

MÁRCIO CARVALHO SOUZA

**O IMPACTO DO PLANO REAL SOBRE A INDÚSTRIA
AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA NO PERÍODO COMPREENDIDO
ENTRE 1994 / 1997.**

**SALVADOR
1999**

MÁRCIO CARVALHO SOUZA

**O IMPACTO DO PLANO REAL SOBRE A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA
BRASILEIRA NO PERÍODO COMPREENDIDO ENTRE 1994 / 1997.**

**Monografia Elaborada como requisito para conclusão do curso de graduação em
Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia.**

Orientador: Prof. Arismar Cerqueira Sodré.

**SALVADOR
1999**

AGRADECIMENTOS

Eu não poderia deixar de mencionar nesse trabalho a importância que tiveram algumas pessoas na sua elaboração e conclusão. Pessoas essas que me ajudaram a encontrar o caminho certo no processo de pesquisa diante das inúmeras dificuldades por quais passei desde a elaboração do tema a conclusão da monografia. Aos professores Arismar, Lielson e ao amigo Maurício Carvalho meus sinceros agradecimentos.

RESUMO

A implementação do Plano Real e a estabilização da economia proporcionaram uma melhora no poder aquisitivo do brasileiro em decorrência do fim do imposto inflacionário que atingia a todos indiscriminadamente. Essa melhora no poder aquisitivo se reverteu numa explosão do consumo em diversos setores do comércio. Verificar a influência do plano de estabilização na indústria automobilística é o objetivo desse trabalho evidenciando até que ponto o Plano Real ao promover uma estabilidade interna e uma melhora no poder aquisitivo proporcionou o crescimento desse seguimento no período compreendido entre 1994 / 97.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	07
2 METODOLOGIA DA PESQUISA / OBJETIVO E OBJETO DE ESTUDO.....	08
3 AS CORRENTES TEÓRICAS DE COMBATE A INFLAÇÃO.....	09
3.1 A CORRENTE ORTODOXA.....	09
3.2 A CORRENTE INERCIALISTA.....	10
3.3 A CORRENTE PÓS-KEYNESIANA.....	11
4 O PLANO REAL E A ESTABILIZAÇÃO DA ECONOMIA.....	13
4.1 IMPLEMENTAÇÃO E CARACTERÍSTICAS BÁSICAS.....	13
4.2 O FIM DO PERÍODO INFLACIONÁRIO.....	16
4.3 O AUMENTO DA RENDA REAL E O CRESCIMENTO DO CONSUMO.....	18
5 REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
5.1 A VISÃO SCHUMPTERIANA DA FIRMA.....	19
5.2 O PROCESSO DE DESTRUIÇÃO CRIADORA.....	20
5.3 A DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO E O ESFORÇO DE VENDA.....	20
6 O COMÉRCIO VAREJISTA DE AUTOMÓVEIS.....	22
6.1 A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS.....	22
6.2 CARACTERÍSTICAS INERENTES AO MERCADO BRASILEIRO DE AUTOMÓVEIS NOS ANOS 90.....	24
6.3 AS MODALIDADES DE FINANCIAMENTO PARA COMPRA DE VEÍCULOS QUE FAVORECERAM O ATENDIMENTO DA DEMANDA.....	29
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	33
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35
ANEXOS.....	38-49

1 INTRODUÇÃO

A adoção do Plano Real e a estabilização da economia trouxeram a tona temas referentes a distribuição de renda (esquecido nos anos 80 e início dos anos 90, época em que o endividamento externo e o acirramento do processo inflacionário ganham mais relevância no centro das discussões) no sentido de observar os efeitos da estabilização no âmbito distributivo.

A brusca redução dos índices de inflação no período posterior ao Plano Real beneficiou sobretudo os ocupados de mais baixa renda, que não tinham nenhum tipo de rendimento indexado. O impacto da estabilização monetária se refletiu claramente no aumento do consumo de bens duráveis pela população brasileira, ampliado pelo aumento da massa de renda disponível e pela flexibilização do sistema de crédito.

Nesse sentido faz-se uma análise do Plano Real como estabilizador da economia evidenciando as fases de implementação e os fatores que lhe foram favoráveis no combate a inflação abordando ainda sua relação com o aumento da renda real, em função do fim do imposto inflacionário, que em decorrência da carência material de grande parte da população foi canalizada para o consumo .

Com isso procura-se estabelecer uma relação entre o plano de estabilização que não só por proporcionar uma melhora no poder aquisitivo do brasileiro, mas principalmente por criar um ambiente estável internamente, favoreceu o surgimento de linhas de crédito com prazos mais dilatados introduzindo-o mais intensamente num mercado que até então era privilégio de poucos, o consumo de automóveis.

O objetivo desse trabalho é procurar demonstrar quais os impactos do Plano Real sobre as quatro principais representantes da indústria automobilística brasileira (Fiat, Ford, GM, VolksWagen) no período compreendido entre 1994/97, avaliando quais os fatores inerentes ao plano de estabilização econômica permitiram um incremento na demanda do comércio automotivo evidenciando aí a capacidade da indústria automobilística em diferenciar seu produto e criar mercado para esse novo produto como forma de aumentar sua participação num mercado ainda crescente em que para cada nove habitantes apenas um possui carro.

Para alcançar os objetivos acima listados a monografia foi estruturada em sete capítulos sendo que três deles contemplam a introdução, metodologia de pesquisa e considerações finais. Os outros quatro capítulos tratam respectivamente do Plano Real, evidenciando que características particulares lhe renderam relativo sucesso com relação aos planos de estabilização anteriores e seus reflexos sobre a economia do país. No quinto capítulo procura-se comprovar uma mudança de paradigma no setor automotivo brasileiro com a estabilidade econômica abordando aí a visão Schumpeteriana da firma como centro dinâmico da economia. No sexto capítulo procura-se abordar o comércio varejista de automóveis no pós- Real, esclarecendo as mudanças ocorridas no mesmo e observando sua relação com a estabilidade econômica.

2 METODOLOGIA DA PESQUISA / OBJETIVO E OBJETO DE ESTUDO

A hipótese aventada é de que a entrada em vigor do Plano Real promoveu um significativo crescimento no volume de vendas do setor automotivo brasileiro no período

correspondente. Os objetivos específicos desse processo de pesquisa serão : identificar os principais aspectos do Plano Real e seus reflexos sobre a produção e o consumo; analisar as modificações verificadas no setor como consequência das mudanças no cenário pós-real e as modificações nas formas de pagamento oferecidas pelas concessionárias. O universo de estudo é a produção nacional de veículos no Brasil entre 1994/1997 e a demanda por carros populares no país no mesmo período .

A escolha da indústria automobilística se deve ao fato de a mesma em termos gerais ter condições de expressar o caráter nacional das mudanças ocorridas no país no período compreendido e por se desejar dar uma contribuição no sentido de possibilitar uma melhor compreensão desse setor. A escolha do Plano Real se deve não só a sua contemporaneidade o que facilita a obtenção de dados que comprovem a hipótese estabelecida, mas também pelo caráter particular das medidas implementadas que lhe conferiram um relativo sucesso com relação aos planos de estabilização anteriormente estabelecidos.

A base de dados foram : os relatórios da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) dos anos de 1993,1994,1995,1996,1997 que tem como objetivo divulgar estatísticas sobre a estrutura e a distribuição da produção e venda de veículos entre as principais montadoras do país (Fiat, Ford, GM, VolksWagen) e ANEF (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras) que visa fornecer informação sobre as condições de financiamento em que foram efetivadas essa vendas.

3 AS CORRENTES TEÓRICAS DE COMBATE A INFLAÇÃO

3.1 A CORRENTE ORTODOXA

A corrente ortodoxa tem a inflação como um desequilíbrio entre demanda e a oferta ,ou seja, é um fenômeno de mercado e propõe a contenção da demanda agregada como forma de controle.

“A sua teoria sobre inflação se baseia no padrão Walrasiano de formação de preços. Segundo esse modelo, o mercado funciona como se existisse a figura de um leiloeiro que garante o ajustamento dos mercados que apresentam desequilíbrios entre oferta e demanda. Quando demanda e oferta não apresentam-se equilibradas as transações são interrompidas até que o equilíbrio seja restaurado. O preço é a variável que permite esse ajuste entre oferta e demanda . Assim, a concepção de equilíbrio implícita na visão Walrasiana atribui aos preços o papel fundamental de ajustadores do sistema, desempenhado através de suas variações.”(Fonseca Neto,1996,p.12.)

Os monetaristas vêem na moeda o agente determinante do desequilíbrio entre demanda e oferta. Seu excesso seria o fator determinante do aumento da demanda e, conseqüentemente, do aparecimento da inflação.

“Um crescimento da taxa de expansão monetária, determinada exogenamente, teria o poder de aquecer a economia acima do ponto de pleno emprego. Esse aquecimento levaria a um crescimento dos salários e, com base na curva de Phillips, a um crescimento da inflação. O crescimento dos preços num segundo momento levaria os salários de volta aos seus valores originais. A inflação, no entanto, tenderia a manter o seu novo patamar, devido a uma rigidez para baixo dos preços. Esse mecanismo fica claro na versão aceleracionista da curva de Phillips, de Friedman.”(Ibid.,p.12.)

Nessa visão o combate ortodoxo da inflação se dá por três instrumentos: 1) o aperto da liquidez da economia através do controle da emissão de moeda, elevando as taxas de juros e restringindo as linhas de crédito ao consumo e ao investimento; 2) o controle dos gastos públicos a fim de que não haja um excesso de demanda via crescimento dos gastos governamentais, já que o crescimento desses acima da arrecadação acaba causando um crescimento da demanda acima da oferta ; 3) e o controle do crescimento dos salários

reais para que esses não pressionem os preços via aumento do consumo nem influencie a inflação via custos de produção.(Ibid.,p.13)

3.2 A CORRENTE INERCIALISTA

Essa corrente vê nos mecanismos de indexação da economia o agente de transferência inflacionária para os preços futuros, a idéia é que a inflação, a partir de um certo patamar, adquire caráter essencialmente autônomo ganhando dinâmica própria através dos mecanismos de indexação, independente de fatores aceleradores que pressionem a demanda ou os custos de produção. A corrente inercialista é baseada na teoria estruturalista sobre inflação que aponta fatores aceleradores, mantedores e sancionadores da inflação.(Fonseca Neto,1996,p.14.)

