

A indústria automobilística brasileira: integração produtiva no Mercosul, regimes automotivos e perspectivas*

*Maria Lucrecia Calandro***

As grandes montadoras de veículos chegam ao final da década de 90 constituindo uma indústria tecnologicamente avançada e registrando aumentos progressivos na composição do Produto Industrial da maioria dos países, tanto desenvolvidos quanto em desenvolvimento. Contrariando as previsões de maturação e estagnação tecnológica realizadas na década de 70, essas empresas foram novamente pioneiras no desenvolvimento e na incorporação de novas tecnologias — como, por exemplo, o uso da microeletrônica em produtos e em processos produtivos e a introdução de novos materiais nos veículos — e de novas práticas de gestão da produção. Essas inovações induziram à constituição de novos arranjos produtivos, que, aliados à crescente difusão de equipamentos microeletrônicos, elevaram significativamente a produtividade dessa indústria.

O aumento da produtividade associado a uma nova fase de investimentos, tanto para a modernização e a ampliação de capacidade produtiva do parque existente quanto para a construção de plantas novas, foram responsáveis pelo rápido crescimento da produção mundial de veículos nos anos 90. A distribuição desses investimentos mostra uma dispersão geográfica da atividade produtiva, acompanhada, porém, de um elevado grau de coordenação operacional e estratégica.

Outra característica dessa fase de desenvolvimento da indústria automobilística é que esses arranjos privilegiam a proximidade geográfica entre montadoras e fornecedores de determinados tipos de componentes, favorecendo a implantação de grandes plantas montadoras e de fabricantes de autopeças em uma mesma região.

* Este artigo foi elaborado com base em informações obtidas até meados de março de 2000.

** Economista, Técnica da FEE e Professora da PUCRS.

A autora agradece aos colegas Sílvia Horst Campos, Guilherme Xavier Sobrinho e Rubens Soares de Lima pelos valiosos comentários e sugestões e ao estagiário André Grudzinski pelo apoio técnico. As imprecisões remanescentes são de responsabilidade da autora.

A construção ou ampliação de plantas em outros países, especialmente na América Latina, foi determinada pela crescente saturação dos mercados dos países desenvolvidos e obedece à estratégia das montadoras de buscar novos mercados com potencial de expansão da demanda e com mão-de-obra e recursos naturais mais baratos.

No caso brasileiro, a vinda de novos investimentos, seja em ampliação, seja na construção de novas plantas, deve ser creditada não só aos fatores citados acima, mas, sobretudo, ao processo de reestruturação deflagrado pela abertura econômica e apoiado em medidas de proteção setorial, consubstanciadas nos Acordos Automotivos de 1992 e 1993 e no Novo Regime Automotivo (NRA) de 1995. Os acordos setoriais viabilizaram a reestruturação da indústria automobilística brasileira e a obtenção de elevadas taxas de crescimento da produção, além de criarem um ambiente favorável à entrada de novas montadoras. Como resultado da realização desses investimentos, observa-se uma alteração do perfil dessa indústria no País.

Outro aspecto que estimulou o desenvolvimento da indústria automobilística brasileira foi a busca de complementaridade produtiva com a Argentina, que levou à assinatura de diversos acordos de integração comercial e produtiva. A integração das indústrias automobilísticas brasileira e argentina deve-se, em parte, às iniciativas dos dois governos, porém a dinâmica do processo foi dada pelas montadoras, que procuraram aumentar a escala de produção de alguns modelos de veículos através de um processo de especialização produtiva.

A integração produtiva ampliou o comércio de veículos entre o Brasil e a Argentina. O Protocolo 21, de 1988, criou um regime especial de comércio para veículos e autopeças entre os dois países, que foi sendo aperfeiçoado a partir da constituição de regimes automotivos, argentino e brasileiro, bastante semelhantes entre si. A intensificação do comércio intrafirma expandiu o mercado de cada país — de nacional para regional —, e este passou a ser o referencial para a definição de fluxos de comércio e de estratégias de investimento e produção das montadoras. Em síntese, o processo de integração regional permitiu às empresas buscarem a otimização das operações, associando as características de cada mercado às estratégias regionais e globais das montadoras.

Os valores relativos ao comércio bilateral confirmam o êxito da integração produtiva entre as indústrias automobilísticas brasileira e argentina. A maior parte dos fluxos comerciais correspondentes a partes, peças, componentes e veículos entre os dois países refere-se ao comércio intrafirma.

No final do ano de 1997, a crise asiática interrompeu a trajetória expansiva experimentada pela indústria automobilística brasileira, que vinha registrando taxas históricas de crescimento da produção e das vendas no mercado interno. A queda na produção decorreu, em grande parte, da implementação pelo Governo brasileiro de medidas de política contracionistas para fazer frente à instabi-

lidade provocada pela crise das Bolsas asiáticas. Esse cenário recessivo se estendeu ao longo de 1998, agravado pela crise russa. A desvalorização do real em janeiro de 1999 acentuou a trajetória declinante da produção e das vendas internas de veículos, que vinham sustentando o dinamismo da indústria, e demorou a gerar impactos favoráveis sobre as exportações. A queda nas vendas no mercado doméstico deveu-se, em grande medida, ao novo “pacote” restritivo, lançado no segundo semestre de 1998.

A esperada recuperação das exportações de veículos em função da desvalorização do real vem ocorrendo de forma lenta, devido, sobretudo, à saturação dos principais mercados e, em decorrência, das dificuldades de se firmar um acordo sobre quotas e alíquotas com esses países.

Este artigo tem por objetivo fazer algumas considerações sobre o desempenho da produção e das vendas de veículos automotivos na década de 90, alavancado pelo processo de integração produtiva e comercial com a Argentina e pela nova onda de investimentos das montadoras, e sobre os desafios que se colocam para essa indústria no limiar do novo milênio.

A continuidade do crescimento da produção passa pela negociação de uma política automotiva comum aos países do Mercosul, em um ambiente caracterizado por crescente globalização e por redução da “margem de manobra” dos governos nacionais de implementar políticas internas, especialmente de incentivos e de atração de investimentos, e pela expansão da demanda. O aumento das vendas de veículos no mercado interno encontra-se limitado pela elevada concentração de renda brasileira, e a exportação, por sua vez, constituiu-se apenas num escoadouro parcial para a produção nacional, tendo em vista que os mercados internacionais estão saturados e não apresentam perspectivas de um crescimento significativo nos próximos anos.

