

EDAP Boletim



EDAP Boletim é uma publicação de Edgard Pereira & Associados

EDITORIAL

Após longa e conturbada tramitação, que ao final não alterou o eixo essencial do projeto original, foi aprovado o novo marco legal da defesa da concorrência no Brasil. Várias são as mudanças trazidas pela nova lei, mas sem dúvida a mais importante é a instituição da notificação prévia. Agora, empresas, profissionais da área e o próprio Cade têm a difícil tarefa de colocar em prática um dispositivo adotado mundialmente, mas estranho ao modelo brasileiro.

Do lado das empresas, a avaliação dos impactos concorrenciais de uma operação de fusão ou aquisição – vistos da perspectiva da autoridade antitruste – certamente deverá ser antecipada, e fazer parte da própria estruturação do negócio. Provavelmente, “desenhar” a transação considerando o cenário mais provável de reação do Cade à operação será uma estratégia mais eficiente para a obtenção de uma aprovação sem restrições ao *deal* pretendido.

O Cade também terá que ajustar seus procedimentos – e criar novos – para tornar efetiva a aplicação da notificação prévia.

Uma inovação seria, por exemplo, a adoção de mecanismos institucionalizados, legalmente estabelecidos, que permitissem a antecipação às empresas, por parte do Cade, em curto espaço de tempo após a notificação do ato, das preocupações específicas da autoridade com a operação. A adoção desse instituto, conhecido em outras jurisdições como *statement of objections*, não só abreviaria o período de instrução dos processos como também conferiria maior transparência e objetividade a um eventual redesenho da transação com vistas a sua aprovação.

Outra adaptação necessária será a revisão do *Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal*, especialmente no que diz respeito à delimitação de mercados relevantes. O *Guia* é um instrumento essencial para a manutenção da uniformidade na aplicação da lei e garantia de não arbitrariedade na avaliação dos atos de concentração. Entretanto, a excessiva concentração de esforços (e tempo) na primeira etapa de análise do *Guia* – a delimitação de mercados relevantes – tem se mostrado pouco eficiente. Empresas e autorida-

des se digladiam por meses (ou anos) na busca da mais perfeita identificação dos produtos concorrentes em um mercado – a rigor, impossível – para, ao final, verificarem que a “solução” do ato está na análise dos determinantes do padrão de competição do mercado: rivalidade, condição de entrada e estratégias competitivas das empresas.

A adoção de procedimentos simplificados para a delimitação de mercados relevantes, afastando-se da abordagem estática de identificação do *market share* das empresas (em termos técnicos, uma análise típica de equilíbrio parcial) em direção à análise dos processos competitivos propriamente ditos, seria não só necessária para a agilização do trâmite dos processos como também um inegável avanço conceitual e metodológico.

Espera-se que a profunda alteração na estruturação da defesa da concorrência não se restrinja a aspectos jurídicos e processuais. É uma oportunidade imperdível para a necessária revisão dos modelos de análise econômica utilizados pela autoridade antitruste brasileira.

Pág. 2

O impacto concorrenciais da condição de entrada no mercado

Pág. 4

Atos de Concentração caminham para um novo recorde em 2011

Pág. 7

PIB desacelera no segundo trimestre e IPCA se aproxima do teto da meta

Pág. 9

Evolução Recente das Importações Brasileiras de Automóveis

O impacto concorrencial da condição de entrada no mercado

Um mercado concentrado, com importações reduzidas e baixa probabilidade de sua ampliação, pode ser competitivo? Sim. A intensidade da concorrência em mercados desse tipo dependerá essencialmente de dois fatores: da condição de entrada do mercado e da rivalidade entre as empresas já instaladas.

Se a entrada de uma nova empresa em um determinado mercado for relativamente fácil, mesmo que detenham poder de mercado, as firmas já instaladas não poderão praticar, por um período razoável, preços acima dos níveis próprios de um mercado competitivo, sob pena de atrair a entrada de novos competidores. Da mesma forma, se as empresas que já atuam no mercado têm por característica disputar agressivamente as escolhas dos consumidores, também inexistirá a prática de preços superiores aos níveis competitivos. Por força da rivalidade, as empresas tenderão a fixar preços próximos ao somatório de seus custos, acrescidos de uma margem normal de lucro.

Nesse passo a passo da sistemática adotada pelo Cade na análise de atos de concentração que a EDAP vem fazendo nesta seção do Boletim, vamos analisar, agora mais detalhadamente, como é feita a avaliação da condição de entrada do mercado, segundo o Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal. A análise da rivalidade fica para o próximo Boletim.

Como se demonstra que a entrada em um mercado é "fácil"? Antes de tudo é preciso definir o que é "entrar" no mercado. Toda entrada implica algum "comprometimento" da firma entrante. Algo que faça com que uma vez que tenha "entrado", haja "custos irre recuperáveis" significativos em uma eventual saída. Por exemplo, os investimentos em máquinas e equipamentos, quando não há um mercado secundário em funcionamento, ou os gastos em propaganda e publicidade para divulgação da nova empresa e de seus produtos.