Os fatores aceleradores são capazes de tirar a inflação do nível em que se encontra, fazendo com que mude de patamar. São eles: 1) o aumento dos salários médios reais acima da produtividade; 2) um aumento das margens de lucro sobre a venda das empresas; 3) as desvalorizações reais da moeda; 4) o aumento dos custos dos bens importados; 5) o aumento dos impostos.

Os fatores mantedores da inflação são mecanismos que uma vez iniciada a inflação, tendem a perpetuá-la. Esses fatores são determinados por um conflito distributivo entre agentes econômicos, cada qual lutando para manter sua participação na renda total.

Os fatores sancionadores da inflação são: o aumento dos meios de pagamento, que apesar de não determinar o aumento dos preços, permite que esse se dê e o déficit público que em decorrência das economias não funcionarem no limite age como sancionador.

Com base nessa corrente inercialista surgiram duas linhas de combate à inflação: uma é a do “choque heterodoxo”, defendido por Francisco Lafaiete Lopes; a outra é da “moeda indexada”, dos economistas Pérsio Arida e André Lara Resende.(Ibid.p.15.)

“O choque heterodoxo consiste no congelamento ríspido e total dos preços acompanhado de uma liberalização das políticas monetárias e fiscal . Após a fase de congelamento total há uma fase de descongelamento parcial, em que se admite reajuste dentro de certos limites. O controle de preços e salários deve ser acompanhado de medidas fiscais e monetárias passivas.”(Idid.,p.15.)

“A moeda indexada propõe a criação de um super indexador para a economia funcionando como uma quase moeda. Propõe que todos os preços da economia sejam paulatinamente convertidos para este indexador. A conversão de todos os preços para esse indexador tem a função de alinhar os preços relativos. A partir do momento que esses preços sejam alinhados, passam a ser reajustados de forma sincronizada, eliminando o conflito distributivo. Com a conversão, os preços ficam protegidos das desvalorizações da moeda. Estando todos os preços convertidos e alinhados o indexador passa a ser moeda, em substituição à antiga, eliminando-se a inflação.”(Ibid.,p.16)

3.3 A CORRENTE PÓS- KEYNESIANA

A visão pós-Keynesiana sobre o processo de aceleração da inflação tem como ponto de partida o padrão de formação dos preços, e suas variações devem ser entendidas a partir do ambiente da firma e de sua busca pela variação do capital. As firmas ajustam seus preços a partir da necessidade de garantir que seu capital seja valorizado após o ciclo produtivo. Para isso, sobre os custos de produção, as firmas adicionam um mark-up que garante essa valorização.(Ibid.,p.16.)

“A inflação, na visão pós Keynesiana, se dá pela não manutenção da estabilidade dos contratos. Segundo essa corrente, a ruptura do padrão monetário internacional fez que as taxas de câmbio se tornassem flutuantes, dando aos contratos de fornecimento de matérias-primas um componente de incerteza. Essa ruptura afetou também o equilíbrio de longo prazo das taxas de juros. Dessa forma, “os mercados de estoques – em particular os mercados financeiros não podem mais ser considerados exógenos ao sistema de produção e, portanto, a hipótese da estabilidade dos contratos de

oferta e dos contratos de dívida, no período de produção, não se sustenta”.(Tavares; Belluzo, apud. Fonseca Neto,1996,p.18.)”Essa quebra de estabilidade dos contratos aumentou a incerteza quanto à valorização futura dos capitais investidos nas firmas. Esse aumento do grau de incerteza na economia levou as firmas a uma ampliação preventiva dos seus mark-ups, de forma a se protegerem da instabilidade, fazendo subir os preços”. (Fonseca Neto,1996, p.18.)

4 O PLANO REAL E A ESTABILIZAÇÃO DA ECONOMIA

4.1 IMPLEMENTAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DO PLANO.

O acirramento do processo inflacionário que afligia o Brasil nos anos 80 e início dos anos 90 levou à implementação no país de uma série de planos de estabilização econômica com elevado grau de intervenção na economia. Esses planos tinham sempre no congelamento

de preços o principal mecanismo de controle da inflação que se mostrava ineficiente devido a não implementação de reformas estruturais necessárias à manutenção da estabilidade.

O Plano Real surge com características que o distinguem dos anteriores, uma vez que na sua disposição está a consolidação de uma série de reformas estruturais, como a continuidade do processo de abertura externa da economia brasileira (iniciada no Governo Collor), a desregulamentação e liberalização do mercado de câmbio e a reordenação fiscal com o objetivo de sanear as finanças públicas.

É importante ainda mencionar alguns elementos que criaram um ambiente favorável a implementação do Plano Real.(Menezes, 1994 , p.1)

O primeiro desses elementos foi o consenso quanto a necessidade de combate a inflação, uma vez que a explosão dos preços começara a prejudicar seriamente o cálculo econômico, levando a economia a um grau de incerteza que prejudicava os planos de médio e longo prazos das empresas, visto que a capacidade de fixação de preços estava debilitada pela instabilidade do referencial monetário.(Ibid. , p.1.)

O segundo elemento foi o apoio empresarial às iniciativas governamentais de controle inflacionário, em decorrência da iminência de eleição de um governo de esquerda (o chamado risco Lula) que traz a incerteza com relação as regras que comandarão a economia.(Ibid.,p.1.)

O terceiro elemento favorável está nas medidas anteriores ao plano adotadas pelo Governo com o sentido de resgatar sua credibilidade junto a classe empresarial. Destaca-se nesse sentido a tentativa de alongamento parcial da dívida interna, através da troca de títulos de curto prazo por títulos com vencimento mais alongado, contribuindo para a redução do conteúdo financeiro do déficit público. Outra medida foi o encontro de contas do Governo em suas três esferas (Federal, Estadual e Municipal), dando uma maior transparência as contas públicas e a progressiva recuperação da máquina fiscal evidenciada pelo combate à sonegação.(Ibid.,p.2.)

O quarto elemento se refere a capacidade ociosa da economia que inviabilizou o surgimento de pontos de estrangulamento no lado da oferta e conseqüentemente de pressões para elevação de preço.(Ibid.,p.3.)

O quinto e último elemento se refere ao setor externo no âmbito das reservas cambiais, bastante elevadas, e a negociação da dívida externa num ambiente de taxas de juros internacionais reduzidas, deixando o governo com uma alta capacidade de manobra com relação ao câmbio.(Ibid.,p.3.)

É nesse ambiente que o Plano Real surge baseado numa estratégia de combate a inflação seguindo três etapas: A primeira dessas três fases foi a do ajuste fiscal que buscava o equilíbrio orçamentário a fim de evitar pressões por excessiva emissão de moeda ou manutenção de elevadas taxas de juros. Para isso criaram-se elementos de controle das contas públicas com a adoção do FSE (Fundo Social de Emergência que inclui o IPMF) que representava uma proposta não só de controle , mas também de aumentar a arrecadação do Tesouro Nacional dando maior flexibilidade ao Governo na utilização das receitas desvinculando as verbas federais de suas destinações constitucionais, aliado aos cortes nas despesas governamentais.(Fonseca Neto, 1996, p.54.)

O FSE foi constituído com verbas provenientes da elevação das alíquotas dos impostos federais em 5%, pela recriação do Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira (IPMF) e com recursos da diminuição das transferências de receitas da União para os Estados e Municípios. O FSE ao permitir uma desvinculação de 20% da receita de impostos e contribuições, deu ao governo uma maior mobilidade na aplicação dos recursos, evitando que esse tenha que recorrer a emissão de títulos para o pagamento dos serviços da dívida.(Ibid.,p.55.)

Juntos FSE e IPMF permitiram uma maior arrecadação para o caixa oficial ao dar maior flexibilidade ao governo na utilização das receitas (utilizando o discurso de que o objetivo do FSE era diminuir os custos sociais decorrentes da implantação do plano), desvinculando verbas federais de suas destinações constitucionais.

A segunda fase é iniciada em março de 1994 representada pela transição entre o cruzeiro, real e a URV (atrelada à variação média do IGP-M, IPC/FIPE e IPCA - E/IBGE) foi uma espécie de superindexação objetivando congelar a desindexação.

“A URV tinha como objetivo eliminar o fator inercial da inflação. Foi fruto da proposta de combate à inflação inercial conhecida como ‘moeda indexada’, proposta da dupla de economistas Pécio Arida e André Lara Resende, feita nos anos 80 e apresentada como opção de ação a ser implantada na época do Plano Cruzado. A intenção era que estando toda a economia indexada com base num só indexador houvesse a eliminação do conflito distributivo, fator determinante da inflação inercial. Deixava-se que os preços continuassem a subir em cruzeiro real, enquanto permaneciam constantes em URV. Quando todos os preços estivessem convertidos para o indexador geral, esse se tornaria moeda”. (Fonseca Neto, 1996,p.55.)

A conversão dos preços em URV é iniciada pelos salários, seguridade social e os contratos envolvendo o setor público. No mercado financeiro a transição se dá inicialmente pela negociação de contrato de mercados futuros e o desconto de duplicatas, ambas em URV. Em seguida, foi autorizada pelo Conselho Monetário Nacional a contratação de operações ativas das instituições financeiras, em URV, com exceção do crédito rural e do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) que permaneceram seguindo regras próprias. Ainda no mercado financeiro foi iniciada a emissão de instrumentos financeiros privados, em URV. Dessa forma não houve uma brusca passagem da velha moeda para a nova, favorecendo o alinhamento dos preços relativos vigentes na economia.

A terceira e última fase de implementação do Plano Real inicia-se em 1º julho de 1994 quando o indexador geral, URV, passou a ser a moeda oficial com o nome de “Real”. A adoção do Real como moeda tinha como objetivo apagar a memória inflacionária (através da desindexação) e segurar as expectativas (através das políticas cambial e monetárias adotadas), resgatando de um só golpe a credibilidade da moeda.