O renascimento da indústria automobilística

O interesse renovado pela indústria automobilística, montadoras e autopeças deve-se ao fato de estar sempre associada a progresso tecnológico e a desenvolvimento industrial, em razão do seu peso na matriz industrial e no total de comércio internacional.¹ O automóvel é um produto de tecnologia complexa e

¹ Uma idéia do peso da indústria automobilística é exemplificada em Gounet (1999, p.13-14): “Caso se considere o conjunto do sistema e os serviços ligados a ele (seguros, créditos, garagens, etc.), essa indústria representa, nos principais países do mundo, cerca de 10% do emprego, 10% do PNB e 15% do comércio externo”. No Brasil, no ano de 1998, a produção de autoveículos representou 10,7% do Produto industrial (ANUÁRIO..., 1999).

envolve um grande número de componentes e de empresas de vários setores. Na sua fabricação, estão envolvidas matérias-primas, tais como borracha, vidro, plástico, aço, dentre outras, e diversos setores — siderúrgico, elétrico, mecânico e de material plástico. Esses componentes são, geralmente, montados em bloco pelos fabricantes de autopeças e destinados à montagem final, realizada pela montadora. Essas peculiaridades conferem à atividade de montagem de veículos a capacidade de gerar fortes impactos sobre toda a cadeia produtiva, envolvendo um expressivo volume de recursos financeiros e um número elevado de trabalhadores.

Esses atributos fazem com que essa indústria seja constantemente alvo de políticas governamentais e de guerra fiscal entre países, regiões e estados. Os governos tentam atrair para seu território empresas pertencentes ao complexo automotivo — montadoras, fabricantes de autopeças e distribuidoras —, visto que criam um número significativo de empregos, são responsáveis por uma parcela expressiva do Produto Industrial e permitem melhorar a balança comercial e a arrecadação tributária. O uso de instrumentos de atração de montadoras remonta à Segunda Grande Guerra, quando governos de países em desenvolvimento, com o objetivo de criar parques industriais, “lançaram mão” de pacotes de incentivos diversos à implantação de montadoras e aos fabricantes de autopeças. Esses interesses vieram ao encontro das necessidades dos fabricantes de veículos norte-americanos e europeus, que, para fugir das políticas protecionistas e, principalmente, aumentar escalas de produção e ampliar mercados, foram forçados a construir plantas em outros territórios.

Dessa forma, a associação entre a necessidade de expansão dos mercados das montadoras e a de industrialização dos países em desenvolvimento impulsionou a crescente internacionalização das grandes montadoras. Esse movimento levou à difusão do modelo fordista entre os países e também para outros setores econômicos.

O ciclo de expansão da indústria automobilística corresponde aos anos de ouro do sistema capitalista — os 25 anos que se sucederam à Segunda Guerra Mundial. Esse período marca a segunda fase de internacionalização da produção de veículos: as grandes montadoras ocidentais voltam-se para os mercados dos países em desenvolvimento, construindo plantas na América Latina e no Sudeste Asiático. Nesse período, consolidam-se as indústrias automobilísticas dos países em desenvolvimento e as do Leste Asiático.

A crise capitalista dos anos 70 colocou novos desafios para a indústria automobilística. A crise econômica estrutural e o esgotamento do fordismo forçaram as grandes montadoras e os fabricantes de autopeças a incorporarem novas tecnologias, tanto no processo de produção quanto nos produtos, e, sobretudo, a incorporarem novas práticas de organização e gestão da produção. Esses novos métodos foram difundidos pela empresa japonesa Toyota, com

notáveis resultados em termos de produtividade e qualidade dos veículos, a partir, especialmente, de adaptações e aperfeiçoamento de práticas fordistas. Ao longo dos anos 70, as montadoras japonesas conseguiram elevar substancialmente o volume de produção, passando, na década de 80, a conquistar parcelas crescentes do mercado internacional.²

A perda de parcela do mercado interno levou as montadoras ocidentais a empreenderem um programa de reestruturação, baseado nas novas tecnologias e no modelo organizacional fundado no toyotismo. As alterações introduzidas por essas empresas, principalmente no final dos anos 80, reduziram consideravelmente o *gap* que as separava dos melhores fabricantes japoneses.³ Dessa forma, o modo de produzir veículos vem se alterando a partir da introdução e da difusão das inovações modernizantes da Toyota, que possibilitaram a essa montadora elevar significativamente a sua participação no mercado internacional. Não existe, contudo, um único modelo organizacional, e, sim, diversos modelos que foram sendo desenvolvidos a partir de adaptações das práticas japonesas, da experiência de cada montadora e das especificidades históricas e culturais de cada país.

Essas alterações criaram condições para uma nova fase de desenvolvimento da indústria automobilística nos anos 90, que, entretanto, encontrou limites nas dificuldades de expandir o mercado. O excesso de produção e as baixas taxas de crescimento da demanda fizeram com que as montadoras operassem com altos índices de capacidade ociosa. A saída foi procurar novos consumidores em mercados de grandes dimensões, particularmente aqueles com elevada relação habitantes por veículos, e novas formas de aumentar a produtividade. Daí que regiões da Ásia e da América do Sul, que, no início dos anos 90, apresentavam demanda crescente, passaram a ser vistas como espaço privilegiado de expansão da indústria automobilística. Como resultado, observa-se uma alteração na distribuição espacial da produção de veículos, através do aumento das quantidades produzidas em países dessa região, obtido seja com a ampliação de capacidade produtiva de fábricas antigas, seja com a construção de plantas automotivas baseadas em novos conceitos organizacionais. Os novos arranjos produtivos fundam-se em relações montadoras-fornecedores, bastante distintas do relacionamento tradicional criado pelo sistema fordista.

² Nos anos compreendidos entre 1989 e 1993, as montadoras japonesas lideraram a produção mundial de veículos, porém, em 1994, os Estados Unidos retomaram a liderança.

³ A produção de veículos sempre foi bastante concentrada. Em 1988, os 12 maiores construtores eram responsáveis por 77% da produção mundial de automóveis, de passeio e utilitários. Além disso, essas montadoras pertenciam a apenas cinco países: Japão, Estados Unidos, Alemanha, França e Itália (GOUNET, 1999).

O desenvolvimento de novas configurações ocorreu de forma gradativa mediante o maior envolvimento dos fabricantes de autopeças em diversas etapas do processo de fabricação do veículo: projeto, fabricação e montagem de componentes. Na busca de ganhos de produtividade e de redução de custos, as montadoras procuraram reduzir o tempo de entrega de componentes através do sistema de entregas Just-in-Time e dividir custos com os fornecedores, mediante o compartilhamento de gastos com o desenvolvimento do projeto do veículo. Posteriormente, esses fabricantes passaram a agregar valor aos seus produtos através da realização de submontagens, ao invés de entregarem partes e peças isoladas (BEDÊ, 1996).

