

# 4

---

## O CASO DO BRASIL

---

Mariano Laplane e Fernando Sarti<sup>123</sup>

---



---

# O CASO DO BRASIL

## 1. APRESENTAÇÃO

O presente capítulo apresenta inicialmente uma visão sucinta da evolução da indústria automobilística na segunda metade do século XX e das transformações nos anos noventa que tornam inteligíveis as atuais tendências. Na seqüência descreve-se o processo de reorganização da indústria brasileira a partir da segunda metade dos anos noventa, quando o setor experimentou um vigoroso ciclo de investimentos e passou a atuar de forma integrada com a indústria automobilística argentina dentro do Mercosul.

A seguir o capítulo analisa a situação atual e as tendências no setor das montadoras e no de autopeças, identificando as mudanças ocorridas a partir do ano 2000 nos padrões de produção e de comércio exterior, nas estratégias das montadoras e nas orientações de política. Finalmente, a partir do quadro atual, são analisadas as perspectivas para o desenvolvimento futuro do setor e para a intensificação da complementação produtiva no Mercosul.

## 2. BRASIL: A REESTRUTURAÇÃO DO SETOR NOS 90

A indústria automobilística brasileira passou nos anos 90 por um processo de intensa reestruturação, como resultado de mudanças de política tais como: incentivos fiscais para carros populares, integração no Mercosul e redução dos níveis de proteção tarifária. Este item analisa as principais tendências da reestruturação e propicia uma avaliação do seus impactos sobre a dinâmica atual do setor.

### 2.1 O primeiro estágio da reestruturação 1990-1994

As forças propulsoras da reestruturação na indústria automobilística brasileira na primeira metade dos anos 90 foram revistas por Laplane e Sarti (1996). As condições para que ocorresse foram dadas por mudanças políticas: integração econômica regional no Mercosul, incentivos fiscais para os carros populares e liberalização comercial. Em 1992, medidas unilaterais tomadas pelo governo abriram caminho a negociações que envolveram montadoras, fornecedores, sindicatos e o próprio governo. O processo de barganha estabeleceu objetivos para a reativação da demanda, principalmente através da redução de preços que deveria ser obtida como resultado de: aumento da produção, incentivos fiscais e margens menores de lucro; metas para emprego, salários reais e investimentos foram definidos para montadoras e fornecedores.

A combinação dessas novas políticas resultou na desestabilização do acordo oligopolístico estruturado pelas montadoras nos anos 80. Práticas de coordenação implícita (acordos informais de preços, alianças estratégicas e baixo investimento) permitiram às montadoras reduzir os impactos da instabilidade macroeconômica e proteger margens de lucro contra reivindicações dos fornecedores, dos trabalhadores e do governo. Tornaram-se, porém, ineficazes no novo contexto.

Sob as novas condições, a Fiat obteve claras vantagens sobre seus competidores tanto em produto (disponibilidade imediata de modelo pequeno que atendia às exigências da nova política) quanto em habilidade para expandir a produção sem necessidade de grandes investimentos.

Diante de tais vantagens, foi difícil para as demais montadoras alcançar a Fiat e, com o objetivo de também usufruírem os incentivos fiscais, foram forçadas a adaptar seus modelos já em produção às novas especificações.

Volkswagen, GM, e Ford desenvolveram novos motores de 1000 cc para os velhos modelos Gol, Chevette e Escort. A participação de mercado da Fiat crescia rapidamente enquanto as demais montadoras adaptavam seus modelos e reorganizavam a produção.

A evolução da indústria brasileira de carros, durante o primeiro estágio da reestruturação acarretou inicialmente:

- Expansão da demanda e da produção;
- Crescimento do share em vendas e em produção do segmento de carros populares;
- Incremento do comércio com o Mercosul (superávit comercial com Argentina);
- Lançamento de novos modelos: Ômega e Corsa da GM, Tempra da Fiat, modelos híbridos da Autolatina e novo Gol da VW.

O impacto geral das mudanças sobre a performance da indústria automobilística foi extremamente positivo. As vendas e a produção cresceram de 1990 a 1994. Apesar da expansão da produção, o emprego caiu como resultado das mudanças nas relações laborais. Entre 1992 e 1994 as exportações permaneceram altas, mas o crescimento rápido das importações reduziram o superávit comercial. As subsidiárias locais foram as principais responsáveis pelos volumes importados de veículos e peças. Importações massivas foram parte de sua estratégia para defender as posições no mercado interno contra os fabricantes rivais no exterior. As importações cresceram rapidamente com a redução das tarifas alfandegárias de 80% em 1990, para 35% em 1994.

A quebra da ordem oligopolística permitiu aos fornecedores, aos sindicatos e ao governo manterem uma posição mais forte no processo de barganha levando-os a acordos conjuntos obtidos através das Câmaras Setoriais em 1992 e 1993. Foi possível assim negociar a reativação do setor com aumento de emprego e redução de margens de lucros.

Em 1994, a posição das montadoras já era significativamente mais forte. As disputas entre elas a respeito dos incentivos ao carro popular ainda persistiam, mas ao reduzir as tarifas de importação para 20%, seis anos antes do que havia sido acordado, o governo possibilitou que se unissem a favor de outro forte interesse comum. Rejeitaram unanimemente a redução das tarifas e anunciaram importações ainda maiores para 1995.

## **2.2 O segundo estágio da reestruturação 1994-1998**

### **2.2.1 O Regime Automotivo**

Como consequência da crise mexicana em dezembro de 1994, o governo brasileiro não pôde sustentar o déficit comercial elevado. Em fevereiro de 1995, durante a reunião do Acordo Setorial, foram estabelecidas tarifas mais altas (32%) e o im-

posto do carro popular foi elevado de 0,1% para 8%. Tornou-se impraticável prosseguir no processo de reestruturação sob o comando da mesma política que vinha sendo bem sucedida nos anos anteriores. As condições haviam mudado significativamente e a balança de poder pendia muito mais às montadoras do que ao governo, fornecedores ou sindicatos.

De 1995 em diante, o processo de reestruturação seguiu uma nova pauta política. Em março, as tarifas de importação para bens de consumo, incluindo veículos, foram elevadas para 70%. Supunha-se ser uma medida temporária para auxiliar o governo a ajustar política cambial, mas tornou-se um instrumento importante da nova política para a indústria automobilística.

Sob a denominação “Regime Automotivo”, as novas regras foram anunciadas em junho e suas negociações envolveram principalmente governo e fabricantes. Sindicatos e fornecedores exerciam um papel marginal no processo. Não foram definidas metas para emprego, salários ou preços. Como já descrito em Laplane e Sarti (1996), o novo regime político planejava manter o nível de 70% para as tarifas durante 1995/96. Foram planejadas reduções graduais de 63% em 1997, até alcançar 20% no ano 2000. As importações do Mercosul até 85 mil unidades seriam isentas sendo estabelecido um regime de quotas. Depois de protestos dos importadores e de outros países, foi estabelecido que 47.500 veículos poderiam ser importados pagando a tarifa de 35%. As quotas foram distribuídas entre marcas não instaladas no Brasil (22.562 unidades para fabricantes japoneses; 15,722 unidades para os coreanos e 9.216 para os europeus). O sistema de quotas foi planejado para vigorar durante dois anos (de agosto de 1995 a agosto de 1997). A nova política estabeleceu que reduções de tarifas poderiam ser concedidas às montadoras locais em troca de exportações de carros e componentes. Em 1996, as reduções das tarifas foram: 50% para veículos importados, 90% para equipamentos e 85% para componentes importados.

Devido a essas reduções e aos volumes exportados, os fabricantes nacionais puderam, em 1996, importar pagando 35% de tarifas para os carros, 2% para os equipamentos e 2,4% para os componentes.

### **2.2.2 Performance da Indústria**

Apesar das restrições às importações, a balança de pagamentos apresentava-se negativa em 1995. Sem as novas regras, o déficit poderia ter sido muito maior. A produção e as vendas cresciam a taxas decrescentes, mas o investimento era significativamente maior. O emprego permanecia estagnado.

A performance em 1996 foi favorável. A produção alcançou um novo recorde de 1.813.661 unidades (11,5% maior que 1995) e o emprego caiu para 102 mil.

Foram exportados 307.000 carros foram exportados (17% a mais que em 1995) e importados 224.000 (39% a menos que o ano anterior). As montadoras importaram 73% do total das importações. Quase metade da totalidade dos veículos importados vieram de lá (103 mil unidades) As exportações brasileiras para esse país foram de, apenas 53 mil unidades, como resultado da forte demanda brasileira e da profunda recessão argentina.

A nova política foi muito eficaz em reduzir as importações. O valor dos carros importados caiu 48% comparado a 1995. A participação dos carros importados no total das importações caiu de 6,1% para 2,9%.

### **2.2.3 Reestruturação e Especialização dos Membros do Antigo Oligopólio**

Apesar da arrancada da liberalização comercial, a reestruturação manteve-se sob as diretrizes da nova política. Isto fortalece o ponto de vista defendido por Laplane e Sarti (1996) de que a liberalização do comércio por si só não foi a principal força motriz da reestruturação e do crescimento do mercado; os incentivos fiscais e a integração regional foram também fatores importantes para a desestabilização do oligopólio local.

Esta nova política resultou da convergência dos interesses tanto do governo quanto dos membros do oligopólio ao restringir as importações e promover o investimento. Fornecedores e sindicatos não estavam muito entusiasmados, pois seus interesses estavam sendo considerados apenas marginalmente.

Beneficiando-se da nova política, as quatro montadoras já instaladas no Brasil apressaram-se em investir para fortalecer suas posições de mercado. Os estrangeiros que não possuíam as vantagens dos produtores locais tiveram que avaliar quais investimentos viabilizariam sua entrada no mercado.

Os membros do oligopólio local investiram pesadamente para reduzir o hiato tecnológico existente entre eles. Durante 1996, o gap tecnológico, ao menos no segmento dos carros populares, foi finalmente reduzido. Fiat, GM, Volkswagen e Ford abasteceram o mercado com produtos similares. A estratégia comum foi combinar a oferta do popular com outras versões, mais sofisticadas e com motores mais potentes para aumentar a variedade da oferta e promover a segmentação do mercado sem perder economias de escala.

Os modelos populares contabilizaram mais de 56% do total das vendas de carros no Brasil em 1996. E foi exatamente neste segmento que os fabricantes locais obtiveram maiores vantagens em relação aos importados. Além das barreiras tarifárias, valeram-se dos incentivos fiscais que não foram extensivos aos carros pequeninos importados.

O nível de incentivos aplicado em 1995 representou uma redução nos preços finais de 11,5% se comparado às taxas cheias de 1990 usadas para os carros importados. Os incentivos explicam em parte a rápida expansão das vendas e da produção de automóveis no Brasil nesses anos.

Os investimentos durante 1995 e 1996 foram canalizados para atualização e expansão das instalações já existentes (brownfield sites) para racionalizar a produção e obter economias de escala na produção dos carros pequenos. A construção de novas instalações (greenfield sites) objetivou ampliar a linha de produtos (planta de caminhões Iveco da FIAT em Betim, novo modelo pequeno da GM no Rio Grande do Sul, planta de caminhões VW em Resende e planta da AUDI no Paraná) ou aplicaram a oferta de motores (planta da VW em São Carlos).

Com o surgimento do carro popular a produção do setor concentrou-se rapidamente em modelos pequenos. A FIAT foi a maior fabricante do modelo popular somando-se seu novo modelo Palio ao antigo Uno Mille. O share da Fiat no segmento popular foi de 43,1%. GM ocupou a segunda posição com o modelo Corsa. Volkswagen planejou expandir a produção do Gol para 25.000 unidades/mês para elevar sua participação nesse segmento. O Ford Fiesta ocupou a menor posição. Diante de tais produções mensais, a produção anual das versões populares do Palio, Gol e Corsa ultrapassaram 200.000 unidades, permitindo às montadoras obter ganhos em economias de escala.

Fiat e GM possuíam linhas de produtos mais amplas que VW e Ford. Além de produzir o carro popular, a Fiat produziu também os modelos Tempra e Tipo no Brasil. A GM produziu o Vectra e o Ômega (e também menores quantidades do Kadett). Ford e VW fabricaram o Escort e o Polo apenas na Argentina. VW planeja atualmente aumentar sua oferta de produtos fabricando o Audi A3 e VW Vento em sua nova planta no Paraná. Ford amplia sua gama de ofertas no segmento de carros pequenos com a fabricação do novo modelo Ka.

As estratégias competitivas das quatro líderes auxiliaram-nas em obter economias de escala através da expansão da produção e da constante atualização de seus produtos. Ambas as vantagens aumentaram a variedade de modelos baseados na plataforma do carro popular e elevaram a produção de veículos médios.

#### **2.2.4 As Estratégias das “Entrantes”**

O quadro geral que se sobressai da análise dos investimentos realizados pelos ex-participantes do oligopólio, aponta para a redução do gap competitivo tanto em termos de produtos quanto em termos de atualização de instalações. A situação em 1996 era bem diferente da existente em 1993-1994, quando a Fiat estava claramente à frente de suas rivais graças ao possuir o melhor produto, capacidade produtiva



e uma rede de fornecedores pronta a expandir a produção conforme o crescimento da demanda.

Na segunda metade dos anos 90, o maior gap competitivo verificava-se entre os antigos membros do oligopólio e as novas marcas entrantes no mercado. Os projetos de investimentos das primeiras procuram desencorajar as entrantes através da expansão da produção à frente do crescimento da demanda e através da diversificação da oferta.

Os investimentos das novas marcas revelaram estratégias de entrada baseadas em um baixo volume de produção. Exemplos desta estratégia foram os investimentos anunciados pela Toyota e pela Honda para produzir anualmente 15000 unidades dos modelos Corolla e Civic. Os investimentos da Crysler para produzir 40.000 unidades do Dakota anualmente seguiram a mesma estratégia.

MB e Renault visaram obter volumes maiores dos modelos da Classe A e do Megane Scénic (capacidade produtiva em construção é para 60.000 e 100.000 unidades respectivamente), mas deve-se considerar que não eram de fato “entrantes”. A primeira já atuava expressivamente no segmento de caminhões, ônibus e vans no Mercosul, e a última integrava a produção local com suas operações na Argentina.

Estratégias de baixo volume pareciam ser adequadas para empresas que possuíam pouca experiência no mercado local. Isto permitia iniciar um processo de aprendizagem gradual sem o risco de investimentos vultuosos. Inicialmente, as operações se restringiram à montagem local de modelos CKD. Portanto, estas operações não estavam enquadradas nas reduções tarifárias relativas às exportações. Levaria ainda algum tempo para que estas empresas estabelecessem suas redes de fornecedores e distribuidores. É interessante notar que as novas entrantes não pareciam estar dispostas a desafiar o oligopólio local no segmento de carros populares, provavelmente devido a que, em sua avaliações, o gap competitivo nesse segmento era muito grande.

### **2.2.5 A Dinâmica da Reestruturação**

O Regime estabelecido em 1995 resultou, como já mencionado, da convergência dos interesses do governo e dos fabricantes. Depois da crise mexicana, o governo brasileiro tornou-se atento para o fato de que o custo da reestruturação, medido em déficits comerciais, poderia ser muito alto. Os membros do oligopólio local identificaram a oportunidade para pressionar o governo e exercer um papel mais ativo na definição de uma nova política para o setor. O Regime Automotivo melhorou sua capacidade em defender posições no mercado local contra ameaças dos entrantes e reforçou seu poder de barganha vis-à-vis fornecedores, sindicatos e governo.

Sob este regime, as montadoras realmente lideraram o processo de reestruturação e o crescimento do mercado. A liderança dos fabricantes transferiu o ônus da reestruturação para as outras partes envolvidas no processo. Este ponto pode ser ilustrado através da revisão de alguns aspectos da dinâmica da reestruturação e do crescimento.

### ***Níveis de proteção tarifária para fabricantes e fornecedores***

O níveis de proteção para fornecedores e montadoras são extremamente desiguais. Enquanto em 1992 e 1993, o Acordo objetivou diminuir esta diferença, o novo regime elevou-a significativamente. Bedê (1996) estimou os níveis de proteção para carros e componentes de 1991 a 1995, considerando os efeitos da taxa de câmbio e os efeitos input/output. De 1991 a 1994 houve uma redução simultânea dos níveis de proteção e do diferencial entre as tarifas para carros e componentes. Em 1995, depois do que a nova política foi estabelecida, não apenas o diferencial de proteção para os carros elevou-se significativamente, mas a proteção para os componentes tornou-se negativa. Isto mostra que a reclamação dos fornecedores na época quanto a nova política fomentar a importação de componentes estava correta.

