

# **O GOVERNO COLLOR E OS ACORDOS DA CÂMARA SETORIAL AUTOMOTIVA**

## **THE COLLOR GOVERNMENT AND THE AUTOMOTIVE SECTORAL CHAMBER AGREEMENTS**

**Fernando Marcus Nascimento Vianini (UFJF)\***

### **Resumo**

Este texto pretende abordar a adoção de políticas industriais voltadas para o setor automotivo brasileiro na década de 1990, em específico, os três acordos realizados na Câmara Setorial do Setor Automotivo. Desde sua instalação no Brasil, o setor automotivo recebeu uma atenção especial do Estado, partindo do governo de Juscelino Kubitschek e o Grupo Executivo da Indústria Automotiva, passando pela ditadura militar e o Pró-álcool, pelo governo Fernando Henrique Cardoso e o Novo Regime Automotivo e chegando aos governos de Lula e Dilma, na Política de Desenvolvimento Produtivo e no Plano Brasil Maior. O foco deste trabalho se assenta sobre os Acordos Automotivos, assinados na primeira metade da década de 1990. Neste período, o Brasil atravessava uma experiência neoliberal, exemplificada pela Política de Industrial e de Comércio Exterior (PICE) e pelo Plano Nacional de Desestatização (PND), que visavam a redução do papel do Estado na economia. Conclui-se que os três acordos automotivos, assinados nos governos Collor, Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso, foram experiências mais democráticas, com a participação do governo, de empresários e dos trabalhadores, em que a renúncia fiscal do Estado foi compensada pelo aumento da produção e da arrecadação, que nem todas as metas de produção e de geração de empregos foram atingidas e que ocorreu uma forte retração na participação do capital nacional no setor fornecedor devido às alterações do setor automotivo, às fusões e aquisições e às políticas de cunho neoliberal, significando a marginalização do setor fornecedor nacional para a produção de bens de menor valor agregado e de menor tecnologia, ampliando a dependência do Brasil da tecnologia importada.

**Palavras-Chave: Câmaras Setoriais, Acordos Setoriais Automotivos, Setor Automotivo**

### **Abstract**

This article aims to analyze the adoption of industrial policies for the Brazilian automotive sector in the 1990s, in particular, the three agreements made at the Sectoral Chamber of the Automotive Sector. Since its installation in Brazil, the automotive sector received special attention from the state, starting with the government of Juscelino Kubitschek and the Executive Group of the Automotive Industry (GEIA), passing through the military dictatorship and Pro-alcohol, the Fernando Henrique Cardoso government and the New Automotive Regime and reaching the Lula and Dilma governments, the Productive Development Policy and the Brasil Maior Plan. The focus of this work is on the Automobile Agreements, signed in the first half of the 1990s. In this period, Brazil was experiencing a neoliberal experience, exemplified by the Industrial and Foreign Trade Policy (PICE) and the National Privatization Plan (PND), which aimed at reducing the role of the state in the economy. We concluded that the three automobile agreements, signed in the Collor, Itamar Franco and Fernando Henrique Cardoso governments, were more democratic experiences, with the participation of the government, businessmen and workers, in which the State's fiscal

---

\* Doutorando em História pelo Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF), email de contato: fernandomvianini@gmail.com.

renunciation was compensated by the tax increase over production, that not all targets over production and job generation were met and that there was a sharp contraction in the share of domestic capital in the supply sector due to changes in the automotive sector, mergers and acquisitions, and neoliberal policies, meaning the marginalization of the national supplier sector for the production of less value-added and lower technology goods, increasing Brazil's dependence on imported technology.

**Key words:** Sectoral Chambers, Sectoral Chamber Agreements, Automotive Sector

## **INTRODUÇÃO**

O presente artigo objetiva analisar a adoção de políticas direcionadas para o setor automotivo brasileiro na década de 1990, em específico, os três acordos realizados na Câmara Setorial do Setor Automotivo. Desde sua instalação no Brasil, o setor automotivo recebeu uma atenção especial do Estado, partindo do governo de Juscelino Kubitschek e o Grupo Executivo da Indústria Automotiva, passando pela ditadura militar e o Pró-álcool, pelo governo Fernando Henrique Cardoso e o Novo Regime Automotivo e chegando aos governos de Lula e Dilma, na Política de Desenvolvimento Produtivo e no Plano Brasil Maior.

O foco deste trabalho, contudo, se assenta sobre os Acordos Automotivos, assinados na primeira metade da década de 1990, exemplo de uma intervenção estatal no auge da onda neoliberal. Por limites deste tipo de trabalho, não cabe uma discussão acerca do conceito de neoliberalismo e suas implicações, importa, pois, definirmos que no Brasil, foram implementadas medidas de teor liberal para uma série de setores, como a Política de Industrial e de Comércio Exterior (PICE) e o Plano Nacional de Desestatização (PND).

Além desta introdução, este artigo se divide em quatro partes. Na primeira, analisamos o Brasil no contexto do avanço neoliberal a partir da década de 1970. Na segunda, procuramos destacar os principais pontos do governo Collor, enquanto na terceira, nos voltamos para os três acordos fechados na Câmara Setorial para o setor automotivo, que se estenderam do governo Collor ao governo FHC. Por fim, na quarta parte, ressaltamos as principais consequências destes acordos.