Dessa forma, os fabricantes de autopeças passaram de fornecedores de peças e partes isoladas a fornecedores de subconjuntos prontos para montagem final. E, em algumas plantas, o processo de desverticalização das montadoras alcançou percentuais elevados, como é o caso das fábricas construídas para operar na forma de consórcio modular e/ou condomínio industrial. Esse tipo de organização da produção permitiu a redução significativa dos custos, visto que os salários são geralmente menores nas empresas de autopeças, e dos investimentos das montadoras, bem como representou economia de espaço físico e simplificou a gestão interna da produção.

Os resultados atingidos por esse formato organizacional em termos de redução dos investimentos e de custos de produção e o de aumento de produtividade tornaram o projeto compartilhado e o fornecimento de módulos ou subconjuntos Just-in-Time, a *best practice* dos anos 90.

A integração produtiva no Mercosul e as políticas de desenvolvimento da indústria automobilística

As primeiras tentativas de integração regional entre os países do Cone Sul remontam ao final da Segunda Guerra Mundial, porém os passos mais concretos nesse sentido somente foram dados na década de 80. A crise da dívida externa e a conseqüente falência do modelo de financiamento, o retorno das práticas protecionistas nos países desenvolvidos e a formação de blocos regionais pressionaram os governos brasileiro e argentino a buscarem a integração.

O Mercosul teve início com a Declaração de Iguaçu, em 1985, e com o Programa de Integração e Cooperação Econômica, através dos quais foram assinados diversos protocolos de cooperação e liberalização bilateral entre Brasil e Argentina. Entre 1986 e 1989, foram assinados vários protocolos de

natureza geral e setorial, que pretenderam facilitar a troca de bens e serviços. O objetivo era estabelecer uma nova fase de desenvolvimento, baseada na complementaridade produtiva. No Tratado de Assunção, assinado em 1991, foram incorporados o Uruguai e o Paraguai e foi estabelecido um programa de redução gradativa das tarifas aduaneiras da maioria dos produtos comercializados entre os quatro países integrantes do Mercosul, que, em janeiro de 1995, daria origem a uma zona de livre comércio.⁴ Porém o aparato legal-institucional do mercado comum que deu existência jurídica ao Mercosul somente foi obtido em maio de 1996, com a ratificação do Protocolo de Ouro Preto, firmado em dezembro de 1994.

Uma avaliação feita em meados da década confirmou o êxito da integração entre os países-membros. Ao longo da primeira metade dos anos 90, o comércio entre os países destacou-se pelo expressivo dinamismo: o intercâmbio global do Brasil cresceu 50% no período 1991-94, mas o comércio no Mercosul aumentou quatro vezes, considerando-se o período 1987-94 (COMIN, 1998, p.33).

No que se refere à indústria automobilística, a assinatura de uma série de acordos permitiu racionalizar a estrutura produtiva do Brasil e a da Argentina, e, em função da crescente integração entre os países do Mercosul, foi possível estabelecer uma complementação das linhas de produção das montadoras, com o objetivo de eliminar a duplicação dos esforços na produção de modelos específicos de veículos (BEDÊ, 1996).⁵

A implementação de políticas específicas para a indústria automobilística começou em 1980 com o Acordo de Alcance Parcial, o qual estabeleceu uma lista de autopeças que podiam ser trocadas entre Brasil e Argentina com benefícios fiscais. A lista de produtos e os benefícios concedidos foram sendo ampliados ao longo dos anos. Em 1988, por iniciativa dos governos brasileiro e argentino e atendendo a interesses das montadoras, foi dado o passo definitivo na integração entre as indústrias automobilísticas do Brasil e da Argentina, através da assinatura do Protocolo 21, em abril de 1988, o qual entrou em vigor em 1º.01.91 (VIGEVANI, VEIGA, 1997). Em 1990, o Protocolo foi transformado em Acordo de Complementação Econômica nº 14 e "(...) passou a abranger também veículos montados, zerando as alíquotas de importação para carros e peças" (COMIN, 1998, p.34).

⁴ Nem todos os objetivos fixados no Tratado de Assunção foram plenamente atingidos. Naquele tratado, "(...) estavam previstas também a formação de uma União Alfandegária (políticas comerciais comuns frente aos produtos de países não-membros), bem como a livre movimentação de serviços e fatores produtivos" (BEDÊ, 1996, p.136-137).

⁵ Os objetivos da integração eram os de aumentar o fluxo de comércio, alcançar a especialização e a complementaridade produtivas, elevar os índices de comércio intrafirma, atrair novos investimentos diretos e inserir a região no comércio internacional de partes, peças, componentes e veículos finais (VEGEVANI, VEIGA, 1997, p.345-346).

Com a assinatura desse acordo, buscava-se intensificar o comércio automotivo entre os dois países — em crise desde os anos 80 —, ampliar as escalas de produção e reduzir os preços. Embora tenha sido firmado pelos países-membros com o objetivo de desenvolver a região, o Acordo atendia também aos interesses das montadoras que buscavam a complementaridade e a especialização produtiva mediante o comércio intrafirma de peças e veículos. Apesar de o mercado de terceiros países ter sido considerado importante, a preocupação dos formuladores do Acordo era com o aumento da produção destinada aos mercados nacional e regional. A estratégia de complementação produtiva visava, ainda, “(...) fortalecer toda a estrutura industrial, por meio do aumento do conteúdo local (isto é, regionais) de autopeças e do estímulo à modernização dos modelos e à pesquisa e ao desenvolvimento” (COMIN, 1998, p.34).⁶

Para regular o comércio entre o Brasil e a Argentina, foram fixadas quotas anuais de exportação de veículos com isenção total de tarifa.⁷ Em relação às partes e às peças, procurar-se-ia estabelecer quotas (em valor), obedecendo ao critério de equilíbrio das trocas.

A relação comercial com o Uruguai foi efetivada no Pacto de Expansão Econômica (PEC) “(...) que permitiu a importação com alíquota zero dos veículos produzidos [no Uruguai] (em regime de CKD, isto é, a partir de *kits* importados que requerem uma simples montagem final) que atendessem a limites mínimos de nacionalização” (COMIN, 1998, p.35). O Paraguai não foi incluído nas negociações, já que não possuía nenhuma atividade industrial ligada ao complexo automobilístico.

