a partir de 1978, foi favorecida, em grande parte, por uma reação positiva do mercado interno. Depois de enfrentar drásticas medidas de restrição do crédito, aumentos de preços dos automóveis de maneira acelerada e de assistir a uma exaustiva campanha de racionalização do uso do combustível, o consumidor brasileiro encontrou em 1978, um panorama mais favorável: a gasolina subiu menos que nos anos anteriores e os aumentos dos preços dos automóveis estiveram abaixo da taxa de inflação (tabela 03). O mercado externo também contribuiu para a melhoria dos resultados, as exportações chegaram a 610.408 mil dólares, contra 490.305 mil dólares em 1977 (tabela 04).

II.2 O Período Recessivo: 1980-84

Em 1980, a produção de automóveis foi de 933.152 carros contra 912.018 em 1979, sofrendo uma variação de 2,3%, As vendas de automóveis no mercado interno em 1979 foram de 828.733 unidades e em 1980 foram de 793.028, havendo um decréscimo de 4,31%

---

[1] Revista Exame. "Melhores e Maiores" - setembro 1979, p. 152 e 153.

(tabela 05). O faturamento de 1980 em relação a 1979 decresceu em torno de 10%, caindo de 46.989 milhões de cruzados, em 1979, para 42,243 milhões em 1970 (tabela 06).

As razões do mal desempenho da indústria automobilística, na virada da década foram da aceleração inflacionária, o aumento do preço dos combustíveis, os altos custos de manutenção, as dificuldades no financiamento dos consumidores e as greves.

Como o automóvel tem sua demanda altamente influenciada pela situação econômica do país, como vimos, as empresas montadoras sofreram o impacto das medidas do governo para controlar a inflação e tentar reduzir o déficit da balança comercial provocado pela elevação do preço do petróleo. A retração do mercado, porém, não inibiu os investimentos e reinvestimentos realizados pela indústria automobilística. Sentindo o reflexo da recessão, as montadoras, com o objetivo de atingir uma faixa maior de consumidores, promovem uma nova onda de diferenciação dos seus produtos. As empresas começaram a se preocupar com a fabricação de carros menores e mais econômicos, carros que pudessem oferecer uma vantagem diferencial do consumidor, isto é, com um custo cada vez menor. Da mesma forma, tornou-se necessário a busca de um substituto enérgico para a gasolina. Aproveitando incentivos governamentais, as empresas aumentaram seus investimentos em pesquisas e desenvolvimento na produção de motores a álcool e sua adaptação nos carros nacionais. Portanto, para oferecer ao mercado tais vantagens e vencer as barreiras impostas pela recessão, as montadoras aceleram os investimentos. De 1978 a 1979, os investimentos cresceram 2.400%, e em 1980, 41%. Os investimentos cresceram até 1981 e depois cairam sensivelmente em torno de 50%, no período 1982-1985. Nesse último ano, os investimentos totais estavam muito abaixo do nível de 1978, cerca de 296% (tabela 07). Os investimentos realizados entre 1979 e 1981,

refletiram no surgimento de diversos modelos novos (carros mundiais) ou carros antigos com um número maior de especificações e acessórios e, também na mudança abrupta da estrutura de produção em escala de veículos com motor a álcool. Em 1980, essa produção representava 21,8% da produção de autoveículos, enquanto a produção de veículos com motor a gasolina era de 66,8%. Em cinco anos, a produção de motores a álcool muda de 21,8% para 66,4% da produção total. (tabela 08).

Com relação a produção de automóveis de passeio, em 1980 a produção de automóveis a gasolina era de 74,4% e a produção de automóveis a álcool era de 25,6%. Em 1985, a produção de automóveis a gasolina correspondeu a 23,9% do total e a de automóveis a álcool foi de 75,5% (tabela 09)

Esse fenômeno pode ser verificado analisando as vendas do mercado interno de autoveículos. Em 1985, 84,8% das vendas internas correspondia a autoveículos a álcool (tabela 10).

Pelo lado das exportações foi registrado, no período 1979/80, um acréscimo de 50,98% e, no período 1980/81, um incremento de 36,15% (tabela 11). Tal desempenho foi reflexo da necessidade de renovação das frotas e antigas encomendas feitas por países importadores que permitiam ao setor um acúmulo de resultados positivos para enfrentar a recessão.

Em 1982, "o mercado interno de automóveis continuou sendo prejudicado por altas taxas de juros e dificuldades de crédito, bem como, por reajustes mensais de preço acima da inflação não acompanhadas pelo valor do carro usado. Com a ligeira reativação econômica, todavia, a insegurança do consumidor em relação à manutenção do emprego parece ter diminuído, o que constituiu aspecto favorável à compra de automóveis"[2]. Apesar dos fatores

[2]Revista Exame - "Melhores e Maiores"-setembro 1983, p. 127.

negativos, o setor revelou uma ligeira recuperação no mercado interno neste ano, que pode ser explicado pelos ótimos resultados da comercialização de carros movidos à álcool, pela decisão governamental de extinguir o teto da expansão dos empréstimos das financeiras, ampliando os prazos de financiamento para 24 meses e reduzindo o imposto sobre as operações financeiras (IOF) cobrado no crédito ao consumidor. Alem disso, o consumidor foi atraído pelos novos lançamentos e houve concessões de incentivos para a compra de táxis a álcool, como a isenção do IPI e ICM que provocaram uma redução superior de 40% nos preços dos carros. Durante esse ano, o nível de emprego na produção de autoveículos cresceu 3,02% (tabela 12) em relação a 1981, ficando porém, muito abaixo do nível atingido em 1980. A produção decaiu 12,27% e as vendas aumentaram 24,27%. A produção ou melhor, a exportação por sua vez caiu 23,48% (Tabelas 01 e 02).

Em 1983, o setor teve um bom desempenho em relação a 1982, tendo um crescimento de 11,27% na produção de automóveis e de 9,4% nas vendas internas e 10,39% nas exportações (Tabela 01 e 02). Esse bom desempenho pode ser explicado pela reativação da economia dos Estados Unidos e à boa aceitação nos mercados interno e externo dos novos lançamentos dos carros mundiais fabricados pelas montadoras brasileiras (Escort, da Ford; Monza, da General Motors; Santana, da Volkswagen; e Uno, da FIAT).

A indústria automobilística não repetiu em 1984 o bom desempenho de 1983, quando cresceram a produção e as vendas no mercado interno. O faturamento líquido de 1983 para 1984 decaiu 2,53% Tabela 06). As vendas de automóveis cairam 12,5% (Tabela 05) por causa dos juros elevados, que praticamente inviabilizaram os financiamentos para compra de automóveis. Por trás da queda da produção estavam as greves de dezembro de 84, que impediram a fabricação de 20 mil veículos. A produção de automóveis em 1984

foi de 9,22% menor que a de 1983: 693.386 unidades contra 748.371.

O fraco desempenho da indústria em 1984 foi atribuído a três fatores: inflação alta, juros de financiamento produtivos e limitações do poder aquisitivo dos assalariados, que apenas melhorou no último trimestre do ano devido a aprovação pelo Congresso de uma nova lei salarial, que entrou em vigor a partir de 1º de novembro, substituindo o decreto lei 2.065, de 1983, e tornando mais liberais os reajustes automáticos de salários em função do INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor)[3].

Portanto, o setor que já havia tido um desempenho pouco expressivo durante a segunda metade da década de 1970, o período recessivo 1980-1984, repercutiu num fraco desempenho da indústria automobilística e veio agravar a situação econômica do mesmo. Tal período é marcado por instabilidade tanto na produção como na comercialização, registrando ligeira recuperação em 1983.

Com relação aos investimentos, esses foram direcionados para a produção de motores a álcool e nos lançamentos dos carros mundiais no Brasil, durante os anos 1979, 1980 e 1981. Os investimentos e reinvestimentos voltaram a cair a partir de 1982. Durante o período 1979-1985, não houve investimento na ampliação da capacidade, apenas na modernização, automação ligados aos carros para a exportação (carros mundiais).

II.3 A Recuperação Durante 1985.

O indicador mais expressivo do bom desempenho da economia brasileira em 1985, foi o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto), 8% em relação ao ano anterior. "Esse crescimento baseou-se

---

[13] Revista conjuntura (FGV): janeiro de 1985.

no crescimento industrial assentado na ocupação da capacidade ociosa acumulada durante a recessão "(tabela 13).[4] Verificou-se até outubro uma recuperação real de 10% nos salários, ocorrendo aumentos reais sucessivos nos últimos meses de 1985.

As montadoras iniciaram 1985 confiando num crescimento em torno de 8% a 10%. Durante o primeiro trimestre de 1985, os resultados indicaram que aprevisão poderia até ser ultrapassada. Afinal, as vendas no mercado interno (automóveis de passeio e uso misto) tinham crescido nada menos que 14,3% em comparação com o primeiro trimestre de 1984.