O Governo adota a ancora monetária, através de metas de emissão do real no que se refere a base monetária (papel moeda em poder do público + reservas bancárias)¹. O Governo ainda opta por elevadas taxas de juros com o objetivo de evitar uma remonetização excessiva que poderia se deslocar para o consumo e ativos reais o que pressionaria a inflação. "Nessa mudança de moeda o aumento dos preços dos últimos dez dias de junho foi expurgado da inflação do mês, algo prejudicial para os trabalhadores, pois enquanto os preços subiram livremente os índices inflacionários não captaram os aumentos de forma a repassá-los para os salários". (Ibid.,p.56.)

4.2 O FIM DO PERÍODO INFLACIONÁRIO

A abertura comercial e a depreciação do Dólar têm como consequência o aumento das importações e redução do poder de determinação dos preços pelos oligopólios que dominam quase todos os setores da economia. O resultado disso foi a queda brusca da taxa de inflação. As taxas mensais de inflação, que de acordo com o IGP-DI, haviam chegado a quase 50% em junho de 1994, alcançando 5.154% em 12 meses apresentaram significativa desaceleração. Assim é que a inflação acumulada em 1995, medida pelo IGP-DI e pelo IPC-FIPE, alcançou 14.78% e 23.17% respectivamente com tendência declinante em 1996. É importante destacar que a inflação acumulada nos doze meses após a introdução da nova moeda foi inferior a 30%, enquanto por ocasião de planos que estabeleceram mecanismos artificiais de controle de preços essa taxa foi amplamente superior, alcançando 56% no caso do Plano Cruzado e 359% por ocasião do Plano Collor, considerando-se o IGP-DP. Se considerarmos horizontes mais longos, a discrepância tende a acentua-se, como no caso da comparação entre a inflação acumulada no período pós Real (relativa a 23 meses) que alcançou 41% com a observada em idêntico período, após os Planos Cruzado e Collor, quando atingiram 649% e 2.606% respectivamente. (Boletim do Banco Central do Brasil, 1996, p.9)

Na política monetária, foram introduzidos instrumentos e regras visando assegurar a estabilidade de preços, metas quantitativas trimestrais para a base monetária, novas

¹ Decorre do desconhecimento sobre a atual demanda de moeda, na vigência de reduzidos índices de inflação, colocando como incerto o nível a ser alcançada as taxas de juros reais.

exigibilidades sobre o sistema bancário, destacando-se a elevação para 100%, na margem dos recolhimentos compulsórios incidentes sobre o crescimento dos depósitos à vista a partir de julho de 1994.

A taxa de câmbio no Plano Real valorizou a moeda nacional em relação ao Dólar, instituindo o sistema de bandas² como forma de dar uma certa autonomia ao câmbio. O tipo de banda a ser adotada para o câmbio trouxe divergência interna na equipe econômica tendo Pérsio Arida como defensor de uma banda mais flexível, como forma de viabilizar uma maior margem de manobra da instituição no uso do câmbio como controle efetivo de política de sustentação do Real. Já Gustavo Franco e Pedro Malan defendiam uma banda mais estreita que gradualmente pudesse ser ampliada, dando uma maior segurança ao mercado evitando ataques especulativos.

Independente das divergências, a taxa de câmbio cumpre ao lado da redução das alíquotas dos impostos e da continuidade do processo de abertura comercial a função de reverter as expectativas inflacionárias ao frear possíveis movimentos altistas de preços. Isso aliado a valorização do Real permitiu a importação de insumos e bens de capital a preços menores contribuindo para segurar o preço dos produtos finais.

4.3 O AUMENTO DA RENDA REAL E O CRESCIMENTO DO CONSUMO

A redução da taxa de inflação proporcionou a elevação da renda real - principalmente das camadas de mais baixa renda - e da atividade econômica associadas a redução do imposto inflacionário³ que aumentou o poder aquisitivo dessas que não tinham acesso a dispositivos do sistema bancário (aplicações financeiras) como meio capaz de reduzir os efeitos dos aumentos dos preços na renda e do grau de incerteza dos agentes econômicos .

² O mecanismo das bandas cambiais foi introduzido pelo Governo no primeiro trimestre de 1995 como parte das medidas de estímulo ao ingresso de capitais externos a fim de aliviar a saída líquida desses capitais decorrente da crise financeira e cambial do México.

³ O imposto inflacionário é um tipo especial de taxa porque seu recolhimento não exige aprovação legal nem a administração de alguma agência coletora. É pago automaticamente, conforme as famílias vão sofrendo a perda do valor do dinheiro em decorrência do aumento dos preços. É importante estabelecer diferença entre imposto inflacionário, que representa as perdas sofridas pela detenção de dinheiro em

Como reflexo desse ganho por parte da população o consumo de bens duráveis aumenta , associado a principalmente a ampliação do crédito ao consumidor em especial alargamento dos prazos de financiamento”.(Conjuntura e Planejamento N^o 14 Ago. 1995 p.15.)

Diante disso o Governo tomou uma série de medidas a fim de conter a “explosão” do consumo que ameaçava a estabilidade econômica. Passado esse período consumista o Governo através do Conselho Monetário Nacional (CMN) nos últimos meses de 1995 começa a flexibilizar lentamente os instrumentos de controle monetário, aprovando algumas medidas que reduziram os empecilhos ao crédito tais como redução do depósito compulsório sobre operações de crédito, a dilatação dos prazos de consórcio e uma pequena redução das taxas de juros. Essa flexibilização foi efetivamente concluída no ano de 1996 época em que o Governo promoveu uma redução gradual dos juros nominais e reduziu limitações às operações de consórcio, leasing, factoring e ampliou os prazos de financiamentos e parcelamentos das compras no cartão de crédito.

5 REFERENCIAL TEÓRICO

5.1 A VISÃO SCHUMPTERIANA DA FIRMA

O desenvolvimento de novas tecnologias tem sido, no decorrer da evolução das sociedades, um agente relevante que conduz à expansão das oportunidades de combinações de recursos materiais e humanos disponíveis. O constante crescimento populacional das nações de um modo geral, ainda que não considerável em algumas

consequência da inflação, e seigniorage que é a receita colhida pelo Governo como resultado do seu monopólio na impressão de dinheiro.

regiões mais desenvolvidas resulta na necessidade de aumento da produtividade e da eficiência no uso dos recursos o que é possibilitado pela inovação tecnológica .

Schumpeter em sua teoria afirma que as inovações no sistema econômico não são uma decorrência da satisfação das necessidades do consumidor, ou seja, o aparato produtivo não se modifica sob sua pressão. É o produtor que, via de regra inicia a mudança econômica e os consumidores são educados por ele a querer coisas novas. Especialmente numa economia de concorrência, na qual combinações novas significam pela concorrência, a eliminação das antigas, pois antes de tudo, há o sonho e o desejo de fundar um reino privado.

Salienta o fato de o capitalismo por natureza ser uma forma ou método de transformação econômica revestindo-se de um caráter evolutivo e não estacionário. Este caráter evolutivo do processo capitalista resulta em modificações do meio natural e social, que irão configurar as alterações da vida econômica, produzindo constantemente transformações industriais. Ele considera que esse caráter evolutivo não se deve apenas ao aumento automático da população e do capital nem às variações do sistema, mas o impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista.

5.2 O PROCESSO DE DESTRUIÇÃO CRIADORA

Na busca de novos mercados estrangeiros e domésticos, o crescimento das empresas ocorre num processo de transformação qualitativa que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando novos elementos. É o processo de destruição criadora que constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver . Neste processo de destruição criadora as estratégias econômicas das empresas oligopolísticas, segundo o autor não podem ser vistas unicamente como visando altos preços e redução da produção, ou

interpretando-se este comportamento mediante a aplicação do princípio do lucro máximo. Este comportamento pode ser então visualizado como consequência de determinada época da história e do esforço para enfrentar uma situação de sobrevivência, o que tende a mudar. Nesse sentido a concorrência entre as empresas não se fará apenas em relação a preços e os conceitos de concorrência, qualidade e esforço de venda são introduzidos à teoria.

A concorrência de novas mercadorias, novas técnicas, novas fontes de suprimento, novo tipo de organização visam então superioridade em termos de custo e de qualidade sem ferir as margens de lucro e a capacidade de produção . O objetivo a longo prazo é a expansão da produção e a redução dos preços. Menciona que a rigidez no preço de um produto é essencialmente um fenômeno de curto prazo, pois no longo prazo os preços se adaptam ao progresso tecnológico, a menos que acontecimentos exógenos interfiram, como políticas monetárias ou variações independentes nas escalas de salários.

5.3 A DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO E O ESFORÇO DE VENDA

Entre os caminhos discutidos a procura de expansão dos mercados pelas grandes empresas oligopolísticas, além da redução de preços destacam-se os métodos de venda que consistem na diferenciação do produto, representada por qualquer mudança na característica do produto, seja em formas de apresentação ou uma melhoria na qualidade.

É uma forma diversa de concorrência introduzida aos consumidores que deverão ser convencidos de suas vantagens. Isso pode ser observado principalmente num segmento industrial organizado de forma oligopolística como é o caso da indústria automobilística brasileira que tem na inovação tecnológica um fator de extrema relevância tanto reduzindo custos e conseqüentemente preços como na diferenciação do produto como forma de concorrência entre as montadoras, uma vez que a pressão para modificação dos modelos é muito grande em função do efeito demonstração decorrente da proximidade dos mercados oriunda dos meios de comunicação. É a destruição criadora de Schumpeter agora aliada ao marketing.

Nesse sentido o segmento de carros populares vem ganhando relevância no mercado nacional, resultado de uma mudança no sistema de produção em decorrência não da satisfação da necessidade do consumidor, mas das necessidades da firma em ganhar mercado reeducando os consumidores através do marketing que assume a função de tornar a inovação uma necessidade social. É a oferta criando sua própria demanda.

Toda essa mudança advém da expansão do mercado automobilístico em decorrência do Plano Real que ao promover a estabilidade interna do sistema de preços, criou um ambiente favorável a retomada do consumo nesse setor momento em que as montadoras procuraram diversificar sua cesta de produtos, a fim de angariarem maior parcela do mercado nacional. Sendo assim o mercado de carros populares (1000 cilindradas) surge como o novo impulsionador da indústria automobilística no Brasil obtendo margens de participação cada vez maior no mercado interno.