### **1. O AVANÇO NEOLIBERAL**

As décadas de 1970 e 1980 marcaram um período de profundos questionamentos a respeito dos limites da intervenção estatal. Em todo o globo, abrangendo desde os

países centrais, passando pelos semiperiféricos e periféricos<sup>1</sup>, se observou a diminuição da taxa de crescimento, seguida por uma crise econômica e fiscal do Estado, que refletiu na sua forma de intervenção, de realização de políticas sociais e de administração. Foi então atribuída à interferência estatal as menores taxas de crescimento e a elevação das taxas de desemprego e inflação e, como resposta, foram iniciadas reformas econômicas em direção a uma maior participação do mercado e ao Estado mínimo.

Em paralelo, a partir da aceleração da revolução tecnológica, a economia se tornou mais globalizada, competitiva e integrada. As antigas políticas que pressupunham um país fechado e autárquico não mais se mostraram efetivas. Deste modo, até mesmo as políticas tiveram que se reorganizar, transformando-se em políticas de promoção da concorrência e de estímulo, não mais de proteção da concorrência (DINIZ, 1996, BRESSER-PEREIRA, 1998).

Neste sentido, os postulados do Consenso de Washington - com teor neoliberal - se tornaram a principal alternativa para esses países. Apesar de não caber nesta discussão um amplo debate acerca do Consenso de Washington, cabe ressaltar que ele foi um conjunto de medidas postuladas por instituições financeiras multilaterais ou unilaterais, como o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial, e o Departamento de Tesouro dos Estados Unidos. De acordo com John Williamson (1990), era recomendado aos países em desenvolvimento: disciplina fiscal, reordenamento nas prioridades dos gastos públicos, reforma tributária, manutenção de taxas de câmbio competitivas, liberalização do setor financeiro e comercial, atração de investimentos diretos estrangeiros, privatização das estatais, desregulamentação econômica e proteção dos direitos de propriedade intelectual. Através destas regras básicas, segundo o Consenso, qualquer país poderia rapidamente se tornar competitivo na economia capitalista globalizada e se desenvolver. Essas reformas deveriam aumentar a eficiência do emprego dos recursos disponíveis, promovendo uma maior competitividade e o aumento da produção e da oferta de vagas. Nos países centrais, por exemplo, o principal problema era a crise fiscal que, num contexto de ascensão de governos conservadores nos EUA e no Reino Unido, foi combatida com um pacote de medidas neoliberais, que reduziam o grande papel do Estado e defendiam severo corte de gastos no setor público.

Este contexto externo atingiu de forma marcante o Brasil. O anterior modelo de desenvolvimento brasileiro entre a década de 1930 e 1970, ainda que alterado ao longo

---

<sup>1</sup> Para a discussão acerca de países centrais, semiperiféricos e periféricos ver: ARRIGHI (1997).

deste período, fez com que o país crescesse a taxas de 7% ao ano entre 1950 e 1980, todavia deixou como legado uma estrutura de incentivos distorcida em certos setores, como no setor de bens de capital, onde não se havia atingido escala ou transferência de tecnologia suficientes; as baixas exportações, exceto quando o setor havia sido especificamente induzido, o alto endividamento do Estado e a conivência com o crescimento da inflação (CASTRO, 2011b).

Ao final da década de 1970, tal modelo atingia seus limites. Os dois choques do petróleo, a alteração na taxa de juros dos empréstimos internacionais, a revolução microeletrônica e o descontrole da inflação foram um duro golpe ao nacional desenvolvimentismo. O Estado - que havia se constituído como um elemento primordial para o desenvolvimento social e econômico entre as décadas de 1930 e 1970 - passou a ser questionado com o avanço do discurso neoliberal, sendo visto como sufocante, e as empresas estatais, que eram fortemente protegidas pelo Estado, estavam assumindo setores que poderiam ser ocupadas pelo setor privado, o que reduzia a competitividade externa e desestimulava as exportações.

Concomitantemente, os próprios empresários passaram a apoiar uma desestatização da economia, questionando as empresas estatais e clamando pela redução do centralismo-autoritário.<sup>2</sup> O empresariado então se articulou em torno do ideário neoliberal, sem, contudo, atingir um consenso a respeito de uma nova agenda, como a privatização e a liberalização comercial, defendendo inclusive certo grau de protecionismo, subsídios e tratamento especial para determinados setores.<sup>3</sup> Diniz (2010) ainda apontou uma mudança importante em relação ao espaço da empresa privada nacional a partir da década de 1980. Até então, as estratégias de desenvolvimento conferiram certo peso a este tipo de empresa, que possuía um lugar determinante na coalizão desenvolvimentista. Após as reformas das décadas de 1980 e 1990, o empresariado nacional perdeu sua posição de protagonista para o capital financeiro e para as grandes corporações transnacionais.

Na década de 1980, dois grandes problemas assolavam o Brasil. Em primeiro lugar, o modelo de crescimento era baseado no endividamento externo. O cenário internacional de aumento das taxas de juros pelos países credores dificultava a tarefa de

---

<sup>2</sup> Para uma introdução sobre a literatura que aborda o papel e o peso políticos do empresariado no Brasil a partir da década de 1950, ver: MANCUSO, Wagner Pralon. (2007). O empresariado como ator político no Brasil: balanço da literatura e agenda de pesquisa. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n28/a09n28.pdf>>. Acesso em: 10/01/2016.