De acordo com informações prestadas pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), a indústria automobilística encerrou 1985 com vendas globais, destinadas ao mercado interno, da ordem de 763,180 unidades (84,8% movidas a álcool), o que representou um crescimento de 12,7% em relação a 677.082 unidades comercializadas em 1984 (Tabela 08 e 09).

Do lado da oferta, as 966.708 unidades concluídas pelas montadoras, em 1985, significavam um acréscimo de 11,7%, relativamente a produção de 1984 foi de 864.653 unidades (Tabela 01).

Superadas as limitações impostas pela greve dos metalúrgicos do ABC[5] e, em menor grau, por alguma escassez de peças e componentes

[4] Revista da Anpec (Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia): nº 11, dezembro 1986; Seminário de Economia Brasileira - "O Programa de Estabilização e a Economia Brasileira", CECON (Centro de Conjuntura do IE/Unicamp)

[5] Folha de São Paulo - 11 de abril de 1985. "Greve no ABC". "Trabalhadores das grandes indústrias metalúrgicas de S. André, S.B. do Campo e S. Caetano do Sul cruzaramos braços. Levantamento

as montadoras expandiram seus níveis de produção a partir do segundo semestre de 1985. As empresas terminaram o ano operando praticamente a plena capacidade, para poder atender ao crescente volume de vendas, de quase todos os tipos de veículos, registrados a partir de julho de 1985.

Na realidade, a melhoria dos níveis de renda dapopulação, conjugado com a retomada do crescimento da economia (indústria, serviços e agropecuária) propiciaram forte expansão das vendas de veículos havendo em alguns casos, como nos segmentos de automóveis para passageiros, de ônibus e de caminhões, falta de produto na revenda, o que pôde ser verificado pelas "filas de esperas" e pelo ágio cobrados dos compradores.

As unidades exportadas pelas montadoras de janeiro a dezembro de 1985 (207.640) aumentaram 3,7% em relação às exportações de 1984 (196.515).

As devoluções do imposto de renda, o 13º salário, a valorização dos carros usados e a compressão dos preços dos veículos causaramuma pressão na demanda de veículos.

A recuperação da economia passou a ser impulsionada principalmente pelo mercado interno e as exportações mantiveram um rítmo relativamente forte, garantindo o superávit de US$ 13,1 bilhões. Alguns setores industriais atingiram patamares de produção muito próximos daqueles verificados em 1980, como a indústria automobilística de papel e celulose, de mobiliário e têxtil, entre outras[6].

---

feito três semanas antes já estimava em 400 mil o número de trabalhadores de 16 categorias em greve em nove estados desde a posse do presidente Sarney, a 15 de março. Só a 3 de junho, com o acordo da Ford as greves dos metalúrgicos acabaram".

[6]Revista Indústria e Desenvolvimento-Federação e Centro das Industrias do Estado de São Paulo: "A Industria Investe, janeiro de 1986, "A Retomada dos Investimentos" - p. 4

Os indícios da recuperação da economia brasileira, estavam fundamentados num "crescimento industrial fruto da aceleração no ritmo de investimentos, embora sem caracterizar um movimento de retomada dos investimentos em grandes projetos. Os indicadores físicos do investimento (tabela 14) sugerem que a recuperação dos níveis de investimentos começou em 1984 e, apesar da forte aceleração em 1985 e nos primeiros cinco meses de 1986, ainda estava longe de recuperar os níveis pré-recessão. Isto pode ser explicado pelo fato de que os investimentos realizados em 1984-86 são quantitativamente diferentes, isto é, intensivos em tecnologia e orientados para a modernização e aumento da produtividade da indústria".[7] Segundo pesquisas do Centro de Conjuntura da UNICAMP a recuperação dos investimentos ocorreu de forma mais intensificada nos setores industriais de bens de capital, bens de consumo e construção civil, nos setores de infra-estrutura (exceto energia) e na agricultura. Por outro lado, os investimentos em energia e insumos básicos, ou seja, setores dominados por empresas estatais, ficaram atrasados. Nada garante dizer que essa recuperação dos investimentos representasse um novo ciclo de investimentos na indústria. "Os investimentos estavam sendo feitos predominantemente em expansão da capacidade produtiva em plantas existentes por meio da introdução de máquinas e equipamentos tecnológicamente mais avançados, automação de processos, eliminação de gargalos, etc."8. Esses Investimentos intensivos em tecnologia propiciaram um ganho de produtividade considerável do trabalho na indústria de transformação, "e podem explicar porque a indústria, apesar de já ter recuperado e ultrapassado o nível de produção anterior à recessão, ainda não voltou aos níveis de 1980 em termos de investimentos e emprego[9].

---

[7] Revista da Anpec, op cit. p. 26

[8] Ibid, p. 26

[9] Ibid, p. 26

As razões que promoveram a mudança nas expectativas empresariais pode ser explicada, por outro lado, "pela pequena queda nas taxas de juros em 1985 e, em alguns casos, o retorno do capital empregado, em atividades produtivas, principalmente com o clima de otimismo que começou a vigorar em 1985, com a reativação do mercado interno"[10] E, ainda mais, a necessidade de modernização de alguns setores industriais frente a recessão. Aliado a isso, as expectativas de elevação das taxas de retorno na atividade produtiva como reflexo do aquecimento da economia.

Com relação a indústria automobilística, o ciclo de aumento da produção das montadoras é, por sua natureza, necessariamente longo. No decorrer do segundo semestre de 1985, enquanto os fornecedores e as próprias montadoras ainda dispunham de capacidade ociosa, a defasagem entre a oferta e a demanda pôde ser amenizada, através de reprogramação das compras e aumento do efetivo de funcionários. Portanto, a partir de 1985, a posição das montadoras foi a ocupação de uma planta produtiva ociosa desde o início de 1980, frente a um crescimento das vendas internas de 20% em comparação a 1984 (tabela 02).

As indústrias do setor, de forma geral, passaram a adotar o terceiro turno de trabalho em todas as fases do processo nas quais isto se mostrava tecnicamente viável. De junho de 1985 a junho de 1986, o número de empregados aumentou em 19,1 mil pessoas, enquanto a produção mensal de veículos saltou de 70,4 mil para 94,2 mil unidades (Tabela 16)

Mesmo havendo, no início de 1986, uma redução do limite máximo do prazo de financiamento de veículos novos, de doze para seis meses, encarecendo as prestações, a demanda interna continuou crescendo, sobretudo a partir do Plano Cruzado, que gerou mais segurança nos consumidores e aumentos reais na renda da população ao mesmo tem po em que desistimulou as aplicações financeiras.

[10] Revista Industria e Desenvolvimento, op cit.

A resposta das grandes montadoras à formidável procura de carros em 1985 foi o grande volume de investimentos planejados para atender o mercado. A FIAT baseada em Betim, Minas Gerais, anunciou a abertura de novos turnos de trabalho e investimentos de 450 milhões de dólares até 1988 para elevar sua produção de 200.000 para 270.000 automóveis por ano. A Volkswagen, a montadora número um do país, com fábricas em São Bernardo do Campo e Taubaté, em São Paulo dava os últimos retoques no projeto de erguimento de uma nova firma, provavelmente fora do Estado de São Paulo. A GMB investiu 150 milhões em 1986 para ampliar suas instalações em São Caetano do Sul e São José dos Campos em São Paulo, para elevar sua produção.

Com relação a rede de distribuição de automóveis, observa-se, através dos dados (Tabela 08 e 09), uma concentração das distribuidoras, principalmente na região sudeste, que representa 50% das vendas de autoveículos do país. Em 1981, havia na região sudeste 1404 agências contra 1.196 em 1985 (tabela 18), uma redução de 14,8% no número de distribuidores. Esse fenômeno é explicado levando em consideração as dificuldades e exigências de manter um alto volume de capital de giro frente a recessão econômica que dificulta as vendas, tornando o setor mais competitivo. Essa constatação pode ser analisada pelo que já vimos anteriormente no capítulo I.

Portanto, para finalizar, depois de quatro anos de recessão, a indústria teve em 1985 problemas sérios para atender o mercado em expansão, dado as condições ligeiramente favoráveis e aos compromissos externos. Os problemas que resultaram disso foram o ágio e "filas de espera" no processo de comercialização e problemas com o fornecimento de peças, cujas razões serão vistas no capítulo a seguir.

Capítulo III

IMPACTOS DO PLANO CRUZADO SOBRE O SETOR

III.1 O Plano Cruzado

Devido a aceleração dos aumentos dos preços, principalmente dos bens de consumo duráveis e semiduráveis, que provocaram um aumento exorbitante da inflação nos primeiros dois meses de 1986, o governo, na tentativa de reverter o quadro crítico da economia, implantou O Plano de Estabilização Econômica em 28 de fevereiro desse ano. O lançamento do Plano foi motivado pela escalada assustadora da inflação, que atingira em fevereiro o índice anual acumulado de 255,16%. Precederam-no estudos sigilosos de um grupo de economistas, os quais juntaram às suas conclusões próprias as experiências dos planos anti-inflacionário da Argentina e Israel.