Níveis de proteção desiguais permitiram às montadoras pressionar os fornecedores fortemente para que reduzissem seus preços. Como Freyssenet e Lung (1996) mostraram, pressões sobre os fornecedores não são peculiaridades da indústria automobilística brasileira. Tais pressões são, na verdade, uma das principais estratégias para redução de custos perseguida pelos fabricantes de carros e está na origem do processo de reestruturação da indústria de autopeças e componentes. Os fornecedores são forçados a realocar e assumir os cortes previamente executados pelos fabricantes. A combinação entre aumento de novos investimentos requeridos e queda das taxas de lucro acarretou a concentração da indústria de autopeças ao redor de todo o mundo. Nossa argumentação é que, no caso brasileiro, a proteção desigual enfraqueceu a posição dos fornecedores locais muito mais do que em qualquer outro lugar, tornando sua sobrevivência dificultosa. O resultado foi uma onda de fusões e aquisições que reduziu o número de empresas fornecedoras locais e desnacionalizou o setor.

### ***Relações laborais***

Os trabalhadores também sofreram fortes pressões dos fabricantes. Mais uma vez, Freyssenet e Lung (1996) mostram que isto é comum ao processo de reestruturação da indústria automobilística em todo o mundo. No entanto, é interessante ressaltar o declínio do poder de barganha dos sindicatos verificado após a adoção do Regime. Anteriormente, os trabalhadores atuavam ativamente nas negociações que reativaram a demanda, sob a supervisão do governo. Depois que o novo regime

foi adotado, as relações laborais foram tratadas diretamente entre trabalhadores e empresas.

Os fabricantes buscaram flexibilizar ao máximo as relações laborais para evitar custos fixos. Na primeira metade da década, os sindicatos eram capazes de barganhar horas extras em troca de estabilidade no emprego. Como a maioria das novas plantas foram implantadas em regiões distantes dos pólos tradicionais da indústria em São Paulo, tornou-se difícil mais difícil para os sindicatos negociar melhores condições de emprego nos *greenfield sites*.

### **Preços e margens de lucro**

A nova política permitiu às montadoras restaurar suas margens de lucro, não apenas através da redução de custos mas também como resultado do aumento de preços. Estimativas da época (Gazeta Mercantil, 19/02/97) mostraram que os carros populares tinham inicialmente preços ao redor de US\$ 7.500, quando os incentivos foram concedidos em 1993; subiram para cerca de US\$ 10.000, no início de 1996 e para um preço médio de US\$ 11.275, no início de 1997.

Os aumentos de preços não poderiam ter sido apenas explicados pelo aumento dos impostos em fevereiro de 1995. Em parte poderiam ter resultado do fato dos novos modelos terem sido mais sofisticados que os primeiros modelos do carro popular. No entanto, parece claro que as margens de lucro também se elevaram.

### **Financiamento**

Desde que o carro popular tornou-se mais caro, o crédito tornou-se essencial para aquisição de novos veículos. Em 1996 os fabricantes mobilizaram através de seus próprios bancos, US\$ 5,1 bilhões para financiar as vendas; planejavam aumentar o financiamento para US\$ 5,7 bilhões em 1997 (Gazeta Mercantil, 06/02/1997). No início de 1997, os carros podiam ser financiados em 12, 24 ou 36 meses, com taxa de juros média de 2,5 % ao mês.

A expansão do crédito foi essencial para sustentar o crescimento das vendas no mercado brasileiro. Não se pode deixar de reconhecer que foi um ponto de partida promissor da estratégia inicial ter expandido o mercado através da redução dos preços. Posteriormente, o crédito tornou-se a força propulsora da expansão do mercado. Isto explica porque as próprias montadoras canalizaram recursos das matrizes para estas operações. Deve-se também dizer que como os spreads eram muito altos, financiar vendas de veículos era um negócio lucrativo. Os bancos Fiat, GM e VW estiveram entre os dez mais rentáveis bancos brasileiros em 1996, graças ao grande volume de veículos financiados (O Estado de São Paulo, 07/04/1997).

### ***Impacto Fiscal***

Os incentivos fiscais também desempenharam um papel crucial no processo de reestruturação e crescimento do mercado. A indústria automobilística reuniu incentivos fiscais dos governos federal, estaduais e locais. Como já mencionado, sob o novo regime, o governo concedeu reduções ao Imposto de Produtos Industriais (IPI) e em outras tarifas.

De acordo com estimativas oficiais, o valor total dos incentivos para a indústria automobilística foi US\$ 3,0 bilhões em 1996 (Gazeta Mercantil, 27/03/1997). Tal valor representava 12,6% do faturamento do setor naquele ano. Em 1996, a indústria automobilística importou US\$ 3,1 bilhões beneficiando-se do plano de reduções tarifárias estabelecido pela nova política. Este valor significou 5,8% do total das importações brasileiras (Gazeta Mercantil, 27/03/1997).

Os incentivos do governo federal foram sendo complementados por programas de incentivos criados pelos estados e municípios. Tais programas incluíram reduções de impostos ou isenções, incentivos fiscais, construções de infra-estrutura, doações de áreas ou quaisquer outros incentivos que as autoridades locais julgam atrair investidores para seus estados e municípios.

De acordo com a imprensa (Folha de São Paulo, 05/05/1997) no caso da planta da Mercedes Benz em Juiz de Fora, as autoridades locais doaram a área e se comprometeram a construir a infra-estrutura necessária. Além de isenção dos impostos locais, a prefeitura ofereceu créditos que alcançam a quantia de 0,67% do total das vendas nos quatro primeiros anos de operação e até 1,34% das vendas do quinto ao décimo ano de operação. O governo estadual concedeu crédito por 10 anos num valor de 7,75% das vendas. O valor estimado de crédito concedido pelos governos estadual e municipal (supondo vendas brutas de US\$ 1 bilhão) é de US\$ 813,8 milhões, que é duas vezes o total de investimentos anunciados pela Mercedes Benz. Considerando as novas instalações serão empregados 1500 trabalhadores, o que significa que cada emprego demandará US\$ 544.000 em financiamento.

Apesar dos altos custos fiscais, estados e municípios competiram para atrair investimentos da indústria automobilística. Um bom exemplo da importância das concessões dos estados para esses investimentos foram as atividades lobistas organizadas no Congresso pelos governos estaduais trabalhando para aprovar leis que criaram incentivos adicionais aos produtores inclinados a se localizarem nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

### 3. BRASIL: PANORAMA ATUAL DAS MONTADORAS

A partir dos acordos bilaterais de comércio Brasil-Argentina, na segunda metade dos anos oitenta, as indústrias automobilísticas dos dois países iniciaram um processo de integração crescente. O processo de integração intensificou-se com a assinatura do Tratado de Ouro Preto, em meados dos anos noventa. Atualmente, a integração está fortemente alicerçada na divisão do trabalho entre as filiais das grandes montadoras transnacionais que atuam nos dois países e nos acordos que estabelecem o equilíbrio no comércio bilateral. Dessa forma, a análise da dinâmica da indústria automobilística brasileira e da sua relação com o território não pode deixar de incluir, em determinados aspectos, a dimensão Mercosul.

A recuperação do mercado interno brasileiro, a ameaça de entrada de novos concorrentes como decorrência da abertura da economia, a criação do Mercosul e os incentivos oferecidos pelo “Regime Automotivo” atraíram uma forte onda de investimentos das montadoras transnacionais que ampliaram a capacidade, mudaram a estrutura territorial e estabeleceram novas tendências para o desenvolvimento do setor. Quando os investimentos maturaram, no final dos anos noventa, a produção de automóveis no Brasil estava territorialmente mais descentralizada, contava com a participação de montadoras japonesas, rompendo assim com o virtual monopólio das montadoras norte-americanas e européias, e estava fortemente especializada na produção de automóveis de pequeno porte (compactos e sub-compactos). Dessa forma, a estrutura e a dinâmica da indústria automobilística no Brasil a partir do ano 2000 têm pouca relação com a vigente desde sua implantação até o início dos anos noventa.

Embora se trate de um setor relativamente maduro, tanto no Brasil como no mundo, a indústria automobilística está envolvida num processo de transformação intenso, alimentado pela disputa acirrada entre as empresas líderes, pela ameaça de novos entrantes, por inovações tecnológicas e restrições ambientais e por políticas de fomento de diversos estados nacionais.

#### 3.1 Produção e vendas

Depois de vigorosa expansão nos anos noventa a indústria automobilística no Brasil e no Mercosul experimentou forte retração no final dessa década. O auge da produção e do consumo de autoveículos (automóveis e veículos comerciais) nos anos noventa foi atingido em 1998, com aproximadamente 2 milhões de unidades produzidas e vendidas nos mercados brasileiro e argentino. Em função das crises econômicas que atingiram os dois países (principalmente em 1999 no caso do Bra-

sil e em 2001/2002, na Argentina) transcorreram vários anos para que a indústria automobilística dos dois países atingisse marca semelhante.

A Tabela IV.1 mostra que a produção recuperou-se mais rapidamente que o consumo aparente. Em 2001 a produção já tinha ultrapassado o nível de 1998, pelo menos no Brasil (na Argentina a produção permanecia pouco abaixo da marca de 1998 ainda em 2004). O consumo permaneceu inferior ao nível de 1998 até 2003. Em 2004 o consumo aparente recuperou no Brasil, o nível de 1998.

**Tabela IV.1**  
**Brasil e Argentina: Produção e consumo aparente**  
**de Autoveículos, 1998-2004**

Consumo aparente	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Brasil	1.534.952	1.078.215	1.315.303	1.422.966	1.383.232	1.314.882	1.564.169
Argentina	455.372	380.102	306.945	176.702	82.345	155.126	311.961
Total	1.990.324	1.458.317	1.622.248	1.599.668	1.465.577	1.470.008	1.876.130
Produção	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Brasil	1.587.981	1.174.276	1.512.424	1.635.504	1.703.283	1.787.231	2.260.893
Argentina	469.843	380.102	343.687	292.037	181.042	285.118	415.527
Total	2.057.824	1.554.378	1.856.111	1.927.541	1.884.325	2.072.349	2.676.420

Fonte: ANFAVEA, ADEFA.

A despeito do fraco desempenho do consumo, a produção atingiu um nível record no ano de 2004 (2,6 milhão de unidades), ultrapassando finalmente a marca de 1998. Esse fato foi resultado não apenas da recuperação parcial do consumo nos dois países, mas principalmente do significativo aumento das exportações.

Os coeficientes de importação (importação/vendas internas) diminuíram fortemente no Brasil, na Argentina aumentaram, principalmente na fase de recuperação da economia, a partir de 2003. Em 2004, o coeficiente de importação na Argentina atingiu 68%. No Brasil nesse mesmo ano o coeficiente de importação era de apenas 4%.

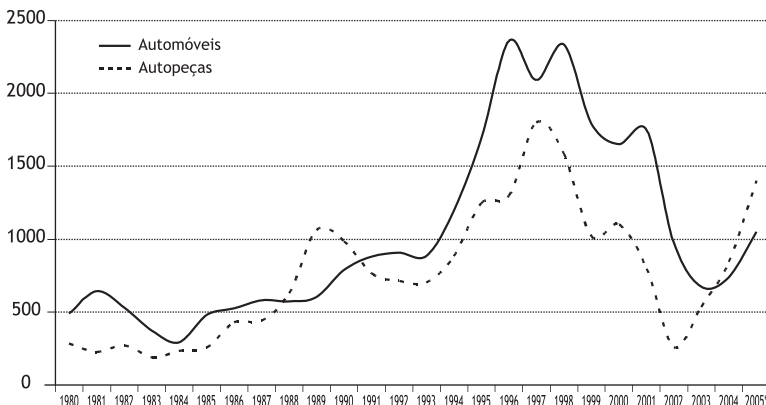
O fluxo de comércio bilateral (medido em unidades) permaneceu relativamente intenso. As importações brasileiras originam-se principalmente na Argentina e vice-versa. Cabe ressaltar, entretanto que ambos países conseguiram diversificar fortemente os mercados de destino de suas exportações. Depois de uma forte queda que coincidiu com a crise econômica argentina, a parcela das exportações brasileiras destinadas a esse países voltou a representar aproximadamente 25% do total em 2004. No caso da Argentina a diversificação de mercados é mais notável, pois nesse mesmo ano apenas 30% das exportações eram destinadas ao Brasil. A redução da percentagem é expressiva se comparada ao valor no final dos anos noventa, quando 100% das exportações argentinas destinavam-se ao Brasil.

Em 2005 a produção brasileira foi de 2,5 milhões de unidades. O consumo aparente atingiu 1,7 milhão de unidades, foram exportadas 897 mil unidades e importadas 88126 unidades. Em relação aos resultados de 2004, houve um aumento de 12% na produção, alimentado por um aumento de 9,6% nas vendas domésticas e de 18% nas exportações. De outro lado, houve significativo aumento (42%) no número de unidades importadas. Os resultados em 2006 registram aumento continuado das importações e perda de fôlego das exportações, em função da apreciação do câmbio. Em contrapartida, a recuperação das vendas domésticas, estimulada pela expansão do crédito constitui o principal estímulo para a expansão da produção.

### 3.2 O ciclo de investimentos

O Regime Automotivo e a rápida expansão do mercado interno promoveram um forte ciclo de investimentos na indústria automobilística brasileira na segunda metade dos anos 90. Entre 1996 e 2001 os investimentos anuais das montadoras (conforme dados da ANFAVEA) ultrapassaram 1,5 mil milhões de dólares ao ano, acumulando 13,6 bilhões de dólares. No mesmo período a indústria de autopeças acumulou 7,5 bilhões de dólares em investimento. O gráfico IV.1 mostra que a partir de 2004 os investimentos anuais tanto nas montadoras como nos fabricantes de autopeças voltaram a aumentar, atingindo em 2005, 1 bilhão de dólares nas montadoras e 1,4 bilhões nas autopeças.

**Gráfico IV.1**  
**Investimentos nas indústrias automobilística e de autopeças, 1980-2005 Milhões de dólares**



Fonte: ANFAVEA.

A retomada dos investimentos no setor, a partir de 2004 está relacionado ao aumento das exportações e à recuperação das vendas domésticas. Não se trata de investimentos para aumento e modernização da capacidade produtiva, como os realizados na segunda metade dos anos noventa. Os investimentos mais recentes tem sido destinados principalmente à atualização da linha de produtos tanto para o mercado doméstico como para exportação.

Outra diferença importante em relação aos investimentos dos anos noventa é que os mais recentes tem sido financiados basicamente com recursos das filiais brasileiras, uma vez que as matrizes, principalmente as norte-americanas enfrentam graves restrições financeiras.

Nos anos noventa, os investimentos no Brasil foram acompanhados de investimentos também importantes na Argentina, em parte porque o mercado argentino encontrava-se também em rápida expansão, mas também porque os acordos comerciais um certo equilíbrio no comércio entre as filiais de cada empresa nos dois países. A atual recuperação dos investimentos atinge a Argentina de forma mais tímida, em parte porque o excesso de capacidade nas filiais daquele país é ainda significativo, enquanto no Brasil as montadoras trabalham atualmente em média próximas da ociosidade normal no setor (de 25 a 30%), e em também porque parte da demanda tem sido suprida pelas filiais brasileiras.

### 3.3 Balança comercial

O drive exportador da indústria automobilística brasileira a partir de 2003 foi resultado da combinação de vários fatores: a forte desvalorização cambial do ano anterior, a retração prolongada das vendas internas, a enorme capacidade ociosa herdada do boom de investimentos da segunda metade dos anos noventa e, também em parte da recuperação da economia argentina.

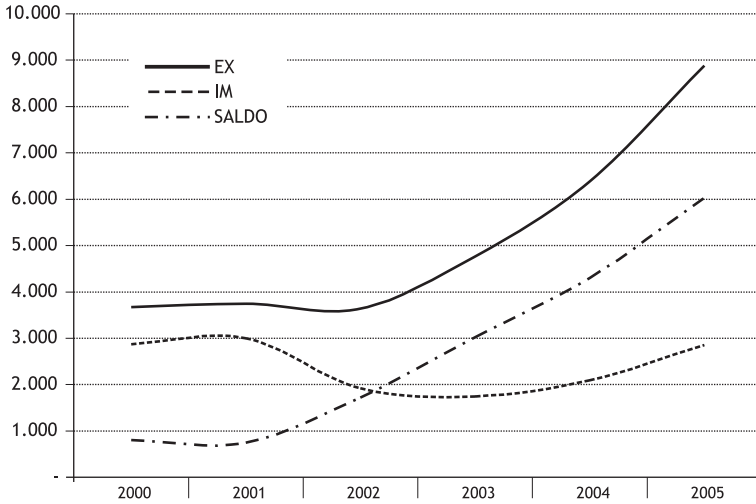
O Gráfico IV.2 mostra a forte expansão das exportações de veículos e de autopeças e do correspondente saldo comercial a partir de 2003. No período 2000-2005 as exportações totalizaram 31 mil milhões de dólares, as importações 14 mil milhões de dólares e o saldo comercial, conseqüentemente, aproximadamente 16 mil milhões de dólares. Neste período a indústria automobilística brasileira converteu-se no principal setor exportador de manufaturados de média intensidade tecnológica (na classificação da UNCTAD).