O efeito de uma entrada comprometida é o aumento da capacidade de oferta no mercado, e causa, por essa razão,

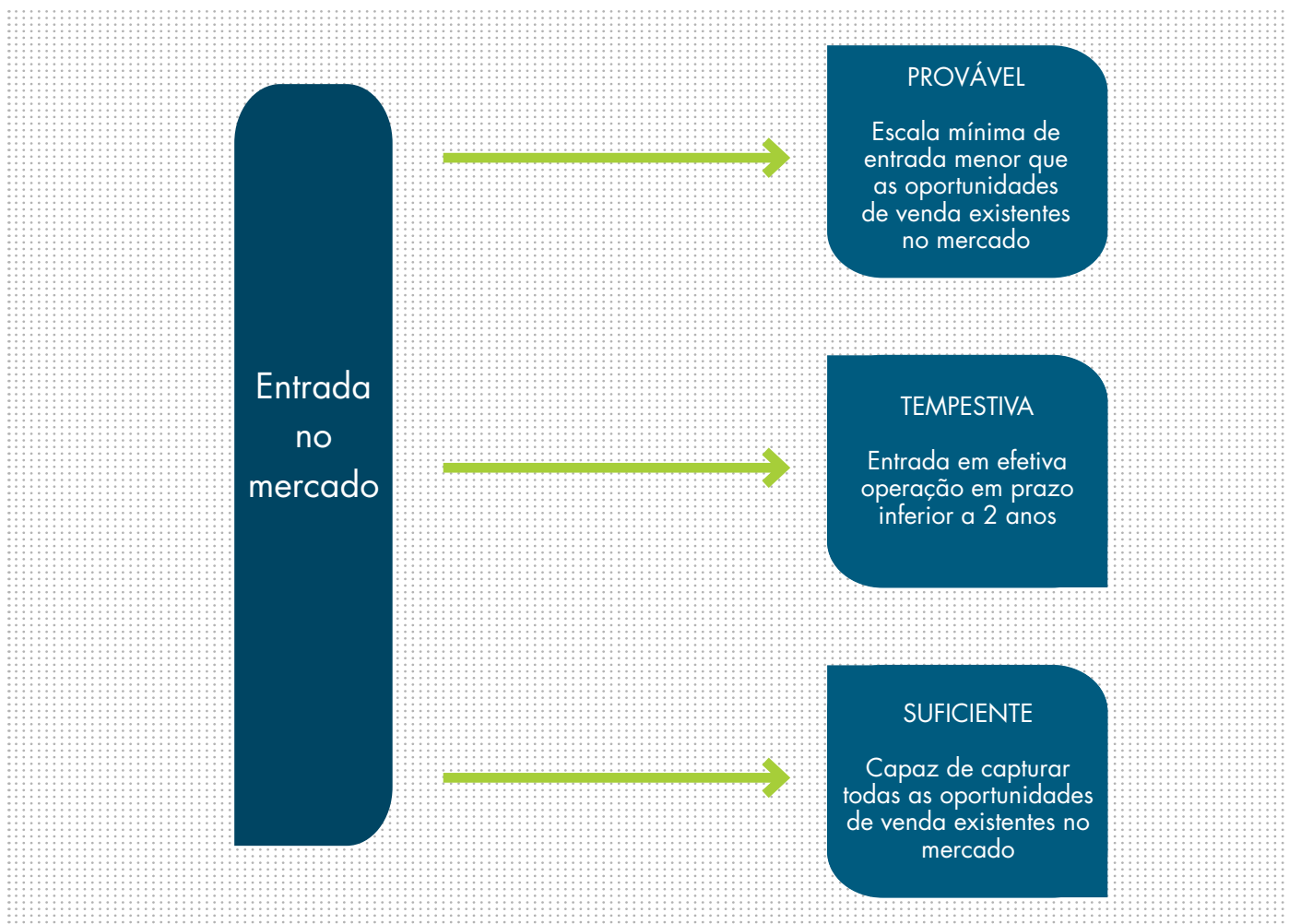
um desequilíbrio da estrutura em vigor antes da entrada. Com capacidade de oferta ampliada, o sucesso da entrada dependerá de como as empresas instaladas (também chamadas incumbentes) vão se comportar: aceitarão a entrada, mantendo preços e diminuindo o grau de ocupação da capacidade, ou brigarão pela manutenção das suas vendas, reduzindo preços?

De antemão não dá para saber qual estratégia as firmas instaladas no mercado vão adotar. Talvez a avaliação do comportamento dessas empresas em situações semelhantes no passado possa dar uma indicação de como provavelmente reagiriam a uma nova tentativa de entrada. O anúncio (e mais do que isso, a efetivação) de investimentos em ampliação da capacidade também é um bom parâmetro de avaliação: se estão ampliando a oferta é porque estarão dispostas a brigar pelo volume de vendas do mercado.

Em função da incerteza sobre como reagirão as empresas existentes é que se diz que a entrada em um mercado é mais "fácil" ou, nos termos do Guia, mais "provável", quando há oportunidades de venda no mercado aos preços pré-concentração. Essas oportunidades de venda correspondem àquela demanda que, digamos, é mal atendido pelas empresas já em operação no mercado. Na prática, correspondem às vendas feitas por empresas menos competitivas, que operam com custos mais elevados (e consequentemente margens de lucro menores). Os consumidores desses produtos estariam, por várias razões, dispostos a trocar o seu "fornecedor" habitual por um novo entrante. E, lembre-se, são compradores que já não são clientes das empresas líderes existentes no mercado.

Oportunidades de venda também poderiam surgir quando a taxa prevista de crescimento da demanda do mercado fosse de tal magnitude que levasse a oferta já instalada a ser insuficiente para atender o volume futuro de vendas. Em outros termos, quando o grau de utilização atual da capacidade instalada é alto e não há previsão de investimentos

A decisão de entrar em um mercado depende essencialmente da estratégia competitiva de longo prazo das empresas.



em ampliação dessa capacidade. Diferentemente da situação anterior, nesse tipo de oportunidades de venda há um grau de incerteza maior sobre a sua efetiva existência.