O Plano Cruzado criou uma nova moeda, o cruzado, com o valor, na data, de Cr$ 1.000; instituiu um congelamento temporário dos preços no varejo, a desindexação (vinculação dos salários e taxas de juros a um índice do custo de vida) dos salários e outros rendimentos a níveis baseados na média dos valores reais de seis meses anteriores. O IPC (Índice dos Preços ao Consumidor) caiu, registrando-se em março, pela primeira vez desde a década de 1930, uma inflação (de 0,11%) sem qualquer efeito negativo sobre a produção, que continou aumentando.

Uma consequência imediata do Plano foi a explosão do consumo. A demanda tornou-se agressiva, durante os primeiros meses do Plano Cruzado devido, em grande parte aos aumentos reais de renda e aos preços baixos dos bens de consumo que estavam congelados. Além do mais, as aplicações financeiras ficaram desestimuladas

por causa da extinção da correção monetária. "Através da desindexação, ao suprimir a correção monetária, eliminou-se a possibilidade de ganhos financeiros assentados no trinômio: rentabilidade, liquidez e segurança, que tornaram os ativos financeiros formas de acumulação de riqueza superiores aos ativos reais. Logo após a implantação do Plano Cruzado manifestou-se uma clara preferência por ativos reais, ações, ou mesmo pelo consumo, em detrimento dos ativos financeiros não-monetários"[1]. Portanto, os consumidores estavam podendo comprar mais do que nos anos de recessão.

III.2 A Indústria Automobilística

Com relação a indústria automobilística, o "congelamento dos preços dos automóveis ocorreu num momento de defasagem em relação aos custos reais de produção. O setor esperava que o CIP concedesse reajustes reais no começo do ano de 1986, em torno de 26%, tanto que enviou uma carta ao Ministério da área econômica informando que o setor iria reajustar os preços dos automóveis, com ou sem autorização do governo"[2]. No final de janeiro de 1986, o setor automobilístico pressionava o Ministro da Fazenda, Dilson Funaro mostrando a defasagem entre os aumentos dos preços e de custos, e que os preços do setor passaram vários meses sem aumentos desde o primeiro semestre de 1985. "Um acordo informal entre o governo federal e montadoras em 1985, garantindo reajustes sempre um pouco acima da inflação, até compensar a defasagem existente, não estava acontecendo na prática. Isso vinha sendo anulado através da concessão de reajustes para o setor com intervalos superiores a um mês".[3]

As montadoras defendiam um reajuste de 26%, enquanto o CIP autorizou um aumento de 15% no dia 30 de janeiro de 1986.

[3]Ibid, 29 de janeiro de 1986

Portanto, essa defasagem dos preços dos automóveis aliado a melhoria na renda da população e, também, o aumento dos níveis de emprego refletiram na demanda excessiva de automóveis.

A indústria automobilística frente a essa defasagem de preços começou a esboçar as primeiras idéias para reduzir os custos do setor. Um desses caminhos seria aumentar o nível de produtividade através de investimentos já programados para 1986. Além do mais, as montadoras trabalhavam praticamente em plena capacidade de produção para atender não apenas o mercado interno, mas o mercado externo porque havia compromissos de vendas de automóveis para exportação na ordem de US$ 2 bilhões de dólares que começaram a render encomendas concretas cujo não atendimento colocaria em risco o futuro da ação externa do setor. Mesmo havendo um aumento da produção de 11,45% em 1986 em relação a 1985, as montadoras conseguiram atender os pedidos na sua totalidade. As vendas totais ao mercado interno aumentaram em 14,22% de janeiro a novembro de 1986 em relação ao mesmo período em 1985 (Tabela 17)

Um outro problema enfrentado pelas montadoras foi quanto ao fornecimento regular de autopeças pelo setor responsável. Quanto a isso, existiram dois aspectos interessantes, no período em questão. Em primeiro lugar, os fornecedores não conseguiram atender as encomendas na velocidade necessária. Segundo o Sindipeças, sindicato que reúne 500 fabricantes de autopeças espalhados pelo país, o problema teria sido amenizado se as montadoras tivessem programado melhor seus pedidos. Acontece, também, que o perfil de vendas das autopeças mudou muito em relação ao início da década de 1980. Em 1980, 70,7% do faturamento dos fabricantes de autopeças dependiam das montadoras. O mercado de reposição respondia por 18,4% e as exportações representavam apenas 5,8%. No ano de 1985, a receita proveniente do mercado externo já alcançava 13%, a de reposição 22,5% e a fatia correspondente às montadoras não passava de 61%. Dessa forma, um dos problemas

surgidos foi a distribuição da produção de forma equitativa entre os três mercados. As montadoras viram-se obrigados a elevar substancialmente a produção para atender o aumento da demanda em 1986. A indústria de autopeças para resolver essa situação aumentou o número de funcionários para 270 mil, contra 260 mil no ano de 1985, e deixou de realizar negócios no exterior. Mesmo assim não foi possível evitar transtornos.

O outro aspecto com relação ao fornecimento, que perdurou durante todo o primeiro e metade do segundo semestre de 1986 e cuja origem estava nas medidas decretadas pelo governo, foram as divergências quanto a parcela de cada setor na redução dos custos financeiros que estavam embutidos nos valores dos produtos antes da edição do Plano Cruzado. Ou seja, a polêmica entre as montadoras e os fornecedores de autopeças girava em torno da aplicação de um redutor nos preços das vendas à prazo correspondente ao custo financeiro embutido anteriormente. As montadoras insistiam em obter de seus fornecedores descontos nas operações a prazo. Elas entendiam que os preços praticados até um dia antes de 28 de fevereiro estavam superdimensionados, embutindo um acréscimo, correspondente à desvalorização do cruzeiro no dia da liquidação. Ou melhor dizendo, entenderam que deviam pagar os componentes recebidos através de cruzados deflacionados, isto é, com aplicação da tabela de conversão do governo, enquanto os fornecedores de autopeças entenderam que a conversão de cruzados, ou melhor, a conversão de cruzeiros para cruzados deveria ser calculada somente na base de mil para um.

"O governo definiu, em 11 de março de 1986, que a "base de conversão de cruzeiros para cruzados dos preços industriais valia apenas para os praticados à vista. Para os das vendas a prazo, adota-se como referencial básico dos custos financeiros índice de 7% autorizado oficialmente pelo CIP".[4]

[4] Folha de São Paulo - 11 de março de 1986.

O início das negociações foi marcado por muitas divergências. A Sindipeças tinha uma proposta de aplicação de um deflator de 3% a.m., acrescido de 1,8% de juros e informava que as entregas continuavam, como base de uma trégua de um mês - de 02 de março até 2 de abril - para negociações. A Anfavea reivindicava inicialmente, um desconto de 14% a.m. A indústria automobilística alegava, porém, que continuava a se ressentir de falta de peças e componentes, acumulando em março, mais ou menos, 7 mil veículos inacabados em seus pátios. A empresa GMB foi a mais afetada pelo problema, com 3.400 automóveis nos pátios[5].

A indústria automobilística enfrentou dificuldades para acertar com seus fornecedores as margens de desconto. Isso aconteceu porque o setor teve que negociar não apenas com o setor de autopeças, mas pelo menos com seis outros sindicatos cujos associados vendem seusprodutos para o setor terminal da indústria automobilística, como os ramos da forjaria, fundição, pneumática e aços.[6]

Após um mês de negociações, apenas o setor de pneus e de autopeças não conseguiram chegar a um acordo.[7] As divergências eram tantas que o Sindipeças deixou de negociar com a Anfavea, sendo que no começo de abril, os entendimentos com esse setor seriam diretamente negociadas entre as montadoras e as quinhentas empresas fornecedoras de peças. Na maioria dos acordos acertados, os descontos variavam de 7% a 8%, acompanhando as margens concedidas pelas estatais. O impasse maior, aconteceu com a Associação Nacional da Indústria Pneumática (ANIP) que se manteve irredutível na posição de não conceder qualquer desconto, sob a alegação que só praticava preços a vista.[8]

---

[5] Gazeta Mercantil, 19 de março de 1986

[6] Ibid, 26 de março de 1986

[7] O Estado de São Paulo, 02 de abril de 1986

[8] Gazeta Mercantil, 03 de abril de 1986

Apesar dos contratempos, as fábricas fizeram um esforço adicional para faturar os veículos estocados e garantir o fornecimento nos mercados externo e interno, tendo em vista que o número de veículos em estoque estavam muito elevados durante esse período.