A análise dos fluxos de comércio por região, traz elementos importantes para a interpretação do desempenho comercial da indústria automobilística brasileira e para a análise do papel do Mercosul nesse processo.

O Gráfico IV.3 mostra a evolução das exportações de veículos e de autopeças por região, entre 2000 e 2005.

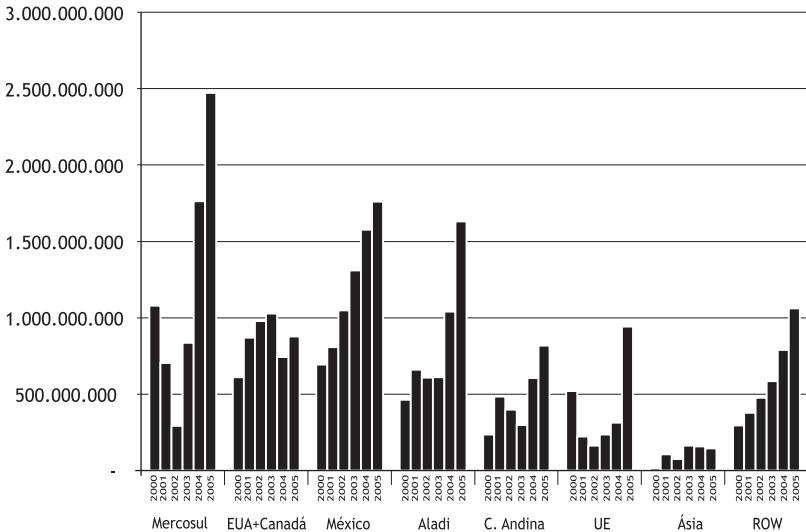


**Gráfico IV.2**  
**Brasil - comércio exterior de autoveículos e de autopeças,**  
**2000-2005**



Fonte: SECEX.

**Gráfico IV.3**  
**Brasil - exportações da indústria automobilística**  
**por região de destino, 2000-2005 (US\$)**



Fonte: SECEX.

O Gráfico IV.3 mostra a forte expansão das exportações para todas as regiões, em particular para o México, para a ALADI (incluída a Comunidade Andina de Nações), para a União Européia e também para outros países (resto do mundo). No caso do Mercosul, é visível o aumento das exportações depois da recuperação da Argentina, em 2004 e 2005. Cabe observar que a recuperação das exportações para a Argentina não provocou uma retração das exportações para outros países ou regiões.

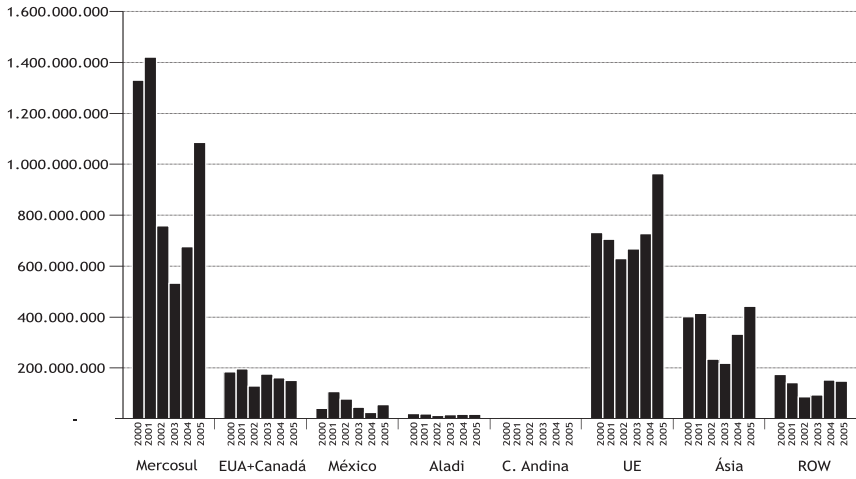
O Gráfico IV.4, a seguir, mostra que a contrapartida, do lado das importações de veículos e de autopeças foi a forte redução das importações. As exceções foram as importações de veículos e de autopeças do Mercosul (da Argentina) e as importações de peças da União Européia e da Ásia. O impacto na balança comercial por regiões pode ser visualizado no Gráfico IV.5, que mostra que o Brasil teve superávit com todos os parceiros comerciais, excetuando a União Européia (a despeito do forte aumento das exportações), a Ásia e o Mercosul, no período da crise econômica Argentina.

O desempenho comercial do setor registra uma grande capacidade de adaptação a condições voláteis no mercado brasileiro e no principal parceiro comercial dos anos noventa (a Argentina). O aumento expressivo das exportações e a simultânea diversificação de mercados para veículos e peças foram a resposta mais eficaz à queda da demanda doméstica e da Argentina. As condições que viabilizaram essa resposta foram o significativo ganho em termos de atualização tecnológica de produtos e de instalações possibilitado pelo ciclo de investimento dos anos anteriores, a abertura comercial para a importação de peças e a forte desvalorização cambial a partir de 2002. Os canais de comércio intra-firma permitiram que a reorientação da produção para o exterior e a diversificação de mercados pudessem ser realizadas em prazo extremamente curto.

A velocidade de adaptação das filiais locais às diretrizes das matrizes no sentido de reorientar a produção para o exterior fica evidenciada no Gráfico IV.6, a seguir. O Gráfico mostra o aumento imediato da percentagem das exportações para o México e também para os EUA e o Canadá, compensando a queda da participação do Mercosul, durante a crise da Argentina. A partir de 2003, a recuperação das exportações para a Argentina é acompanhada do aumento das exportações para Europa.

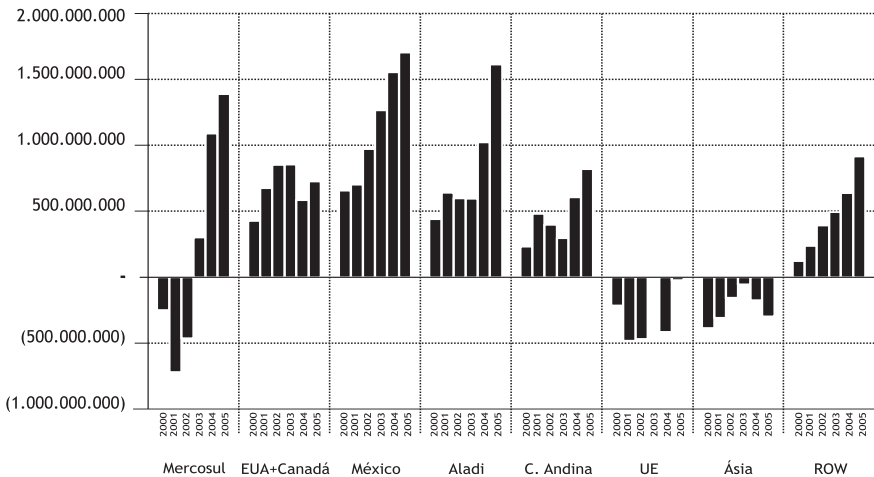
Do lado das importações o quadro é mais estável. A participação da União Européia e da Ásia nas importações aumenta cada vez que as montadoras locais atualizam sua linha de produtos. O lançamento de novos modelos recorrentemente aumenta os coeficientes de importação de peças de essas origens. Posteriormente, o aumento da escala de produção permite a internalização de alguns dos componentes importados. Paralelamente, o aumento das exportações para os países desenvolvidos acarreta o aumento das importações de componentes de segurança e conforto que são equipamentos indispensáveis para os veículos destinados a esses mercados.

**Gráfico IV.4**  
**Brasil - importações da indústria automobilística**  
**por região de destino, 2000-05 (US\$)**



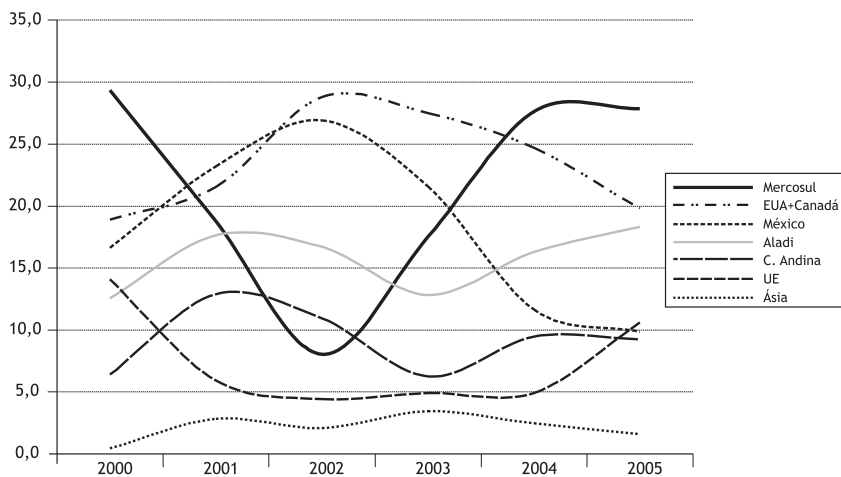
Fonte: SECEX.

**Gráfico IV.5**  
**Brasil - saldo comercial da indústria automobilística**  
**por região de destino, 2000-05 (US\$)**



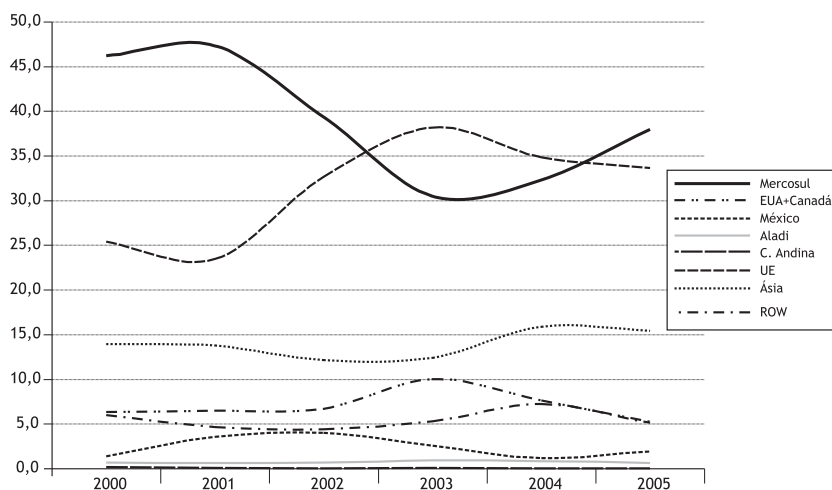
Fonte: SECEX.

**Gráfico IV.6**  
**Brasil - composição das exportações**  
**da indústria automobilística**  
**por região de destino, 2000-05. (Em %)**



Fonte: SECEX.

**Gráfico IV.7**  
**Brasil - composição das importações**  
**da indústria automobilística brasileira**  
**por região de destino 2000-05. (Em %)**



Fonte: SECEX.

### 3.4 Inserção internacional das montadoras brasileiras

O desempenho exportador e a posição superavitária da indústria automobilística brasileira foi resultado de uma profunda mudança na inserção internacional das montadoras brasileiras. Como mencionado anteriormente foi essa a resposta que as matrizes das filiais brasileiras formularam para enfrentar a situação de crise instaurada na região.

A mudança de inserção refletiu-se não apenas no aumento significativo das exportações do setor e na diversificação de mercados, mas também no aumento dos coeficientes de exportação do setor. Embora com graus diferentes, esse aumento aconteceu em todas as montadoras, tanto nas recém instaladas no Brasil (no final dos anos noventa) como naquelas com décadas de atuação no País.

O Gráfico IV.8 mostra a evolução do coeficiente de exportação e de importação de todas as montadoras desde 1990. Trata-se de fluxos de comércio exterior de veículos produzidos, exportados e/ou importados pelas próprias montadoras. O coeficiente de exportação compara as unidades exportadas com o número de unidades produzido no Brasil. O coeficiente de importação toma por base o número de unidades vendidas no mercado interno por cada montadora. Foram incluídas exclusivamente as montadoras que produzem automóveis no Brasil, independentemente de que possam ter também produção de veículos comerciais. Dessa forma as montadoras especializadas exclusivamente na produção de ônibus e caminhões não foram incluídas neste levantamento preliminar.

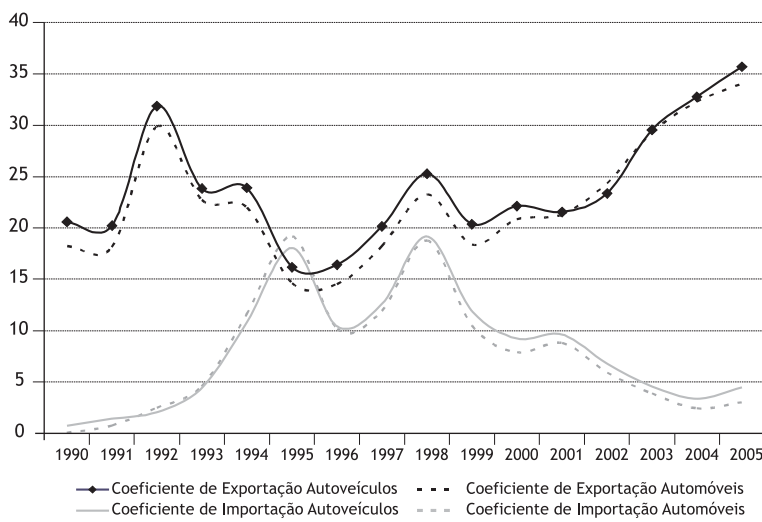
O referido gráfico mostra que o coeficiente de exportação, superior a 35% em 2005, aumenta desde o ano 2000. Na década de noventa ultrapassou os 30% apenas em 1992, quando as exportações das montadoras eram destinadas quase que exclusivamente para atender o boom de consumo de automóveis na Argentina. Como visto anteriormente, a partir do ano 2000 o destino das exportações é muito mais diversificado. O coeficiente de importações de veículos, em contrapartida diminuiu fortemente desde 1998.

A evolução dos coeficientes revela uma mudança de estratégia visível das filiais brasileiras da indústria automobilística a partir do ano 2000. Desde a abertura comercial, em meados dos anos noventa, até a crise, as montadoras atuavam no Brasil com filiais inseridas principalmente no âmbito regional (Mercosul) e secundariamente no mercado da ALADI, explorando o acesso preferencial a esse mercado. Existia uma relativa complementação produtiva com a Argentina, garantida não tanto pela existência do Mercosul, mas principalmente pelos acordos bilaterais existentes até a conclusão das negociações da Política Automotiva do Mercosul (PAM), em 2001.

A crise transformou em letra morta a PAM. Em função da retração da demanda regional, as montadoras redirecionaram sua produção para o exterior, priorizando

mercados extra-regionais. Nesse contexto, os acordos comerciais negociados para a indústria automobilística com o México e com o Chile tiveram grande importância. Progressivamente as filiais brasileiras foram transformadas pelas matrizes em plataformas de exportação para mercados fora do Mercosul. As filiais brasileiras receberam “mandatos” para exportar veículos para países emergentes fora da ALADI (China, Índia, África) e, em menor medida, para a União Européia (caso da Volkswagen). A contrapartida foi o aumento das importações de autopeças, tanto da Europa como da Ásia.