<sup>3</sup> Diniz (2010) ressaltou que a reação do empresariado foi cíclica, alternando entre o apoio e o questionamento das medidas governamentais.

equilibrar a balança de pagamentos e levou o país a uma crise. Como resposta a este novo contexto, o governo federal se baseou num ajuste recessivo, composto pela contenção salarial, controle dos gastos públicos, aumento das taxas de juros, contração da liquidez, ao mesmo tempo em que eram incentivadas as atividades exportadoras e as relacionadas às pequenas e médias empresas, energia e agricultura. A equipe econômica iniciou negociações com o FMI buscando aumentar os recursos financeiros disponíveis, enquanto a recessão atingia todos os setores da indústria (HERMANN, 2011, CARNEIRO; MODIANO, 2014).

Em segundo lugar, era preciso resolver a inflação, que “parecia ter propriedades específicas e uma dinâmica própria, resistindo às pressões deflacionárias da recessão e do desemprego” (MODIANO, 2014:281). O primeiro grande salto da inflação ocorreu após o Segundo Choque do Petróleo, que refletiu internamente na fixação dos preços e no aumento da frequência dos reajustes salariais. Em 1983, após a desvalorização do cruzeiro, a inflação deu seu segundo salto. Durante todo o governo Sarney foram lançados planos e programas de estabilização que procuravam contornar a inflação e retomar o crescimento econômico. Apesar da ênfase dos planos no combate à inflação, entre 1985 e 1988, a taxa de inflação praticamente quadruplicou. Em março de 1989, a inflação chegou a 84%.

Os pesquisadores Lavínia Castro e Eduardo Modiano possuem posições bastante parecidas sobre os planos econômicos da era Sarney. A primeira afirmou que,

uma sucessão de erros, incluindo alguns de concepção e outros de condução, levou o Cruzado ao fracasso. Os dois planos que se seguiram (Bresser e Verão) tentaram corrigir os problemas das tentativas anteriores, sem sucesso. A bem dizer, imediatamente após o anúncio dos sucessivos pacotes, a inflação baixava, mas após um breve período, começava novamente a se acelerar. A cada plano, a inflação caía cada vez menos e se acelerava com maior intensidade (CASTRO, 2011a:123-124).

Enquanto Modiano atestou que,

os Planos Cruzado, Bresser e Verão não produziram mais do que um represamento temporário da inflação, uma vez que não foram solucionados quaisquer dos conflitos distributivos de renda ou atacados os desequilíbrios estruturais da economia, que poderiam ser considerados focos de pressão inflacionária a médio prazo (MODIANO, 2014:310-311).

Visando aumentar a produtividade industrial e a solução dos problemas econômicos atravessados pelo país, o governo Sarney procurou abrir canais de diálogo com o setor produtivo. Deste modo, surgiu a ideia da formação de Câmaras Setoriais e de formulação de políticas industriais, consolidadas no Decreto nº 96.056 (BRASIL, 1988). O decreto, promulgado em 19 de maio de 1988, estabeleceu o Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), como órgão responsável pela Política Industrial do país, composto pelos titulares do Ministério da Indústria e do Comércio, também presidente da CDI, do Ministério da Secretaria de Planejamento e Coordenação da Presidência da República, do Ministério da Fazenda, do Ministério das Minas e Energia, do Ministério do Interior e do Ministério da Ciência e Tecnologia. A CDI tinha como funções a formulação da política industrial do país, avaliando e coordenando sua execução em conformidade com os planos de desenvolvimento nacional e com os programas setoriais; o estabelecimento de mecanismos de articulação entre órgãos e entidades da administração federal que atuam no desenvolvimento industrial; a definição de prioridades e critérios para a concessão de benefícios de apoio ao desenvolvimento industrial; a instituição de comissões interministeriais e a apreciação de matérias de interesse da política industrial, entre outras funções. Este decreto estabeleceu a Secretaria Especial de Desenvolvimento Industrial (SDI), que tinha como função auxiliar o CDI na formulação de políticas industriais; coordenar a elaboração de propostas de políticas e de programas setoriais; acompanhar a execução da política industrial e seus programas setoriais, entre outras funções. No interior da SDI seriam instituídas as Câmaras Setoriais, compostas por representantes dos órgãos governamentais e da iniciativa privada, com a função de elaborar propostas de programas e de políticas setoriais (BRASIL, 1988).

Contudo, no governo Sarney, as Câmaras foram utilizadas, de fato, como mecanismos de controle de preços dentro dos planos econômicos de combate a inflação.<sup>4</sup> De meados para o final da década de 1980, a situação econômica do Brasil não melhorou. Diversos planos econômicos foram lançados pelo governo federal na tentativa de se alcançar a estabilidade e o controle da inflação, como os

---

<sup>4</sup> Nas palavras de Anderson: “Nesse período, as câmaras, identificadas com as diferentes visões sobre sua concepção e função dentro da burocracia estatal, passaram de um arranjo institucional em que seria discutida a estratégia da política industrial (função que não se concretizou) para mecanismos de negociação entre empresários e Estado acerca de reajustes de preços. Ou seja, as câmaras se concretizaram, nesse período, como mecanismos bipartites para o gerenciamento dos preços” (ANDERSON, 1999: 7).