O fornecimento de autopeças e matérias-primas não foi normalizado durante 1986, porque, em primeiro lugar, algumas indústrias estavam defasadas com relação ao crescimento rápido da economia e, em segundo lugar, devido a inflexibilidade da política de preços do CIP, muitos setores ficaram prejudicados pois praticavam preços muito abaixo da média dos seis meses anteriores ao Plano Cruzado e deveriam ter passado por um processo de reajuste. Em contrapartida, outras foram beneficiadas exatamente por estarem na época do congelamento, compreços recém-reajustados. O CIP atrelado as decisões do governo, não elevou alguns preços reconhecidamente defasados e o governo não teve instrumentos eficazes para forçar as empresas favorecidas a reverterem às suas médias.

Dessa forma, os setores fornecedores de autopeças e matérias primas iniciaram a cobrança de ágio, a fim de reverter a defasagem dos custos. Assim, também, fizeram aqueles setores beneficiados. A fiscalização dos preços foi prejudicada devido a má estruturação da SUNAB, assim o ágio foi generalizado para toda a economia. Por exemplo, a cobrança de ágio corria em agosto em setores bastante específicos: basicamente nas matérias-primas e nos alimentos. No caso das matérias-primas industriais, a cobrança de ágio estava ocorrendo nas vendas de um amplo leque de produtos que iam desde não-ferrosos até madeira e couro.

Segundo André Beer, diretor da Anfavea, as industrias automobilísticas não deviam e não tinham como fazer sobre-preço para receber matéria-prima. As montadoras deixaram de produzir

quase 30 mil veículos de maio a agosto, por falta de matéria-prima e componentes, o que significou uma queda de 25 mil unidades na produção[9].

Em julho, a produção de veículos chegou a 87,3 mil unidades, 8% a menos do que em junho, quando foram produzidos 94,4 mil unidades. As vendas internas também abaixaram 5,9%, no mesmo período, com relação aos veículos de passageiros e uso misto (Tabela 20). A produção de julho foi afetada por férias coletivas concedidas em várias montadoras em decorrência de problemas de disponibilidades junto ao setor produtos de autopeças.

Em agosto, porém, não reverteu a situação. A produção sofreu uma queda de 8,2% em relação ao mês anterior e de 15,1%, quando comparado com o mês de agosto de 1985. Mas os resultados acumulados ainda foram positivos, registrando um crescimento de 25,2% sobre o mesmo período de 1985 (jan-agosto).

Segundo os dados da Anfavea, a indústria automobilística quebrou em 1986 o recorde de empregos, pois empregou 156.356 pessoas, 1,2% a mais que no mês de julho e 12% sobre agosto do ano anterior (Tabela 16).

A queda no desempenho da indústria automobilística foi ocasionada pela falta de componentes, matérias-primas, além das greves setoriais que atingiram o setor.

Apesar de todas essas dificuldades sem a possibilidade de aumentar a capacidade produtiva de imediato e de aumentar os preços de seus produtos, a indústria automobilística procurava, com esforço cada vez maior, ampliar seu leque de clientes internacionais. Por exemplo, a GMB, a segunda maior montadora do país, dona de 22% do mercado, vendeu nos primeiros cinco meses de 1986

---

[9] O Estado de São Paulo - 04 de setembro de 1986

CEDOC/IE/UNICAMP

para o mercado interno 91.800 carros, 1.000 a mais do que o melhor ano de sua vida no Brasil, 1980. Porém, mais expressivos são os números referentes às exportações. De janeiro a maio, a GMB exportou 20.000 veículos para dezenove países - o dobro do resultado do mesmo período de 1985.[10] Depois do Plano Cruzado, exportar era mais rentável do que venda para o mercado interno.

Se, no período 1980-85, as exportações constituiram uma saída (alternativa à recessão) do mercado interno; em 1986, as exportações tornaram ainda mais atraentes como resultado do congelamento dos preços no mercado doméstico. O crescimento das vendas no exterior foi favorecido, além disso, pela desvalorização do dólar em relação ao iene e das principais moedas européias, tornando os carros brasileiros mais competitivos.[11]

As considerações anteriores permitem concluir que o Plano Cruzado teve efeitos instabilizadores sobre o funcionamento da indústria automobilística, gerando condições que ao mesmo tempo que estimularam a expansão da demanda, obstaculizaram a ampliação da produção. A expansão da demanda resultou, em parte, da melhora do poder aquisitivo, bem como da queda dos preços relativos dos automóveis (cujos preços foram congelados em patamares baixos) e da maior procura por ativos reais induzidas pela desindexação das aplicações financeiras. De outro lado as discussões entre as montadoras e os fornecedores de autopeças e matérias-primas quanto aos custos financeiros embutidos nas vendas a prazo, criaram problemas para a ampliação da produção. Deve-se levar em consideração, no entanto, que o setor automobilístico experimentava falta de capacidade produtiva antes mesmo da implementação do Plano Cruzado, conforme foi constatado no ano de 1985. Nesse sentido cabe concluir que o Plano veio apenas a agravar problemas crônicos do setor, cuja origem, em última instância, encontram-se na falta de investimentos na

[10] Revista Conjuntura - julho de 1986

[11] GAZETA MERCANTIL - 18 de março de 1986

na ampliação de capacidade ao longo do período recessivo.

As consequências no mercado interno foram diversas. Houve um aumento das listas de espera de carros novos nas concessionárias devido a não pronta entrega dos carros pelas montadoras ou pelo desvio ilícito dos veículos novos para o mercado paralelo. Uma outra consequência que, teve grande repercussão sobre a população, foi a generalização da cobrança do ágio sobre a comercialização de carros zero quilômetro. Embora ilegal, essa era a única alternativa apresentada pelos comerciantes para quem não quisesse submeter-se a uma "fila de espera" que chegava em torno de 120 dias. O ágio no processo de distribuição de veículos é uma característica estrutural do setor sempre perceptível quando há uma ampliação drástica da demanda.

Uma outra tentativa, observada durante 1986, de lucrar em cima da comercialização de automóveis, foi o desvio de carros novos zero quilômetro para o mercado paralelo por parte das grandes revendedoras. Isso acontece porque houve uma elevação do valor dos veículos usados, os únicos disponíveis para pronta entrega e que constituem um mercado sobre o qual nem as montadoras, nem o governo tinham qualquer controle (os preços dos automóveis não estavam congelados). O desvio era feito da seguinte forma: faziam uma venda fria, sem recibo de venda, para grandes comerciantes de São Paulo, de um modelo novo, rodavam-no algumas centenas de quilômetros e vendiam-no como carro usado - fora do alcance, portanto, da SUNAB a preços superiores dos carros novos e com toda assistência técnica assegurada pelas agências.

O governo preocupado com esses problemas e com os níveis de consumo, abaixou algumas medidas em julho de 1986, no intuito de disciplinar o mercado. Segundo as autoridades econômicas, o país tinha chegado a plena capacidade de produção em vários setores, como o aço, energia elétrica, o papel e papelão. Para expandir essa capacidade em níveis satisfatórios e evitar

um colapso geral, era necessário promover investimentos, principalmente nas áreas estatizadas. Como não havia recursos necessários para isso, a única solução foi implantar uma política econômica que diminuisse o consumo.

Criou-se o empréstimo compulsório de 28% sobre os combustíveis e de 10% a 30% sobre a compra de carros. Com este dinheiro, o governo pretendia aplicá-lo no Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND), hoje extinto, para ser investido no Plano de Metas, que pretendia, até 1989, aumentar em 24% as exportações, em 26% o nível de emprego industrial e 25% a capacidade de consumo da população.

Segundo o governo, esse empréstimo seria devolvido até 1989, na forma de cotas de participação do FND. Ou seja, a partir do momento que alguém pagasse o compulsório, estava se tornando uma espécie de sócio do FND, ajudando o Brasil a se desenvolver. Em troca o FND investiria esse dinheiro em ações de forma a fazer com que ele crescesse. As cotas viviam com rendimentos iguais aos da Caderneta de Poupança. E depois teriam ainda um dividendo de 25% a.a. Porém, não há certezas quanto ao seu rendimento e, muito menos, a sua devolução.

Foi sobre os automóveis e utilitários novos que recaiu o maior peso do compulsório um índice de 30% para qualquer modelo. Utilitários foram excluídos do compulsório. Para os automóveis e utilitários usados, os índices do compulsório foram baixos. Quem comprou carros fabricados em 1985, pagou 20% e quem adquiriu os produzidos em 1984 e 1983 recolheu um compulsório de 10%.

Nesse período, o governo tentou reordenar as atividades dos consórcios, inibindo eventuais abusos. A partir de agosto de 1986, a carta de crédito que antes permitia a liberação do carro contemplado foi substituida por uma fatura.

A partir de dezembro de 1986, as administradoras só poderiam formar grupos depois de comprovarem a capacidade extra de entrega dos bens envolvidos. E as administradoras teriam agora que prestar contas de sua atividade periodicamente à Receita Federal.