**Gráfico IV.8**  
**Montadoras no Brasil: coeficientes de comércio exterior de autoveículos e de automóveis, 1990-2005 (Em %)**



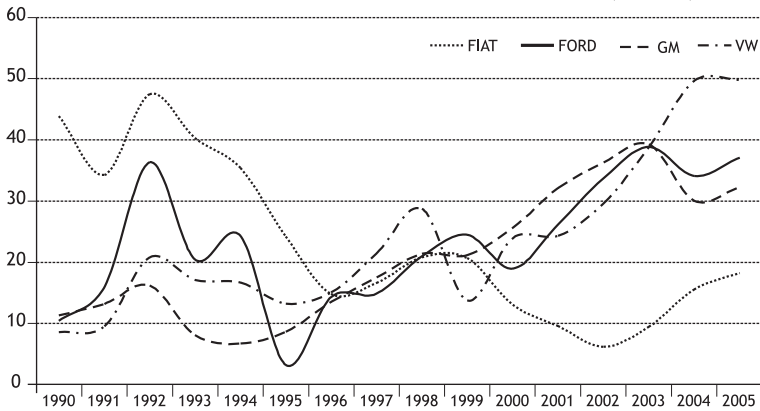
Fonte: ANFAVEA.

O redirecionamento das exportações de automóveis para os mercados extra-Mercosul não necessariamente enfraquece a integração produtiva das montadoras na região, pelo contrário, pode representar novas oportunidades para a atração de investimentos. De fato, as exportações para terceiros mercados foram mantidas pelo menos até 2005 à despeito da forte recuperação da demanda no Mercosul. Entretanto a médio e longo prazos poderá haver implicações significativas na capacidade de atrair novos investimentos para o bloco comercial. Desse modo, a avaliação das implicações da mudança de estratégia das filiais estrangeiras é importante para o desenho de políticas que visem promover a integração produtiva na região.

O Gráfico IV.9 registra as diferenças de timing e de intensidade no ajustamento das montadoras na direção acima descrita. As semelhanças predominam, mas tam-

bém são visíveis as particularidades dos casos da GM, com mais de 50% dos automóveis produzidos no Brasil exportados, e da Fiat, com queda do coeficiente de exportação até 2003. A existência de diferenças entre as montadoras sugere a conveniência de aprofundar o estudo dos fatores explicativos que eventualmente poderão ajudar a identificar oportunidades de política para aprofundar ou acelerar o processo.

**Gráfico IV.9**  
**Coefficientes de Exportação de Automóveis**  
**das Montadoras Brasileiras, 1990-2005 (Em %)**

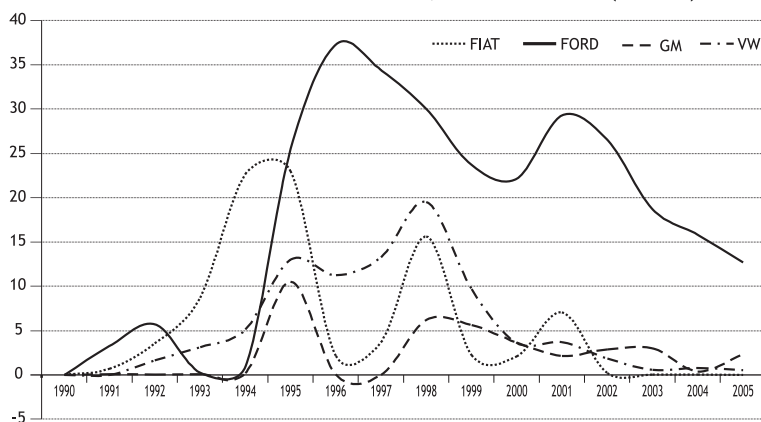


Fonte: ANFAVEA.

O Gráfico IV.10 registra também a evolução dos coeficientes de cada montadora, neste caso, do lado das importações de automóveis. A redução rápida dos coeficientes de importação predomina fortemente. O caso particular é o da Ford, cujo processo de ajustamento é mais demorado. Mais uma vez, o estudo das particularidades é relevante para identificar fatores que possam contribuir para fomentar a integração produtiva. Cabe lembrar que a Ford foi durante os anos noventa a montadora que integrou suas filiais na Argentina e no Brasil de forma mais profunda, especializando as plantas em cada país na produção de modelos diferentes. Este tipo de complementação que promoveu o comércio intra-firma entre as filiais nos dois países durante período longo, parece não ser mais viável na avaliação da Ford. Cabe estudar as razões e o novo modelo planejado pela empresa.

O caso das montadoras que investiram na produção de automóveis no Brasil somente na segunda metade dos anos noventa (Honda, PSA, Renault, Toyota e Daimler Chrysler), merece um destaque. Em primeiro lugar, pela própria atividade incipiente dessas empresas que envolveu investimentos de maturação demorada. Em segundo lugar, porque foram essas as empresas que apostaram mais fortemente

**Gráfico IV.10**  
**Coeficientes de Importação de Automóveis**  
**das Montadoras Brasileiras, 1990-2005 (Em %)**



Fonte: ANFAVEA.

no crescimento do mercado brasileiro. Diferentemente das outras montadoras, quando este grupo investiu no Brasil não tinha custos irrecuperáveis de ciclos de investimento anteriores. Dessa forma, a mudança de estratégia seguramente foi mais inesperada e onerosa.

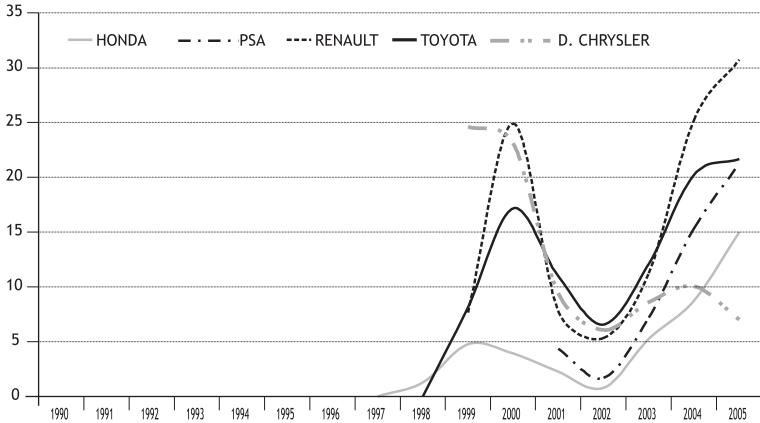
Os Gráficos IV.11 e IV.12 mostram a evolução dos coeficientes de exportação e de importação de automóveis, respectivamente desse grupo de montadoras. É visível a convergência de trajetórias em ambos os casos: aumento dos coeficientes de exportação e redução rápida dos coeficientes de importação. Dessa forma, pode-se observar que as novas montadoras seguiram a mesma trajetória de ajustamento que as grandes montadoras, com maiores investimentos realizados no Brasil.

Tanto em um caso como no outros o caso da Daimler Chrysler apresenta diferenças importantes: o coeficiente de exportações diminui no final do período e o de importações aumenta. A trajetória dessa montadoras explica-se em virtude da fusão de sua matriz original (Chrysler) com a Daimler Benz, que motivou o fechamento de uma planta no Brasil (no Paraná) e pelo fracasso de vendas de seu principal modelo de automóvel no Brasil (o Classe A, da Mercedes Benz), que provocou o virtual fechamento de sua outra planta no Brasil (em Minas Gerais).

Houve diferenças de timing e de intensidade no ajustamento das montadoras na direção acima descrita. As semelhanças predominam, mas também são visíveis as particularidades dos casos da GM, com mais de 50% dos automóveis produzidos no Brasil exportados, e da Fiat, com queda do coeficiente de exportação até 2003.

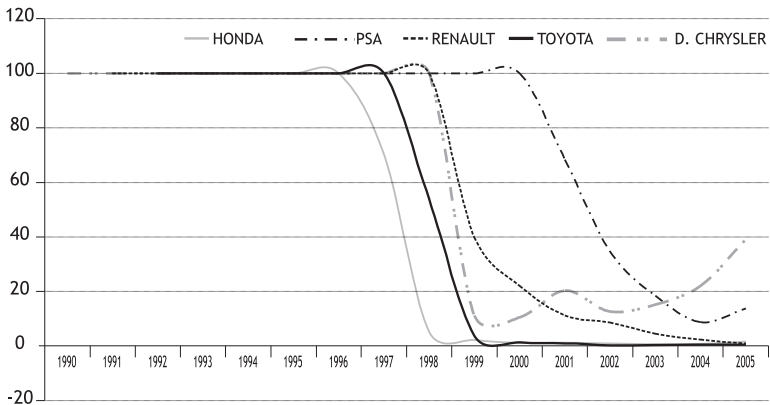


**Gráfico IV.11**  
**Coefficientes de Exportação de Automóveis**  
**das Novas Montadoras Brasileiras, 1990-2005 (Em %)**



Fonte: ANFAVEA.

**Gráfico IV.12**  
**Coefficientes de Importação de Automóveis**  
**das Novas Montadoras Brasileiras, 1990-2005 (Em %)**



Fonte: ANFAVEA.

Do lado das importações de automóveis chama a atenção o caso da Ford, cujo processo de ajustamento foi mais demorado. Cabe lembrar que a Ford foi durante os anos noventa a montadora que integrou suas filiais na Argentina e no Brasil de forma mais profunda, especializando as plantas em cada país na produção de mode-

los diferentes. Este tipo de complementação que promovera o comércio intra-firma entre as filiais nos dois países durante período longo, parece não ser mais viável na avaliação da Ford. A existência de diferenças entre as montadoras sugere a conveniência de aprofundar o estudo dos fatores explicativos que eventualmente poderão ajudar a identificar oportunidades de política para aprofundar ou acelerar o processo.

O caso das montadoras que iniciaram a produção de automóveis no Brasil somente na segunda metade dos anos noventa (Honda, PSA, Renault, Toyota e Daimler Chrysler), merece um destaque. Em primeiro lugar, pela própria atividade incipiente dessas empresas, que envolveu investimentos de maturação demorada. Em segundo lugar, porque foram essas as empresas que apostaram mais fortemente no crescimento do mercado brasileiro. Diferentemente das outras montadoras, quando este grupo investiu no Brasil não tinha custos irrecuperáveis de ciclos de investimento anteriores. Dessa forma, a mudança de estratégia seguramente foi mais inesperada e onerosa. De todos modos, foi visível a convergência de trajetórias com as montadoras já instaladas: aumento dos coeficientes de exportação e redução rápida dos coeficientes de importação.

O caso da Daimler Chrysler apresenta diferenças importantes: o coeficiente de exportações diminui no final do período e o de importações aumenta. A trajetória dessa montadoras explica-se em virtude da fusão de sua matriz original (Chrysler) com a Daimler Benz, que motivou o fechamento de uma planta no Brasil (no Paraná) e pelo fracasso de vendas de seu principal modelo de automóvel no Brasil (o Classe A, da Mercedes Benz), que provocou o virtual fechamento de sua outra planta no Brasil (em Minas Gerais).

## 4. BRASIL: PANORAMA ATUAL DAS AUTOPEÇAS

Os expressivos investimentos em aumento da capacidade e no desenvolvimento e lançamento de novos produtos e processos de produção, realizados na segunda metade dos anos 90 pelas montadoras no Brasil e, em menor medida na Argentina, incrementaram muito a competitividade de toda a cadeia automobilística. Esse “choque de investimentos” impôs mudanças importantes na cadeia produtiva e, portanto, nas relações entre montadoras e fornecedores e na realocização de plantas industriais.

A capacidade de resposta à reestruturação competitiva das montadoras bem como os impactos sobre o setor de Autopeças foram bastante diferenciados dentro do setor. Isto porque as diferenças em termos de capacidades produtiva, competitiva, tecnológica e financeira das empresas do setor, determinadas sobretudo pela origem do capital e pelo grau de internacionalização, que já eram significativas nos 90, se ampliaram ainda mais após o boom de investimento de meados dos 90 e da implementação do Regime Automotivo.

Em termos gerais, a reestruturação do setor de Autopeças caracterizou-se por uma maior concentração técnica e econômica no bojo de um processo crescente de internacionalização produtiva e comercial e de desnacionalização. Dentro dessa lógica, as oportunidades de expansão e de complementaridade da base produtiva no âmbito regional (Mercosul) têm sido reduzidas em detrimento de uma estratégia competitiva mais globalizada. Entretanto, a retomada recente da produção e das vendas de autoveículos no Mercosul ampliou de forma significativa o fluxo de comércio de produtos de autopeças no período 2003-2006. Além disso, o setor de Autopeças brasileiro encontra-se próximo do limite de sua capacidade produtiva. O crescimento da produção e da demanda das montadoras poderá ensejar novos investimentos no setor de autopeças nos próximos anos, a depender das estratégias adotadas pelas próprias montadoras localizadas na região. Não se pode descartar o risco de que essa demanda seja atendida por maiores importações tanto de veículos quanto de autopeças extra-regionais, ampliando o processo de internacionalização produtiva e comercial. Para tanto, o comportamento do câmbio e do nível de proteção à produção doméstica (regional) de veículos e autopeças serão fatores decisivos na nova configuração da estrutura produtiva da cadeia automotiva e no seu grau de complementaridade regional.

### 4.1 Hierarquização da estrutura de fornecimento

A estrutura organizacional de fornecedores do setor automobilístico está subdividida em diferentes níveis. No primeiro nível estão os fornecedores de sistemas

prontos para as montadoras, também denominados de “sistemistas” (suspensão, direção, linhas de freios, câmbio, transmissão, sistemas elétricos e eletrônicos, pneus) com intensa participação na produção e no desenvolvimento de novos projetos de modelos. Neste nível predominam as grandes corporações estrangeiras, com uma estrutura produtiva bastante concentrada, competitiva e internacionalizada. A presença de sistemistas tem reduzido bastante o número de fornecedores diretos para as montadoras. Em média são 150 fornecedores de primeiro nível contra 500 no padrão anterior. Também nesse grupo prevalecem as empresas estrangeiras. Em um segundo nível, com um grau bem maior de heterogeneidade competitiva e com maior participação de empresas nacionais pouco internacionalizadas, estão os fornecedores de partes e peças e componentes forjados, fundidos, estampados, usinados etc. Em um terceiro nível estão os fornecedores de matérias-primas para os fornecedores de nível um e dois, com presença dominante de empresas nacionais. A presença dominante de empresas nacionais no segundo e terceiro níveis configura estruturas de mercados menos concentradas e internacionalizadas, mais dependentes do mercado interno e das montadoras e com menores capacidades competitiva e tecnológica.

O Regime Automotivo adotado no Brasil, a partir de 1996, ao mesmo tempo que estimulou novos investimentos no setor automobilístico, também permitiu que as montadoras e os fornecedores de primeiro nível aumentassem suas importações e forçassem os fornecedores locais a se adequarem a padrões de qualidade e de preços internacionais. Menos competitivos, com maiores custos produtivos e financeiros, dificuldade de acesso a linhas de financiamento, menores escalas e impossibilitados de se beneficiarem do mesmo nível de incentivos do Regime Automotivo, dado que estes estavam vinculados ao desempenho exportador, os fornecedores de segundo e terceiro níveis, compostos sobretudo de empresas nacionais, não acompanharam e não se beneficiaram na mesma intensidade do crescimento do setor automobilístico.

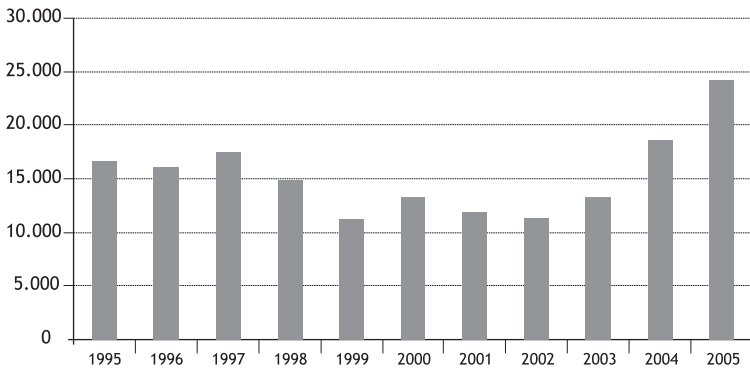
## 4.2 Descentralização e realocização produtiva

Com os novos investimentos em montadoras em outros Estados do Brasil, além de São Paulo, houve também uma realocização das plantas de autopeças e a descentralização da produção. Em 2005, das 648 empresas de autopeças, apenas 18,2% das empresas localizavam-se na Cidade de São Paulo, contra 33,6% de um total de 548 empresas em 1995. A região do ABC também perdeu participação: 14,7% em 2005 contra 18,2% em 1995. O restante da Grande São Paulo manteve sua participação 15,6% em 2005, contra 15,9% em 1995. Uma parcela das empresas transferiu-se para o interior do Estado, onde estão instaladas 23,5% das empresas de autopeças, contra apenas 19% em 1995. Já o restante do país ampliou significativamente sua participação: de 13,3% em 1995 para 28,1% em 2005.