Para que uma entrada seja provável, essas oportunidades de venda devem ser maiores do que a escala mínima viável de produção. A maioria dos bens produzidos e comercializados está sujeita a algum tipo de economia de escala. Por razões ligadas à técnica de produção, às estruturas de gerenciamento e a inúmeros outros fatores, o custo de produção (e de comercialização) cai na medida em que o volume produzido (ou comercializado) aumenta. É certo que há limites para essa queda dos custos associada aos aumentos dos volumes (em escalas muito grandes, os custos podem até aumentar ao invés de diminuir, se o volume de produção aumentar ainda mais), mas o fato é que há um volume mínimo, uma escala mínima de produção (ou comercialização), que faz com que os custos sejam tais que viabilizem economicamente a atividade. Vendas inferiores a essa escala mínima implicariam custos muito elevados, impedindo uma operação eficiente da empresa.

Assim, voltando à questão inicial, uma entrada é “fácil” quando a escala mínima viável é inferior às oportunidades de venda no mercado.

É claro que, no mundo real da economia, há entradas nos mercados que não respeitam essa condição. Na verdade, provavelmente a maioria delas não obedece a esse critério. Isso porque a decisão de entrar em um mercado leva em conta uma gama muito maior de elementos do que os previstos pelas diretrizes de atuação das autoridades antitruste (no Brasil e no mundo). A decisão de entrar em um mercado depende essen-

cialmente da estratégia competitiva de longo prazo das empresas. Como essas são desconhecidas pelas autoridades de defesa da concorrência, a saída mais “segura” das agências é sempre usar o critério mais restritivo.

Ser provável não basta para que uma entrada possa ser considerada capaz de impedir um exercício abusivo de poder de mercado. A entrada deve ser ainda tempestiva e suficiente.

Apenas por convenção, define-se como 2 (dois) anos o prazo máximo para que uma entrada seja considerada tempestiva. E será suficiente aquela entrada que, antecipa-se, seja capaz de capturar as oportunidades de venda do mercado.

A condição de entrada do mercado é um daqueles temas em que a ação normativa das autoridades enfrenta um dos seus principais paradoxos (há vários, mas vamos ficar só nesse por ora): embora seja, de acordo com a literatura econômica e com a observação empírica do funcionamento dos mercados, um efetivo fator de desequilíbrio competitivo, capaz de redesenhar por inteiro as estruturas de mercado, a análise da condição de entrada tem papel que se pode dizer marginal na avaliação pelas autoridades antitruste dos impactos concorrenciais de um ato de concentração. Isso não decorre, acredita-se, de uma desconsideração ou desconhecimento pelos órgãos antitruste do poder “regulador” que a condição de entrada pode exercer sobre o comportamento das empresas instaladas em um mercado. Falta, a rigor, uma boa abordagem econômica, não convencional, ao tema, em linguagem apropriada, que permita às autoridades fiar-se em argumentos críveis e seguros a demonstrar o grau de concorrência de um mercado como decorrente da sua condição de entrada.

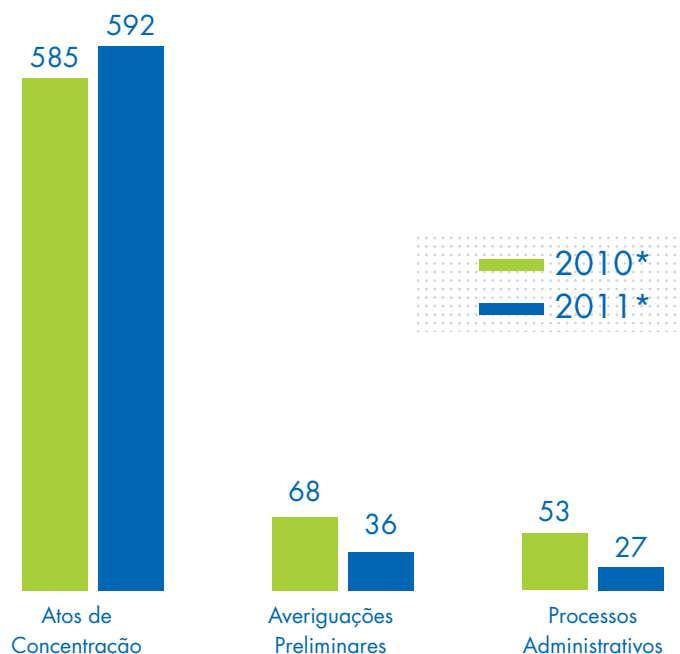
Atos de Concentração caminham para um novo recorde em 2011

Na edição anterior do Boletim, foi observada a redução do número de atos de concentração (ACs) e, principalmente, de averiguações preliminares (APs) e processos administrativos (PAs) que chegaram ao Cade, tendo por referência, então, as 20 primeiras sessões de distribuição de 2010 e 2011. Informações atualizadas para as sessões realizadas até setembro dos respectivos anos mostram tendências divergentes.

O número de ACs chegou a 592, com um crescimento de cerca de 1% em relação a 2010. Na comparação anterior (20 primeiras sessões), o número de ACs havia caído 11%.

O número de APs e PAs caiu 47% e 49%, confirmando a tendência observada anteriormente, quando nas 20 primeiras sessões esses percentuais de redução foram 65% e 57%, respectivamente.

Fusões e aquisições notificadas ao Cade têm guardado aparentemente uma relação bastante próxima com o nível da atividade econômica. Para se ter uma ideia, em 2010 foi registrado o maior número de notificações desde



*Número de casos nas 20 primeiras sessões de distribuição
Fonte: Cade. Elaboração: EDAP.

2000, totalizando 683 ACs. Mantido o ritmo atual, ao final de 2011 poderemos alcançar algo como 790 ACs.