6 O COMÉRCIO VAREJISTA DE AUTOMÓVEIS

6.1 A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO VAREJISTA DE AUTOMÓVEIS

A atividade comercial é um setor da economia que tem sua expansão diretamente relacionada com o crescimento urbano. Essa é ainda dependente do impulso proveniente de outros setores produtivos, principalmente o industrial tornando-se altamente sensível às mudanças na política econômica dado que elas alteram a massa salarial interferindo no volume de negócios praticados no mercado.

O comércio varejista de veículos se destaca entre as atividades comerciais pela movimentação de consideráveis somas de recursos financeiros – passando de um patamar de 22.898 milhões de dólares em 1994 para 27.282 milhões em 1997 - , em razão do elevado valor unitário dos produtos comercializados decorrente principalmente da elevada carga tributária que faz do automóvel brasileiro um dos mais caros do mundo com a participação percentual da carga tributária no preço final em torno de 32,5% (vide anexos 3 e 4). Esse segmento é responsável pela geração de 106.085 postos de trabalho a termos de 1997 (vide anexo 2) época em que a produção nacional da automóveis de passageiro e uso misto⁴ correspondeu a 1.677.858 unidades.(ANFAVEA,1998)

TABELA 1
PRODUÇÃO NACIONAL DE AUTOMÓVEIS (em unidades)

1993	1.100.278
1994	1.248.773
1995	1.297.467
1996	1.458.576
1997	1.677.858

FONTE:ANFAVEA

O volume de negócios dessa atividade comercial cresceu significativamente no país nos últimos anos, em que as vendas de automóveis da produção nacional no mercado interno passaram de um patamar de 975.697 unidades em 1994 para 1.361.106 unidades em 1997.

Estima-se que a estabilidade econômica que se seguiu a implementação do Plano Real, aliada ao surgimento de linhas de crédito a prazos mais dilatados e com regras mais flexíveis, proporcionou o atendimento da alta demanda reprimida em que as versões de 1000 cilindradas (veículos de passeio e de uso misto) tiveram uma participação nas vendas

⁴ Para fins de publicação os automóveis de passageiro são tidos como aqueles em que seu compartimento de bagagem não se comunica com o de passageiros, já os de uso misto são dotados de porta traseira e banco traseiro removível em que seu compartimento de bagagem se comunica com o de passageiro.

do mercado interno passando de 45.9% em 1994 com venda de 447.867 automóveis para 64.1% em 1997 com a venda de 871.873 unidades.

TABELA 2
PARTICIPAÇÃO DAS VERSÕES DE 1000 CILINDRADAS
NAS VENDAS AO MERCADO INTERNO

ANO	UNIDADES	TOTAL AUTOMÓVEIS	PARTICIPAÇÃO %
1993	241.964	850.562	28.4
1994	447.867	975.697	45.9
1995	595.845	1.106.591	53.8
1996	701.440	1.245.972	56.3
1997	871.873	1.361.106	64.1

FONTE: ANFAVEA

Para o país como mostra a tabela a seguir essa atividade representa uma participação percentual no PIB industrial de 11.34 a termos de 1997 com um faturamento líquido de 27.282 milhões de dólares. Uma variação percentual de 19.14% com relação a 1994, época em que o faturamento foi de US\$ 22.898 milhões.

TABELA 3
FATURAMENTO LÍQUIDO TOTAL E PARTICIPAÇÃO NO PIB INDUSTRIAL

ANO	FATURAMENTO LÍQUIDO	PARTICIPAÇÃO % NO PIB INDUSTRIAL
1993	19.137	9,48
1994	22.898	10,54
1995	23.031	10,47
1996	24.881	10,86
1997	27.282	11,34

FONTE: ANFAVEA

Para se chegar a participação percentual de automóveis no PIB industrial foi subtraído a participação de máquinas agrícolas automotrizes como percentagem do total desse mesmo PIB.

Nesse segmento as quatro principais montadoras mantêm um percentual equivalente nas vendas de veículos populares frente a sua produção (todos acima de 90%), mas a Fiat é líder absoluto tanto em produção quanto em vendas ocupando 39.06% (1995), 42.50%(1996), 37.16%(1997) desse segmento do mercado com seus modelos Uno e Pálio. Essa margem é seguida pela VolksWagen com 26,36%(1995), 27,12%(1996), 29,44%(1997) com os modelos Gol e Parati seguidas pela GM com o Corsa com 19,94%(1995), 20,06%(1996), 18,80%(1997) e Ford com os modelos Escort, Fiesta e KA com 9.94%(1995), 8.83%(1996), 14,58%(1997). (Para uma melhor observação vide anexos 5,6,7,8).

6.2 CARACTERÍSTICAS INERENTES AO MERCADO BRASILEIRO DE AUTOMÓVEIS NOS ANOS 90

Nos anos 90 a abertura da economia foi um fator extremamente relevante na determinação das mudanças recentes na indústria automobilística brasileira. Essas mudanças ocorrem em etapas que têm na eliminação das barreiras não tarifárias em 1990 o seu início como se verifica na tabela a seguir . Dando prosseguimento ao programa de abertura da economia, em fevereiro de 1991 foi instituído um cronograma de redução tarifária em quatro fases, até 31 de dezembro de 1994. Em fevereiro de 1992 houve uma alteração no cronograma de abertura com a antecipação das datas previstas para redução tarifária. A partir de setembro de 1994, passa a vigorar a alíquota prevista na Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul. A abertura foi, entretanto, revertida a partir de fevereiro/março de 1995. (De Negri,1998,p.09.)

TABELA 4

Evolução das alíquotas do imposto de importação de automóveis

Data da alteração da	Alíquota do imposto de	Legislação que alterou a
-----------------------------	-------------------------------	---------------------------------

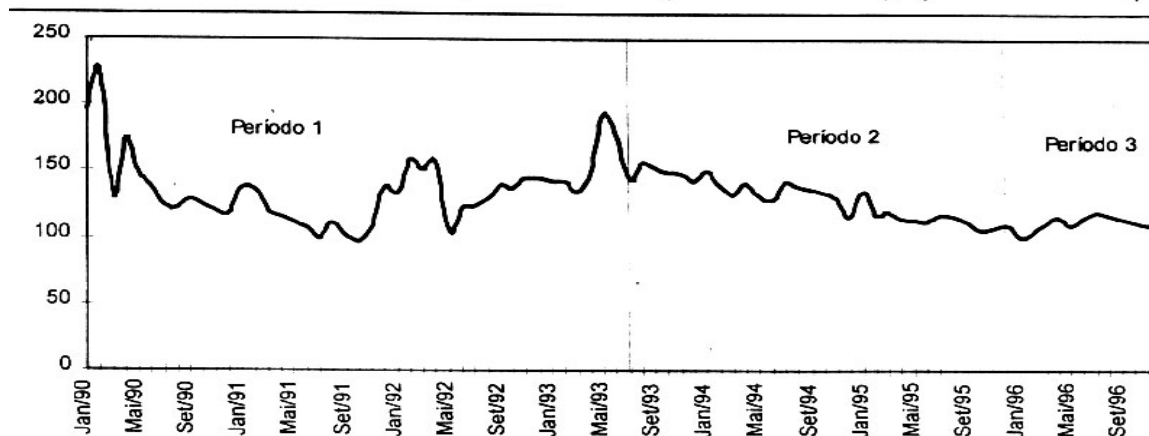
alíquota	importação(%)	alíquota
Alíquota vigente em jan./90	65	
Maio de 1990	85	Port. N° 259/90 do MEFP
Fevereiro de 1991	60	Port. N° 58/91 do MEFP
Fevereiro de 1992	50	Port. N° 135/92 do MEFP
Outubro de 1992	40	
Julho de 1993	35	Port. N° 506/94 do MF
Setembro de 1994	20	Decreto 131/95 do MF
Fevereiro de 1995	32	Decreto 1427/95 do MF
Março de 1995	70	
Janeiro de 1997	63	

Fonte: De Negri, 1998, p.09.

O efeito da abertura à concorrência externa sobre os preços dos carros domésticos só passam a ser significativos a partir de julho de 1993, época em que se encerra a última etapa do cronograma de redução tarifária e tem início o segundo período relevante para análise. Nessa trajetória o terceiro período inicia-se no final de 1995, com o regime automotivo e a elevação dos preços reais dos carros domésticos, período em que a proteção em relação aos competidores externos foi estendida. (Ibid., p.10.)

GRÁFICO 1

Variação Real dos Preços dos Carros Domésticos — Jan./90 a Dez./96
Preços Médios Ponderados pelas Vendas (Deflator: INPC) (julho/91 = 100)



Seguindo a trajetória de um estudo realizado pelo IPEA em 1998 intitulado Elasticidade-Renda e Elasticidade- Preço da demanda de automóveis no Brasil na qual é feita uma análise mais detalhada do comportamento dos preços dos carros estabelece-se 4 categorias: N1, carros de cilindrada não superior a 1000 cm³ ; N2, carros de cilindrada superior a 1000cm³ , mas não superior a 1500 cm³ ; N3, carros de cilindrada superior a 1500 cm³ , mas não superior a 3000 cm³ e N4, carros de cilindrada superior a 3000cm³ . PN1,PN2,PN3,PN4 são seus respectivos preços. Observa-se com isso que os preços dos carros populares (até 1000 cilindradas) praticamente não foram afetados pela abertura comercial. Os preços dos carros da categoria N1 apresentaram uma elevação real pós julho de 1993. Entretanto, os preços das categorias N2, N3 e N4 apresentaram um comportamento semelhante caracterizado por uma queda real a partir de julho de 1993.