### 4.3 Desempenho recente

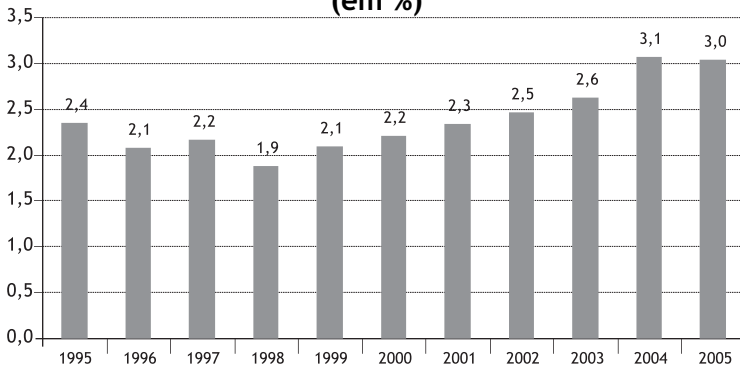
O setor de autopeças brasileiro teve um faturamento total de US\$ 24,2 bilhões em 2005 (contra US\$ 18,5 bilhões em 2004), consolidando sua recuperação iniciada em 2003 com a recuperação dos níveis de produção das montadoras (Gráfico IV.13). Embora essa evolução positiva do faturamento em dólares esteja fortemente influenciada pela valorização cambial, o fato da relação faturamento setorial / PIB também ter crescido, saltando de algo próximo a 2% no início da década para 3% no biênio 2004-2005 (Gráfico IV.14), corrobora o argumento do bom desem-

**Gráfico IV.13**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Faturamento**  
 (em US\$ milhões correntes)



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP

**Gráfico IV.14**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Relação Faturamento / PIB**  
 (em %)

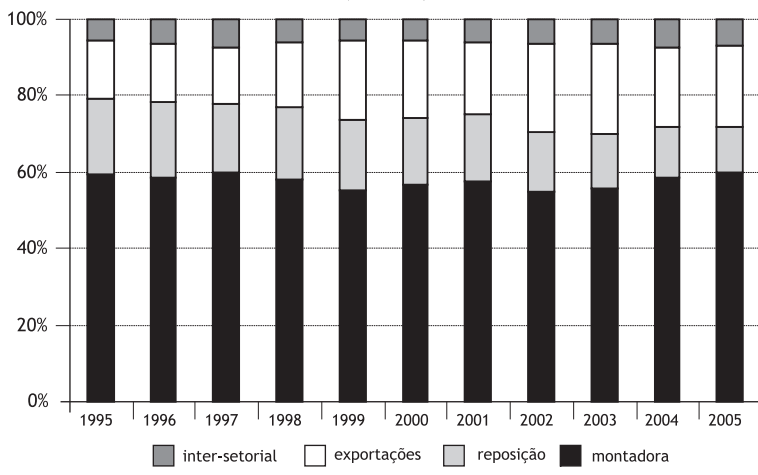


Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP

penho econômico recente do setor de Autopeças. Importante destacar que a relação entre desempenho das montadoras e de autopeças nem sempre foi direta. Apesar do boom de investimentos e do aumento da produção das montadoras na segunda metade dos 90, o faturamento do setor de Autopeças foi declinante no mesmo período (Gráfico IV.1).

As vendas diretas para as montadoras representaram a parcela majoritária do faturamento das empresas de autopeças (60% em 2005, contra 55% em 2002). O segmento de mercado de reposição e as exportações representaram, respectivamente, 12% e 21% das vendas (Gráfico IV.15). Essa maior dependência das vendas das empresas de autopeças com relação às montadoras reflete a hierarquização da estrutura de fornecimento bem como o maior grau de concentração técnica e econômica. Em 2005, as empresas de capital estrangeiro responderam por 87,7% do faturamento do setor de Autopeças contra apenas 47,6% em 1994.

**Gráfico IV.15**  
**Setor de Autopeças no Brasil: Distribuição do Faturamento**  
**(em %)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

#### 4.4 Racionalização produtiva e emprego

No período de reestruturação do setor automobilístico 1995-2000, houve uma forte racionalização da estrutura produtiva no setor de autopeças, com forte re-

dução no nível de emprego: 214 mil empregados em 1995 para 170 mil em 2000. No período 2000-2003 o nível de emprego permaneceu relativamente constante, recuperando-se no biênio 2004-05 de crescimento da produção e das vendas, quando atingiu 196,5 mil empregados, sendo 141,5 mil horistas e 55 mil mensalistas. O emprego acompanhou a realocização geográfica das empresas. Dos 196,5 mil empregados no setor de autopeças em 2005, 10,4% estavam na cidade de São Paulo, contra 22,6% em 1995 de um total de 214, 2 mil empregados. As regiões do ABCD e o restante da grande São Paulo também perderam participação de 16,9% para 11,2% e 18,4% para 14,6%, respectivamente. Por outro lado, o interior de São Paulo tornou-se o maior empregador no setor, responsável por 32,6% do emprego (25,7% em 1995). Os demais Estados também ampliaram de forma significativa sua participação de 16,4% em 1995 para 31,2% em 2005.

#### 4.5 Impactos sobre a rentabilidade

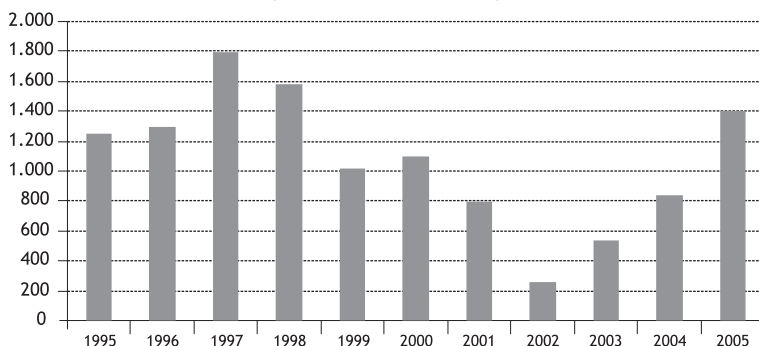
No período de 1995-98, que abarca o período de retomada do crescimento do setor automobilístico no Brasil, a rentabilidade das vendas no setor de autopeças foi sistematicamente negativa: -4%, -5%, -1 e -5%, respectivamente. Estes números atestam que o setor de autopeças como um todo não se beneficiou na mesma proporção da reestruturação produtiva e dos ganhos de competitividade das montadoras. Em 1999, a rentabilidade das vendas ainda foi negativa: -3%. Com a recuperação da produção de autoveículos em 2000, a rentabilidade do setor de autopeças recuperou-se e foi positiva em 2000 e 2001: 4% e 1%, respectivamente. Em 2002, a rentabilidade voltou a ser pressionada para baixo, devido à valorização cambial e ao aumento do custo de algumas matérias primas e componentes como o aço. Em 2003 e 2004, a desvalorização cambial e a retomada da produção e das vendas contribuíram para a recuperação da rentabilidade das vendas no setor de autopeças: 2 e 4%, respectivamente.

A baixa rentabilidade no setor de autopeças também tem condicionantes estruturais. Apesar do expressivo grau de concentração técnica e patrimonial no setor de autopeças, o setor constitui-se no elo mais frágil da cadeia automotiva. De um lado, fornecedores com estruturas de mercado bastante oligopolizadas (siderurgia, petroquímica, tintas e vernizes e combustíveis e lubrificantes) e, de outro, o elevado poder de mercado das montadoras. No período 1995-2001, o repasse acumulado de preços médios das autopeças para as montadoras foi de 34% contra um aumento de custo acumulado de matéria-prima e mão-de-obra de 82%, de 97% do IGP-DI e de 103% de aumento dos carros populares das 4 maiores montadoras.

## 4.6 Recuperação do investimento

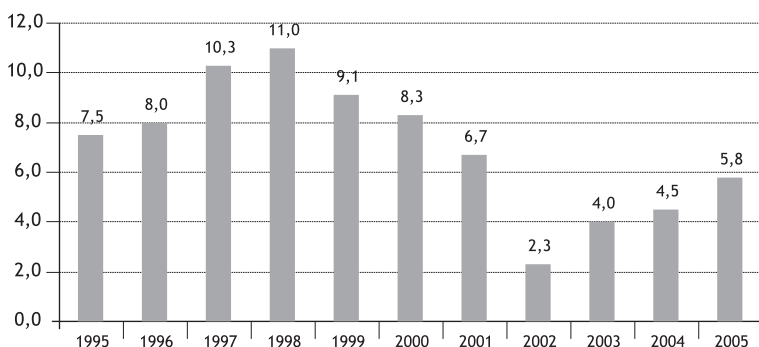
A queda de rentabilidade e o mercado estagnado no final dos 90 e início do século XXI contribuíram para uma forte redução no nível de investimento do setor de autopeças. Na primeira metade da década de 90 os investimentos do setor representaram pouco mais de 80% dos investimentos realizados pelas montadoras. Já na segunda metade da década corresponderam apenas a 66%. De uma média anual de US\$ 400 milhões nos anos 80, saltou-se para US\$ 1 bilhão no período 1990-95 e para US\$ 1,35 bilhão na segunda metade da década. No total foram investidos US\$ 12 bilhões nos anos 90.

**Gráfico IV.16**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Investimentos**  
 (em US\$ milhões)



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Gráfico IV.17**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Relação Investimento /**  
**Faturamento (em %)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.



No início da presente década os investimentos seguiram declinantes. No período 2000-2001, esses situaram-se num patamar médio anual de US\$ 1 bilhão, despencando para US\$ 260 milhões em 2002. Com a retomada da produção de auto-veículos e das exportações de autopeças no período mais recente 2003-2006, o aumento da rentabilidade das vendas e a redução da capacidade ociosa, os investimentos se recuperaram: US\$ 530 milhões em 2003, US\$ 840 milhões em 2004 e estimativas de que tenham sido realizados US\$ 1,4 bilhão em 2005 (Gráfico IV.16). Em relação ao faturamento, os investimentos saltaram de 2,5% em 2002 para 5,8% em 2005 (Gráfico IV.17). Importante observar que as filiais de empresas estrangeiras foram responsáveis por mais de  $\frac{3}{4}$  dos investimentos setoriais em 2005, ou seja, tanto a recuperação recente quanto a realização de uma nova rodada de investimentos dependerá sobretudo das estratégias dessas filiais.

#### 4.7 Baixa capacidade ociosa e novas oportunidades de investimentos

O reduzido nível de investimento setorial nos 90 e início da presente década e a recuperação recente da produção no período 2003-2006 promoveram uma forte queda no nível de capacidade ociosa no setor de autopeças em 2005-2006, abrindo oportunidades para novos investimentos setoriais na região que, por sua vez, poderiam ser os embriões da conformação de uma estrutura produtiva regional com maior grau de complementaridade. Por outro lado, a crescente desnacionalização e, conseqüentemente, maior internacionalização da base produtiva seriam os maiores obstáculos para os novos investimentos. No caso das empresas nacionais (e regionais), as menores escalas de produção, elevada dependência das estratégias das montadoras e sistemistas e a baixa rentabilidade seriam os principais obstáculos.

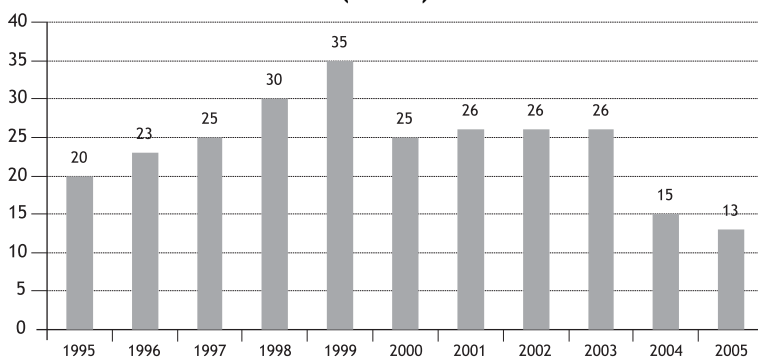
Após o boom de investimento das montadoras na segunda metade dos 90, a forte queda da produção e das vendas de autoveículos no período de crise internacional (1998-2000) e a relativa estagnação no período 2001-2003, contribuíram para a geração de uma elevada e indesejada capacidade ociosa no setor de montagem (próxima a 50%), o que postergou o retorno dos elevados investimentos realizados e pressionou ainda mais a rentabilidade no setor. Com isso ampliou-se a pressão por menores custos e preços dos fornecedores. Agravou a situação o fato de que o setor de autopeças também ter operado com elevada capacidade ociosa no período.

Para as empresas já instaladas, além da competição com o produto importado, um mercado menor teve que ser dividido com novos produtores, que acompanharam os investimentos das montadoras. Por fim, a valorização recente do câmbio, além de reduzir a competitividade das pequenas e médias empresas de autopeças

que estão fora das redes globais de fornecimento, também tem contribuído para pressionar para baixo a rentabilidade.

A recuperação dos níveis de atividades no período mais recente (2004-2006) tem permitido uma redução significativa da capacidade ociosa, que se reduziu de uma média de 26% no período 2001-2003 para 14% no biênio 2004-2005, sinalizando para a necessidade de novos investimentos. Como discutido, esses investimentos dependerão sobretudo das decisões e estratégias das filiais de empresas estrangeiras, responsáveis por US\$ 3 em cada US\$ 4 investidos no setor.

**Gráfico IV.18**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Capacidade Ociosa**  
**(em %)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

## 4.8 Desnacionalização e internacionalização

O setor de autopeças no Brasil, seguindo tendência mundial, tem aumentado seu grau de concentração técnica e econômica, em grande medida associada a operações de aquisição e fusão. A título de ilustração de algumas operações globais a TRW adquiriu a Lucas Varity por US\$ 6,5 bilhões, Lear adquiriu a UT Automotive por US\$ 2,3 bilhões, a Continental adquiriu a ITT Brake and Chassis por 1,9 bilhão, Federal-Mogul adquiriu a T&N PLC por US\$ 2,4 bilhões e a Cooper Automotive por US\$ 1,9 bilhão e adquiriu a ITT Electrical Systems por US\$ 1,7 bilhão. No caso do Brasil, a Mahle e Magneti Marelli adquiriram a Cofap, a Mahle-Cofap adquiriu a Metal Leve e a Dana adquiriu a Nakata.

A reestruturação em curso no setor de Autopeças tem se caracterizado pelo avanço dos processos de internacionalização produtiva e comercial e de desnacionalização da base produtiva. O capital estrangeiro ampliou muito sua participação

no setor no período recente. Em 2005, de um total de 478 empresas, 56,5% correspondiam a empresas de capital nacional (contra 75,1% em 1995), 33,3% de capital estrangeiro (15,1% em 1995), 1,3% de capital misto com participação majoritária nacional (5,4% em 1995), 6,7% capital misto com participação majoritária estrangeira (5,4% em 1995) e 2,2% de capital misto com participações iguais. Embora minoritárias no número, as empresas estrangeiras representaram 87,7% do faturamento em 2005, 76,9% do investimento e 79,2% do valor do capital, contra 52,4%, 52,0% e 51,9%, respectivamente, em 1994 (Tabelas IV.2 e IV.3).