Os primeiros anos da década de 90 caracterizaram-se por desequilíbrio comercial entre o Brasil e a Argentina: de 1990 a 1993, mostrou-se favorável ao Brasil, e, em 1994 e 1995, a Argentina foi a beneficiada. Este último resultado foi viabilizado pelo conjunto de incentivos fiscais concedidos às montadoras que integravam o Regime Automotriz Argentino. Criado em 1991 e com vigência até o

⁶ O crescimento do comércio intrafirma confirma o êxito do Acordo. A relação estreita entre comércio intrafirma e as áreas de livre comércio, segundo Vigevani e Veiga (1997, p.349), foi confirmada em diversas pesquisas realizadas na Europa. Os trabalhos concluem que: (a) os acordos setoriais estimulam o comércio intrafirma; (b) em algumas indústrias, o comércio intrafirma cresce mais do que o fluxo de comércio intrabloco; e (c) nesses casos, “(...) os custos de realocação dos fatores no curto prazo são tendencialmente menores”.

⁷ Em relação aos veículos prontos, foi estabelecida, em 1991, “(...) uma quota de 10 mil unidades, posteriormente elevada para 18 mil, abrangendo apenas automóveis e comerciais leves. No ano seguinte, a quota subiu para 25,7 mil unidades, incluindo também comerciais pesados (caminhões e ônibus)” (COMIN, 1998, p.35). As quotas foram crescendo até atingir um total acumulado de 100 mil unidades em 1994.

ano de 1999, esse regime teve como objetivo acelerar o processo de reestruturação produtiva das montadoras, atrair novos investimentos e equilibrar a balança comercial daquele país. Dentre as medidas adotadas, destaca-se a redução das tarifas de importação de veículos de marcas próprias para montadoras que se comprometessem a aumentar as exportações desses. Com a entrada em vigor de um regime automotivo para o Brasil em 1996, foi possível reverter algumas das vantagens argentinas e, conseqüentemente, melhorar o saldo na balança comercial brasileira.

O êxito do regime automotivo argentino pode ser avaliado, em parte, pelo expressivo número de empresas do complexo automotivo que se deslocou do Brasil para a Argentina, atraídas pelo pacote de incentivos concedidos pelo mesmo. Levantamento realizado pelo Sindipeças mostrou que, em princípios de 1995, já haviam sido deslocadas mais de 25 plantas de empresas de autopeças do Brasil para a Argentina e cerca de 33 realizavam estudos de viabilidade econômica (BEDÊ, 1996, p.141).

Na intenção de reduzir o déficit na balança comercial e de conter a saída de empresas de autopeças, o Governo brasileiro propôs um conjunto de medidas visando viabilizar a redução do grau de abertura comercial e, em consequência, diminuir a exposição das empresas brasileiras à concorrência externa. Tratava-se do NRA, criado em 1995 com vigência para o período 1995-99.

O NRA, criado após a experiência bem-sucedida de elaboração de política industrial compartilhada entre trabalhadores, empresários e governo, no âmbito das câmaras setoriais, pretendeu dar continuidade à política de desenvolvimento da indústria automobilística brasileira, mediante a realização de novos investimentos e de aumento das vendas, internas e externas.⁸ Através da concessão

⁸ O NRA foi instituído pela Medida Provisória (MP) nº 1024/95, várias vezes reeditada. Os objetivos da reestruturação proposta pela MP foram incentivar a modernização do parque automotivo, estimular a exportação, fortalecer a atividade automotiva nacional e contribuir para a consolidação da atividade no âmbito do Mercosul. O novo regime apresentou diferenças significativas em relação à experiência anterior de política setorial. Segundo Comin (1998), o NRA teve um caráter mais liberal e menos desenvolvimentista, no sentido de que, ao contrário das Câmaras, não induzia à modernização das relações de trabalho e de valorização dos trabalhadores ligados ao setor. Ademais, ainda segundo Comin (1998), o conjunto de medidas relativas à redução e à isenção do Imposto de Importação implicaram perdas significativas de receita tributária. Essas perdas não ocorreram com os incentivos fiscais concedidos no âmbito das câmaras setoriais, visto que a ampliação da base tributária compensou a redução nas alíquotas. No caso do NRA, "o tamanho da renúncia fiscal — que agora chega a 90% em alguns casos — é muito grande para ser compensada pela ampliação da base (...)" (COMIN, 1998, p.78). No primeiro semestre de 1997, o total de isenções de Imposto de Importação e de IPI concedidos aos produtos pertencentes ao gênero material de transporte representou dois terços do que deveria ter sido arrecadado efetivamente nesse item.

de uma série de benefícios — isenções, reduções de alíquotas, dentre outras medidas —, o Governo brasileiro procurou habilitar o País a atrair investimentos no complexo automotivo e evitar que empresas já instaladas se dirigissem para outros países.⁹ Além disso, buscou formas de reduzir o desequilíbrio da balança comercial, decorrente, em grande parte, do crescimento das importações de veículos.

A idéia dos formuladores do regime era que, ao conceder benefícios que possibilitassem os ganhos de escala, a melhoria da qualidade e o aumento da produtividade, seria possível elevar a competitividade dos veículos brasileiros e, em consequência, aumentar a participação no mercado internacional e melhorar o saldo na balança comercial. Com as medidas de proteção à empresa instalada no Brasil, o NRA procurou interromper a saída de empresas, especialmente de autopeças, do Brasil em direção à Argentina, atraídas pelos incentivos concedidos pelo regime automotivo daquele país (VEGEVANI, VEIGA, 1997).

A nova política para a indústria automobilística, ao optar por um claro apoio à empresa sediada no Brasil, criou atritos com outros países, notadamente com a Argentina, devido, sobretudo, à crescente integração comercial e produtiva entre os dois países. As medidas protecionistas adotadas no âmbito da nova política setorial foram de encontro aos interesses dos integrantes do complexo automotivo argentino, que perdiam, assim, benefícios concedidos pelo regime automotivo de 1991.

Após uma série de negociações, foi possível superar esses atritos — através da exclusão dos veículos argentinos do regime de quotas —, e a preocupação dos governos brasileiro e argentino passou a se concentrar no futuro da política para o setor automotivo depois de 1999, quando seriam extintos os dois regimes. A partir desse ano, não mais deveria ser possível estabelecer mecanismos de atração de investimentos, fixar cotas e se utilizar de proteção tarifária, à semelhança do que estava sendo feito até então. O novo regime não poderia

⁹ As principais condições do acordo são as seguintes: redução de 90% no Imposto de Importação para máquinas (alíquota média de 2%); redução de 85% até o ano de 1999 das alíquotas do II de matérias-primas, parte e peças para todos os fabricantes de veículos, tratores, reboques e similares, incluindo pneumáticos (as alíquotas passam de 18% para 2,8% em 1996, e a redução vai diminuindo até chegar a 8% no final do período); isenção de 50% da tarifa do II (de 70% para 35% de veículos prontos para montadoras que aderissem ao NRA). Para obter as isenções e as reduções, a empresa deveria comprometer-se a exportar na relação 1,5/1. O índice de nacionalização dos veículos foi fixado em 60%, idêntico ao argentino, considerando-se como locais as autopeças produzidas nos países do Mercosul (COMIN, 1998, p.77).

implicar benefícios maiores para qualquer dos integrantes e deveria estar de acordo com as disposições multilaterais impostas pela Organização Mundial de Comércio.