Com relação ao nível do consumo de veículos, o impacto do compulsório não foi tão considerável quanto se esperava. As vendas internas de automóveis de passageiros decresceram 7,40% de junho a julho e 8,4% de julho a Agosto. Esse descréscimo pode ser explicado (Tabela 21) pelo fato que a produção de veículos decresceu quase nas mesmas proporções das vendas internas. Como foi visto, a queda de julho foi afetada pelas férias concedidas em algumas montadoras em decorrência de problemas de disponibilidades junto ao setor produtor de autopeças. Ademais, as vendas como a produção costumam ser baixas nesse período do ano, devido aos lançamentos de novos modelos para o ano seguinte, a partir de setembro.

O aumento de 30% nos preços dos carros através do compulsório não afetou a tendência consumista, pois, no mês de setembro de 1986, houve um aumento de 25,43% nas vendas de automóveis. "A demanda interna por produtos industriais continua aquecida, apesar de uma ligeira queda em agosto relativamente a julho, possivelmente por efeito dos empréstimos compulsórios e da elevação das taxas de juros sobre o consumo". A recuperação dos depósitos em cadernetas de poupança a partir de agosto pode indicar que realmente houve um arrefecimento no ritmo de expansão do consumo, porém com a estabilização ocorrendo em patamares substancialmente mais elevados que os de antes do Plano Cruzado."[12]

O impacto que teve a implantação do compulsório foi ter aumentado a diferença entre a inflação real que estava girando em torno de 3,5 e 4,0%, segundo alguns técnicos da FIESP, e a inflação oficial

[12] Revista da Ampec , op. cit. p.24

de 1,72 a 1,90% ao mês. Segundo eles, o índice de variação dos preços deveria computar, para ser real, o ágio pago na compra de mercadorias, o empréstimo compulsório sobre carros, gasolina e álcool, viagens e dólar, mudança na qualidade dos produtos pesquisados, substituição de um produto tabelado por outros mais caros e produtos novos.[13]

Em outubro de 1986, o governo já admitia reajustar os preços de vários produtos. Reconhecia que existia um grande desequilíbrio na relação entre os vários preços da economia, mas não definia uma data marcada e nem uma lista de produtos que deveriam ter seus valores elevados. Nessa indefinição, o governo permaneceu até as eleições de 15 de novembro de 1986.

III.3 O Cruzado II

Como as medidas do governo implantadas durante o mês de julho se revelaram insuficientes e a taxa de inflação recomeçasse a subir foi decretado em novembro, após as eleições, um novo "pacote". O Cruzado II, como foi chamado, elevou os preços dos automóveis em 80% e o dos combústiveis em 60%, além de aumentar as tarifas de energia elétrica, telefones e correios, bem como os preços de cigarros e bebidas. A reação foi hostil, tanto por parte da classe média, que se sentiu excessivamente onerada, como dos empresários, que reclamavam contra a permanência do congelamento de preços da quase totalidade dos produtos, e dos trabalhadores.

O próprio governo foi levado a reconhecer que o novo plano fora lançado de maneira inadequada e não atendia aos seus objetivos. A elevação real do custo de vida não encontrava correspondência nos

[13] Jornal do Brasil. 19 de outubro de 1986.

novos índices sucessivamente adotados, com expurgo de ítens que agravavam, como os empréstimos compulsórios. As taxas de inflação não registradas desgastaram o salário real e protelaram a aplicação do "gatilho" previsto no Plano Cruzado - um dispositivo, segundo o qual os salários deveriam ser reajustados cada vez que a taxa de inflação acumulada chegasse a 20%.

No final do ano uma nova série de medidas era estudada para pôr termo ao surto inflacionário, para assegurar um descongelamento gradual dos preços, e para, ao mesmo tempo, diminuir a erosão dos salários. Afim de atingir esse objetivo, o governo procurava um entendimento com as entidades empresariais e sindicais, com vistas à conclusão de um "pacto social" considerado indispensável para solucionar as dificuldades do país.

A partir de novembro, as vendas de automóveis de passageiro começaram a declinar consideravelmente. As vendas de novembro em relação a outubro decresceram 46,24%. Houve uma recuperação em dezembro de 50,63%. Porém, a partir de janeiro de 1987, até dezembro desse ano, a média mensal de vendas de veículos de passageiros foi de 16.276 contra 31.968 veículos em 1986, uma diferença de 49% (tabela 19).

Na prática, com o Plano Cruzado II, os descongelamentos de preços, depois de nove meses, inibiu, por vez, o consumo de veículos novos. Uma vez que a retomada da aceleração inflacionário foi brutal, atingindo em junho de 1987, 26,06% ao mês.

Com a retomada da inflação e a redução drástica das vendas, a reivindicação das montadoras passou a ser a redução da carga tributária de modo a manter sua margem líquida de lucro sem elevar, ainda mais, o preço dos automóveis, para os consumidores.

A indústria automobilística não estava satisfeita com a

intervenção do governo na economia. A grande retórica do setor, durante todo o ano de 1987, foi a necessidade que o governo amenizasse a carga tributária na estrutura de preços dos automóveis e o fim do imposto compulsório.

A indústria automobilística, historicamente, é atingida por aumentos de impostos que tornam seus produtos cada vez mais caros para o consumidor final.

Mas a partir de julho de 1986, quando o governo instituiu o compulsório e, com o enorme aumento do IPI, de 22 de novembro, qualquer um dos modelos de automóveis passou a custar cerca de três vezes mais que o preço com que saia da fábrica.

Segundo a ABRAVE, as montadoras comercializam no atacado o veículo mais barato do mundo, com preço/fábrica inclusive inferior aos dos japoneses devido a uma defasagem de preços imposta por vinte e três anos de rigoroso controle de preços. Após a adição do ICM, PIS, FINSOCIAL e IPI, um modelo semelhante ao que é vendido ao exterior, chega ao consumidor brasileiro com o valor mais alto do mundo (Tabela 22).

Segundo informações do setor, o choque sobre a demanda já havia-se concretizado durante o primeiro semestre de 1987. Porém, a grande discussão residia no fato que a indústria automobilística afirmava que seria uma boa oportunidade para restabelecer as leis de mercado se o governo repassasse às indústrias a redução da alíquota do IPI para realinhar os preços dos fabricantes e permitir margens que permitissem a realização de novos investimentos e a diminuição da defasagem de preços dos consumidores internos.

IV - CONCLUSÃO

A análise ao desempenho do setor ao longo de 1986, permitiu apurar: os efeitos instabilizadores do Plano Cruzado e algumas consequências negativas do período de 1980 a 1984, para a indústria automobilística.

Devemos ressaltar, primeiramente, que a indústria automobilística experimenta ciclos de expansão e retração da produção que obedecem tanto ao desempenho da economia no geral, quanto à evolução dos investimentos no próprio setor. Observamos durante os primeiros anos logo após a sua implantação no Brasil (1956), uma expansão da produção, no período 1956-1962, em função dos incentivos governamentais e de outros motivos já analisados anteriormente. Por outro lado, o período recessivo de 1962 até 1967, afetou a acumulação interna e a capacidade de investimento do setor. Após 1967, a recuperação econômica estimulou as expectativas das montadoras, repercutindo numa reestruturação do setor. Essa reorganização foi reflexo da entrada das três maiores montadoras norte-americana (FORD, GM, Chrysler) na produção de automóveis e da absorção de pequenas empresas já estabelecidas. Isso significou o estabelecimento de "normas de conduta" no mercado: posição de liderança (Volkswagen-automóveis pequenos) política de preços (sob controle governamental); rede de distribuição; padrão de concorrência via política de diferenciação do produto; etc. Após essa reestruturação em 1967, notamos uma expansão dos investimentos em capacidade produtiva, refletindo um acréscimo da capacidade produtiva muito além da demanda. Desde a reestruturação da indústria em 1967, não houve mudanças significativas no setor, quanto as suas características estruturais.

Com a crise do petróleo, as montadoras procuraram apenas reorientar a produção de veículos em função dos incentivos governamentais para pesquisa e desenvolvimento de um substituto energético para a gasolina e produção de veículos menores e mais econômicos. A entrada da FIAT, no mercado em 1976, não significou nenhuma mudança drástica na estrutura da indústria automobilística.

Com a recessão, a partir de 1980, as montadoras sofreram uma retração violenta do mercado. Porém até 1982, realizavam-se os investimentos planejados em P&D na produção de motores a álcool e em lançamentos dos carros mundiais, com o objetivo de garantir novos espaços no mercado interno e, o mais importante, no mercado externo, cujo interesse era crescente desde 1974.