Planos Cruzado, o Plano Bresser e o Plano Verão, sem obter um resultado positivo duradouro.

O setor automotivo, embora gozasse de certo privilégio dentro da estrutura econômica do governo, não atravessou este período sem oscilações. O nicho de mercado encontrado pelas exportações foi perdido ao final da década de 1980, devido ao encerramento das políticas governamentais de incentivo a exportação (SHAPIRO, 1997), mas também pela produção de veículos de baixa qualidade e num cenário de câmbio desfavorável (KABUTH, 2003). A situação despertava incertezas no governo e nos trabalhadores acerca do fechamento de fábricas, sendo então pensadas alternativas para a solução dos problemas do setor (BELIEIRO JR., 2012).

## **2. O GOVERNO COLLOR**

Neste conturbado contexto econômico, em 1989, pela primeira vez desde 1961, um presidente foi eleito no Brasil pelo voto direto. Mais de vinte candidatos disputavam o pleito, e foram para o segundo turno Fernando Collor de Melo, do Partido da Reconstrução Nacional (PRN), e Lula, do Partido dos Trabalhadores (PT), que culminou na vitória do primeiro. A vitória e o governo de Collor marcaram um aprofundamento das reformas estruturais na economia do país. O Brasil abandonou, enfim, o modelo nacional-desenvolvimentista, com alta participação direta do Estado no suprimento da infraestrutura econômica, como energia e transportes; em setores considerados prioritários, como siderurgia e petroquímica; proteção tarifária a indústria nacional e diversas barreiras não tarifárias e, por fim, no fornecimento de crédito e subsídios para a implantação de novos projetos; para se dirigir e aprofundar um modelo centrado no mercado, na abertura econômica e nos programas de privatização.

Uma das primeiras consequências deste novo modelo foi a recomposição da propriedade das empresas, em que o capital nacional foi reduzido a favor de uma maior participação do capital estrangeiro, através de processos de fusão, aquisição e declaração de falências. Uma segunda consequência foi a reconfiguração da estrutura de representação de interesses, devido a recomposição da propriedade das empresas, que reorganizou as instituições voltadas para a ação coletiva, que deixavam de ter uma característica compulsória, em prol de uma abordagem mais voluntária. Foram ainda alteradas as funções mais básicas destas organizações, que gradualmente passaram a um formato de prestadoras de serviços, abrangendo atividades que vão desde ao

atendimento aos clientes, fornecimento de certificados à representação política, contando, inclusive com departamentos específicos para o desempenho das funções de lobby junto ao poder legislativo (DINIZ; BOSCHI, 2003). Em terceiro, as políticas mantiveram a tendência da década anterior de serem concebidas no alto do aparato burocrático estatal, sem consulta, transparência ou envolvimento dos trabalhadores e empresários. Ainda evitou-se a todo custo a disputa política, pois o campo político era visto como inferior pelos técnicos-burocratas (DINIZ, 1996).

Collor assumiu a presidência em 15 de maio de 1990, num contexto em que a inflação ultrapassava 80% ao mês. Por este motivo, teve que anunciar um plano drástico de estabilização, cujas medidas convergiam com as propostas neoliberais, como a abertura comercial, a redução do papel do Estado como produtor de bens e serviços e a reorganização da administração pública federal. As políticas de abertura econômica e privatização de seu governo estavam inseridas na Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), cujo objetivo era incentivar a competitividade e a competição. Todavia, mesmo com o crescimento dos gastos em P&D de 0,5% do PIB em 1989 para 1,3% em 1994, na prática se verificou que a competição foi mais incentivada que a competitividade.

De fato, apoiado pela legitimidade das urnas; pelo contexto internacional pró-reformas; pela insatisfação do público perante a deterioração dos serviços prestados por algumas estatais; e pela própria crise do Estado, o governo enfatizaria, no âmbito interno, uma estratégia maior de privatização (sob a crença de que haveria aumento da competição e, assim, aumento da eficiência) e, no âmbito externo, a reforma tarifária e de comércio exterior (CASTRO, 2011b:136).

Em seguida, o governo Collor lançou o Plano Nacional de Desestatização (PND), que pretendia reduzir a dívida pública através das privatizações, contribuindo para a estabilidade e para o redesenho do parque industrial nacional. Simultaneamente, o governo alterou a política comercial, adotou o câmbio livre e aprofundou a liberalização das importações, processo iniciado na década anterior, eliminando listas de produtos e regimes especiais de importação, com exceção da Zona Franca de Manaus e de bens de informática (CASTRO, 2011b). O programa de privatizações foi conduzido pelo BNDES, que desenvolveu regras e procedimentos que deveriam pautar cada processo da privatização. No início do governo Collor, as empresas estatais formavam um leque diversificado, de forma que cada uma possuía aspectos relevantes e políticos



distintos que poderiam inclusive significar a inviabilidade de sua privatização. Até 1989, as privatizações atingiram principalmente as empresas em processo de falência e ocorreram principalmente nos setores de fertilizantes, petroquímicos, mineração, siderurgia (Companhia Siderúrgica Nacional e Usiminas), telecomunicações e eletricidade.<sup>5</sup>