TABELA 5
**VARIAÇÃO REAL DOS PREÇOS DOS CARROS EM RELAÇÃO AO MESMO
 MÊS DO ANO ANTERIOR (Deflator: INPC)**

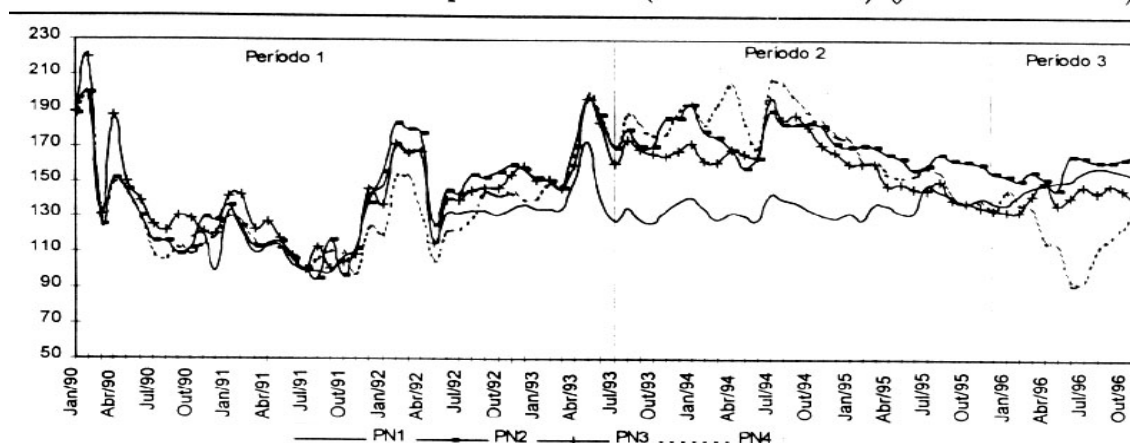
	Até 1000cm ³	1000cm ³ →1500cm ³	1500→3000cm ³	acima de 3000cm ³	Preço Médio Dos Carros Nacionais
1995/94					
Ago.95/94	102.93	90.60	81.15	75.28	83.34
Set.95/94	102.20	89.06	74.67	72.36	82.52
Out.95/94	102.03	88.31	76.46	73.72	79.08
Nov.94/94	107.49	88.00	79.36	75.79	82.14
Dez.95/94	107.41	90.16	80.36	75.86	93.64
Média					
Ago.Dez.95/ 94	104.41	89.12	78.50	74.60	84.14
1996/94					

Ago.96/94	112.88	88.39	77.97	55.47	84.97
Set.96/94	113.68	88.80	79.16	60.80	84.01
Out.96/94	115.61	89.99	80.70	65.87	83.65
Nov.96/94	117.68	90.99	82.87	71.49	84.71
Dez.96/94	123.42	98.05	91.54	66.30	97.51
Média					
Ago.Dez.96/94	116.65	91.24	82.44	63.98	86.97
1996/1995					
Ago.96/95	109.67	97.56	96.08	73.69	101.97
Set.96/95	111.23	99.72	106.03	84.02	101.81
Out.96/95	113.31	100.79	105.55	89.35	105.78
Nov.96/95	109.48	103.40	104.43	94.33	103.14
Dez.96/95	114.92	108.77	113.22	87.40	104.14
Média					
Ago.Dez.96/95	111.72	102.05	105.06	85.76	103.36

FONTE: De Negri,1998,P.12

GRÁFICO 2

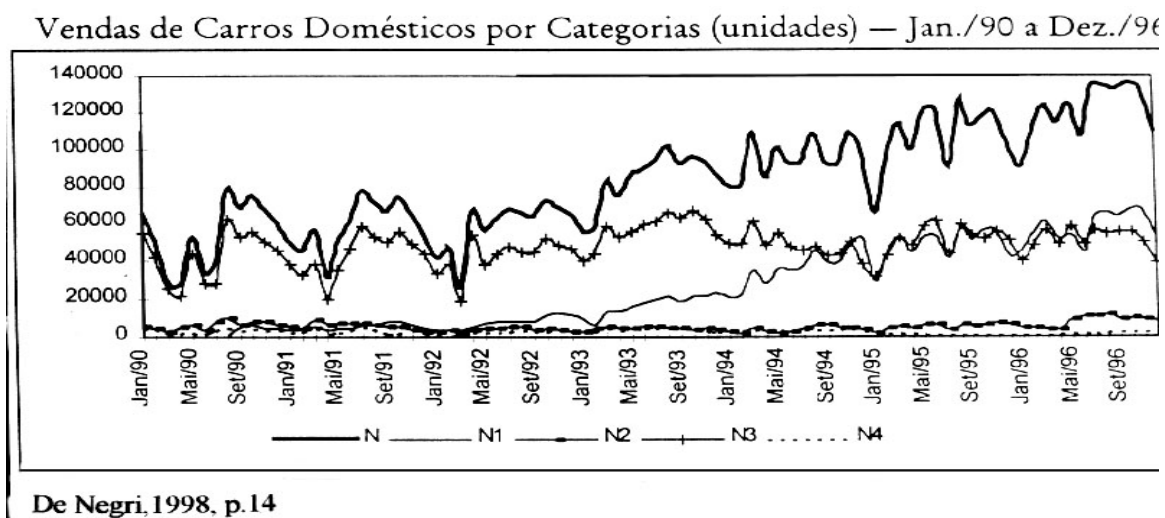
Variação Real dos Preços dos Carros Domésticos por Categorias —
Jan./90 a Dez./96
Preços Médios Ponderados pelas Vendas (Deflator: INPC) (julho/91 = 100)



De Negri, 1998, p.11

Esse comportamento diferenciado dos preços da categoria N1 em relação às N2,N3,N4 pode ser justificado com base no comportamento das importações realizadas após a abertura que a partir de julho de 1993, ocorreram principalmente nas categorias acima de 1 mil cilindrada. Outra característica do período é a retomada do crescimento das vendas e o aumento das vendas do segmento dos carros populares (N1) que em 1995 atingiram o mesmo nível das vendas na categoria N3 que juntas correspondiam a mais de 93% das vendas domésticas de carros. (Ibid. ,p 11)

GRÁFICO 3



6.3 AS MODALIDADES DE FINANCIAMENTO PARA COMPRA DE VEÍCULOS QUE FAVORECERAM O ATENDIMENTO DA DEMANDA.

A política de crédito facilitado e a volta do sistema de consórcio foram os principais atrativos que favoreceram o ritmo de expansão da demanda diferenciado para o setor de automóveis dentre os diversos ramos de atividade. . Dentre os sistemas de financiamento que contribuíram para o atendimento da alta demanda que existia sobre esse segmento do comércio destaca-se o Crédito Direto ao Consumidor, o Leasing e o consórcio.

Estima-se que cerca de 70 a 80% dos empréstimos das financeiras sejam dirigidos para a compra de carros. Logo após a estabilização, o volume de recursos para empréstimos aumentou em mais de 60%.A principal fonte de recursos das financeiras/auto em dezembro de 1995 eram os empréstimos no país e, em março de 1997 eram os depósitos interfinanceiros. Isso se deve ao fato de as captações no exterior serem realizadas por

instituições financeiras de maior porte que repassam os recursos às financeiras auto. Inicialmente esse repasse era realizado como empréstimo daí a participação elevada da conta empréstimos no país. Todavia, em virtude de restrições normativas em relação à concentração de créditos em um tomador os bancos passaram a repassar os recursos através de CDI de longo prazo.

Para evitar pressões inflacionárias com o aquecimento da demanda, o Governo limitou a três meses, em outubro de 1994 o prazo máximo de financiamento. (Resolução nº 2118 do Bacen). Em fevereiro de 1995, o prazo máximo foi fixado em seis meses.(Circulação nº 2599/95 do Bacen). Essas duas medidas reduziram o volume de empréstimos das financeiras entre outubro de 1994 e agosto de 1995, quando novamente o prazo máximo de financiamento foi liberado.(Resolução nº 2276 do Bacen)

“ O Crédito Direto ao Consumidor tem como objetivo financiar veículos, novos e usados, a partir de regras estabelecidas pelo Bacen. O consumidor compra o veículo na concessionária que preferir, pagando uma entrada e financiando o saldo em prestações fixas ou variadas, de acordo com a modalidade escolhida. O cliente toma posse do veículo no ato da compra, mas esse permanece alienado até o termino das prestações que podem ser pré ou pós – fixada.” (ANEF,1998)

As vendas realizadas por CDC apresentaram uma queda de 64% entre março de 1997 e março de 1998. Em 1997 o banco das montadoras financiara 99.451 carros através de CDC, e nos três primeiros meses de 1998 apenas 35.457 veículos foram adquiridos por esse sistema de financiamento. Essa queda é decorrente do aumento do IOF de 6% para 15% , levando o consumidor a migrar para o Leasing, isento desse imposto. Esse quadro tende a se reverter uma vez que em julho de 1998 a alíquota do IOF voltou para os antigos 6%.

“O Leasing também conhecido por arrendamento mercantil é realizado por meio de um contrato no qual uma empresa arrendatária adquire o veículo para uso do consumidor, por um prazo determinado. Seus contratos têm um prazo mínimo de 24 meses, podendo ser feito por pessoa física ou jurídica. Ao término do contrato o

consumidor tem três opções: compra, devolução ou renovação pelo valor residual garantido.”(ANEF,1998)

É considerado uma das mais vantajosas formas de financiar um veículo porque os juros são mais baratos, já que é isento de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). O número de clientes pagando financiamento de automóvel através de Leasing (volume de carteira) passou de 666 mil, em 1996, para 872 mil em 1997 o que significa um crescimento de 30.9%. O valor total da carteira, utilizado para operações de financiamento e Leasing aumentou de R\$ 5,1 bilhões em 1996 para R\$ 8.3 bilhões em 97, representando uma elevação de 62,7%. O valor médio financiado subiu de R\$ 7.657.00 (1996) para R\$ 9.518.00 (1997) um incremento de 24%. A termos de 1997 as vendas através dessa modalidade de financiamento aumentou de 23% em 1997 para 32% no primeiro trimestre de 1998, passando para 42% no segundo trimestre do mesmo ano conforme dados da ANEF.

“ O consórcio é a união de um grupo de pessoas com o objetivo de se autofinanciar para compra de um veículo. Num consórcio, o número de participantes de um determinado grupo deve ser sempre o dobro do número de meses de sua duração. Para integrar um grupo o participante paga a taxa de adesão, que corresponde a 1% do valor do veículo. O consórcio tem o chamado Fundo comum (ou Fundo de veículo), que é o fundo formado pelo valor das cotas mensais, pelos rendimentos das aplicações financeiras dos recursos de fundo e pelos recursos vindos de juros e multas.