A partir de 1985, a recuperação da economia, devido a melhoria dos níveis de renda da população e de condições financeiras favoráveis, imprimiu uma certa dinâmica no mercado, refletindo uma expansão da demanda por veículos. As montadoras em resposta ao estímulo da demanda, aumentaram a produção, utilizando para tanto a capacidade produtiva ociosa disponível. Apesar da existência de capacidade ociosa e ampliação da produção encontrou problemas no fornecimento de peças e matéria-prima. A causa dos problemas no fornecimento pode ser explicada pelo fato, da expansão da demanda ter sido muito rápida e inesperada e das dificuldades na programação de forma integrada entre montadoras e o setor de auto-peças./Com relação aos fornecedores de matéria-prima e componentes. Houve também a mudança na estrutura de comercialização de suas produções. Ou seja, a proporção da produção referente às montadoras, diminuiu em favor do mercado externo. É bom lembrar que, já no segundo semestre de 1985 acontecia a prática do ágio e "filas de espera" nas compras de veículos. No final desse ano,

estimava-se que as montadoras estavam trabalhando próxima da plena capacidade.

O Plano Cruzado estimulou a demanda ainda mais, pelos motivos já apontados. Ao mesmo tempo, existiam problemas mais graves do que em 1985 para aumentar a produção (próximas da plena capacidade e problemas com o fornecimento). Ademais, conforme visto anteriormente, surgiram outros problemas relacionados ao Plano Cruzado: preços congelados dos automóveis e peças, num patamar muito baixo, isto fez com que aumentasse ainda mais a demanda e houvesse um estímulo maior às exportações; quando foi implantado o Plano, muitas empresas estavam defasadas com relação aos reajustes dos seus preços, concedidos pelo CIP (algumas, em contrapartida, foram beneficiadas por estarem com seus preços recém-reajustados ou terem sofrido reajustes, em 1985, maiores que a inflação);problemas para negociar descontos entre montadoras e fornecedores. Em consequência, o resultado foi a generalização do ágio, filas, mercado paralelo, etc.

Pode-se concluir, assim, que o Plano Cruzado teve efeitos instabilizadores sobre a indústria automobilística. Estes efeitos viriam a agravar alguns problemas que tinham-se manifestado já em 1985. O Plano, de um lado, aumentou excessivamente a demanda e, de outro, criava alguns obstáculos para aumentar a produção, principalmente no fornecimento de matéria-prima e de peças. Deve-se salientar, contudo, que as principais causas destes problemas estão associadas à falta de investimentos e outros efeitos do período recessivo. Neste sentido, o Plano Cruzado só veio a explicitar, portanto, os problemas surgidos ao longo de 1986. Mesmo na ausência do Plano Cruzado, a manutenção das taxas de crescimento da produção, observadas em 1985, teria encontrado obstáculos, dada a falta de capacidade produtiva.

As considerações anteriores permitem a concluir que os problemas que atualmente enfrenta a indústria automobilística, são do tipo estrutural e não resultam apenas, como pretendem as montadoras, ao excesso de intervenção do governo nesta área. Apesar de já estar estruturada internamente, a indústria automobilística do Brasil é atrasada tecnologicamente, devido ao fato de seu mercado ser altamente protegido de concorrentes externos, oferecendo uma certa segurança na sua margem de lucro. E, também, a instabilidade econômica e política do país inibe investimentos na capacidade produtiva, implicando um baixo nível de produtividade. Há, também, a questão das exportações de autoveículos que impedem o fornecimento, nessas circunstâncias, necessário ao mercado interno devido as contratações realizadas no exterior e, pelo fato, do mercado externo ser muito mais rentável e seguro. Um outro fato relevante a ser comentado, é o peso da carga tributária na estrutura de preços dos automóveis. A grande reivindicação das grandes montadoras foi (e ainda é) a diminuição do imposto sobre os preços, principalmente a redução do IPI. Sugere-se que repasse tal redução a outras indústrias . Por outro lado, fazendo uma crítica a essa política, não há um questionamento, por parte das montadoras, da questão dos subsídios concedidos pelo Governo às exportações. Esses incentivos do governo garantem ao setor um mercado certo aos automóveis, produzidos internamente. Uma indústria já consolidada internamente, não deveria precisar de subsídios elevados para garantir posições no mercado externo, nem de níveis de proteção excessivos para manter seu controle no mercado interno.

2. Vendas Totais de Autoveículos

(em unidades)

ANO	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO
1975	858.478	73.101
1976	896.135	80.407
1977	852.970	70.026
1978	972.362	96.172
1979	1.014.925	105.648
1980	980.261	147.085
1981	580.725	212.686
1982	691.294	173.351
1983	727.732	168.674
1984	677.082	196.515
1985	763.180	207.640
1986	867.979	183.338
1987	581.422	346.156

Fonte: Anfavea ,Op Cit -1986.

V - APÊNDICE ESTATÍSTICO

1. Produção Total de Autoveículos

(em unidades)

ANO	AUTOMÓVEIS			COMERCIAIS LEVES TOTAL	COMERCIAIS PESADOS TOTAL	TOTAL GERAL
	Passageiros	Uso Misto	Total			
75	524.204	188.322	712.526	67.099	88.814	930.235
76	526.944	238.347	765.291	60.673	95.950	986.611
77	467.505	267.855	732.360	32.991	115.196	921.193
78	492.488	378.682	871.170	45.400	100.605	1.064.014
79	483.444	428.574	912.018	63.293	105.883	1.127.966
80	470.266	462.886	933.152	75.549	116.482	1.165.174
81	343.208	242.626	585.834	85.354	89.743	780.883
82	357.792	314.797	672.589	103.883	56.518	859.304
83	425.866	322.505	748.371	90.456	41.693	896.462
84	381.273	298.113	679.386	112.826	55.837	864.653
85	444.628	314.513	759.141	116.570	73.154	966.708
86	não disp.	não disp.	815.976	145.551	95.130	1.057.257
87	não disp.	não disp.	684.332	143.392	87.315	915.039

Fonte: Anuário Estatístico da Anfavea - Indústria Automobilística Brasileira 30 Anos. São Paulo-1986.

3. Evolução dos Preços: 1979-1985.

Base- 1982 = 100

ANO	IGP OFERTA GLOBAL	IND PREÇOS ATACADO	PROD IND. TOTAL	IND. DE TRANSF. TOTAL	MATERIAL DE TRANSP. TOTAL	VEÍCULOS A MOTOR
1979	12,5	12,1	11,8	11,8	10,5	10,6
1980	24,9	25,0	23,8	23,7	18,3	18,4
1981	51,5	52,1	49,8	49,5	44,5	44,4
1982	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1983	256,3	268,2	242,7	243,2	221,4	220,1
1984	826,5	901,8	786,9	788,7	605,9	592,2
1985	2.722,1	2.966,7	2.599,0	2.582,8	1.759,4	1.669,1

Fonte: Revista Conjuntura - FGV

4. Exportações de Autoveículos por Grupo de Produtos

(valores em US$ mil)

ANO	VEÍCULOS	MOTORES	COMPONENTES	TOTAL
1975	185.506	81.232	67.347	334.085
1976	233.579	67.442	84.721	385.742
1977	240.566	135.630	114.109	490.305
1978	373.641	132.078	104.689	610.408
1979	443.782	201.692	114.243	759.717
1980	729.948	210.620	160.600	1.101.168
1981	1.066.045	188.459	311.911	1.566.415
1982	715.853	188.853	250.128	1.154.834
1983	594.036	293.862	299.160	1.187.058
1984	669.247	350.272	413.931	1.433.450
1985	746.410	407.176	450.153	1.603.739

Fonte: Anfavea ,Op. cit-1986.

5. Vendas Totais de Autoveículos ao Mercado Interno

(unidades)

ANO	AUTOMÓVEIS		
	PASSAGEIRO	USO MISTO	TOTAL
1975	488.791	172.541	661.332
1976	467.250	227.957	695.207
1977	372.298	306.526	678.824
1978	433.095	364.847	797.942
1979	435.101	393.632	828.733
1980	403.532	389.496	793.028
1981	267.462	180.146	447.608
1982	320.557	235.672	556.229
1983	343.049	265.450	608.499
1984	303.125	229.110	532.235
1985	342.817	259.252	602.069
1986	383.528	303.668	687.196
1987	195.262	228.764	424.026

Fonte: Anfavea, op. cit.-1986.

6. Faturamento Total da Indústria Automobilística. Comparado com o Produto Interno Industrial Bruto (Preços Constantes. Nível de Dez. 1985-IGP)

(Cz$ milhões)

ANO	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
A. Fat. Líquido	58.728	46.989	42.243	34.807	39.056	30.255	24 490	36.390
PID Ind	581.766	543.860	564.982	543.754	542.086	405.184	429.495	468.150
A/B (%)	10,1	8,6	7,5	6,4	7,2	7,5	5,7	7,8

Fonte: Anfavea ,op, cit- 1986.

7. Investimento e Reinvestimentos Estrangeiros na Indústria de Veículos (Valores anuais)

(milhares de US$)

ANO	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Investimentos	6.994	174.880	248.000	321.745	261.413	78.134	36.877	6.380
Reinvestimentos	41.132	5.057	72.069	76.487	29.426	(23.316)	14.664	5.775
Total	48.126	179.937	320.069	398.232	290.839	54.818	51.541	12.155

Fonte: Anfavea, Op. Cit-1986.