Devido à expectativa do anúncio de um plano de estabilização logo após as eleições, havia o temor na população a respeito de uma nova imposição de congelamento de preços e sobre a desvalorização cambial, o que levou a ataques especulativos. Neste contexto, foi lançado o Plano Collor I, em 15 de março de 1990, que reintroduzia o cruzeiro como padrão monetário e estabelecia um novo congelamento de preços e salários. Todavia, como já não era o primeiro plano a promover o congelamento, a população já assistia ao plano com baixa credibilidade. Novos tributos foram criados e os antigos aumentados, como o IOF e o IPI. O Plano ainda promoveu a redução ministerial, o combate à sonegação e a demissão de funcionários públicos (CASTRO, 2011b, ABREU; WERNECK, 2014). O Plano Collor I sofreu críticas de todos os lados, tendo sido o bloqueio dos recursos considerado como uma medida ineficiente economicamente e desastrosa do ponto de vista político. Foi ainda uma experimentação reformista pelo alto, cujo objetivo era atacar a inflação ao mesmo tempo em que se destruía o modelo estatista de desenvolvimento, não levando em consideração os dilemas sociais derivados da trajetória brasileira e dos efeitos ao combate irrestrito da inflação, sem visão a respeito de que novo Estado construir (DINIZ, 1996).

Para o setor automotivo, o governo permitiu a importação de veículos, almejando que, com o aumento da competitividade, as empresas aqui instaladas se atualizassem e investissem em tecnologia. Esta política eliminou os controles quantitativos sobre as importações, padronizou ou reduziu tarifas e eliminou os incentivos e subsídios. O governo também reduziu as taxas de conteúdo nacional de 90% para 70%, uma demanda das montadoras que vinha desde a década de 1970 (SHAPIRO, 1996). Todavia, as medidas de Collor não propunham uma contrapartida para a indústria nacional fornecedora de peças e componentes, que se viu despreparada para competir com as importações.

---

<sup>5</sup> Entre 1990 e 1994, 33 empresas federais foram privatizadas, um número muito mais modesto que o planejado, devido às resistências do público e impedimentos constitucionais. Além disso, em função do crescimento da inflação, o PND deixou de ser prioridade (CASTRO, 2011b).

Sem sucesso com o Plano Collor I, foi lançado o Plano Collor II, baseado em medidas ortodoxas clássicas, como a racionalização dos gastos públicos, o corte de despesas e a aceleração da modernização do parque industrial (CASTRO, 2011b). O novo plano previa um congelamento de preços adicional que foi duramente atacado pelo Congresso. Segundo Abreu e Werneck (2014), a reação do Congresso fez com que o governo perdesse o empenho ao combate à inflação e se voltasse para o Projeto de Reconstrução Nacional, favorável ao reaquecimento da economia. No restante de 1991, a equipe do governo teve que lidar com um quadro inflacionário delicado, a deterioração do quadro fiscal e a devolução dos ativos sequestrados, sem que isto piorasse os desequilíbrios da economia.

Neste meio tempo, o governo firmou um acordo com o FMI, subordinando-se à ortodoxia convencional. Collor alcançou o déficit público zerado, devido ao ajuste fiscal, e contava com um bom desempenho da balança comercial e de entrada de capital externo, mas não conseguiu contornar o problema da inflação, ao mesmo tempo em que a economia desacelerava. No campo político, denúncias sobre o envolvimento direto do presidente no esquema de corrupção se avolumavam, levando ao seu afastamento em outubro e à sua renúncia.

## **2.1. OS ACORDOS SETORIAIS AUTOMOTIVOS**

Durante o Plano Collor II, o governo recorreu às Câmaras Setoriais, originadas no governo Sarney, para auxiliar na estratégia de descongelamento dos preços. No início do governo Collor, as Câmaras haviam sido transformadas nos Grupos Executivos de Política Setorial (GEPS) que não possuíam caracterização definida sobre a representatividade dos participantes, não representavam um fórum formal de negociação, não possuíam compromisso das partes com as resoluções e não possuíam agenda (ANDERSON, 1999). Após a promulgação da Lei 8.178, as câmaras setoriais foram redesenhadas. Segundo o Artigo 23 desta lei, as Câmaras deveriam ser constituídas no prazo de trinta dias e tinham como objetivo analisar a estrutura de custos e preços em setores e cadeias produtivas específicas para assessorar o Ministro da Economia, Fazenda e Planejamento no monitoramento da flexibilização de preços. Caberia ao ministro da Economia, Fazenda e Planejamento definir as competências e a abrangência e designar os membros das câmaras, reunindo representantes do próprio

ministério, dos empregadores dos setores produtivos e dos trabalhadores ou das entidades sindicais nacionais (BRASIL, 1991).

Assim, em seu relançamento, as Câmaras se constituíram como espaços de gerenciamento de preços. Todavia, críticas foram tecidas destacando a incapacidade destas estruturas em conter o crescimento da inflação, o que causava o afastamento do empresariado e dos trabalhadores. Em maio de 1991, as Câmaras foram redefinidas como campo de negociação tripartite entre Estado, indústria e trabalhadores, sendo a elas atribuída a função de elaboração de políticas industriais e de busca de soluções conjuntas e de estratégias de reestruturação dos setores industriais. Ainda que os trabalhadores permanecessem com uma postura de desconfiança, o empresariado enxergou nas Câmaras a oportunidade para ter suas demandas atendidas (ANDERSON, 1999, SAKER, 2006).