É este fundo que paga mensalmente, a distribuição dos créditos de contemplação aos integrantes do grupo. O participante de um grupo de consórcio pode ser contemplado de duas formas: lance ou sorteio. No lance ele pode oferecer percentuais do valor do veículo (10% no mínimo). Já no sorteio um veículo é sorteado por mês, pela extração da loteria federal.”(ANEF.1998)

No setor de consórcio, o Governo editou duas medidas que limitaram o prazo máximo dos grupos de consórcio. A primeira em agosto de 1994, limitou-o a doze meses(Circular n^o 2496/94 do Bacen), e a segunda em fevereiro de 1995(Circular n^o2543/95 do Bacen),

limitou-o a seis meses. Os prazos para os grupos de consórcios foram liberados entre agosto e outubro de 1995 quando foi fixado o prazo mínimo de cinquenta meses e máximo de sessenta meses para a compra de automóveis.(Circular nº 2599/95 do Bacen)

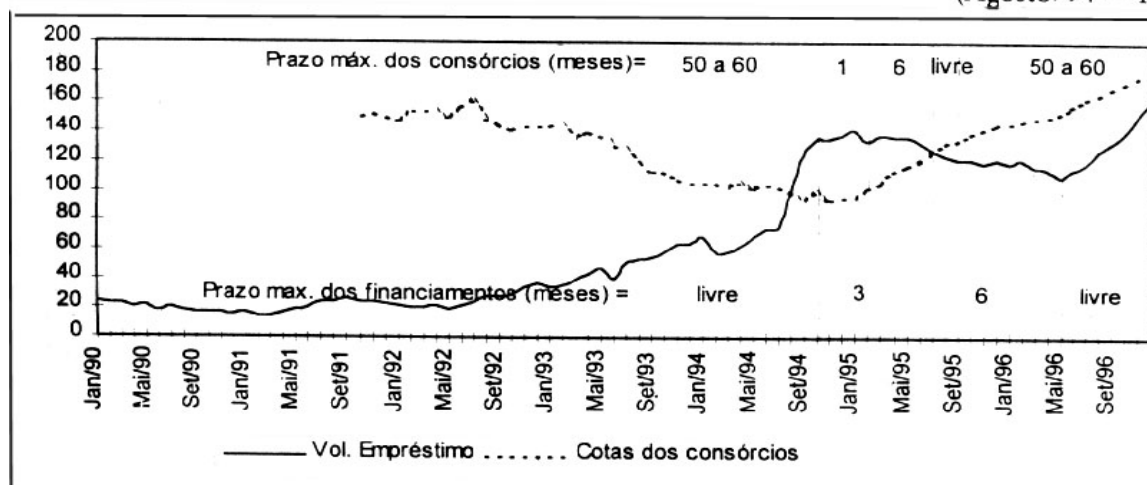
Os grupos ativos dos veículos de quatro rodas registrou uma elevação de 3,36% em relação ao ano anterior (1996). O número de consorciados passou de 517,6 mil (1996) para 535 mil (1997) segundo dados da ANEF. No primeiro trimestre de 1998 o número de grupos ativos era de 6.578 o que representa uma variação de 5,8% com relação ao mesmo período de 1997 no qual haviam 6.195 grupos.

Analisando o gráfico abaixo observa-se que o período de restrição à compra de carros financiados foi de outubro de 1994 a julho de 1995, Durante tal período a demanda de veículos novos não diminuiu com a mesma intensidade. Os dados revelam a opção do consumidor pelos consórcios, que aumentam na mesma proporção em que diminuam os empréstimos das financeiras.(De Negri,1998,p.15.)

GRÁFICO 4

Varição nas Condições de Financiamento para a Compra de Veículos no Brasil

(Agosto/94 = 100)



De Negri, 1998, p.15

A queda nas taxas de juros foi também de vital importância para o crescimento desse comércio. Estas praticadas pelas empresas financeiras das montadoras que em 1996 giravam em torno de 4,5% caíram para 2,8% em outubro de 1997, aumentando para 3,5% e 4% na época da crise gerada pelas medidas fiscais do Governo em decorrência da Crise Asiática. As atuais taxas giram em torno de 2,7% para parcelas fixas em financiamentos e Leasing.

TABELA 4
Evolução Das Taxas De Juros

1996		4,5%
1997	ANTES DA CRISE ASIÁTICA DEPOIS DA CRISE	2,8% 3,5 a 4%
1998	JAN. FEV. MARÇO ABR. MAIO JUNHO	2,8% 2,7% 3,0% 2,8% 2,6% 2,5%

FONTE: ANEF. 1998.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A década de 90 é marcada por uma série de mudanças políticas e estruturais que se iniciam no Governo Collor com o processo de abertura econômica que põe fim ao exagerado protecionismo ao mercado interno. No Governo seguinte (FHC) a continuação do processo de abertura aliado ao Plano Real deram seguimento a esse processo, contribuindo para alterarem significativamente o panorama nacional.

O Plano Real ao proporcionar uma estabilidade interna no sistema de preços alterou significativamente o sistema de distribuição de renda no Brasil, dando ao brasileiro a capacidade de planejar melhor seu consumo e ainda modificando esses hábitos,

introduzindo-o mais intensamente num mercado que até então era privilégio de poucos, o de consumo de automóveis.

A indústria automobilística a partir daí passa por significativas mudanças principalmente com o aumento da competitividade, em decorrência da entrada no mercado dos veículos importados com a redução de suas alíquotas de importação, que pôs em evidência as fragilidades do mercado interno. Isso criou a necessidade de formulação de novas estratégias por parte das montadoras nacionais, para o mercado interno, visando não apenas a manutenção da parcela já ocupada nesse, mais ainda aumentá-la com a descoberta de um nicho nesse segmento industrial.

Nesse sentido o segmento de carros populares (1000 cilindradas) passou a ser o carro chefe da indústria automobilística brasileira ocupando a cada ano um percentual cada vez maior tanto na produção nacional quanto nas vendas ao mercado interno apesar dos sucessivos aumentos de preço verificados nessa categoria entre 1994 e 1996 (em média 16,65%).Esses são justificados pela falta de competição externa que traz barreiras relacionadas às especificações técnicas dos veículos populares, uma vez que esses modelos foram desenvolvidos para o mercado doméstico brasileiro e têm pouca semelhança com os carros desenvolvidos em outros mercados internacionais.

Cabe ainda ressaltar a importância do surgimento de um sistema de crédito ao consumidor para bens duráveis mais dilatado, que seguiu a estabilidade econômica, no fomento a esse setor. Isso fez que o consumidor de uma forma geral observasse apenas o valor das prestações a serem pagas frente a sua renda, não se importando com o valor final do produto substancialmente onerados não levando em consideração o longo período em que essa ficava comprometida.

Isso revela ser essa uma categoria elástica frente aumentos de preço mostrando-se uma tendência de consumo na indústria automobilística brasileira para os próximos anos. Sendo assim pode-se concluir que o segmento de carros populares representa uma expansão das oportunidades frente as fragilidades competitivas da indústria automobilística nacional e o

Brasil ao se tornar um país altamente especializado nesse segmento revela-se uma tendência como centro difusor dessa tecnologia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- ALMEIDA, Álvaro ; VARGAS, Laszló. *Febre de Carro zero. ISTO É.* Rio de Janeiro n. 1457, p. 98-103 set. 1997.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA BAHIA. Salvador, v.1,p.341-350 , 1997
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA. São Paulo: ANFAVEA, 1998
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS FINANCEIRAS DAS MONTADORAS. ANEF Capturado em 03 set. 1998. Online disponível na Internet <http://www.ANEF.com.br>
- BARAT, Josef. *Trânsito, transporte coletivo e qualidade de vida. Revista dos transportes públicos.* São Paulo: ANTP, v. 18, 1996.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DOS TRANSPORTES 1997. Brasília. Ministério dos Transportes. Serviço de Estatística dos Transportes.1997

- BRITO, Paulo Raimundo Almeida. **Política econômica brasileira contemporânea**. Salvador: Bigraf,1998.(Coleção Universidade Católica Salvador).
- DARAS, José Eduardo. *Congestionamento de trânsito em nossas metrópoles - proposta de solução*. **Revista dos transportes públicos**. São Paulo: ANTP, v. 18, 1995.
- DE NEGRI, João Alberto. **Elasticidade-renda e elasticidade-preço da demanda de automóveis no Brasil**. Brasília: IPEA, 1998.(Texto para discussão,558).
- EVOLUÇÃO da economia brasileira após o Plano Real*. **Boletim do Banco Central do Brasil**. Brasília, p.7-84, jul.1996.
- FILGUEIRAS, Luiz A. M. *Plano FHC: Da “Âncora Cambial ” à “Ancora Salarial ”* **Conjuntura e planejamento**. Salvador :SEI , n. 14, p.3-6, ago. 1995
- FILGUEIRAS, Luiz A . M. **Plano FHC e desindexação**: a questão salarial. Salvador: APUB, ago.1995 .
- FONSÊCA NETO, Josué Queirós. **Efeitos dos planos de estabilização, do Cruzado ao Real, sobre os níveis de rendimento e emprego**. Salvador,1996 Monografia de graduação em Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia.
- GOTTSCHELL Carlota; ALMEIDA Paulo Henrique. *Comércio : desaceleração à vista?* **Conjuntura e Planejamento**. Salvador: SEI, n. 38, p.14-20, jul.1997
- GOTTSCHELL, Carlota. *Como foram as vendas à prazo ?* **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI n.45, fev.1998.
- GUERRA , Oswaldo. *Dois anos de real e a questão cambial* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI, n.27 p. 3-5, ago.1996.
- JANNINI NETO, Caetano. *O usuário e o mercado de transportes urbanos*. **Revista dos transportes públicos**. São Paulo: ANTP, 1997.
- LOPES, Vitor. *O Plano Real 2: as mudanças no câmbio ,a estabilidade monetária e o equilíbrio externo* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n.10, p.10-12, mar. 1995.
- MENEZES, Vladson Bahia . *O Plano Real análise e perspectivas*. **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n. 2, p. 1-5 , jul.1994
- MENEZES, Vladson Bahia. *O Real ano 2 : desafios e perspectivas* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI, n. 14,p. 8-10,jul.1995.