Além dos atritos com a Argentina, o NRA foi severamente criticado por outros parceiros comerciais, principalmente pelo governo norte-americano. As pressões sofridas pelo Governo brasileiro, em razão das medidas protecionistas adotadas, estão diretamente relacionadas às mudanças impostas pela crescente globalização, onde as estratégias das montadoras obedecem a uma lógica global e a autonomia do País na elaboração de políticas internas ficou bastante reduzida. Enquanto os desentendimentos com a Argentina puderam ser rapidamente superados, as negociações com os outros países prolongaram-se por vários meses. O acordo com os Estados Unidos, assinado no início de 1998 e facilitado pela intermediação das montadoras instaladas no Brasil, reduziu o prazo de adesão de montadoras ao NRA (de dezembro de 1999 para julho de 1998) e, além disso, aumentou a quantidade de veículos e partes que poderiam ser importadas com redução de 50% de Imposto de Importação. Essa negociação representou mudanças nas regras anteriores e foi responsável pelo aumento do déficit comercial no setor (BRASIL..., 1998).¹⁰

Outro aspecto polêmico e fonte de atritos foi a criação do Regime Especial (RE), paralelo ao NRA. Criado em 1996, depois de pressão das bancadas regionais no Congresso, os formuladores do RE procuraram evitar a reação de outros países e da Organização Mundial do Comércio (OMC), alegando que os benefícios concedidos por esse regime visavam estimular o desenvolvimento regional. Na medida provisória que criou o regime, mantiveram-se as principais normas do NRA, foi, porém, criado um pacote especial de incentivos fiscais para as empresas do complexo automotivo que se instalassem nas Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.¹¹ A disputa acirrada por investimentos vem agravando as combalidas finanças dessas esferas de governo e provocando novos atritos com a Argentina. Apesar das contínuas manifestações contrárias, até o

¹⁰ Dentre as medidas acordadas no denominado "memorando de entendimento", destacam-se: a antecipação da data-limite de adesão ao NRA de 31.12.99 para 30.07.98 e a relação entre exportação e importação — para cada dólar exportado, as montadoras poderiam importar US\$ 1,02 em veículos e componentes, no período jul./98-jun./99. Nos restantes seis meses do acordo, a proporção passaria para 1/1,03 (FERRARI, 1998).

¹¹ Dentre as principais medidas do Regime Especial, destacam-se: redução de 100% do II de bens de capital; redução de 90% do II de insumos; redução de 50% do II de veículos; isenção de IPI incidente na aquisição de bens de capital e redução de 45% do IPI sobre insumos, dentre outros benefícios. Algumas dessas isenções e reduções valiam até dezembro de 1999, porém outras terão vigência até 2010 (COMIN, 1998; MARIN, 1998).

momento não foi adotada nenhuma medida que discipline a guerra fiscal instaurada com esse regime especial.

Em relação à indústria fabricante de peças e componentes, o NRA acentuou as assimetrias em favor das montadoras. Aquelas empresas passaram por um profundo processo de reestruturação em meados da década de 90 para adaptar-se às exigências das montadoras e aos requisitos da concorrência, o que levou a uma transformação radical na indústria de autopeças, mediante a mudança de propriedade de empresas de médio e grande portes, a realização de acordos de *joint ventures* e o fechamento de um número significativo de fábricas. Esses movimentos levaram à crescente internacionalização e concentração dessa indústria. Com a política de incentivos do novo regime (Imposto de Importação com alíquota de 70% para veículos prontos, e alíquotas bastante reduzidas para as partes, peças e componentes), a indústria de autopeças foi severamente atingida. A magnitude da perda das empresas de autopeças pode ser avaliada pelos índices de proteção efetiva do complexo automotivo.¹²

A Tabela 1 apresenta os índices de proteção efetiva concedida às empresas do complexo automotivo, os quais consistem, segundo Bedê (1996, p.76)

“(...) numa medida do excesso do valor adicionado interno permitido pela política comercial frente ao valor adicionado de livre comércio, pode-se dizer que mesmo não tendo sido intencional, durante o processo de redução tarifária (jan./91 a jun./94), os estímulos da política comercial à produção doméstica de autoveículos foram relativamente elevados, embora a níveis decrescentes (...)”.

Tabela 1

Proteção efetiva para empresas de autopeças e montadoras no Brasil — 1991-95

SEGMENTOS	1991	1992	1993	1994	1995
Autopeças (média)	16	26	13	8	-15
Montadoras	79	79	50	34	148

FONTE: BEDÊ, Marco Aurélio (1996). **A indústria automotiva no Brasil nos anos 90:** proteção efetiva, reestruturação e política industrial. São Paulo : USP. (Tese de doutorado). p.75.

NOTA: *Mark-up* de 15% e 50%, respectivamente, para 1991e 1995.

¹² O objetivo do cálculo de proteção efetiva é avaliar se a aplicação de um sistema de proteção efetiva influi nas decisões dos consumidores e, mais importante, dos produtores em relação à alocação de recursos e produtos (BEDÊ, 1996).

Como pode ser visto na Tabela 1, o índice de proteção efetiva é declinante no período 1991-94, porém eleva-se em 1995 para o setor montador, ou seja, as medidas protecionistas adotadas no NRA ampliam as diferenças em favor das montadoras. Os fabricantes de autopeças amargaram uma taxa negativa (-15%), o que significa, na realidade, uma desproteção. A manutenção de baixos níveis de proteção efetiva na indústria de autopeças reduziu a atratividade de novos investimentos nessa indústria e diminuiu a capacidade de acumulação daquelas firmas, prejudicando a rentabilidade e o poder de barganha desses fabricantes em relação às montadoras (BEDÊ, 1996).

Apesar de todos os conflitos envolvendo as diversas negociações entre o Brasil e a Argentina, notadamente os relativos aos respectivos regimes automotivos, o parque automotivo dos dois países apresenta elevado nível de integração e complementaridade produtiva. Para esse resultado, contribuíram os investimentos realizados na segunda metade dos anos 90. Em 1995, foram anunciados investimentos da ordem de US\$ 20.956 milhões (dados atualizados até 1999) para o período 1996-00, no Brasil, na produção de automóveis, ônibus, caminhões, utilitários e motores (COMIM, 1998, p.101). No complexo automotivo argentino, para o mesmo período de referência, foram realizados investimentos na ordem de US\$ 4.005 milhões (dados atualizados até o mês de abril/99).