Nos primeiros meses de 2011, o decréscimo do número de APs e PAs parecia ser o resultado natural da substitui-

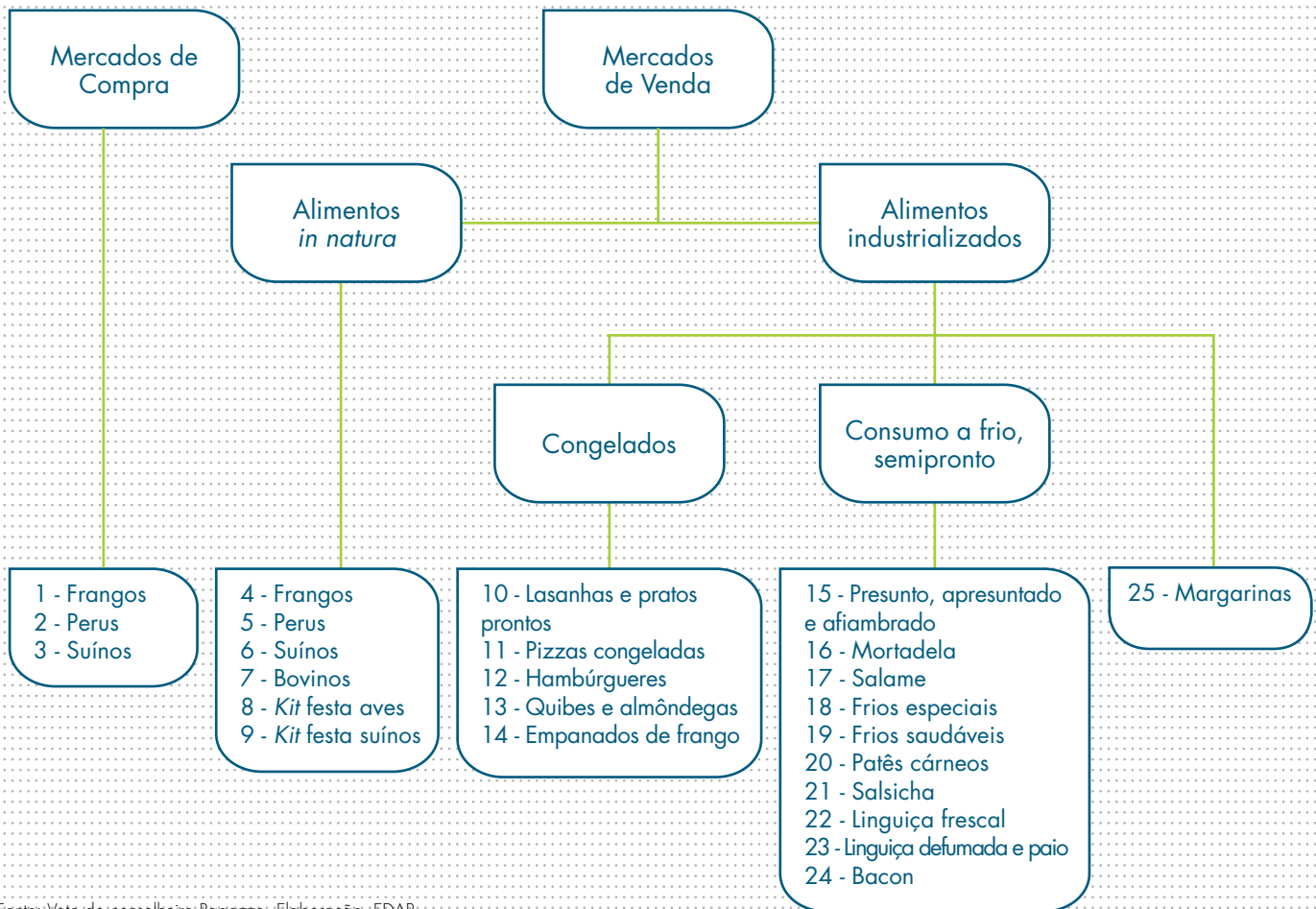
ção do titular da Secretaria de Direito Econômico, responsável pela instrução desses casos. A manutenção dessa tendência ao longo do ano, no entanto, parece indicar dificuldades maiores e/ou análises mais aprofundadas dos casos em investigação.

Destques

Como anunciado na edição anterior do Boletim, retomamos nossos comentários à decisão do Cade no caso Perdigão-Sadia, uma vez que agora estão disponíveis os votos proferidos pelos conselheiros Ragazzo (relator) e Ruiz (conductor).

Não resta dúvida acerca da complexidade da operação, com seus 25 mercados relevantes definidos (vide ilustração abaixo). Ragazzo enfatizou uma dificuldade adicional, que decorre da diferenciação de produtos que caracteriza o padrão de competição desta indústria. Em

se tratando de produtos relativamente homogêneos, quando os consumidores são razoavelmente indiferentes às marcas ofertadas, as participações de mercado são um indicador mais confiável do poder de mercado das empresas. No caso de produtos diferenciados, a análise é mais complexa, pois os consumidores não só apresentam preferência por determinadas marcas como também, diante de um exercício de poder de mercado, podem acabar optando por uma segunda marca, que pode pertencer, também, às empresas envolvidas no ato de concentração. Nesse caso, a probabilidade do exercício de poder de mercado será maior.



Fonte: Voto do conselheiro Ragazzo. Elaboração: EDAP.



De modo geral, essas definições foram baseadas em princípios consagrados, que privilegiam a análise das possibilidades de substituição do ponto de vista dos consumidores, sem deixar de considerar eventual flexibilidade de oferta, tendo em vista o padrão de inserção dos diversos fabricantes nos diferentes segmentos do mercado. Não se dispõe de informações para uma discussão algo detalhada dessas definições.