Em 1992, havia câmaras setoriais representando a agricultura; o setor automotivo; o setor de bens de capital; a biotecnologia; celulose, papel e gráfica; comércio e distribuição; o complexo eletrônico; couro, calçados e afins; os eletrodomésticos; o complexo farmacêutico; higiene, limpeza e cosméticos; a indústria de construção; informática, imagem e sons; a indústria de materiais de construção; o setor de metais não ferrosos; o setor odonto-médico hospitalar; o setor de química de base; a química fina; a siderurgia; o setor têxtil; o transporte aéreo; o turismo, entre outros. A coordenação das Câmaras era de responsabilidade da Secretaria Nacional de Economia. Os ministérios da Indústria, Comércio e Turismo, do Trabalho e de Ciência e Tecnologia também tiveram participação nas câmaras. As Câmaras se organizavam em grupos de trabalho, de acordo com os termos gerais e específicos de cada cadeia produtiva. Após o período inicial de funcionamento, as Câmaras passavam a fixar acordos setoriais. Até 1993, quatro acordos foram firmados, nas câmaras da indústria naval, de brinquedos, de cosméticos e do complexo automotivo (SAKER, 2006).

A Câmara do setor automotivo teve sua primeira reunião em dezembro de 1991. Entre os representantes do empresariado estavam a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), o Sindicato Nacional da Indústria de Tratores, Caminhões, Automóveis e Veículos Similares (SINFAVEA), a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), o Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas e Equipamentos (SINDIMAQ), a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE), a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE), a Associação Brasileira da Indústria de

Fundição (ABIFA), a Associação Brasileira da Indústria de Autopeças (ABIPEÇAS) e o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (SINDIPEÇAS). Dos trabalhadores participaram os representantes das centrais sindicais da Central Única dos Trabalhadores (CUT), do Comando Geral do Trabalho (CGT), da Força Sindical, do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, de Betim, de Santo André, de São Bernardo do Campo, de Diadema, de São Paulo, de Taubaté e de técnicos do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Econômicos (DIEESE) (SAKER, 2006).

Num contexto de crise do setor e estagnação econômica, a Câmara Setorial do Setor Automotivo conseguiu articular três acordos, de médio e longo prazo, para a recuperação do setor. O primeiro acordo foi formalizado durante o governo Collor, o segundo na gestão de Itamar e, o terceiro, no contexto do governo de FHC. Neste período em que o governo federal se destacou pela adoção e divulgação de medidas de cunho neoliberal, os acordos para o setor automotivo possuíam inspiração desenvolvimentista, incluindo metas para a produção, investimento e geração de empregos. Todavia, estes acordos não foram concretizados sem mobilizações ou disputas intensas entre os atores. Quando o governo anunciou propostas de incentivo às importações, os trabalhadores e parte do empresariado ameaçaram abandonar os grupos de trabalho. Outro episódio marcante foi a paralisação dos trabalhadores da Volkswagen por duas horas após a empresa anunciar o reajuste no preço dos veículos, sem que este tema tivesse sido discutido anteriormente nas Câmaras (SAKER, 2006).

O primeiro acordo foi construído a partir das reuniões de dezembro de 1991. Nelas, foram instituídos cinco grupos de trabalho, cada um coordenado por uma instituição: o GT1 – Desenvolvimento do Mercado Interno era coordenado pela Fenabreve, enquanto o GT2 - Promoção das exportações, o GT3 – Tecnologia, Qualidade e Produtividade e o GT4 – Carga tributária pelo Sindipeças. A Abifa coordenava o GT5 – Investimento. Estes grupos elaboraram diagnósticos temáticos que foram apresentados em março de 1992. A conclusão dos relatórios era de que o setor apresentava uma tendência de retração de produção e vendas durante toda a década de 1980, que a relação entre governo, empresariado e trabalhadores era conturbada, prejudicando o desempenho do setor e que a indústria precisava se modernizar diante do avanço das montadoras estrangeiras, em especial das japonesas e sul-coreanas. De 1980 a 1990, a produção de veículos ficou em torno de um milhão de unidades, todavia, as vendas internas se retraíram, não ocorreram investimentos para a modernização, os

ajustes eram realizados demitindo trabalhadores ou reduzindo salários, seguindo uma tendência mundial. Mesmo a produção de caminhões e ônibus, competitivas internacionalmente, apresentaram queda (ANDERSON, 1999; SAKER, 2006).

Aprovado em 26 de março de 1992, subscrito pelo Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo do Campo, Sindipeças, Fenabreve, Anfavea e SNE, o Primeiro Acordo definiu as responsabilidades do governo, empresas e trabalhadores para a recuperação do setor. O acordo seria de curta duração, entre 27 de março a 30 de junho de 1992, e procurou responder a conjuntura da crise.<sup>6</sup>

Os objetivos deste acordo eram a redução de 22% do preço dos automóveis e dos veículos comerciais leves, sendo 12% refletindo a redução de impostos, sendo 6% do ICMS e 6% do IPI, e 10% refletindo a redução da margem de lucros da cadeia produtiva, sendo 4.5% de responsabilidade das montadoras, 3% das fornecedoras e 2.5% das concessionárias; a manutenção do nível de emprego até o dia 30 de junho de 1992, posteriormente estendido para 31 de julho; a garantia da correção salarial mensal com base na média dos índices FIPE/DIEESE; a criação de um grupo de discussão sobre os contratos coletivos de trabalho no interior das Câmaras Setoriais; o relançamento de consórcios para carros de passeio, com regras favoráveis aos consumidores, a abertura de um programa de financiamento para a compra de caminhões, ônibus e tratores e a elaboração de um programa de incentivo às exportações para ser transformado em projeto de lei (ANDERSON, 1999; SAKER, 2006).