Os investimentos anunciados (alguns já realizados e vários em andamento) estão aprofundando a especialização da indústria automobilística dos dois países. No Brasil, são produzidos automóveis compactos, que utilizam projetos mais recentes e são veículos de menor valor e maior escala de produção e veículos comerciais pesados, tais como ônibus e caminhões. A Argentina, por sua vez, vem se especializando na montagem de automóveis compactos e médios, cujo valor unitário é maior e a escala de produção é menor, e na produção de comerciais leves, como, por exemplo, *jeeps* e *furgões*.

No Quadro 1, estão discriminados os investimentos anunciados (e alguns já realizados) no Brasil, no âmbito do NRA. As informações do quadro mostram que há uma desconcentração espacial de plantas automotivas, embora a Região Sul detenha o maior volume de investimentos.

Quadro 1

Fábricas inauguradas, em construção ou anunciadas, segundo anúncios de investimentos realizados em 1996, no período 1996-2001

EMPRESAS	CIDADES-UF	PRODUTOS	MODELOS	STATUS (set./99)
Asia Motors	Camaçari - BA	Comerciais leves	Towner e Topic	Previsão de inauguração não disponível
Case	Sorocaba - SP (ampliação do complexo industrial)	Tratores de rodas, colheitadeiras	Tratores de rodas MX135, Magnum 8920, 8940, colheitadeiras Axial	Inauguração prevista para out./99
	Piracicaba - SP	Colheitadeiras	Flow2388	Inaugurada em 1997
Chrysler	Campo Largo - PR	Comerciais leves	Dodge Dakota	Inaugurada em jul./98
Chrysler/BMW (Tritec Motors)	Campo Largo - PR	Motores	-	Inauguração prevista para o 2º sem./2000
Fiat Automóveis ...	Betim - MG	Motores	-	Inauguração prevista para o 2º sem./2000
Fiat Automóveis/ /Iveco	Sete Lagoas - MG	Comerciais leves (Fiat), caminhões e motores (Iveco)	Ducato (Fiat), Daily (Iveco)	Inauguração prevista para o 1º sem./2000
Fiat Automóveis/ /Stola	Belo Horizonte - MG	Comerciais leves (carrocerias da pick-up Strada)	-	Inaugurada em set./98
Ford	Camaçari - BA			Inauguração prevista para o final de 2001
General Motors	Mogi das Cruzes - SP	Componentes	-	Inauguração prevista para out./99
	Gravataí - RS	Automóveis (Projeto "Blue Macaw")		Inauguração prevista para jun./00
Honda	Sumaré - SP	Automóveis	Honda Civic Sedan	Inaugurada em out./97
Mercedes-Benz ...	Juiz de Fora - MG	Automóveis	Classe A	Inaugurada em abr./99
Navistar Interna- tional	Caxias do Sul - RS	Caminhões	Séries 4700, 4900, 9200, 9800	Inaugurada em set./98
Peugeot Citroën ..	Porto Real - RJ	Automóveis	Peugeot206, Citroën Xsara Picasso	Inauguração prevista para dez./00
Renault	São José dos Pinhais - PR	Automóveis	Renault Scénic	Inaugurada em dez./98
	São José dos Pinhais - PR	Motores	-	Inauguração prevista para dez./99

(continua)

Quadro 1

Fábricas inauguradas, em construção ou anunciadas, segundo anúncios de investimentos realizados em 1996, no período 1996-2001

EMPRESAS	CIDADES-UF	PRODUTOS	MODELOS	STATUS (set./99)
Toyota	Indiatuba - SP	Automóveis	Corolla	Inaugurada em set./98
Volkswagen	São Carlos - SP	Motores	-	Inaugurada em out./96
	Resende - RJ	Caminhões e ônibus	Todos os modelos	Inaugurada em nov./96
Volkswagen/Audi .	São José dos Pinhais - PR	Automóveis	Volkswagen Golf, Audi A3	Inaugurada em jan./99
Volvo	Curitiba - PR (ampliação do complexo industrial)	Cabines para caminhões	Normal, leito, leito com sobreteto ("Globetrotter")	Inaugurada em out./97
	Curitiba - PR (ampliação do complexo industrial)	Motores	-	Inaugurada mar./99
Land Rover	São Bernardo do Campo - SP	Comerciais leves	Defender	Inaugurada em out./98
MMC Automotores (licenciada Mitsubishi Motors)	Catalão - GO	Comerciais leves	Pick-up L200	Inaugurada em set./98

FONTE DOS DADOS BRUTOS: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA (1999). São Paulo : ANFAVEA.

Os dois regimes deveriam ser extintos em dezembro de 1999, porém as dificuldades que estão envolvendo a negociação das principais cláusulas de um regime automotivo comum estão adiando a assinatura de um novo acordo entre Brasil e Argentina. O regime a ser acordado entre os países do Mercosul deverá cumprir três requisitos: ter uma tarifa externa comum, iniciar o livre comércio intra-regional e eliminar os subsídios que distorcem a concorrência. As divergências entre o Brasil e a Argentina referem-se basicamente ao conteúdo nacional dos veículos, ao intercâmbio administrado do comércio automotivo e à tarifa de autopeças para terceiros países.

Enquanto não se define uma política automotiva comum, continua vigorando um regime provisório acordado em janeiro de 2000, inicialmente com vigência de 60 dias, prorrogado posteriormente por mais 60 dias, com o objetivo de regular o comércio de veículos entre os países.

O desempenho recente da indústria automotiva brasileira

Como resultado dos acordos e, em grande medida, da estabilização econômica promovida pelo Plano Real, a indústria automobilística brasileira, no período 1993-97, registrou recordes históricos de produção, após uma década de estagnação, devido principalmente ao dinamismo do mercado interno, conforme pode ser visto na Tabela 2. O Plano de Estabilização Econômica e a decisão de fabricar veículos populares, mais adequados ao nível de renda do brasileiro, dentre outros fatores, impulsionaram a venda de autoveículos.¹³

Tabela 2

Evolução anual da produção e das vendas internas e externas de autoveículos no Brasil — 1990-99

ANOS	PRODUÇÃO	VENDAS	
		Ao Mercado Interno	Ao Mercado Externo
1990	914 466	712 626	187 311
1991	960 219	770 936	193 148
1992	1 073 861	740 325	341 900
1993	1 391 435	1 061 467	331 522
1994	1 581 389	1 206 823	377 627
1995	1 629 008	1 359 332	263 044
1996	1 804 328	1 506 783	296 273
1997	2 069 703	1 640 243	416 872
1998	1 585 630	1 187 049	399 879
1999 (1)	1 343 633	1 073 661	268 158

FONTE: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA (1999). São Paulo : ANFAVEA.