8. Produção de Autoveículos por Tipo de Combustível
Participação Percentual por Tipo de Combustível

ANO	1980	1985
ALCOOL	21,8%	66,4%
GASOLINA	66,8%	21,2%
DIESEL	11,4%	12,4%

Fonte: Anfavea ,Op.Cit-1986.

9. Produção de Automóveis de Passeio por Tipo de Combustível
Participação Percentual por Tipo de Combustível

ANO	1980	1985
ALCOOL	25,64	75,53
GASOLINA	74,36	23,92
DIESEL	-	0,55

Fonte: Anfavea, Op.Cit-1986.

10. Vendas ao Mercado Interno de Autoveículos
Participação Percentual por Tipo de Combustível

ANO	1980	1985
ALCOOL	24,5	84,8
GASOLINA	64,0	3,8
DIESEL	11,5	11,4

Fonte: Anfavea , Op.Cit-1986.

11. Exportação de Autoveículos

(unidades).

ANO	AUTOMOVEIS			COMERCIAIS LEVES TOTAL	COMERCIAIS PESADOS TOTAL	TOTAL GERAL
	Passageiro	Uso Misto	Total			
76	27.839	34.240	62.079	8.281	10.047	80.407
77	44.355	12.281	56.636	3.332	10.058	70.026
78	60.825	16.563	77.388	7.023	11.761	96.172
79	46.790	29.696	76.486	12.874	16.288	105.648
80	59.785	55.697	115.482	20.235	21.368	157.085
81	80.813	76.415	157.228	32.661	22.797	212.686
82	46.312	73.993	120.305	46.581	6.465	173.351
83	79.241	53.563	132.804	31.903	3.967	168.674
84	79.230	72.732	151.962	35.476	9.077	196.515
85	102.238	58.388	160.629	36.631	10.383	207.640
86	não disp	não disp.	137.497	31.285	13.352	182.134
87	não disp.	não disp.				

Fonte: Anfavea, Op.Cit-1986.

12. Nível de Emprego Total na Indústria Automobilística

(Número de empregados)

ANO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Autoveículos	127.081	133.683	103.992	107.137	101.087	107.447	122.217

Fonte: Anfavea ,Op.Cit-1986.

13. Índice do Nível de Ocupação, segundo Setor de Atividade Econômica. Grande São Paulo 1985-86

SETOR ATIVIDADE ECONÔMICA	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL
Total	99,7	99,7	101,6	101,6	102,2	103,0	105,8	106,1	105,8	105,4	105,6	107,4	107,9	103,4
Ind. de Transf.	99,4	99,7	100,9	102,2	103,4	105,8	106,4	106,3	107,1	107,9	109,3	111,2	111,8	115,0
Comércio	102,7	102,8	103,1	99,6	98,0	99,5	104,6	106,3	106,0	105,9	105,6	108,2	106,5	110,3
Serviços	98,8	98,8	101,9	102,7	103,3	102,6	105,3	107,7	107,2	106,8	106,8	106,9	107,0	106,2
Outros	100,3	87,7	100,7	99,7	100,4	101,2	102,6	99,9	98,0	94,3	94,3	97,8	102,6	103,0

Fonte: SEP - Convênio SEADE/DIEESE -Revista da Anpec,Op.Cit,p.29.

* Engloba: Construção Civil, Serviços Domésticos, etc.

14. Desembolso do Sistema BNDES para Investimento Fixo (Recursos Ordinários).[1]

SETORES	TAXA DE VARIAÇÃO REAL
Indústria	28
Insumos Básicos	-4[2]
Bens de Capital[3]	104
Bens de Consumo[4]	90
Construção Civil	86
Outras Indústrias	156
Agricultura	22
Energia	6
Infra-estrutura	37
Outros Programas	39
Total	17

1-Janeiro-julho del986 sobreigual período de 1985.

2-Este resultado se deve à queda em termos reais dos desembolsos para siderurgia, não-ferrosos ecimento.Em compensação,aumentam os desembolsos para mineração, química/petroquímica e celulose.

3-Pricipalmente indústrias mecânicas,eletrônicas e material de transporte.

4-Pricipalmente duráveis.

Fonte:BNDES. Conf. Revista da Anpec,Op Cit, p.26.

15. Indicadores de Investimento Fixo

(Índice (base 1980=100)

A N O	CONSUMO APARENTE DE BENS DE CAPITAL		CONSUMO AP. AÇO LAMINADO	PRODUÇÃO DE LAMINADO		
	índice	variação (%)	índice	variação %	índice	% variação
1981	71,4	-28,6	80,3	-19,7	95,8	-4,2
1982	63,7	-10,8	75,0	- 6,6	94,3	-1,6
1983	46,6	-26,8	63,8	-15,0	76,7	-18,6
1984	49,4	6,0	77,9	22,1	71,7	- 6,6
1985	55,8	12,9	86,7	11,4	75,9	5,8
1986	70,5*	26,3	90,0	3,8	92,5	21,9

Fonte: Conf. Revista da Anpec nº 11 - dez. 1986

16. Nível de emprego na Indústria Automobilística.

(nº total de empregados)

	1986		1985	variações percentuais	
	A agosto	B julho	C agosto	A/B	A/C
Total	156.356	154.550	139.651	1,2	12,0
Autoveículos	128.318	127.219	117.169	0,9	9,5
Tratores	28.038	27.331	22.482	2,6	24,7

Evolução mens	jan	fev	mar	abr	mai	jun	ago	set	out	nov	dez
Total	122,0	123,4	123,8	124,8	125,7	126,1	128,6	129,4	129,9	130,4	129,8
Autoveículos	118,6	119,8	119,9	120,6	120,6	120,6	123,4	124,8	125,1	125,3	124,3
Tratores	141,2	144,5	146,4	149,6	149,6	151,8	159,2	156,3	158,0	160,6	162,3

Fonte: Anfavea ,Op.Cit-1986.

unidades

Produção	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	ano
1985	78,7	70,7	84,4	37,0	48,7	70,4	100,0	94,4	96,6	111,6	99,1	75,1	966,7
1986	80,2	84,9	99,4	102,5	102,7	94,4	87,3	80,1	102,9	92,9	63,3	63,3	1057,3

Fonte:Anfavea,Op.Cit-1986.

17. Evolução mensal da Produção e das Vendas do Setor Automobilístico

unidades

Vendas internas	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	ano
1985	61,4	58,9	68,2	24,7	37,2	51,2	74,4	76,5	76,9	92,0	81,8	60,0	763,2
1986	58,4	75,3	80,6	81,7	86,2	76,8	73,9	63,4	87,3	78,9	40,5	63,9	866,9

Fonte: Anfavea,Op. Cit-1986.

18. Evolução dos Preços de Automóveis e Indicadores Macroeconômicos 1986

	Automóvel	Infl. I	Infl. II	IPC	INPC	IGP
jan	15,0	16,23	-	-	17,20	17,80
fev	-	14,36	-	-	14,80	22,40
mar	-	-0,11	-0,11	-0,11	-1,31	-1,00
abr	-	0,78	0,78	0,78	0,43	-0,58
mai	-	1,40	1,40	1,40	1,08	0,32
jun	-	1,27	1,27	1,27	0,97	0,53
jul	-	1,19	1,19	1,19	0,84	0,63
ago	-	1,68	1,68	1,68	1,12	1,33
set	-	1,72	1,72	1,72	1,19	1,09
out	-	1,90	1,90	1,90	1,43	1,39
nov	80,0	3,29	3,29	5,45	3,29	2,49
dez	-	7,27	7,27	11,65	7,27	7,56
acumul	107,0	62,37	22,15	29,80	57,85	64,87

Fonte: Departamento Econômico - ABRAVE

OBS.:
1. Considerou-se na coluna inflação I, o IPCA de janeiro à fevereiro, o IPC de março à outubro e o INPC (IPC-Restrito) de novembro em diante. É a inflação oficial
2. A coluna inflação II refere-se à inflação após o Plano Cruzado
3. Os índices utilizados são sempre os expurgados, oficiais
4. Na apuração dos percentuais de aumentos de autoveículos foi considerada a média dos aumentos por marca.