**Tabela IV.2**  
**Desnacionalização da Base Produtiva 1995-2005**

	1995	2005
Nº de empresas	497	478
Estrangeiro majoritário (%)	15,1	33,3
Nacional majoritário (%)	75,1	56,5
Capital misto (majoritário nacional) (%)	5,4	1,3
Capital misto (majoritário estrangeira) (%)	5,4	6,7
Capital misto (participação igual) (%)	-	2,2

Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Tabela IV.3**  
**Participação das Empresas de Capital Estrangeiro**  
**no Faturamento, Investimento e Valor do Capital 1995-2005**  
**(em %)**

	1995	2005
Nº de empresas	497	478
Faturamento (%)	52,4	87,7
Investimento (%)	52,0	76,9
Valor do Capital (%)	51,9	79,2

Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

#### 4.9 Internacionalização e complementaridade comercial

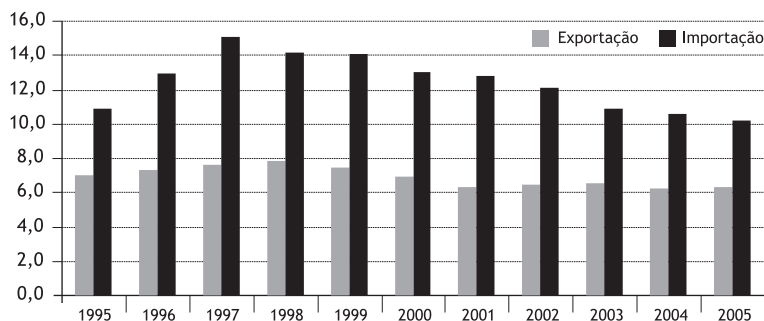
No âmbito do processo de internacionalização, o setor de autopeças brasileiro tem ampliado suas exportações diretas e indiretas. Segundo dados do Sindipeças, de um patamar oscilando entre US\$ 3,5 bilhões e US\$ 4 bilhões no período 1996-

2002, as exportações saltaram para US\$ 4,7 bilhões em 2003, US\$ 6,1 bilhões em 2004 e US\$ 7,5 bilhões em 2005 (Sindipeças, 2006), em que pese a valorização cambial. A internacionalização do setor de autopeças tem se dado simultaneamente à sua integração na cadeia automobilística global. Esta integração é fortemente hierarquizada, refletindo uma divisão do trabalho no desenvolvimento de novos projetos e na produção de autopeças. Segundo dados da Secex (Secretaria de Comércio Exterior do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC), o crescimento das exportações foi determinado pela maior participação das empresas sistemistas nas cadeias produtivas internacionalizadas, sobretudo nos esquemas de divisão regional do trabalho das grandes empresas internacionais. Entre 2002 e 2006, o aumento das exportações para o Mercosul, restante da Aladi e Nafta explicou 71% do aumento total das exportações setoriais no período (acréscimo de US\$ 5,2 bilhões).

Apesar do bom desempenho exportador do setor de autopeças, a participação das vendas externas no faturamento das empresas reduziu-se no período mais recente, refletindo a importância do mercado interno (Gráfico IV.20). Outro indicador que qualifica o desempenho exportador setorial é que a participação nas exportações totais do país permaneceu constante (Gráfico IV.19).

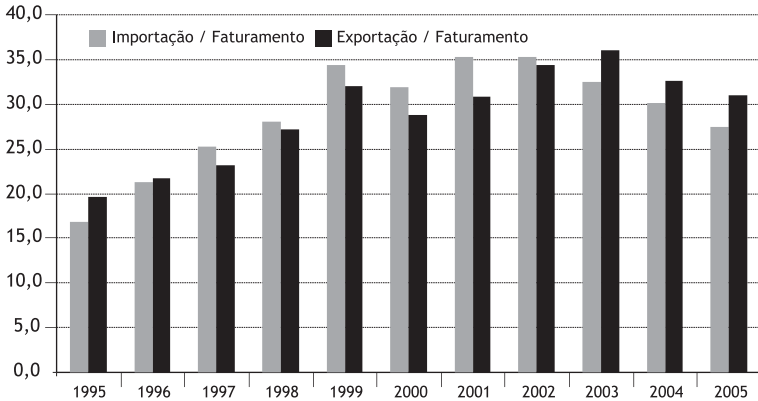
Segundo dados do Sindipeças, o desempenho exportador permitiu reverter o saldo negativo na balança comercial no setor de Autopeças observado no período 1997-2002. Em 2005 o superávit comercial atingiu US\$ 800 milhões, dobrando em relação ao biênio 2003-2004 (Gráfico IV.21). O saldo comercial fortemente positivo nos anos 80 e na primeira metade dos 90 transformou-se em um déficit comercial a partir da reestruturação produtiva e das facilidades de importação promovidas pelo Regime Automotivo. Nem mesmo a desvalorização cambial de 1999 e a

**Gráfico IV.19**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Participação no Comércio Exterior**  
**(em %)**



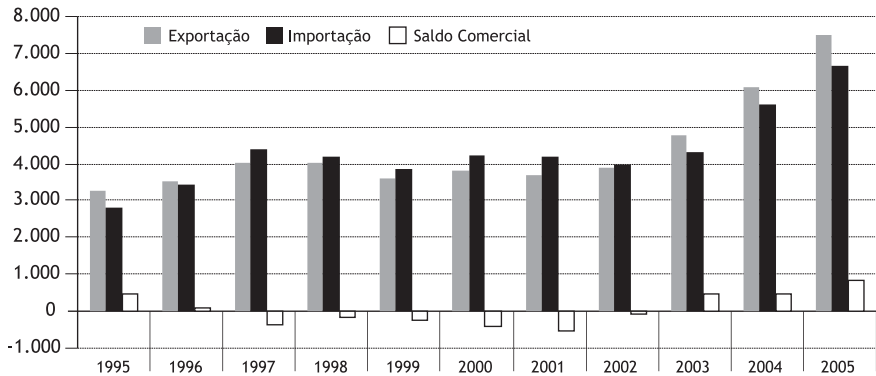
Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Gráfico IV.20**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Relação Exportação/Importação e Faturamento (em %)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Gráfico IV.21**  
**Brasil - Setor de Autopeças - Balança Comercial (em US\$ milhões)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

queda da produção no período 1998-2000 foram suficientes para tornar o setor novamente superavitário.

As variações no déficit comercial no período 1998-2002 foram consequência muito mais de variações no desempenho exportador do que nas importações, que se mantiveram, independentes do volume produzido, num patamar próximo a US\$ 4 bilhões. Este comportamento sugere uma relativa rigidez para baixo no coeficiente

de importação e configura outra tendência importante do processo de internacionalização. No período mais recente de retomada da produção de autoveículos houve um substancial aumento das importações de autopeças (sobretudo de motores, cabines, carrocerias e sistemas de transmissão e de direção), que saltaram de US\$ 4,3 bilhões em 2003 para US\$ 6,7 bilhões em 2005. Além da demanda interna, também contribuiu a forte valorização cambial. Por outro lado, o câmbio parece ter um impacto menor nas exportações setoriais, condicionadas muito mais pela divisão regional e internacional do trabalho das grandes corporações.

Importante observar que a corrente de comércio saltou de uma média de US\$ 8 bilhões em 2000-02 para US\$ 14 bilhões em 2005, refletindo o maior grau de internacionalização da estrutura produtiva. Ainda assim, as relações importação/faturamento e exportação/faturamento declinaram no período recente, respaldando o argumento da importância do mercado doméstico (regional) nos resultados das empresas de autopeças.

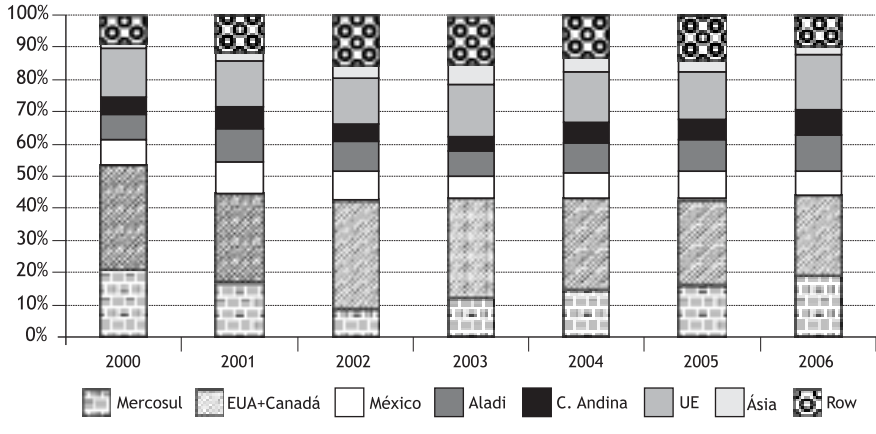
#### **4.10 Complementaridade no Mercosul**

Os dados da Secex para a cadeia de Autopeças mostram as mesmas tendências observadas para as informações do Sindipeças, embora com valores diferentes. Os dados da Secex incluem além dos produtos de autopeças também chassis, carrocerias e cabines e pneumáticos.

Os dados para 2006 mostram expressivas taxas de crescimento para as exportações setoriais (17,5%) e, em menor medida, para as importações (6%). No período de 2000 a 2006, as exportações cresceram 126,3% contra 59,4% das importações, invertendo o déficit comercial de US\$ 306 milhões em 2000 para um superávit comercial de US\$ 2,24 bilhões em 2006 (US\$ 1,26 bilhão em 2005). A corrente de comércio atingiu US\$ 16,2 bilhões em 2006 contra US\$ 14,4 bilhões em 2005 e US\$ 8,4 bilhões em 2000.

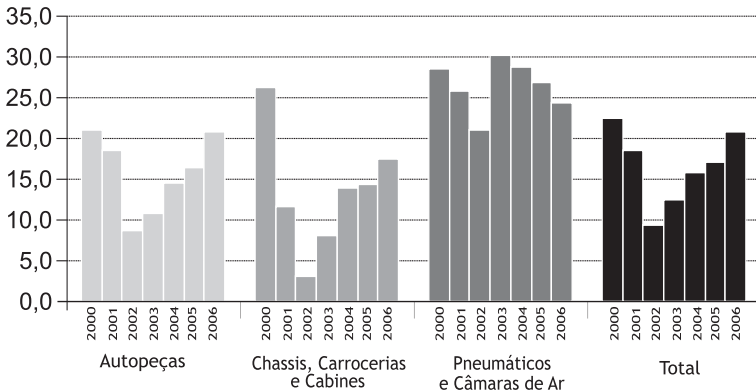
O interessante a ser observado no comportamento mais recente das exportações setoriais é a crescente participação do Mercosul desde 2003, que dobrou sua participação de 9,8% em 2002 para 20,7% em 2006. Esta crescente participação se dá no bojo da retomada da produção e também das vendas internas do setor automotivo no Brasil e na Argentina. O mesmo pode ser observado para Aladi (sem considerar México e o Mercosul), que ampliou sua participação nas exportações brasileiras de autopeças de 9,5% para 12%. O Nafta (35,3%) continua sendo o principal mercado das exportações brasileiras de autopeças, seguido do Mercosul (20,7%) e da União Européia (18,5%) (Gráficos IV.22. e IV.23).

**Gráfico IV.22**  
**Brasil - Participação das Exportações de Autopeças**  
**por Região de Destino 2000-2006**  
**(em %)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Gráfico IV.23**  
**Brasil - Participação das Exportações de Autopeças**  
**para o Mercosul nas Exportações Totais 2000-2006**  
**(em%)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

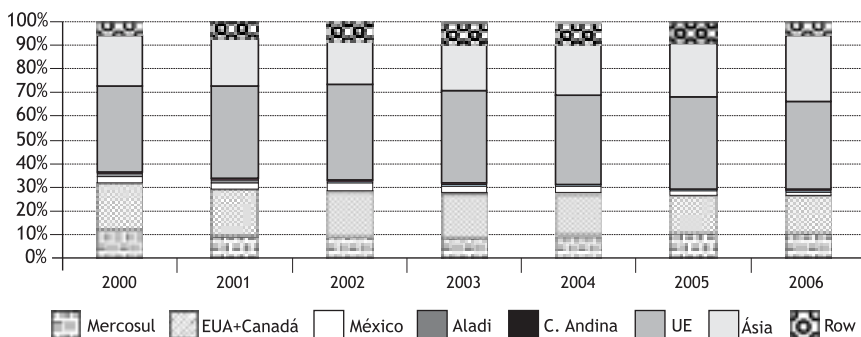
Com relação às importações brasileiras do Mercosul, também houve aumento que, embora em menor intensidade (saltou de 8,4% para 10,4%), pode ser considerado significativo dadas as assimetrias das capacidades de produção e de absorção

das economias regionais. As importações de autopeças provenientes da União Europeia têm o maior peso na pauta (em torno de 39%), como consequência das estratégias de fornecimento global das filiais de montadoras europeias atuantes no país e líderes na produção de autoveículos. Já as importações provenientes da Ásia, embora com menor peso na pauta, apresentaram um crescimento bastante expressivo no período 2003-2006, saltando de 19,4% para 28,2% das importações de autopeças, refletindo o elevado conteúdo importado das montadoras asiáticas na produção local de veículos, importando preferencialmente de suas fornecedoras globais localizadas na Ásia. Reflete também a consolidação da Ásia como importante base de produção e exportação de Autopeças por parte de empresas regionais mas também americanas e europeias. Juntos os mercados europeu e asiático foram responsáveis por 2/3 das importações de autopeças (Gráficos IV.24 e IV.25).

Importante notar as diferenças no padrão de comércio com as regiões. Enquanto o Brasil tem sido fortemente superavitário com o Nafta e a América Latina, por outro lado, tem sido deficitário nas relações comerciais com a Europa e Ásia (Gráfico IV.24). Assim, a tendência de ampliação das atividades das montadoras asiáticas e europeias na região abre oportunidade para novos investimentos de empresas de autopeças no Brasil ou no Mercosul, promovendo um processo de substituição de importações. No entanto, na ausência desses investimentos setoriais e em um cenário de expansão da produção doméstica/regional de autoveículos e, conseqüentemente da demanda por autopeças, o déficit comercial com essas regiões deverá se acirrar.

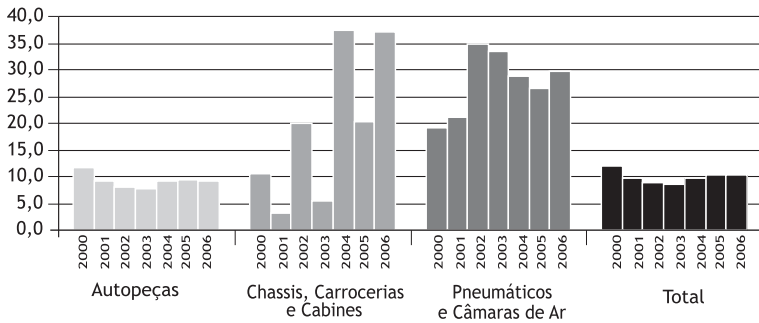
Embora os processos de internacionalização e de desnacionalização tendam a reduzir a importância da dimensão regional nas operações das empresas montadoras e de autopeças, a retomada da produção e das vendas de autoveículos no merca-

**Gráfico IV.24**  
**Brasil - Participação das Importações de Autopeças**  
**por Região de Origem 2000-2006 (em %)**



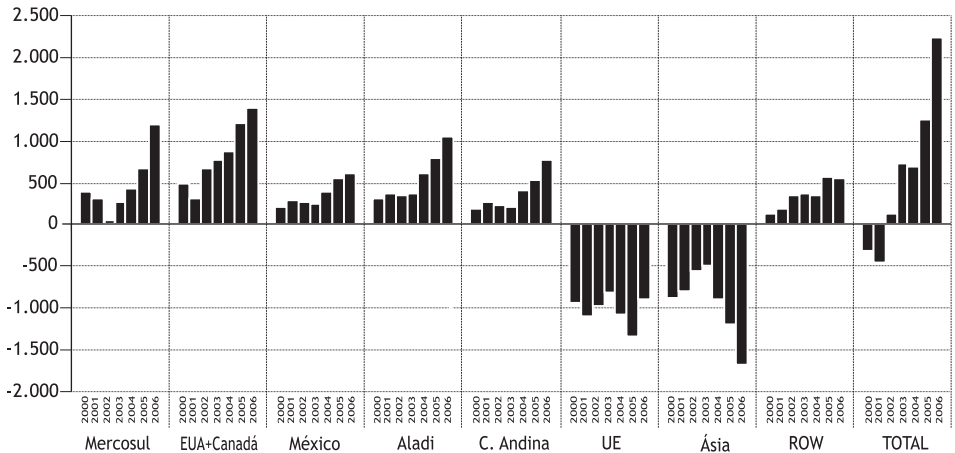


**Gráfico IV.25**  
**Brasil - Participação das Importações de Autopeças do Mercosul nas Importações Totais 2000-2006 (em%)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

**Gráfico IV.26**  
**Brasil - Balança Comercial em Autopeças por Região (em US\$ milhões)**



Fonte: Sindipeças. Elaboração NEIT/UNICAMP.

do doméstico, verificada no período mais recente, reforçou o fluxo de comércio intra-regional. A consolidação dessa integração produtiva e comercial dependerá, por sua vez, da capacidade da região de atrair novos fluxos de investimentos tanto nas montadoras quanto no setor de autopeças, sobretudo das empresas sistemistas. No caso das autopeças, como visto, esses investimentos são prementes em razão da baixa capacidade ociosa do setor.