CARTA DA ANFAVEA (2000). São Paulo : ANFAVEA, n.164, jan.

NOTA: Por autoveículos compreende-se veículos leves (automóveis/comerciais leves), caminhões (leves/médios/pesados) e ônibus (rodoviário/urbano/urbano e *chassi* comum a rodoviário e urbano).

(1) Dados preliminares.

¹³ O crescimento da venda de automóveis foi bem superior ao observado para os veículos comerciais, especialmente caminhões, cujo desempenho depende do comportamento dos investimentos e da disponibilidade de financiamento, que, no período, se mantiveram em níveis baixos.

A trajetória expansiva foi interrompida em fins de 1997, com a eclosão da crise asiática. As medidas de contenção do consumo, tais como a elevação dos juros e as restrições ao crédito, implementadas pelo Governo brasileiro acarretaram queda na produção e nas vendas no ano seguinte. Em 1998, a crise russa prolongou a fase recessiva vivida pela economia brasileira, e a produção de veículos registrou uma queda de 23% em relação ao ano anterior. Em face da continuada queda no volume de produção, os fabricantes de veículos passaram a reivindicar junto ao Governo brasileiro a concessão de incentivos que viabilizassem a retomada das vendas e, conseqüentemente, dos níveis de produção. Nesse sentido, foram concedidos benefícios, especialmente na forma de reduções de alíquotas do IPI, sem, contudo, reverter a tendência declinante.¹⁴ Ao mesmo tempo, procurava-se negociar com os Estados Unidos quotas, reduções de alíquotas do Imposto de Importação de veículos e partes e algumas cláusulas do NRA que provocaram atritos com aquele país e ameaças de formalização de queixa junto à Organização Mundial do Comércio.

A retomada do ritmo de crescimento da atividade econômica foi novamente adiada em função da crise cambial, em janeiro de 1999. Para tentar minimizar os problemas enfrentados pelo complexo automotivo, foi assinado o Acordo Emergencial do Setor Automotivo em fevereiro de 1999, concedendo incentivos e redução de alíquota do IPI para os fabricantes de veículos.

Ao longo do ano, esse acordo foi renovado diversas vezes, porém a continuidade dos benefícios fiscais concedidos às montadoras não impediu a queda na produção e, desse modo, o desempenho da indústria automotiva ficou bastante aquém dos níveis alcançados em meados da década de 90. Nesse ano, a produção brasileira de veículos caiu 15% em relação ao ano anterior, e o volume produzido retornou ao patamar de 1995. Essa queda aumentou significativamente o nível de capacidade ociosa nessa indústria. Levantamentos de consultores e das próprias montadoras apontam para um percentual em torno de 40% (VILARDAGA, 2000).

Deve-se ressaltar que a desvalorização da moeda possui um duplo impacto sobre o volume produzido de determinado produto; por um lado, gera aumento dos custos das matérias-primas, partes e peças importadas, podendo, com isso, contribuir para a queda da produção; por outro, cria estímulos favoráveis à

¹⁴ Em meados de 1998, pressionado pelas montadoras, o Governo brasileiro reduziu a alíquota de IPI para as diversas faixas de veículos, com o objetivo de evitar demissões de trabalhadores (MONTADORAS ..., 1998). O IPI sobre automóveis havia sido elevado em cinco pontos percentuais, em novembro de 1997, por conta do ajuste fiscal promovido pelo Governo brasileiro. Com essa elevação, o Governo pretendia melhorar a arrecadação tributária; contudo o resultado ficou aquém do esperado.

expansão das vendas externas em função do barateamento dos preços dos veículos e das autopeças. O primeiro impacto ocorreu já nos meses seguintes à desvalorização do real, porém o impacto favorável sobre as exportações somente começou a ser observado em fins de 1999, quando houve uma lenta retomada das exportações. Esse atraso decorreu, em grande medida, das dificuldades encontradas pelo País em contornar os obstáculos impostos pelos principais parceiros comerciais, em função do regime de quotas estabelecido no NRA.

Em relação à Argentina, principal parceira no comércio de partes, peças e componentes e de veículos prontos do Brasil, a desvalorização cambial veio se somar a outros fatores que obstaculizavam as negociações relativas a uma política automotiva comum para a região, que deveria entrar em vigor em janeiro de 2000. Além das divergências em relação ao conteúdo nacional dos veículos, da tarifa externa comum e das alíquotas para importação de autopeças de terceiros países, a desvalorização do real introduziu um novo fator: a alteração nos parâmetros da integração regional, tornando mais vantajoso produzir no Brasil. Em consequência, vem sendo observada uma mudança nas estratégias empresariais e nos acordos comerciais. Uma manifestação dessas alterações é a mudança na localização de empresas.

Em fins de 1999, mais de 30 empresas argentinas, a maioria pertencente à indústria de autopeças, já haviam transferido, totalmente ou em parte, plantas produtivas. Esses fabricantes buscavam, com essa estratégia, mão-de-obra mais barata, subsídios, vantagens tributárias e um mercado seis vezes maior do que o argentino. Muitas empresas passaram a produzir no Brasil e a vender para a Argentina (FIGUEIREDO, 2000).

Essa migração de empresas agravou os conflitos nas relações comerciais entre os dois principais parceiros comerciais do Mercosul: o governo argentino, preocupado com a quantidade de empresas que estão deixando o país rumo ao Brasil, está procurando negociar a prorrogação do seu regime automotivo e, dessa forma, conseguir manter, ou até mesmo atrair, empresas com base na concessão de isenções e benefícios. Essa atitude vem intensificando os atritos com os negociadores brasileiros e acentuando a queda nas exportações brasileiras de veículos e partes destinadas à Argentina.

O impasse nas negociações relativas a um regime automotivo comum para o Mercosul e a retração do mercado interno limitam o crescimento da produção do complexo automotivo. Como saída, as montadoras instaladas no Brasil estão procurando novos mercados para a produção de veículos. Essa busca foi intensificada no segundo semestre de 1999 e vem se mantendo nos primeiros meses de 2000, surgindo novos prováveis compradores de veículos, como, por exemplo, a África. O México passou a ser o segundo maior mercado para os carros brasileiros, à frente da Itália, e houve um aumento das vendas para o Chile

(FERRARI, 2000). A busca de novas parcerias também faz parte das estratégias das montadoras: a Volkswagen, por exemplo, está implantando um programa de exportação e de complementação da produção de veículos com o México.