19. Vendas de Automóveis de Passageiros = Evolução Mensal

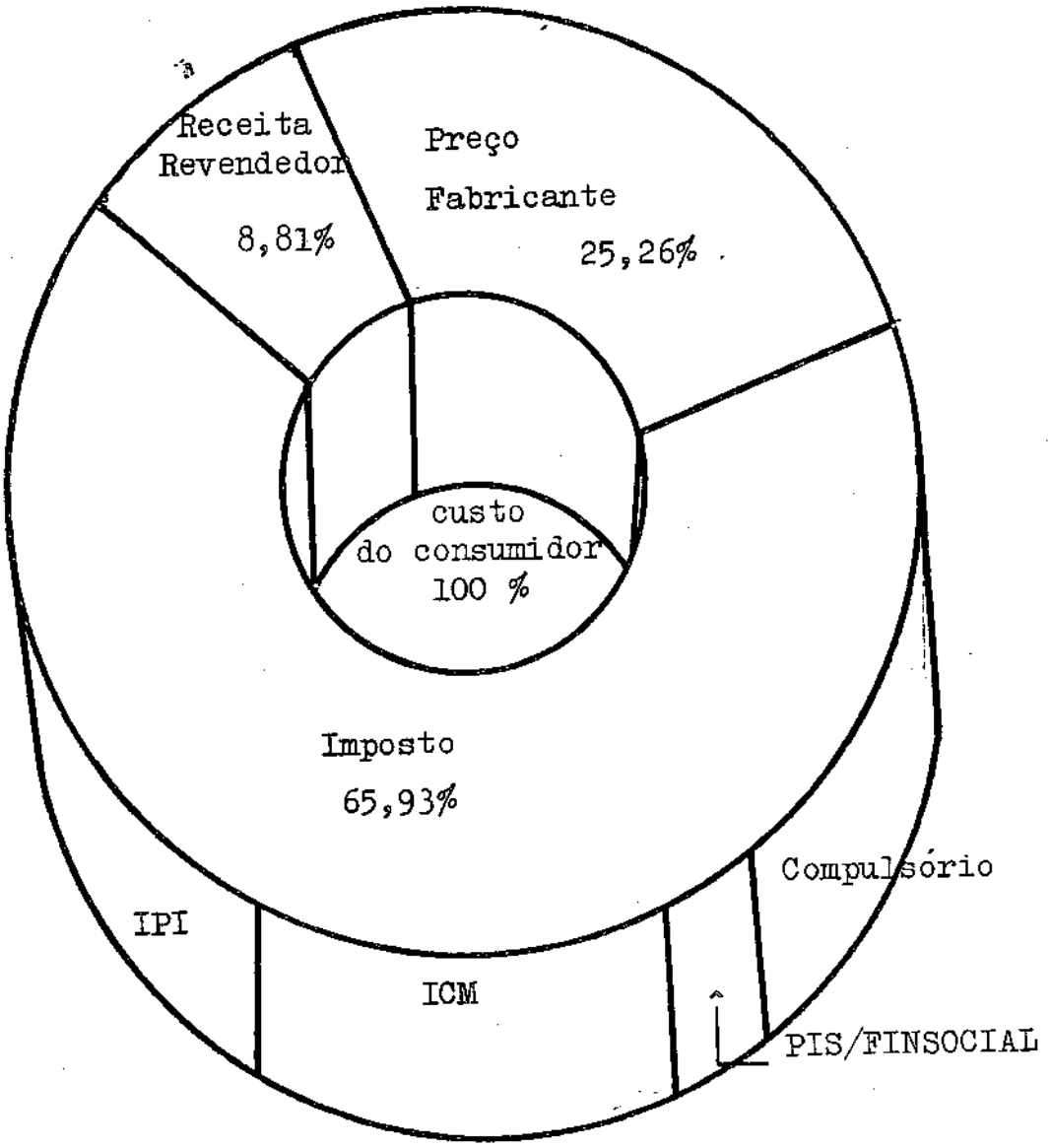
(unidades)

	1986	1987	% mês
jan	25.003	15.687	-42,2
fev	32.487	18.548	18,2
mar	36.337	13.303	-28,3
abr	33.511	17.393	30,7
mai	38.287	17.480	0,5
jun	36.362	12.953	-25,9
jul	33.670	14.095	8,8
ago	30.695	13.481	-4,4
set	38.500	12.936	-4,0
out	33.515	20.092	55,3
nov	18.019	19.579	-2,6
dez	27.142	19.715	0,7
Total	383.142	195.262	-49,09

Fonte: Anfavea, Op cit-1986.

20. Carga tributária / Taxas no veículo (setembro-1988)

20.1 Automóvel Álcool até 100 Hp (valores médios)



Fonte: Anfavea, Carta da Anfavea março - 1987 São Paulo.

20.2 Impostos Indiretos Incidentes sobre o Preço

	MOVIDO A ALCOOL		MOVIDO A GASOLINA	
	base calculo	%	base cálcul	%
a) Preço Público Brasil		100,0		100,0
b) ICM - Débito	17% s/a	(17,00)	17% s/a	(17,00)
- crédito	(+) H	9,64	(+) H	9,27
- a pagar		(7,36)		(7,73)
c) PIS/FINSOCIAL	1,35% s/a	(1,35)	1,35% s/a	(1,35)
d) Margem Líq. de Revenda	11,9% s/a	(11,90)	11,9% s/a	(11,90)
e) Preço Revendedor		79,39		79,02
f) IPI	40% s/G	(22,68)	45% s/G	(24,52
g) Preço Revendedor s/IPI		56,71		54,50
h) ICM	17% s/G	(9,64)	17% s/G	(9,27)
i) PIS/FINSOCIAL	1,35 s/G	(0,77)	1,35 s/G	(0,74)
j) Receita Líquida		46,30		44,49

20.3 Impostos Diretos Pagos sobre o Preço Público - I. Renda

	MOVIDO A ALCOOL		MOVIDO A GASOLINA	
	base calcul	%	base calcul	%
a) Fabricante				
. Receita Líquida		46,30		44,49
. Lucro Calculado	10%	4,63	10%	4,45
. Imposto de Renda	45%	2,08	45%	2,00
b) Revendedor				
Demonstrativo I.R.				
. Fabricante		2,08		2,00
. Revendedor		-------		------
Total				

20.4 Outros Impostos /Taxas Pagos pelo Fabricantes Incluídos nos Ítens de Seu Custo.

	MOVIDO A ALCOOL		MOVIDO A GASOLINA	
	base calcul.	%	base calcul	%
a) Receita Líquida		46,30%		44,49%
b) Lucro Calculado	10% s/A	(4,63)	10% s/A	(4,45)
c) Custo Total		41,67		40,04
d) Mat. Nacional		27,11		26,05
e) Mat. Importado		2,02		1,94
f) Salários		7,05		6,77
g) Outros Custos		5,49		5,28
Demonstrativo de Impostos/ Taxas				
. IOF (ind. tx. melhorias de portos e marinha mercante	33% de 75% de "E"	0,50	33% de 75% de "E	0,48
. Encargos Sociais (INPS Sal. Educação, Sal Fam. SESI, SENAI, INCRA, FUNRURAL, Sal. Matern)	22,5% de 62,5% de 'F'	0,99	22,5% de 62,5% de F	0,95
. Impostos/Taxas Municipais		0,06		0,06

20.5 Resumo Geral (Fabricante + Revendedor)

	MOVIDO A ALCOOL		MOVIDO A GASOLINA	
	base calcul	%	base calcul	%
. IPI		22,68%		24,52%
. IPI/FINSOCIAL		2,12		2,09
. I. RENDA		2,08a/		2,00a/
. IOF		0,50		0,48
. Encargos Sociais		0,99a/		0,95a/
. Total Imp./Enc. Federais		28,37		30,04
. Total Imp. Est. (ICM)		17,00		17,00
. Imp. Taxas Municipais		0,06		0,06a/
. Total Gera		45,43		47,10

a) Não inclui os encargos pelo Revendedor

Memo: Não estão incluídos

- . ISS (Impostos sobre Serviços)
- . Impostos sobre Minerais e Lubrificantes
- . Impostos/Taxas contidos nas contas de água/luz e energia
- . IST (Imposto sobre Transporte)
- . Imposto/Taxas sobre comunicação
- . FGTS - Taxas alfandegárias

Fonte: ABRAVE

BIBLIOGRAFIA

Anuário Estatístico da Sufavea - 1957/1986, Indústria Automobilística Brasileira - 30 anos. São Paulo, 1986.

Anuário Estatístico de Transporte - Ministério de Transportes.

Castro, Maria Helena Leão - O Processo de Inovação na Indústria Automobilística Brasileira (Tese) - 1979.

Carta da Sufavea:

Guimarães, Eduardo Augusto - Acumulação e Crescimento da Firma, Um Estudo de Organização Industrial - Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1981.

Hungaro, Adilson Roberto - Salário e Preços no Setor Montador de Autoveículos - 1975/82 (Tese).

Informe Econômico da ABRAVE

Periódicos: Folha de São Paulo
Gazeta Mercantil
Jornal do Brasil
O Estado de São Paulo

Revista: Anpec nº 11, Dezembro 1986.
Balanço Anual (Gazeta Mercantil).
Conjuntura Econômica (FGV).
Indústria e Desenvolvimento (FIESP).
Maiores e Melhores (Exame)
Quatro Rodas (Editora Abril)
Veja (Editora Abril)