- MENEZES, Vladson Bahia. *O Real em compasso de espera*. **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n.12, p. 3-4, maio 1995.
- MENEZES, Vladson Bahia. *Os (des)caminhos do Real*. **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n. 10, p. 7-9, mar. 1995.
- MENEZES, Vladson Bahia. *Os limites das medidas de preservação do Real*. **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CEI/ CPE, n. 12 p.3-4, maio, 1995.
- PAZ, Raul J. *O futuro do Real*. **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n. 9, p. 3-4, fev. 1995.
- PEREIRA, Luiz Carlos Bresser , NAKANO, Yoshiaki: **Inflação e recessão**: a teoria da inércia inflacionária. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1991.
- PETITINGA , Luiz Alberto ; RIBEIRO , Luiz Mário . *Considerações sobre o Plano Real : principais medidas e impactos* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/CEI, n. 2, p. 6-7, jul. 1994.
- PETITINGA , Luiz Alberto , SALES, Vera . *Os salários na nova etapa do Plano Real* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI n. 14, p. 11-12, jul. 1995.
- RUMOS do Plano Real e taxa de juros . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI, n. 13, p. 3-5, jun. 1995
- UM ano do Real : análise e perspectivas . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: SEI, n.14, p. 3-7, jul. 1995
- SCHUMPETER, J. A . *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961. cap. 7 e 8.
- VIEIRA , Luiz Mário Ribeiro. *Estabilização , restrição ao consumo e política cambial* . **Conjuntura e planejamento**. Salvador: CPE/ CEI, n. 10, p. 13-15, mar. 1995.

ANEXOS

ANEXO 1**AUTOMÓVEIS NOVOS LICENCIADOS NO BRASIL (mil unidades)**

1993	1.131
1994	1.397
1995	1.728
1996	1.731
1997	1.943

FONTE: ANFAVEA – Anuário Estatístico 1998

ANEXO 2**NÍVEL DE EMPREGO 1990/1997(número de pessoas)**

ANO	AUTOVEÍCULOS
1990	117.396
1991	109.428
1992	105.664
1993	106.738

1994	107.134
1995	104.614
1996	101.857
1997	106.085

FONTE: ANFAVEA – Anuário Estatístico, 1998,p.51.

ANEXO 3

ALÍQUOTAS E PARTICIPAÇÃO DOS TRIBUTOS NO PREÇO AO CONSUMIDOR – AUTOVEÍCULOS 1993/1997

(em %)

ANO	TRIBUTOS	AUTOMÓVEIS				
		ATÉ 1000CC	ATÉ 100 hp gasolina	ATÉ 100 hp álcool	+ DE 100 HP GASOLINA	+ de 100 hp álcool
1993	IPI	0,1	25,0	20,0	30,0	25,0
	ICMS	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
	PIS	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
	COFINS	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	TOTAL PART. NO PREÇO	17,0	33,0	30,4	35,3	33,0
1994	IPI	0,1	25,0	20,0	30,0	25,0
	ICMS	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
	PIS	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
	COFINS	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	TOTAL PART. NO PREÇO	17,0	33,0	30,4	35,3	33,0
1995	IPI	8,0	25,0	20,0	30,0	25,0
	ICMS	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
	PIS	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
	COFINS	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	TOTAL PART. NO PREÇO	23,0	33,0	30,4	35,3	33,0
1996	IPI	8,0	25,0	20,0	30,0	25,0
	ICMS	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
	PIS	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
	COFINS	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	TOTAL PART. NO PREÇO	23,0	33,0	30,4	35,3	33,0
1997	IPI	13,0	30,0	25,0	35,0	30,0
	ICMS	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
	PIS	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
	COFINS	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	TOTAL PART. NO PREÇO	26,2	34,8	32,5	36,9	34,8

FONTE : ANFAVEA – Anuário Estatístico, 1998,P.46.

ANEXO 4

FIAT AUTOMÓVEIS S. A .
AUTOVEÍCULOS DE PRODUÇÃO NACIONAL POR TIPO E MODELO 1995/1997

	PRODUÇÃO			VENDAS AO MERCADO INTERNO			EXPORTAÇÕES		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
AUTOMÓVEIS	396.517	477.775	551.051	300.441	407.275	454.490	95.724	70.570	91.605
Elba (A)	328	—	—	329	1	—	—	—	—
Elba (G)	12.914	5.077	—	9.358	4.803	2	3.597	280	—
Elba (D)	4.889	1.691	—	—	—	—	5.056	1.699	—
Palio 1000cc (G)	—	95.633	238.979	—	95.538	237.157	—	17	10
Palio Demais Versões (G)	—	62.049	56.470	—	61.392	53.168	—	125	3.355
Palio (D)	—	—	5.823	—	—	—	—	1	5.810
Palio Weekend(G)	—	—	66.757	—	—	47.013	—	—	19.397
Palio Weekend(D)	—	—	7.256	—	—	—	—	—	7.220
Tempra (A)	6	—	—	12	1	—	—	—	—
Tempra (G)	39.776	35.146	29.464	39.724	34.502	28.190	50	550	121
Tipo (G)	615	9.367	2.588	555	7.799	2.057	—	1.606	544
Uno (A)	776	—	—	775	1	1	—	—	—
Uno 1000cc (G)	233.258	203.117	87.894	232.750	202.563	86.901	523	558	—
Uno Demais Versões (G)	19.225	1.156	410	16.938	675	1	2.210	619	410
Uno (D)	—	27	24	—	—	—	—	27	24
Duna CKD (G)	33.792	25.392	13.338	—	—	—	33.744	25.536	13.338
Elba CKD (G)	1.296	240	—	—	—	—	1.296	240	—
Palio CKD (G)	—	192	11.616	—	—	—	—	192	11.424
Siena CKD (G)	—	—	3.600	—	—	—	—	—	3.120
Spazio CKD (G)	30.096	15.840	—	—	—	—	30.096	15.840	—

unidades

Uno CKD (G)	19.536	22.848	26.832	—	—	—	19.152	23.280	26.832
-------------	--------	--------	--------	---	---	---	--------	--------	--------

(A) =álcool ;(D) = diesel;(G) =gasolina; CKD = veículos desmontados

FONTE:ANFAVEA – Anuário Estatístico,1998,p.98.

ANEXO 5

VOLKSWAGEM DO BRASIL LTDA. AUTOVEÍCULOS DA PRODUÇÃO NACIONAL POR TIPO E MODELO-1995/1997

unidades

	PRODUÇÃO			VENDAS AO MERCADO INTERNO			EXPORTAÇÕES		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
AUTOMÓVEIS	492.645	524.516	552.575	426.782	445.057	430.877	65.288	78.783	118.211
Fusca (A)	230	33	—	229	42	—	—	—	—
Fusca (G)	17.228	6.590	—	17.218	6.566	7	—	1	—
Gol (A)	8.018	2.558	731	8.016	2.384	607	—	—	—
Gol 1000cc (G)	157.141	190.632	253.019	157.109	190.268	249.694	—	—	1.556
Gol demais Versões (G)	134.509	146.848	133.868	122.178	139.735	81.086	12.051	7.118	32.178
Logus (A)	922	130	—	926	173	2	—	—	—
Logus (G)	23.356	16.878	—	23.335	17.036	33	113	3	—
Parati (A)	3.031	175	210	3.036	171	162	—	—	—
Parati 1000cc (G)	—	—	7.369	—	—	7.009	—	—	—
Parati Demais Versões (G)	24.610	34.507	50.859	24.093	33.933	47.414	495	468	2.301
Pointer (A)	801	35	—	803	42	—	—	—	—
Pointer (G)	21.330	1.190	—	19.951	1.675	—	1.094	53	—
Quantum (A)	433	73	33	434	75	29	—	—	—
Quantum (G)	11.833	12.902	10.237	11.240	11.823	9.475	587	991	740
Santana (A)	1.043	182	122	1.023	184	101	—	—	—
Santana (G)	32.607	41.684	34.740	32.409	40.950	35.258	184	50	49
Voyage (A)	572	—	—	572	—	—	—	—	—
Voyage (G)	4.217	—	—	4.210	—	—	—	—	—
Gol CKD (G)	14.760	60.462	48.614	—	—	—	14.760	60.462	48.614
Pointer CKD (G)	14.477	4.886	—	—	—	—	14.477	4.886	—
Voyage CKD (G)	21.527	—	—	—	—	—	21.527	—	—

Polo CKD	(G)	_____	4.751	32.773	_____	_____	_____	_____	4.751	32.773
----------	-----	-------	-------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

(A) =álcool ;(D) = diesel;(G) =gasolina; CKD = veículos desmontados

FONTE:ANFAVEA – Anuário Estatístico,1998,p.125.

ANEXO 6

GENERAL MOTORS DO BRASIL LTDA. AUTOVEÍCULOS DA PRODUÇÃO NACIONAL POR TIPO E MODELO-1995/1997

unidades

	PRODUÇÃO			VENDAS AO MERCADO INTERNO			EXPORTAÇÕES		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
AUTOMÓVEIS	290.332	356.711	404.842	265.204	308.640	331.430	24.980	47.997	70.819
Bonanza (G)	_____	_____	_____	4	_____	_____	_____	_____	_____
Bonanza (D)	_____	_____	_____	5	_____	_____	_____	_____	_____
Chevette (A)	_____	_____	_____	1	_____	_____	_____	_____	_____
Chevette (G)	_____	_____	_____	5	_____	_____	_____	_____	_____
Corsa Hatch 1000cc (G)	118.960	145.316	166.904	118.813	144.549	163.951	16	858	1.398
Corsa Hatch Demais Versões (G)	35.679	29.386	19.968	31.316	22.897	10.223	4.296	6.461	9.699
Corsa Sedan 1000cc (G)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Corsa Sedan Demais Versões (G)	1.934	29.285	32.524	1.869	23.016	21.580	3	6.272	10.514
Corsa Wagon (G)	_____	_____	15.999	_____	_____	13.877	_____	_____	1.976
Ipanema (A)	463	205	_____	502	218	5	_____	_____	_____
Ipanema (G)	4.508	5.609	3.548	3.840	4.405	3.244	688	1.086	1
Kadett (A)	6.498	1.827	_____	6.528	1.840	6	_____	_____	_____
Kadett (G)	30.993	39.646	29.347	30.597	39.623	29.333	393	53	_____
Monza (A)	6.769	953	_____	6.853	969	6	_____	_____	_____
Monza (G)	30.282	16.680	_____	25.071	10.004	79	5.226	6.839	37
Omega (A)	352	_____	_____	399	5	3	_____	_____	_____
Omega (G)	9.778	10.443	5.616	9.709	10.360	5.592	12	41	14
Opala (A)	_____	_____	_____	1	_____	_____	_____	_____	_____
Suprema (A)	21	_____	_____	48	2	2	_____	_____	_____
Suprema (G)	2.036	1.004	_____	2.023	1.073	81	8	5	_____

Vectra (G)	27.986	51.583	86.800	27.597	49.679	83.448	269	1.656	3.053
Veraneio (G)	1	—	—	7	—	—	—	—	—
Veraneio (D)	3	—	—	16	—	—	—	—	—
Chevette CKD (G)	5.760	—	—	—	—	—	—	—	—
Corsa Hatch CKD (G)	8.309	24.774	30.648	—	—	—	8.309	24.726	30.648
Corsa Sedan CKD (G)	—	—	13.488	—	—	—	—	—	13.488

(A) =álcool ;(D) = diesel;(G) =gasolina; CKD = veículos desmontados

FONTE:ANFAVEA – Anuário Estatístico,1998,p.106.