## 5. O FUTURO DO SETOR E A COMPLEMENTAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL

### 5.1 Principais problemas

O aspecto mais relevante da evolução recente do setor no Brasil e no Mercosul é o da mudança da estratégia das matrizes em relação ao destino das exportações de automóveis produzidos na região. No curto prazo, essa mudança de estratégia foi necessária para enfrentar a retração do mercado interno que se seguiu à crise da Argentina em 2001/2002. No longo prazo, o acesso a outros mercados e a recuperação progressiva da demanda regional por automóveis, amplia as escalas de produção para níveis compatíveis com a competitividade internacional e potencializa a capacidade de atrair novos fluxos de investimentos indispensáveis para manter a atualização de produtos e de plantas. Paralelamente, o acesso a terceiros mercados, sugere maiores oportunidades de integração produtiva no Mercosul, mirando mercados fora da região. Na medida em que a região se consolide como plataforma de exportação para terceiros mercados, as disputas sobre desvio de investimentos e de empregos poderia ser relativizada.

Cabe aqui uma consideração sobre a sustentabilidade da atual inserção internacional das filiais das montadoras estrangeiras. O atual quadro pode ser fragilizado, mais uma vez, pelo contexto macroeconômico, quer que seja pela evolução desfavorável do câmbio no Brasil, ou quer que seja pela recuperação rápida do ritmo de crescimento da demanda por automóveis na região. Adicionalmente, o Mercosul disputará acirradamente sua condição de plataforma da indústria automobilística mundial com outros países como a China, México e do Leste da Europa. Não bastassem esses fatores complicadores, ainda deve continuar o processo de centralização do capital e de concentração dos mercados neste setor nos próximos anos. É difícil antecipar os desdobramentos da atual crise financeira que envolve a GM dos EUA e, em menor medida, outras grandes montadoras na Europa, mas o avanço da Toyota e o início da internacionalização das montadoras chinesas e indianas são fatos relevantes para o futuro do Mercosul como produtor de automóveis e de autopeças.

Nesse contexto, os principais fatos a serem levados em conta para pensar o futuro são:

- Continuidade do intenso processo de fusões e aquisições entre as grandes corporações transnacionais que dominam a produção mundial de automóveis e de autopeças. Este processo atinge não apenas as montadoras de automóveis, mas também as de veículos comerciais e a integração de sistemas.

- Entrada de novos concorrentes originários de países emergentes. Em meados dos anos noventa, os países emergentes foram considerados pelas empresas líderes do setor como mercados dinâmicos que poderiam contribuir para melhorar a rentabilidade das matrizes. Nos últimos anos, alguns países emergentes, como a China e a Índia, ademais de oferecer mercados em rápida expansão têm sediado empresas nacionais com agressivas estratégias de internacionalização de suas vendas, imitando a estratégia dos *chaebol* coreanos dos anos oitenta: utilizar o segmento de autoveículos baratos e pouco sofisticados para ganhar acesso à mercados de outros países até contar com marca reconhecida e rede de distribuição que permitam atingir segmentos mais sofisticados. Para se adequar à existência de blocos comerciais regionais e contornar barreiras os novos concorrentes já iniciaram seus processos de internacionalização da produção.
- Perda de competitividade das exportações brasileiras em função da apreciação cambial no momento em que as subsidiárias estrangeiras retomam seus investimentos no país e na Argentina. Embora a perda de competitividade não tenha atingido ainda substantivamente o desempenho exportador, poderá ter efeitos nefastos a médio e longo prazos se não forem realizados os investimentos necessários para a produção destinada ao mercado externo.

## 5.2 Potencialidades

Todos os fatos acima citados configuram um quadro desfavorável para o futuro do setor no Brasil, mas há também fatos que delineiam um cenário mais positivo:

- A concorrência no mercado mundial representa para o Mercosul uma nova oportunidade para consolidar sua posição como local de produção de baixo custo e de boa qualidade para suprir terceiros mercados (fora do Mercosul).
- A recuperação recente do mercado interno, no Brasil e na Argentina, tem um efeito positivo sobre a rentabilidade das filiais locais e sobre sua capacidade de autofinanciamento dos investimentos.
- O Brasil e o Mercosul contam com um mercado interno de potencial significativo. Dessa forma, a expansão das vendas internas poderá ultrapassar o estágio da recuperação e continuar até atingir, a médio prazo, escala comparável à dos grandes países europeus, como a França e a Alemanha.
- O dinamismo do mercado interno brasileiro (ampliado pelo Mercosul e por outros países da América do Sul) constitui uma vantagem importante a ser explorada pelas montadoras e fabricantes de autopeças instaladas no Brasil e na região. O dinamismo do mercado interno pode contribuir para estimu-

lar novos investimentos que permitam simultaneamente sustentar a competitividade doméstica e internacional da produção brasileira.

A ampliação do mercado interno atua como atrator potencial de novas montadoras e sistematistas estimulando novos investimentos das empresas já instaladas na região como forma de dificultar a entrada de novos concorrentes. Este tipo de reação oligopolística foi fator importante de alimentação do ciclo de investimentos dos anos noventa.

O futuro do setor nos próximos quinze anos depende de que seja possível ampliar a produção para atender a demanda brasileira e do Mercosul, sem perder os mercados externos conquistados no período recente de retração das vendas internas. Em outras palavras, é conveniente que os coeficientes de exportação do setor não diminuam significativamente *pari passu* com a expansão das vendas internas.

É preciso romper com a tendência de comportamento anticíclico das exportações, não apenas para aumentar o potencial de atração de investimentos, mas para manter o equilíbrio no comércio brasileiro de manufaturados. O superávit obtido pelo setor automobilístico nos últimos anos tem sido essencial para a reversão do déficit no comércio de manufaturados sofrido pelo Brasil desde a segunda metade dos anos noventa. O desempenho exportador do setor tem, portanto, implicações macroeconômicas relevantes.

Um fato positivo a ser levado em conta é que a recuperação do setor, depois da crise do final dos anos noventa foi muito mais rápida que a verificada depois da crise da dívida no início dos anos oitenta. Naquela ocasião, o setor tinha realizado imediatamente antes da crise um volume significativo de investimentos. A consequência da crise foi que ao longo dos anos oitenta o setor experimentou uma virtual estagnação e queda dos investimentos. Nos anos noventa a recuperação da produção e dos investimentos foi muito mais rápida, atestando a flexibilidade das subsidiárias brasileiras para reorientar sua produção para o exterior e o elevado grau de atualização tecnológica de instalações e de modelos atingido com os investimentos dos anos noventa. A velocidade da resposta das subsidiárias brasileiras, junto com o elevado custo irrecuperável representado pelos investimentos já realizados no Brasil permite esperar uma resposta ágil aos problemas a serem enfrentados pelo setor nos próximos anos.

### 5.3 Oportunidades tecnológicas

O setor automobilístico conta com oportunidades tecnológicas importantes para fortalecer seu desempenho nos próximos anos.

Desenvolvimento tecnológico local de modelos a partir de plataformas de pequeno porte. As filiais brasileiras têm-se especializado no projeto de modelos de

automóveis e de veículos comerciais leves desenvolvidos a partir de plataformas compactas e subcompactas. Embora inicialmente esses modelos fossem destinados para o mercado local e para outros países emergentes, nos últimos anos têm sido desenvolvidos modelos para exportação e produção em países desenvolvidos. As filiais brasileiras tem tido sucesso na atração de investimentos das matrizes para a implantação de centros de projeto no Brasil, o que indica o grau de capacitação atingido nas atividades de engenharia desse tipo de produto.

Inovações e adaptações de sistemas para explorar novos combustíveis e fontes de energia. As montadoras e fabricantes de autopeças no Brasil tem sido muito eficientes no desenvolvimento de sistemas multicomcombustível (*flex*) os veículos produzidos no Brasil. Em 2005, aproximadamente 40% dos automóveis produzidos no Brasil já incorporavam motores flex, cuja produção iniciara-se em 2003.

O desenvolvimento tecnológico para incorporar novos combustíveis e novos materiais menos agressivos para o meio ambiente é uma oportunidade importante para diferenciar os autoveículos produzidos no Brasil.

Há evidências de que a indústria automobilística brasileira ultrapassou, nos últimos anos a etapa de “tropicalização” de projetos desenvolvidos no exterior. O fortalecimento da capacidade de inovação é um fator essencial para o futuro do setor.

## 5.4 Lacunas de Políticas Públicas

Não há atualmente uma política articulada para o desenvolvimento do setor automotivo no Brasil, nem uma estratégia regional para o Mercosul. Existem iniciativas não articuladas que atendem aspectos relevantes para o desenvolvimento do setor, mas não uma política articulada que responda a uma estratégia de médio e longo prazos. As iniciativas atualmente voltadas para o setor abrangem, por exemplo:

Negociações com as empresas para compensar com medidas tributárias (problema dos créditos tributários acumulados pelas montadoras) e de crédito (financiamento do BNDES para as exportações), a apreciação cambial crescente.

Negociações comerciais em curso (Mercosul-União Européia, renovação do acordo com o México, tentativas de salvar a Rodada Doha) que envolvem aspectos críticos para o futuro do setor.

Iniciativas vinculadas à melhorar a segurança veicular, relativamente abandonadas, desde os nos noventa (programa de inspeção veicular).

Iniciativas vinculadas à defesa do meio ambiente (programa de reciclagem de veículos, também relativamente abandonado e contencioso com a União Européia relativo à importação de pneus usados).

Esse conjunto de iniciativas, complementados por outras de cunho horizontal, como os incentivos à inovação, estão longe de constituir uma estratégia integrada para fortalecer a competitividade do setor na concorrência internacional.

A experiência indica que na ausência de uma política articulada, as iniciativas isoladas podem ter um custo elevado, como no caso das “guerras fiscais” dos anos noventa. O eixo da política para o setor deve ser uma política de atração de investimentos e de manutenção dos coeficientes de exportação, num contexto de medidas que promovam a recuperação do mercado interno e ampliem o acesso à mercados externos por meio de acordos comerciais. Paralelamente, montadoras, fabricantes de autopeças e agências do governo devem implementar uma estratégia para diferenciar os autoveículos produzidos no Brasil explorando o uso de fontes renováveis de energia e de materiais recicláveis.

## 5.5 A nova geografia do setor

Os investimentos da segunda metade dos anos noventa mudaram o mapa da produção do setor no Brasil. Até então, tanto a produção de autopeças como a de veículos estava fortemente concentrada em São Paulo, e em menor medida, em Minas Gerais (Fiat), Paraná (Volvo) e Rio Grande do Sul (Scania). Na Argentina as mudanças geográficas não foram tão significativas.

Durante o ciclo de investimentos dos noventa, novas instalações foram construídas no Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais, Goiás, Bahia e Rio Grande do Sul. O estado de São Paulo também recebeu novos investimentos (em Indaiatuba e em Hortolândia), mas fora da região do ABC, berço da indústria automobilística. A produção de autopeças permaneceu mais centralizada no estado de São Paulo, em particular na região metropolitana, mas foram criadas instalações de montagem de sistemas e subsistemas na proximidade das novas montadoras, nos novos pólos da indústria.

Os principais fatores que determinaram a descentralização dos investimentos na década passada foram os incentivos fiscais oferecidos pelos governos estaduais e municipais, a diferença de salários e a inexistência de sindicatos organizados. Evidentemente, a disponibilidade de infra-estrutura que garantisse acesso ao mercado e o funcionamento da rede de suprimentos também foram fatores importantes.

A importância dos novos pólos para a descentralização da produção pode ser aferida dez anos depois de implantado o “Regime Automotivo”, no contexto da recuperação do nível de atividades do setor. É visível a perda de participação de São Paulo na produção nacional, de 75%, em 1990, para 46% em 2005. A participação de Minas Gerais também diminuiu, de 24,5%, em 1990, para 20% em 2005.

Cabe observar que a produção de autoveículos em São Paulo sofreu uma redução apenas relativa. Como a produção nacional aumentou de 914 mil unidades em 1990 para 2,5 milhões em 2005. Em termos absolutos a produção de São Paulo aumentou de 683 mil unidades, em 1990 para 1,1 milhão no ano passado.

Dessa forma, a disputa entre os Estados tem provocado até o momento basicamente a desconcentração relativa da produção. A perda de dinamismo do setor, a queda da rentabilidade e a não realização de novos investimentos poderão acarretar, nos próximos anos, a realocização de linhas de produção e o fechamento de plantas, com deslocamento de empregos em termos absolutos e não apenas relativos como até agora.

É possível, portanto, desenhar dois cenários para a distribuição espacial da produção do setor no Brasil nos próximos anos. No primeiro, com expansão gradativa do mercado doméstico e manutenção dos coeficientes de exportação, a descentralização relativa em favor dos novos pólos se aprofunda progressivamente, particularmente nas atividades de montagem final. Esse processo não acarretaria perda absoluta da produção em São Paulo e Minas Gerais. No segundo cenário, o processo de recuperação do mercado interno perde impulso e a apreciação cambial desacelera as exportações, as importações em contrapartida aumentam. Neste cenário, São Paulo e Minas sofreriam perdas absolutas e a produção do setor como um todo diminuiria.

## 5.6 Investimentos: tendências e oportunidades

O setor automobilístico normalmente realiza investimentos com capacidade ociosa planejada, em decorrência tanto da existência de escalas mínimas eficientes na montagem e na produção de autopeças, quanto das estratégias para inibir os investimentos dos concorrentes. Estima-se que o ciclo de investimentos induzido pelo “Regime Automotivo” ampliou a capacidade de produção para aproximadamente 3 milhões de unidades por ano. Adicionalmente, atualizaram-se tecnologicamente os processos de produção e os modelos produzidos no país. Paralelamente, foi reestruturada a cadeia de suprimento, seguindo as tendências internacionais de organizar os fornecedores em níveis hierárquicos.

Investimentos de montante e de complexidade semelhante não eram realizados no setor desde o final dos anos setenta, quando algumas montadoras norte-americanas trouxeram para o Brasil o conceito de “carro mundial”. Nem mesmo a introdução de robôs e a automatização de algumas linhas de produção, nos anos oitenta, tiveram impacto tão significativo no setor.

Com o atual nível de produção em torno de 2,6 milhões de unidades, o setor opera em média, com ociosidade normal (entre 25 e 30%). Ainda assim, não exis-

tem no momento projetos de instalação de novas fábricas de montadoras. Estas concentram seus investimentos na renovação das linhas de produtos, o que envolve despesas em projeto, moldes e ferramentaria.

Existem em contrapartida projetos de investimentos de novas montadoras. O mais avançado é o da coreana Hyundai que deve inaugurar proximamente uma planta de montagem de utilitários no Estado de Goiás. Há anúncios de possíveis investimentos por parte de montadoras chinesas na região, para entrar no segmento de veículos pequenos e de montadoras indianas, mirando o segmento de utilitários.

A indústria de autopeças, por sua vez, tem aumentado significativamente seus investimentos, incrementando inclusive a capacidade de produção de alguns produtos, para atender a demanda crescente das montadoras e seus contratos de exportação. O aumento rápido das vendas e os níveis reduzidos de ociosidade indicam que o ciclo de investimentos poderá ser renovado. Para a continuidade desses investimentos a apreciação do câmbio representa uma grave ameaça, já que seus clientes no exterior, as montadoras podem redirecionar rapidamente suas encomendas para fornecedores alternativos.

Os investimentos anunciados em 2005 e registrados pelo MDIC (ver Tabela IV.A5) ilustram o tipo de investimento atualmente dominante no setor. Salvo raras exceções trata-se de investimentos de valor relativamente pequeno, embora muito importantes para a competitividade do setor. Os maiores investimentos ficam por conta das montadoras e estão vinculados à renovação de produtos. Os outros são investimentos das empresas de fabricantes de autopeças, vinculados ao projeto e a produção de componentes para os novos modelos a serem produzidos no país ou no exterior.

Para complementar o fluxo corrente de investimentos, cujas características acabam de ser descritas, seria essencial articular projetos que promovam a posição da indústria brasileira como lócus de capacitações tecnológicas e empresariais no projeto e na fabricação de veículos de pequeno porte, explorando o uso de fontes renováveis de energia (biomassa) e de materiais recicláveis. Este nicho apresenta-se como mais dinâmico que o da produção exclusiva de veículos de baixo custo (e provavelmente, de pouca rentabilidade, dada a concorrência de países emergentes com custos inferiores aos dos Brasil).

A articulação dos investimentos em P&D das montadoras e dos fabricantes de autopeças com projetos de longa maturação que mobilizem outros atores do sistema nacional de inovação (institutos, universidades e empresas de outros setores da indústria) oferece oportunidades importantes para fortalecer a inserção internacional da indústria automobilística brasileira. É preciso mobilizar as empresas do setor petroquímico, da siderurgia e a indústria mecânica, para desenvolver projetos conjuntos com a indústria automobilística visando aumentar a segurança e a eficiência energética dos modelos produzidos no Brasil. Outra linha de inovação importante é a substituição de materiais visando reduzir a agressão ao meio ambiente que resultada dos veículos sucateados.