Os primeiros resultados de 2000 apontam para uma retomada do crescimento da produção de veículos, porém a continuidade desse desempenho irá depender, basicamente, do comportamento da demanda interna, fortemente dependente do tipo de política econômica adotada — expansionista ou contracionista —, que, por sua vez, é dependente das oscilações da conjuntura internacional.

O crescimento das exportações e a conquista de novos mercados encontram-se limitados principalmente pelo excesso de produção mundial de veículos. As montadoras instaladas estão operando com uma capacidade ociosa de cerca de 25%, o que significa que aproximadamente 20 milhões de veículos/ano estão deixando de ser produzidos. Esse excesso vem sendo o principal impulsionador do movimento de fusões e aquisições que ocorreram e que ainda irão ocorrer nos próximos anos, tendo em vista a necessidade de as montadoras elevarem a lucratividade. Analistas da indústria acreditam que, dentro de 10 anos, 90% do mercado automobilístico estará concentrado em seis grandes conglomerados (VARGA, 2000).

Considerações finais

Após um vigoroso processo de reestruturação, a indústria automobilística entra no novo milênio renovada e protagonista de transformações substanciais nos processos produtivos. Destacam-se, sobretudo, os novos arranjos organizacionais que representaram expressivas reduções de custos, riscos, gastos com P&D e de investimentos por parte das montadoras, que passaram a compartilhá-los com os fabricantes de autopeças.

Essa renovação foi acompanhada de investimentos em novas plantas, na modernização ou na ampliação de plantas antigas. O destaque, contudo, é a dispersão geográfica dessa nova onda de investimentos da indústria automobilística. Frente à saturação dos mercados dos países desenvolvidos, as montadoras passaram a privilegiar mercados com potencial de demanda elevado, mão-de-obra qualificada e barata e disponibilidade de recursos.

Nesse contexto, o Mercosul passou a ser um mercado atrativo para as montadoras. Além de dispor dos fatores listados, os países-membros, especialmente o Brasil e a Argentina, contam com um amplo parque de autopeças, bastante diversificado e qualificado, e com regimes automotivos que concederam, durante os anos 90, inúmeros benefícios, isenções e reduções fiscais às empresas do complexo automotivo.

Ao longo do período 1996-99, foram realizados vultosos investimentos em ampliação da capacidade produtiva e na construção de novas plantas, de acordo com projetos inovadores, como, por exemplo, o consórcio modular. Esses investimentos concretizaram a integração comercial e produtiva das indústrias automobilísticas brasileira e argentina, o que pode ser constatado nas elevadas taxas de crescimento do comércio intrafirma na década de 90. Ressalte-se que vários investimentos anunciados ainda estão em andamento, e algumas fábricas somente serão inauguradas no ano 2001.

Em resumo, os regimes automotivos estimularam a entrada de novas montadoras e de fabricantes de peças, partes e componentes, e esse “pacote” de investimentos alterou o perfil da indústria automobilística no Mercosul. No caso brasileiro, essa alteração se refletiu nos recordes históricos de produção e venda no mercado doméstico, no período 1993-97. A partir de 1993, no entanto, em função principalmente da contração do mercado interno, a produção de veículos registrou quedas sucessivas. No ano de 1999, novos obstáculos dificultaram a retomada do crescimento da produção: a desvalorização cambial e as divergências quanto às principais normas de uma política de desenvolvimento da indústria automotiva no Mercosul.

Nos primeiros meses de 2000, ocorreu uma retomada do crescimento da produção de veículos, sinalizando uma recuperação do patamar produtivo observado em anos anteriores às crises asiática e russa. Esse crescimento foi impulsionado pelo mercado interno, que registrou uma ligeira recuperação. No entanto, permanecem as questões de fundo para essa indústria: até que ponto o mercado interno é capaz de manter o dinamismo da indústria? Como irão evoluir as negociações com a Argentina na formulação de uma política automotiva comum? Como conquistar novos mercados, considerando a atual saturação de veículos nos países desenvolvidos?

Bibliografia

ANUÁRIO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA 1999 (1999). São Paulo : ANFAVEA.

BEDÊ, Marco Aurélio (1996). **A indústria automobilística no Brasil nos anos 80: a proteção efetiva, reestruturação e política industrial.** USP : São Paulo. (Tese de doutorado).

BONELLI, Regis (2000). O câmbio, o acordo automotivo e o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 2 fev., p.A-3.

- BRASIL deve fechar acordo com EUA sobre automóveis (1998). **Folha de São Paulo**, São Paulo, 23 jan., p.4.
- CARTA DA ANFAVEA (1995). São Paulo, n.114, nov.
- COMIN, Alexandre (1998). **De volta para o futuro**: política e reestruturação do complexo automobilístico nos anos 90. São Paulo : Annablume/FAPESP.
- FERRARI, Livia (1998). Brasil e EUA assinam acordo automotivo. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 17 mar., p.A-4.
- FERRARI, Livia (2000). Novos destinos para os automóveis brasileiros. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 22 fev., p.A-4.
- FIGUEIREDO, Janaina (2000). Crise na Argentina provoca êxodo recorde de indústrias para o Brasil. **O Globo**, Rio de Janeiro, 13 fev., p.37.
- GONZALES, Nora (2000). A deserção das empresas argentinas. **Gazeta Mercantil**, Porto Alegre, 22 fev., p.A-3.
- GOUNET, Thomas (1999). **Fordismo e toyotismo**: na civilização do automóvel. São Paulo : Boitempo Editorial.
- LESSA, Ricardo (2000). Brasileiro perde o ganho de renda obtido com o Real. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 8 fev., p.A-8.
- MARIN, Denise Chrispim (1998). Regime automotivo não decolou, diz MICT. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 21 jun., p.2-7.
- MONTADORAS jogam com acordo sobre IPI (1998). **Jornal do Comércio**. Porto Alegre, 14, dez., p.11.
- SALERNO, Mário Sérgio (1997). A indústria automobilística na virada do século. In: ARBIX, Glauco, ZILBOVICIUS, Mauro, org. **De JK a FHC**: a reinvenção dos carros. São Paulo : Scritta. p.503-522.
- VARGA, László (2000). Ociosas, montadoras aceleram fusões. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 20 mar., p.3-1.
- VIGEVANI, Tullo, VEIGA, João Paulo Cândia (1997). A integração regional no Mercosul. In: ARBIX, Glauco, ZILBOVICIUS, Mauro, org. **De JK a FHC**: a reinvenção dos carros. São Paulo : Scritta. p.329-356.
- VILARDAGA, Vicente (2000). Montadoras perdem escala. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 15 fev., p.B-15.
- VILAS, Oscar (1998). Mercosul: persistem divergências sobre o regime automotivo. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 22 jul., p.A-6.