ANEXO 7

FORD DO BRASIL LTDA. AUTOVEÍCULOS DA PRODUÇÃO NACIONAL POR TIPO E MODELO -1995/1997

	PRODUÇÃO			VENDAS AO MERCADO INTERNO			EXPORTAÇÕES		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
AUTOMÓVEIS	117.977	99.574	168.553	114.196	85.000	143.437	3.729	14.215	25.012
Escort (A)	1.237	22	—	1.216	43	—	—	—	—
Escort 1000cc (G)	69.815	21.434	—	69.722	21.416	—	84	26	—
Escort Demais Versões (G)	29.541	218	—	28.258	228	—	1.271	40	—
Fiesta 1000cc (G)	—	40.530	78.677	—	40.498	78.692	—	—	—
Fiesta Demais Versões (G)	—	21.968	20.426	—	13.486	10.432	—	8.231	9.672
Fiesta (D)	—	5.881	6.153	—	—	—	—	5.878	6.199
Ka 1000cc (G)	—	—	48.497	—	—	48.462	—	—	—
Ka Demais Versões (G)	—	—	14.799	—	—	5.624	—	—	9.141
Royale (A)	378	63	11	378	52	—	—	—	—
Royale (G)	2.581	4.022	11	2.539	3.927	149	—	—	—
Verona (A)	47	1	—	39	9	—	—	—	—
Verona (G)	5.166	7	—	3.720	7	—	1.436	8	—
Versailes (A)	703	116	10	688	121	—	—	—	—
Versailes (G)	8.509	5.312	11	7.636	5.213	78	938	32	—

(A) =álcool ;(D) = diesel;(G) =gasolina

FONTE:ANFAVEA – Anuário Estatístico,1998,p.102.

ANEXO 8

FROTA MUNDIAL DE AUTOVEÍCULOS - 1988/1996

MIL UNIDADES

PAÍS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
USA	184.397	187.261	188.655	188.372	190.392	194.063	198.045	200.446	206.920
JAPÃO	52.450	55.093	57.698	59.915	61.658	63.263	65.011	66.854	68.801
ALEMANHA	31.036	32.067	32.684	38.504	40.251	42.044	42.878	43.561	44.167
ITÁLIA	27.481	28.578	29.910	31.033	32.114	32.327	32.578	32.807	33.515
FRANÇA	27.090	27.758	28.460	28.827	29.054	29.450	30.040	30.295	30.755
REINO UNIDO	24.598	25.673	26.302	26.429	26.652	27.006	27.437	27.942	28.486
CEI	24.675	22.075	24.002	24.500	26.000	23.405	23.405	23.495	23.565
BRASIL	12.684	12.927	13.070	13.224	13.295	13.656	14.260	15.160	18.725
ESPAÑA	12.861	13.737	14.442	15.152	15.876	16.300	16.687	17.284	17.954
CANADÁ	15.852	16.270	16.553	15.980	16.194	16.336	16.588	16.668	16.815
MÉXICO	8.330	9.015	9.882	10.399	11.351	11.854	12.000	12.150	12.230
CHINA	9.222	9.489	9.776	9.649	9.954	10.553	10.835	11.207	11.450
AUSTRÁLIA	4.776	5.264	5.836	6.114	7.015	8.176	9.420	10.400	10.750
CORÉIA DO SUL	2.035	2.660	3.395	4.248	5.231	6.274	7.404	8.469	9.553
HOLANDA	5.426	5.616	5.756	5.801	5.914	6.063	6.211	6.290	6.420
ÁFRICA DO SUL	4.743	4.956	5.092	5.221	5.273	5.495	5.700	5.590	6.280
ARGENTINA	5.623	5.812	5.877	5.959	6.457	6.520	5.666	5.903	6.071
BÉLGICA	3.972	4.119	4.277	4.391	4.505	4.584	4.673	4.755	4.838
ÁUSTRIA	3.458	3.596	3.692	3.812	3.977	4.114	4.240	4.368	4.478
SUÉCIA	3.764	3.887	3.925	3.943	3.906	3.882	3.912	3.953	3.981
OUTROS	75.459	81.247	93.852	93.913	98.449	91.490	91.666	98.152	107.414
TOTAL	539.790	556.931	582.982	595.307	613.530	617.087	629.077	646.759	671.258

FONTE: ANFAVEA- Anuário Estatístico, 1998, p.21.

Notas: 1- Os dados sobre a Alemanha até 1990 se referem a Alemanha Ocidental. A partir de 1991 os dados se referem à Alemanha reunificada.

2- Os dados da CEI são a partir de 1991. Antes se referem à URSS

ANEXO 9

PRODUÇÃO MUNDIAL DE AUTOVEÍCULOS –1989/1997

MIL UNIDADES

PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
USA	10.874	9.783	8.811	9.554	10.898	12.263	11.985	11.799	12.119
JAPÃO	13.026	13.487	13.245	12.499	11.2284	10.554	10.196	10.347	10.976
ALEMANHA	4.852	4.977	5.034	5.194	4.032	4.356	4.667	4.843	5.023
CORÉIA DO SUL	1.129	1.322	1.498	1.730	2.050	2.312	2.526	2.813	2.818
FRANÇA	3.920	3.769	3.611	3.768	3.156	3.558	3.474	2.391	2.581
CANADÁ	2.002	1.921	1.888	1.961	2.248	2.321	2.420	2.397	2.570
ESPAÑA	2.046	2.053	2.082	2.123	1.768	2.142	2.334	2.412	2.561
BRASIL	1.013	914	960	1.074	1.391	1.581	1.629	1.804	2.070
REINO UNIDO	1.626	1.566	1.454	1.540	1.569	1.695	1.765	1.920	1.931
ITÁLIA	2.221	2.121	1.878	1.686	1.277	1.534	1.667	1.545	1.817
CHINA	587	509	709	1.062	1.297	1.353	1.453	1.470	1.578
MÉXICO	629	804	961	1.051	1.080	1.123	937	1.226	1.362
CEI	2.061	2.117	2.052	1.693	1.619	1.114	1.077	1.061	1.191
ÍNDIA	337	364	355	320	372	475	636	686	670
SUÉCIA	466	410	345	357	337	435	490	463	480
ARGENTINA	128	100	139	262	342	409	285	313	446
BÉLGICA	388	385	338	314	405	480	488	438	431
TAIWAN	329	352	397	423	405	423	406	366	381
REP. TCHECA	243	238	198	217	229	180	216	272	369
AUSTRÁLIA	358	384	293	209	311	327	332	325	349
OUTROS	1.013	978	680	1.051	771	865	1.024	1.536	1.680
TOTAL	49.248	48.554	46.928	48.088	46.785	49.500	50.008	50.427	53.403

FONTE: ANFAVEA- Anuário Estatístico, 1998, p.23.

Notas: 1- Os dados sobre a Alemanha até 1990 se referem a Alemanha Ocidental. A partir de 1991 os dados se referem à Alemanha reunificada.

2- Os dados da CEI são a partir de 1991. Antes se referem à URSS

3- Os dados não incluem montagem de veículos

ANEXO 10

HABITANTES POR AUTOVEÍCULOS EM ALGUNS PAÍSES –1980/1996

PAÍS	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996
USA	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
CANADÁ	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7
AUSTRÁLIA	2,0	1,9	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7
ITÁLIA	3,0	2,7	2,5	2,4	2,3	1,9	1,8	1,8	1,7
ÁUSTRIA	3,0	2,9	2,5	2,7	2,2	2,1	2,0	1,9	1,8
JAPÃO	3,1	2,9	2,7	2,5	2,3	2,1	2,0	1,9	1,8
ALEMANHA	2,5	2,4	2,3	2,1	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
FRANÇA	2,5	2,3	2,3	2,3	2,2	2,0	2,0	1,9	1,9
REINO UNIDO	3,2	2,8	2,7	2,6	2,3	2,2	2,2	2,1	2,1
BÉLGICA	2,8	3,1	3,0	2,8	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1
SUÉCIA	2,7	2,6	2,5	2,4	2,2	2,1	2,2	2,2	2,2
ESPAÑA	4,2	3,8	3,7	3,4	3,1	2,7	2,5	2,4	2,2
REP.TCHECA	6,6	5,3	5,2	5,0	4,5	4,5	3,9	3,6	3,2
POLÔNIA	11,6	10,2	8,7	7,7	7,0	6,1	4,9	4,9	4,3
COREIA DO SUL	74,0	64,0	44,0	33,0	22,0	13,0	8,4	6,1	4,8
ARGENTINA	6,6	6,0	5,9	5,8	5,7	5,6	5,5	6,0	5,8
MÉXICO	12,7	11,0	11,2	11,0	11,0	8,9	8,5	7,5	7,9
BRASIL	11,8	11,5	11,2	11,0	11,1	11,1	11,1	10,4	9,4
CEI	15,5	14,1	12,8	14,0	12,0	12,0	11,0	12,6	12,0

FONTE: ANFAVEA- Anuário Estatístico,1998,p.22.

Notas:1-Os dados sobre à Alemanha até 1990 se referem a Alemanha Ocidental. A partir de 1991 os dados se referem à Alemanha reunificada.

2- Os dados da CEI são a partir de 1992. Antes se referem à URSS

3- Os dados da Rep. Tcheca são a partir de 1994. Antes, referem-se à URSS .