As concentrações resultantes da operação são significativas em vários mercados. Por exemplo, as participações das duas empresas alcançam entre 70% e 80% no caso de perus in natura, hambúrgueres, quibes e almôndegas e empanados de frango. Entre 80% e 90% no caso de lasanhas e pratos prontos. Ou, ainda, entre 90% e 100% no que diz respeito aos frios saudáveis.

Desse modo, a análise do ato de concentração prosseguiu, buscando identificar fatores como probabilidade de entrada de novos concorrentes e rivalidade entre empresas estabelecidas, que poderiam ou não inibir o exercício de poder de mercado resultante da operação. Seria impossível e maçante reproduzir aqui a análise realizada.

Em linhas gerais, em vários mercados identificou-se que as barreiras à entrada, expressas no nível de integração das cadeias produtivas, em escalas mínimas de produção e investimentos relativamente elevados, economias de diferenciação de produto, dificuldades de acesso aos canais de venda, efeitos de portfólio, entre outras características, obstarium o ingresso de novos concorrentes. Quanto à rivalidade, em alguns casos as preferências dos consumidores pelas marcas ofertadas, o número reduzido de ofertantes e a ausência de capacidade ociosa dos concorrentes, por exemplo, foram considerados atenuantes da rivalidade nos mercados definidos.

Na última etapa, foram analisadas as eficiências apresentadas como decorrentes do ato de concentração, para contrapor seus benefícios com as possíveis perdas de bem-estar resultantes do exercício de poder de mercado. Um esclarecimento: não são todas (a rigor, são poucas) as sinergias

que as empresas pretendem alcançar que são admitidas na análise de um ato de concentração como “compensação” para eventuais prejuízos para os consumidores. Por exemplo: reduções de custos que decorrem do próprio exercício de poder de mercado ou que podem ser alcançadas por outros meios menos prejudiciais à concorrência não são aceitas como “específicas” do ato de concentração.

O relator afastou a possibilidade de as eficiências alegadas serem suficientes para compensar os prejuízos aos consumidores e, assim, concluiu pela desaprovação da operação. Essa opção foi feita considerando que outros “remédios” seriam insuficientes para coibir o exercício de poder de mercado.

Essa última conclusão, em particular, contrasta com a decisão proferida pelo Cade, que, por maioria (vencido o relator), aprovou a operação mediante, resumidamente, a suspensão do uso de marcas e alienação de ativos fabris e intangíveis pertencentes às empresas envolvidas.

Não se trata aqui de analisar o mérito de cada uma das posições, o que seria temerário pela ausência de informações mais detalhadas e pela inevitável superficialidade das considerações possíveis de serem feitas neste espaço. Porém, é fato que há um abismo, em termos de tempo e de recursos empregados, entre, de um lado, a instrução deste ato de concentração até o voto do relator e, de outro, a obtenção de uma solução para a aprovação do ato de concentração.

Esse ponto remete à questão suscitada na edição anterior do Boletim, referente à ausência de procedimentos em torno de um rito de negociação entre quaisquer empresas e o Cade. O estabelecimento, por exemplo, de uma etapa anterior ao julgamento, em que o Cade (e não o conselheiro-relator) adiantaria formalmente quais são os riscos identificados para a concorrência e possíveis remédios para aprovação da operação, eliminaria assimetrias de informação entre conselheiros, entre estes e as empresas, além de concorrentes e investidores, ao mesmo tempo em que preservaria mais tempo para a condução de negociações formais com as empresas envolvidas.

PIB desacelera no segundo trimestre e IPCA se aproxima do teto da meta

No segundo trimestre de 2011 o Produto Interno Bruto (PIB) expandiu-se 3,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e 0,8% na comparação com o primeiro trimestre de 2011, na série com ajuste sazonal. O desempenho do PIB foi ligeiramente inferior às previsões da Edap e do mercado, que no último número do Boletim projetavam uma elevação de 1,0% em relação ao primeiro trimestre, e decorreu principalmente da desaceleração do crescimento do PIB industrial, que se expandiu 0,2% no segundo trimestre após crescer 2,2% no trimestre anterior. Estimamos que o PIB cresça 1,0% e 0,6% nos dois próximos trimestres, na série com ajuste sazonal, e que, em 2011, a economia se expanda 3,6%. O menor ritmo de crescimento das

economias desenvolvidas, aliado às elevações da taxa Selic e à contínua valorização da taxa de câmbio ao longo do segundo trimestre, contribuiu para uma acomodação da produção industrial a partir de abril. No último número do Boletim, nossas previsões indicavam que a produção industrial oscilaria, respectivamente, 1,3%, -0,3% e 3,4% em junho, julho e agosto, na comparação com o mesmo período do ano anterior, em linha com o crescimento registrado de 1,1% em junho e -0,3% em julho, e acima do crescimento de 1,8% em agosto. No último quadrimestre de 2011, estimamos que a produção industrial se recupere lentamente, estimulada pelo recente declínio da taxa Selic e pela reversão do movimento de valorização da taxa de câmbio em setembro. No acumulado de janeiro a dezembro de 2011, a Edap prevê que a produção industrial cresça 1,6%.

A redução da taxa Selic na reunião do Copom no início de setembro, de 12,50% para 12,00% ao ano, surpreendeu a maior parte dos

analistas, que apostavam numa queda de, no máximo, 0,25%. No número anterior do Boletim, estimávamos que a Selic permanecesse em 12,50% nas reuniões de julho e setembro, enquanto o mercado previa uma taxa Selic de 12,49% em junho e 12,63% em setembro. A decisão do Banco Central, motivada pelo agravamento da crise internacional e pela revisão para baixo das projeções de crescimento para o PIB dos EUA e dos países da zona do Euro, e também pelo compromisso do governo de promover uma economia adicional de 10 bilhões de reais em 2011, abriu a possibilidade de reduções futuras da taxa Selic. Estimamos, entretanto, que a taxa Selic permaneça em 12,00% ao ano até o final de dezembro, devido à probabilidade cada vez maior de a inflação oficial, medida pelo IPCA, terminar 2011 acima do teto da meta de 6,5%, estipulada pelo Banco Central.