## 6. REFERÊNCIAS

### ANFAVEA Anuário Estatístico

- Bedê, M. A. A (1996) **Indústria Automobilística no Brasil nos Anos 90: Proteção Efetiva, Reestruturação e Política Industrial**. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração. São Paulo.
- Bélis-Berouinam, M.; G. Bordenave and Y. Lung “Global Strategies in the Automobile industry”. Actes du GERPISA, no.18, pp. 99-115.
- Fleury, A. (1994) “The Second International Gerpisa Programme”. La Lettre du GERPISA, no. 104, p. 4, Juin.
- Freyssenet, M. y Y. Lung. “Between Globalization and Regionalization: What Future for the Automobile Industry?”. Actes du GERPISA, no.18, p.39-68. Gazeta Mercantil.
- Laplane, M. F. y Sarti, F. (1996) “The brazilian automobile industry in the nineties”. Fourth International Colloquium of GERPISA, Paris, June. São Paulo.

# ANEXO ESTADÍSTICO

**Tabela IV.A1**  
**Brasil e na Argentina: vendas domésticas, exportações e importações de autoveículos no 1998-2004**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Vendas Internas Totais Autoveículos</b>								
Brasil	1.534.952	1.078.215	1.315.303	1.422.966	1.383.232	1.314.882	1.564.169	1.920.101
Argentina	455.372	380.102	306.945	176.702	82.345	155.126	311.961	402.690
<b>Exportações</b>								
Brasil	400.244	274.799	371.299	390.854	424.415	534.745	758.787	842.812
Argentina	237.497	102.151	135.760	235.577	159.401	169.622	146.036	181.581
<b>Importações</b>								
Brasil	347.215	178.738	174.178	178.316	104.364	62.396	62.063	88.146
da Argentina	223.026	102.151	99.018	120.242	60.704	39.630	42.470	64.515
Argentina	233.401	159.549	120.662	82.903	36.051	90.257	211.212	300.477
o Brasil	99.549	61.040	105.498	60.524	21.446	87.845	193.016	273.045
<b>Importações / Vendas internas</b>								
Brasil	22,6%	16,6%	13,2%	12,5%	7,5%	4,7%	4,0%	4,6%
Argentina	51,3%	42,0%	39,3%	46,9%	43,8%	58,2%	67,7%	64,4%
<b>Participação nas Exportações</b>								
Particip Argentina nas Export Brasil	24,9%	22,2%	28,4%	15,5%	5,1%	16,4%	25,4%	32,39%
Particip Brasil nas Export Argentina	93,9%	100,0%	72,9%	51,0%	38,1%	23,4%	29,1%	35,5%

Fonte: ANFAVEA e ADEFA

**Tabela IV.A2**  
**Brasil: Importações de Autopeças por Região de Origem**  
**(em US\$ milhões)**

2000	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	474,1	864,5	117,1	27,3	1.538,3	800,0	235,1	4.056,4
Chassis, Carrocerias e Cabines	8,1	4,2	0,1	0,1	18,1	43,7	2,3	76,6
Pneumáticos e Câmaras de Ar	46,8	17,0	0,0	23,6	52,5	89,0	15,8	244,7
Total	529,1	885,6	117,2	51,0	1.608,9	932,7	253,2	4.377,7
2001	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	368,2	828,0	118,9	27,5	1.640,0	770,8	285,1	4.038,4
Chassis, Carrocerias e Cabines	2,6	2,7	0,2	0,0	20,7	52,9	5,4	84,6
Pneumáticos e Câmaras de Ar	48,6	15,0	1,5	24,3	49,9	72,3	17,8	229,5
Total	419,4	845,8	120,7	51,7	1.710,7	895,9	308,3	4.352,5
2002	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	296,5	764,5	113,6	15,8	1.569,9	680,2	309,5	3.750,0
Chassis, Carrocerias e Cabines	3,4	2,7	0,1	0,3	6,7	1,6	2,4	17,1
Pneumáticos e Câmaras de Ar	52,3	9,9	0,1	15,0	17,8	37,6	17,3	149,9
Total	352,2	777,0	113,8	31,1	1.594,4	719,3	329,2	3.917,0
2003	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	313,3	807,5	108,0	18,7	1.627,0	794,7	395,9	4.065,1
Chassis, Carrocerias e Cabines	0,3	1,3	0,0	0,1	3,4	0,0	0,0	5,2
Pneumáticos e Câmaras de Ar	39,9	6,5	0,3	15,1	16,5	18,8	22,5	119,6
Total	353,5	815,2	108,3	33,9	1.647,0	813,6	418,4	4.189,9
2004	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	486,0	996,1	127,6	18,8	2.075,0	1.140,1	500,7	5.344,1
Chassis, Carrocerias e Cabines	8,1	2,1	0,0	1,6	9,6	0,1	0,1	21,5
Pneumáticos e Câmaras de Ar	51,9	6,5	0,4	20,2	22,6	39,0	39,1	179,9
Total	546,0	1.004,7	128,0	40,6	2.107,2	1.179,2	539,8	5.545,5
2005	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeça	576,7	1.045,8	134,3	19,7	2.433,5	1.393,0	573,2	6.176,3
Chassis, Carrocerias e Cabines	15,1	1,1	0,0	1,4	56,3	0,2	0,0	74,1
Pneumáticos e Câmaras de Ar	87,4	8,2	0,0	28,0	77,4	75,7	52,9	329,7
Total	679,3	1.055,0	134,3	49,2	2.567,2	1.469,0	626,1	6.580,1
2006	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	612,3	1.101,5	120,8	20,2	2.533,7	1.823,9	388,1	6.600,6
Chassis, Carrocerias e Cabines	10,8	1,0	0,5	2,1	13,5	1,2	0,1	29,3
Pneumáticos e Câmaras de Ar	102,8	6,6	0,2	27,7	53,1	141,2	15,0	346,6
Total	725,9	1.109,1	121,5	50,0	2.600,4	1.966,3	403,3	6.976,5
Tx de Crescimento 2006-00	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	29,1	27,4	3,2	-26,0	64,7	128,0	65,1	62,7
Chassis, Carrocerias e Cabines	34,4	-76,3	605,4	1932,6	-25,5	-97,2	-94,0	-61,8
Pneumáticos e Câmaras de Ar	119,5	-61,2	4381,4	17,3	1,2	58,6	-5,1	41,6
Total	37,2	25,2	3,7	-1,9	61,6	110,8	59,2	59,4
Tx de Crescimento 2006-05	Mercosul	EUA+Canadá	México	Aladi	UE	Ásia	ROW	Total
Autopeças	6,2	5,3	-10,0	2,2	4,1	30,9	-32,3	6,9
Chassis, Carrocerias e Cabines	-28,3	-7,7	-	51,8	-76,0	408,1	670,2	-60,5
Pneumáticos e Câmaras de Ar	17,6	-19,4	71.099,3	-1,2	-31,3	86,4	-71,6	5,1
Total	6,9	5,1	9,5	1,7	1,3	33,9	35,6	6,0

Fonte: Secex. Elaboração NEIT/UNICAM

**Tabela IV.A3**  
**Brasil - Exportações de Autopeças por Região de Origem**  
**(em US\$ milhões)**

<b>2000</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	672,5	1.215,3	241,6	153,5	615,8	50,8	246,4	3.195,8
Chassis, Carrocerias e Cabines	104,3	0,2	68,5	107,7	24,9	3,4	88,7	397,7
Pneumáticos e Câmaras de Ar	136,9	167,7	11,0	95,0	24,3	2,9	40,8	478,5
<b>Total</b>	<b>913,7</b>	<b>1.383,2</b>	<b>321,0</b>	<b>356,2</b>	<b>665,0</b>	<b>57,1</b>	<b>375,8</b>	<b>4.072,0</b>
<b>2001</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	568,1	1.022,1	263,3	207,8	577,9	87,4	330,0	3.056,6
Chassis, Carrocerias e Cabines	50,4	0,2	117,0	125,6	9,4	7,9	117,9	428,4
Pneumáticos e Câmaras de Ar	109,0	127,1	26,6	93,8	20,9	2,5	42,3	422,1
<b>Total</b>	<b>727,5</b>	<b>1.149,4</b>	<b>406,8</b>	<b>427,2</b>	<b>608,2</b>	<b>97,8</b>	<b>490,2</b>	<b>3.907,1</b>
<b>2002</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	282,9	1.306,1	277,8	177,0	575,2	149,9	488,7	3.257,6
Chassis, Carrocerias e Cabines	12,0	0,4	81,9	131,2	13,2	7,8	133,9	380,5
Pneumáticos e Câmaras de Ar	87,9	140,0	29,0	79,2	27,8	4,5	49,7	418,1
<b>Total</b>	<b>382,9</b>	<b>1.446,6</b>	<b>388,7</b>	<b>387,4</b>	<b>616,2</b>	<b>162,2</b>	<b>672,3</b>	<b>4.056,2</b>
<b>2003</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	425,2	1.446,9	254,9	184,5	766,1	283,7	565,6	3.926,9
Chassis, Carrocerias e Cabines	39,4	0,4	65,5	159,2	22,8	28,3	167,9	483,5
Pneumáticos e Câmaras de Ar	154,5	148,1	37,6	67,1	38,7	7,7	57,3	511,0
<b>Total</b>	<b>619,0</b>	<b>1.595,5</b>	<b>358,0</b>	<b>410,9</b>	<b>827,5</b>	<b>319,7</b>	<b>790,8</b>	<b>4.921,3</b>
<b>2004</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	729,2	1.709,2	389,5	316,6	996,3	229,5	650,4	5.020,7
Chassis, Carrocerias e Cabines	91,6	1,3	81,2	235,7	7,9	46,7	188,3	652,7
Pneumáticos e Câmaras de Ar	161,1	162,4	50,7	92,2	35,4	5,8	54,4	561,9
<b>Total</b>	<b>981,9</b>	<b>1.872,9</b>	<b>521,4</b>	<b>644,4</b>	<b>1.039,7</b>	<b>282,0</b>	<b>893,1</b>	<b>6.235,3</b>
<b>2005</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	1.020,7	2.073,4	508,0	421,3	1.158,5	199,8	786,6	6.168,4
Chassis, Carrocerias e Cabines	142,8	0,9	114,1	298,6	23,5	59,4	356,6	996,0
Pneumáticos e Câmaras de Ar	181,8	194,3	69,2	112,8	51,1	5,5	60,8	675,6
<b>Total</b>	<b>1.345,3</b>	<b>2.268,7</b>	<b>691,3</b>	<b>832,7</b>	<b>1.233,2</b>	<b>264,7</b>	<b>1.204,1</b>	<b>7.840,0</b>
<b>2006</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	1.509,0	2.309,7	526,3	541,9	1.606,5	235,4	519,0	7.247,8
Chassis, Carrocerias e Cabines	198,8	2,2	102,4	414,4	8,4	41,0	365,3	1.132,4
Pneumáticos e Câmaras de Ar	203,0	199,1	111,6	150,3	88,8	6,4	75,6	834,9
<b>Total</b>	<b>1.910,8</b>	<b>2.510,9</b>	<b>740,3</b>	<b>1.106,6</b>	<b>1.703,7</b>	<b>282,7</b>	<b>959,9</b>	<b>9.215,1</b>
<b>Tx de Crescimento 2006-00</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	124,4	90,1	117,9	253,1	160,9	363,8	110,6	126,8
Chassis, Carrocerias e Cabines	90,5	902,0	49,5	284,7	-66,0	1094,5	312,0	184,8
Pneumáticos e Câmaras de Ar	48,3	18,7	914,5	58,2	265,4	120,9	85,3	74,5
<b>Total</b>	<b>109,1</b>	<b>81,5</b>	<b>130,6</b>	<b>210,7</b>	<b>156,2</b>	<b>395,3</b>	<b>155,4</b>	<b>126,3</b>
<b>Tx de Crescimento 2006-05</b>	<b>Mercosul</b>	<b>EUA+Canadá</b>	<b>México</b>	<b>Aladi</b>	<b>UE</b>	<b>Ásia</b>	<b>ROW</b>	<b>Total</b>
Autopeças	47,8	11,4	3,6	28,6	38,7	17,8	-34,0	17,5
Chassis, Carrocerias e Cabines	39,2	130,7	-10,3	38,8	-64,1	-31,1	2,4	13,7
Pneumáticos e Câmaras de Ar	11,7	2,5	61,4	33,2	73,6	16,9	24,3	23,6
<b>Total</b>	<b>42,0</b>	<b>10,7</b>	<b>7,1</b>	<b>32,9</b>	<b>38,2</b>	<b>6,8</b>	<b>-20,3</b>	<b>17,5</b>

Fonte: Secex. Elaboração NEIT/UNICAMP

**Tabela IV.A4**  
**Setor de Autopeças Brasil**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Faturamento (em US\$ milhões)	16.584	16.122	17.458	14.853	11.213	13.309	11.903	11.309	13.330	18.549	24.200
Distribuição do Faturamento											
Montadora	59,5	57,5	59,8	58	55,2	56,8	57,8	54,9	55,6	58,5	60
Reposição	19,8	19,5	17,9	19	18,6	17,5	17,3	15,5	14,3	13,4	12
Exportações	15	14,6	14,7	17	20,7	20	18,8	23,1	23,5	20,9	21
Inter-setorial	5,7	6,4	7,6	6	5,5	5,7	6,1	6,5	6,6	7,2	7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100,0	100,0	100,0
Relação Faturamento / PIB em %	2,4	2,1	2,2	1,9	2,1	2,2	2,3	2,5	2,6	3,1	3,0
Investimentos	1.247	1.296	1.798	1.580	1.020	1.100	798	260	532	843	1.400
Relação Investimento / Faturamento	7,5	8,0	10,3	11,0	9,1	8,3	6,7	2,3	4,0	4,5	5,8
Empregados	214,2	192,7	186,4	167,0	167,0	170,0	170,0	168,0	170,7	187,0	196,5
Horistas	160,2	144,5	139,8	125,3	123,6	122,4	124,6	122,7	122,9	134,6	141,5
Mensalista	54	48,2	46,6	41,7	43,4	47,6	45,4	45,3	47,8	52,4	55,0
Capacidade Ociosa	20	23	25	30	35	25	26	26	26	15	13
Balança Comercial											
Exportação	3.262	3.510	4.042	4.031	3.593	3.824	3.674	3.891	4.792	6.057	7.486
Importação	2.789	3.423	4.394	4.175	3.855	4.237	4.206	3.986	4.330	5.596	6.654
Saldo Comercial	473	87	-353	-144	-263	-413	-532	-95	462	462	832
Exportação % no Total	7,0	7,4	7,6	7,9	7,5	6,9	6,3	6,4	6,6	6,3	6,3
Importação % no Total	10,9	13,0	15,1	14,2	14,1	13,0	12,8	12,1	10,9	10,6	10,2
Relação Importações / Faturamento	16,8	21,2	25,2	28,1	34,4	31,8	35,3	35,2	32,5	30,2	27,5
Relação Exportações / Faturamento	19,7	21,8	23,1	27,1	32,0	28,7	30,9	34,4	35,9	32,7	30,9

**Tabela IV.A5**  
**Brasil: investimentos anunciados no setor automobilístico**

<b>Empresa</b>	<b>Valor (US\$)</b>
Aunde Brasil	683.672
Behr do Brasil	40.225.564
Benteler	150.000
Borghetti	1.976.285
Bosch	1.100.000
Bosch	43.142.696
Bruning	1.517.420
Ciligás	10.455.191
Collings & Aikman	2.000.000
Cummings	47.430.830
Dana	1.127.820
Electrocorte Ferro e Aço	10.416.667
Fiat do Brasil	488.721.805
Fleetguard	800.000
FTE indústria e Comércio	250.000
Gates do Brasil	5.000.000
General Motors	190.839.695
General Motors do Brasil	190.839.695
Karmann-Ghia	524.734
Lang Mekra	65.759
Litens	950.000
Magneti Marelli	1.462.000
PK Cables do Brasil	555.092
Randon	1.206.000
Remy Automotive Brasil	1.700.000
RNA	325.000
Sabó Indústria e Comércio	52.200
SKF do Brasil	14.980.000
Susin Francescutti & Cia	2.130.000
TMD Friction	4.500.000
Automotive	111.480
Vibracoustic	987.000
Visteon	10.416.667
<b>TOTAL</b>	<b>1.076.643.272</b>

Fonte: Anfavea