O processo de *impeachment* de Fernando Collor, iniciado em agosto, ofuscou qualquer outra tentativa de acordo e a Câmara do setor automotivo passou a ser coordenada pelo Ministro da Indústria, Comércio e Turismo, sendo que anteriormente, era coordenada pelo Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento. Apenas em novembro, com Itamar na presidência, que o debate foi retomado e ocorreram as discussões para um novo acordo.

O Segundo Acordo automotivo foi assinado em 15 de fevereiro de 1993, reforçou as diretrizes anteriores e trouxe novas medidas para o setor. Entre seus principais pontos estavam o estabelecimento de metas de produção gradativas, sendo 1.2 milhão para 1993, 1.35 milhão para 1994, 1.5 milhão pra 1995 e 2 milhões pra 2000; a fixação de metas de investimento de 20 bilhões de dólares em toda cadeia

---

<sup>6</sup> De acordo com Bedê (1997), a ANFAVEA considerou o primeiro acordo de caráter emergencial, pois objetivava a reversão da queda nas vendas domésticas, causada pelos reajustes nos preços e cortes no financiamento de longo prazo.

produtiva até 2000, sendo 10 bilhões de responsabilidade das montadoras, 6 bilhões das fornecedoras, 3 bilhões pelos segmentos de forjaria, matérias-primas, fundição e concessionárias e 1 bilhão pelo segmento de pneumáticos; a redução média do preço de veículos em 10%, resultado da diminuição de impostos, como redução do IPI de 6% para automóveis e 2% para comerciais leves e a redução de ICMS nos estados produtores, e redução da margem de lucro das empresas, sendo 3% das montadoras, 1,2% das fornecedoras e 0,8% das concessionárias; a ampliação dos prazos de consórcio de cinquenta para oitenta meses para carros de passeio e de sessenta para cem meses para caminhões, ônibus e tratores; a ampliação das parcelas financiadas pelo BNDES/Finame de 40% para 50% para caminhões ônibus e tratores; o reajuste mensal dos salários com base no INPC do IBGE e aumento real de 20% dividido em parcelas entre os anos de 1993 e 1995; a manutenção dos empregos, a criação de 91 mil postos de trabalho, sendo 4 mil apenas nas montadoras e a retomada das discussões acerca dos acordos coletivos de trabalho (ANDERSON, 1999). Segundo Saker (2006), o segundo acordo “previu ainda, um incremento na capacitação e reciclagem da mão-de-obra, nas atividades de pesquisa e desenvolvimento, e na qualidade e normalização técnica” (SAKER, 2006:64).

Paralelamente ao Segundo Acordo, o governo assinou o Decreto nº 799, de 17 de abril de 1993, que diminuía o IPI dos carros populares para 0,1%, objetivando estimular a produção de veículos de pequeno porte, com cilindrada inferior à 1.000 e preço mais acessível. Todavia, as montadoras se aproveitaram da abertura do decreto para incluir outros veículos nesta categoria. A partir do decreto, a produção e as vendas de carros populares começaram a crescer. Em 1995, os carros populares passaram a representar 53,8% da produção.

Tabela 1 - Participação dos carros populares nas vendas totais				
Ano	Popular	Outros	Total	Popular /Total (%)
1992	83.335	496.331	579.666	14,4
1993	201.292	649.270	850.562	23,7
1994	447.863	527.834	975.697	45,9
1995	595.845	511.344	1.107.189	53,8

Fonte: Extraído e adaptado de ANDERSON (1999).

Entre 1994 e 1995, as relações entre governo e as empresas se deterioraram. Unilateralmente, em setembro de 1994, o governo federal decidiu modificar o imposto

de importação, adiantando o cronograma da Tarifa Externa Comum do Mercosul, fixando-o em 20%, visando combater os problemas de desabastecimento do mercado interno (ANDERSON, 1999). Em 1990, foram importados apenas 115 veículos, contra 184.358 em 1994. Todavia, a importação de veículos de pequeno porte foi restringida, representando apenas 2% do total. Segundo Shapiro (1996), esta medida foi também um ataque aos trabalhadores, pois após a redução dos impostos de importação e a adoção de medidas de restrição de crédito em 1995 no governo FHC, as vendas declinaram e com elas, o poder de barganha dos trabalhadores. Paralelamente, o IPI retornou a patamares anteriores e parte do aumento foi repassado aos consumidores (BEDÊ, 1997).