O maior compromisso do governo com o ajuste fiscal tem se refletido no resultado das contas públicas. De janeiro a agosto de 2011, o superávit primário, que exclui as despesas com o pagamento de juros da dívida, totalizou R\$ 96,540 bilhões, ou 3,65% do PIB, o que representa 75,4% da meta fixada para 2011. De janeiro a agosto

Apesar da melhora nas contas públicas nos oito primeiros meses de 2011, o IPCA voltou a acelerar em setembro



de 2010, o superávit primário havia totalizado R\$ 48,781 bilhões. Os gastos com o pagamento de juros, por seu turno, saltaram de R\$ 125,045 bilhões nos oito primeiros meses de 2010 para R\$ 160,207 bilhões no mesmo período de 2011, em virtude da elevação da taxa Selic e da maior variação do IPCA, dois indicadores que incidem sobre parcela significativa dos títulos federais. O resultado nominal, que inclui os gastos com os juros da dívida, registra déficit de R\$ 63,667 bilhões no acumulado de 2011. Para 2011 projetamos um superávit primário de 3,14% do PIB e um déficit nominal de 2,76%.

Apesar da melhora nas contas públicas nos oito primeiros meses de 2011, o IPCA voltou a acelerar em setembro, variando 0,53%, após ter avançado apenas 0,16% em julho e 0,37% em agosto. O grupo transportes, que havia registrado deflação de 0,11% em agosto e subiu 0,78% em setembro, e os alimentos, que avançaram 0,64% em setembro

ante 0,72% no mês anterior, foram os principais responsáveis pela alta da inflação. No acumulado do ano, o IPCA registra alta de 4,97% e, nos últimos 12 meses, de 7,31% (patamar mais elevado desde maio de 2005, quando atingiu 8,05%). Na última edição do Boletim, prevíamos que o IPCA avançasse 0,25%, 0,32% e 0,35% em julho, agosto e setembro, respectivamente. Se, por um lado, uma desaceleração mais brusca da economia mundial pode resultar numa queda dos preços das commodities, contribuindo para a estabilidade dos preços, por outro lado o aumento da aversão ao risco, causado pela iminência do calote da dívida grega, reduz os fluxos financeiros para os países emergentes, ocasionando uma desvalorização da taxa de câmbio que anula parcialmente o impacto sobre o IPCA do declínio dos preços das commodities. Com os números divulgados recentemente pelo IBGE, revisamos nossa projeção da inflação para 2011 para 6,60% pouco acima do teto da meta.

Previsões das Variáveis Macroeconômicas

	2011							2012								
	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set
IPCA	-	-	-	0,52	0,49	0,53	6,60	0,63	0,61	0,50	0,53	0,44	0,20	0,31	0,28	0,33
PIB ¹		3,7			3,3		3,6		3,6			4,7			5,0	
PIB ²		1,0			0,6				1,2			1,47			1,7	
Produção Industrial ¹	-	-	1,8	3,5	1,1	1,6	1,6	4,4	-1,6	3,7	6,3	4,9	5,2	8,3	7,8	4,5
Produção Industrial ²	-	-	0,7	1,0	-0,4	0,0		0,7	-0,7	2,1	1,4	-0,1	1,2	0,8	1,1	-0,2
Selic Meta	-	-	-	12,00	-	12,00		11,75	-	11,75	11,75	-	11,75	11,75	-	11,75
Selic Efetiva	-	-	-	11,91	11,90	11,89		11,82	11,79	11,74	11,73	11,72	11,71	11,69	11,67	11,65
Superávit Primário ³	-	-	3,6	4,1	1,8	-1,2	3,14	5,0	2,7	3,6	5,4	2,4	2,6	2,5	2,9	2,7
Superávit Nominal ³	-	-	-2,1	-1,9	-3,2	-6,9	-2,76	-0,9	-2,6	-1,7	0,4	-2,8	-2,3	-2,7	-2,2	-2,1

(1) Crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior.

(2) Crescimento em relação ao trimestre (mês) anterior, ajustado sazonalmente.

(3) Como % do PIB.

Comparação dos Valores Observados e Previstos¹

	Jun/2011			Jul/2011			Ago/2011			Set/2011		
	Obs	Edap	Focus ⁵	Obs	Edap	Focus	Obs	Edap	Focus	Obs	Edap	Focus
IPCA	-	-	-	0,16	0,25	0,17	0,37	0,32	0,28	0,53	0,35	0,37
Selic Meta	-	-	-	12,50	12,50	12,49	-	-	-	12,00	12,50	12,63
Selic Efetiva	-	-	-	12,42	12,39	-	12,41	12,41	-	11,90	12,42	-
Produção Industrial ²	1,1	1,3	3,8	-0,3	-0,3	3,5	1,8	3,4	4,3	-	-	-
PIB ^{2,3}	3,1	3,6	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Superávit Primário ⁴	3,81	3,34	-	4,07	3,13	-	1,82	3,87	-	-	-	-
Superávit Nominal ⁴	-1,60	-2,58	-	-1,48	-3,03	-	-4,94	-1,85	-	-	-	-

(1) Previsões em 7 de julho de 2011.

(2) Crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior.

(3) Segundo trimestre de 2011.

(4) Como % do PIB.

(5) O Boletim Focus é elaborado pelo Banco Central com base em projeções de analistas de mercado sobre os principais indicadores da economia.

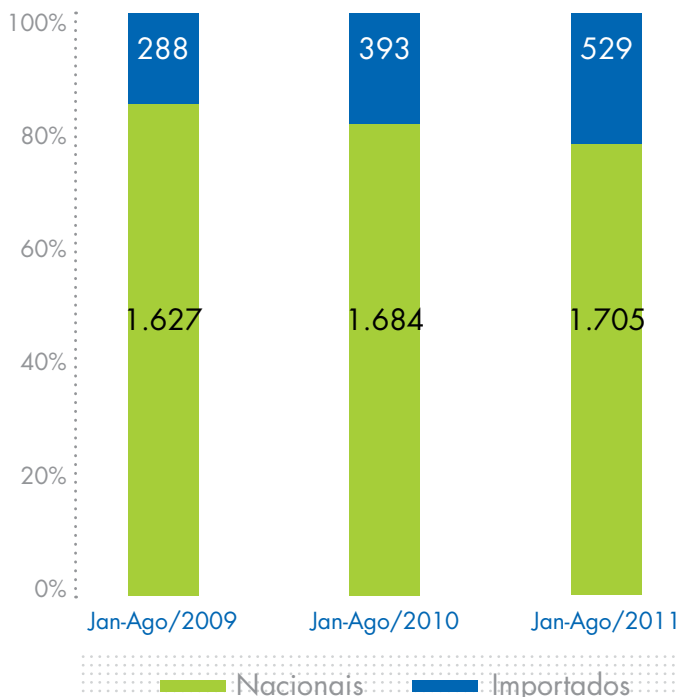
Em setembro, o governo brasileiro aumentou a alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) incidente sobre automóveis e comerciais leves "em favor da indústria automotiva" (Decreto 7.567, de 15 de setembro de 2011), ao mesmo tempo em que isentou do aumento os veículos produzidos no país e importados dos países do Mercosul e do México.

Fazemos a seguir uma breve análise das importações brasileiras, que permite delinear o contexto em que foi implementada essa medida.

Evolução Recente das Importações Brasileiras de Automóveis

Nos oito primeiros meses de 2011 o Brasil importou US\$ 7,4 bilhões em automóveis, com um crescimento substancial de 145% e 45% em relação a iguais períodos de 2009 e 2010, respectivamente. Dados da Anfavea, reproduzidos abaixo, confirmam o avanço da participação das importações no mercado brasileiro: 15%, 19% e 24% nos oito primeiros meses de 2009, 2010 e 2011, considerando-se o número de automóveis e comerciais leves licenciados.

Licenciamento de Automóveis e Comerciais Leves (milhares de unidades)



Fonte: Anfavea. Elaboração: EDAP.



Esse crescimento, todavia, não foi uniforme, se considerados os países de origem das importações, como mostra a tabela abaixo.

País	jan-ago/2009		jan-ago/2010		jan-ago/2011	
	Posição	% no Total	Posição	% no Total	Posição	% no Total
Argentina	1ª	46%	1ª →	43%	1ª →	37%
Coreia do Sul	2ª	18%	2ª →	24%	2ª →	21%
México	3ª	18%	3ª →	14%	3ª →	14%
Alemanha	4ª	6%	4ª →	7%	4ª →	9%
Japão	5ª	5%	5ª →	4%	5ª →	5%
China	15ª	0%	10ª ↑	1%	6ª ↑	4%
Reino Unido	6ª	2%	6ª →	2%	7ª ↓	3%
Bélgica	9ª	1%	11ª ↓	1%	8ª ↑	2%
Estados Unidos	7ª	2%	7ª →	1%	9ª ↓	1%
França	8ª	1%	8ª →	1%	10ª ↓	1%
Outros		2%		2%		2%
Total (%)		100%		100%		100%
Total (US\$ milhões)		3.004		5.062		7.352

Fonte: Secex. Elaboração: EDAP.



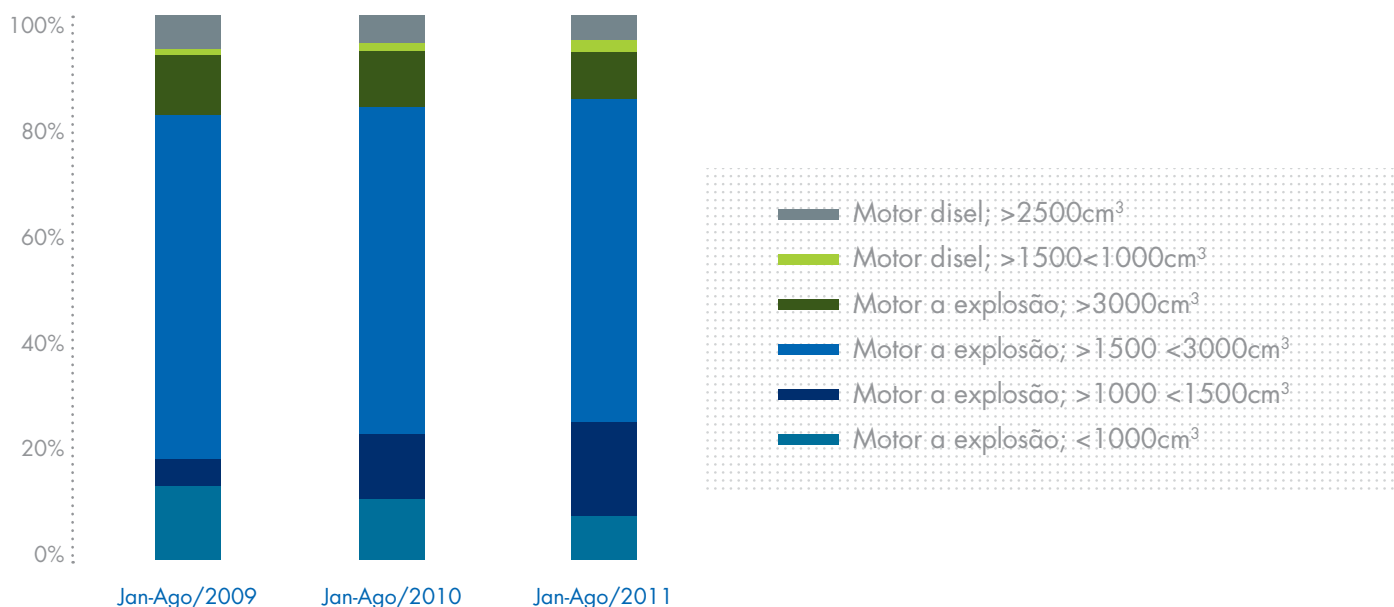
A China, que ocupava a 15ª posição no ranking dos maiores exportadores no primeiro período, passou a ocupar a 10ª e a 6ª posições nos períodos subsequentes. Nos primeiros oito meses de 2011 foram importados da China US\$ 267 milhões, ou 4% do total.

Em termos do ranking dos países exportadores, os cinco maiores mantiveram suas posições relativas inalteradas nos períodos considerados. Vale destacar, porém, a perda de participação da Argentina e do México, de 46% para 37% e de 18% para 14% das importações totais. As importações da Coreia do Sul chegaram a alcançar 24% nos oito primeiros meses de 2010, mas caíram para 21% no período subsequente, restando ainda um crescimento em relação a igual período

de 2009, quando sua participação foi de 18%.

Esse desempenho diferenciado é ainda mais acentuado por tipo de veículo. Como se pode visualizar no gráfico, o segmento de maior participação nas importações (cerca de 60% do total) é o de automóveis com motor a explosão (gasolina e flex), de 1500 a 3000 cilindradas. Porém, o segmento mais dinâmico (a rigor, o único com participação crescente nas importações) foi o de automóveis com motor a explosão de 1000 a 1500 cilindradas: 5%, 12% e 17% das importações totais nos primeiros oito meses de 2009, 2010 e 2011, respectivamente. A tabela abaixo apresenta mais detalhes sobre as importações desses dois segmentos.

Composição das Importações por Tipo de Veículo



Fonte: Secex. Elaboração: EDAP.

Motor a explosão; >1000 <1500cm³	jan-ago/2009	jan-ago/2010	jan-ago/2011
Argentina	93%	97%	78%
China	0%	2%	16%
México	0%	0%	2%
Outros	7%	1%	4%
Total (%)	100%	100%	100%
Total (US\$ milhões)	150	586	1.255
Motor a explosão; >1500 <3000cm³	jan-ago/2009	jan-ago/2010	jan-ago/2011
Coreia do Sul	21%	27%	26%
Argentina	39%	31%	24%
México	25%	23%	23%
Alemanha	7%	9%	12%
Japão	4%	5%	7%
Outros	4%	5%	7%
Total	100%	100%	100%
Total (US\$ milhões)	1.881	3.005	4.348

Fonte: Secex. Elaboração: EDAP.

No caso das importações de automóveis de menor cilindrada (entre 1000 e 1500 cm³), as de maior dinamismo, dois países responderam pela quase totalidade das importações. As da Argentina reduziram sua participação de 93% para 78%, enquanto que as da China passaram de zero para 16%.

No caso das importações dos automóveis de maior cilindrada (entre 1500 e 3000 cm³), as de maior peso nas importações totais, houve crescimento da participação da Coreia do Sul, da Alemanha e do Japão, embora estes dois últimos com participações mais discretas. Entre os maiores exportadores para o Brasil, perderam participação o México e, principalmente, a Argentina.

Em resumo, a participação das importações no mercado brasileiro de automóveis é crescente e significativa, ocupando cerca de 25% dos veículos licenciados até agosto de 2011. Não se dispõe de informações que permitam identificar o market share das importações por país de origem. Porém, a composição das importações permite afirmar que os automóveis mexicanos e, principalmente, argentinos vêm perdendo a corrida para os sul-coreanos e chineses (não necessariamente perderam participação no mercado brasileiro).

Uma avaliação, ainda que preliminar, da medida decretada pelo governo deve levar em consideração seus efeitos temporais.

No curto prazo, trata-se de conter um surto de importações (asiáticas, sobretudo), cujos impactos sobre o tecido industrial não são ainda conhecidos, mas que certamente podem ser

A participação das importações no mercado brasileiro de automóveis é crescente e significativa, ocupando cerca de 25% dos veículos licenciados até agosto de 2011

bastante negativos. O ingresso dos produtos chineses, em particular, além do crescimento acelerado, rompeu com um padrão anterior, pois se deu no segmento de veículos de menor cilindrada, em que é maior a participação da indústria doméstica e das importações da Argentina. Sem menosprezar o crescimento em si das importações em geral, talvez seja esse o fato novo a embasar a proteção à indústria doméstica e, de quebra, ao comércio inter-regional.

Numa perspectiva de mais longo prazo, por si só, a proteção fiscal (que tem prazo de vigência até final de 2012) é incapaz de incentivar o aumento de competitividade da indústria local e ineficaz para atrair novos investimentos que permitam a nacionalização/regionalização da produção de automóveis asiáticos. A atração de investimentos demanda um conjunto mais amplo de mecanismos capazes de induzir as empresas chinesas ou sul-coreanas a instalarem unidades produtivas (complexas) e a não realizarem apenas a "finalização" do produto em território nacional (com alto índice de partes e peças importadas).