No início de 1995, a Câmara do Setor Automotivo se reuniu para discutir o processo de reversão desta abertura econômica, procurando o estabelecimento de um cronograma de redução da alíquota de impostos de importação mais gradual. Em 6 de fevereiro de 1995 foi assinado o terceiro acordo, que definiu a proibição da importação de veículos, componentes, peças e pneus usados, as alíquotas de importação em 32% em 1995, 30% em 1996, 28% em 1997, 26% em 1998, 24% em 1999, 22% em 2000 e 20% em 2001, a depreciação de bens de capital novos, máquinas e equipamentos, a reavaliação da estrutura do IPI sobre automóveis, a formação de grupos de trabalho para a discussão de temas como as relações trabalhistas e as alíquotas de importação dos componentes, peças e insumos, a definição de uma política comum do regime automotivo em todo Mercosul, a expansão dos programas de qualidade, tecnologia e produtividade, a avaliação das regras de consórcios e financiamento, a articulação de joint ventures no segmento fornecedor, e medidas para a renovação da frota e incentivos ao carro a álcool.

Em 1995, através do decreto 1.391, o imposto de importação foi elevado para 32%, seguindo o cronograma estabelecido pelo terceiro acordo (BRASIL, 1995). Todavia, tensões ficaram evidentes entre governo e parte do empresariado devido à anterior redução dos impostos sem a consulta ao setor. As relações entre governo e trabalhadores também se deterioraram devido ao aumento do IPI sobre carros populares de 0,1% para 8%.

## **CONCLUSÃO**

As críticas às Câmaras Setoriais do Setor Automotivo alegavam que a renúncia fiscal do Estado, acarretaria perda de receitas do governo estadual e federal e não seria compensada pelo aumento da produção e das vendas, predominando, nas políticas

industriais, os interesses corporativos dos grupos com organismos de representação de interesses melhor organizados. Na defesa das câmaras se posicionaram argumentos destacando como esta experiência era mais democrática e representava uma ruptura com o corporativismo autoritário. Para Belieiro Junior (1997:23),

As câmaras setoriais da indústria, em especial da indústria automotiva, foram realmente fundamentais para a formulação (democrática) das políticas bem-sucedidas para o setor, diferentemente dos anos 50, quando as políticas do setor automotivo foram definidas pela burocracia estatal, sem a participação efetiva dos trabalhadores e empresários, diferente, portanto, do que de fato ocorreu na formulação política nos anos 90.

Para a análise dos resultados dos acordos automotivos nos baseamos nos dados da Anfavea e da pesquisa de Patrícia Anderson (1999), que se valeu dos dados das instituições do governo, como a Receita Federal, e dos trabalhadores, como o Sindicato dos Metalúrgicos do ABC. Anderson (1999) analisou o impacto dos três acordos automotivos na arrecadação do IPI e concluiu que a renúncia fiscal do Estado foi compensada pelo aumento da produção e, conseqüentemente, da arrecadação. Em 1990, o governo arrecadou 1,187 bilhões de reais e, em 1995, este valor subiu para 1,657 bilhões. No que se refere a redução dos preços dos veículos, Anderson (1999) afirmou que os dados confirmam que houve uma retração e, mesmo após o fim dos acordos, os preços foram mantidos. Todavia, outras variáveis poderiam ter interferido neste ponto, como a abertura econômica.

As metas de produção do segundo acordo foram atingidas até o ano de 2000. Em 1993, a meta foi superada em quase 200 mil unidades, no ano seguinte, em 230 mil unidades e, em 1995, em 130 mil unidades, como podemos observar na Tabela 3.2. Todavia, em 2000 a meta não foi atingida devido a abertura econômica e a vulnerabilidade externa do país, demonstrada pelos eventos posteriores à Crise Asiática de 1997.

Tabela 2 – Metas de Produção nos Acordos Setoriais e Produção Total		
	Meta (em unidade)	Produção Total (em unidade)
1993	1.200.000	1.391.435
1994	1.350.000	1.581.389
1995	1.500.000	1.629.008
2000	2.000.000	1.605.848

Fonte: ANFAVEA. (2015).



Contudo, segundo os dados da Anfavea, a meta de geração 4 mil empregos nas montadoras não foi alcançada, permanecendo estável nas montadoras de carros de passeio, mas apresentando uma queda mais acentuada no segmento de tratores. De acordo com Bedê (1997), no setor fornecedor o nível de empregos foi reduzido ainda mais, devido ao processo de abertura econômica e de reestruturação do setor. Para Anderson (1999:33), a meta do reajuste salarial não foi alcançada, uma vez que ocorreu a estabilização dos níveis salariais, mais que a recuperação de perdas sofridas anteriormente: “os acordos setoriais tiveram um caráter defensivo, que estancou o achatamento salarial ocorrido no período como um todo, mas foi incapaz de reverter as perdas incorridas a partir do final da década de 80”. Shapiro (1996) afirmou que do ponto de vista dos trabalhadores, as câmaras setoriais foram um fracasso. Entre 1990 e 1993, a produção cresceu 80%, empregando 11% a menos. Além da não alteração sobre a taxa de empregos, como acordado nas câmaras, não ocorreu aumento salarial real. Werneck (2014), por seu turno, atestou que as montadoras ainda remeteram boa parte do lucro obtido para o exterior, o que se configurou como transferência de capital.

	Autoveículos	Máquinas agrícolas e rodoviárias	Total
1990	117.396	20.978	138.374
1991	109.428	15.431	124.859
1992	105.664	13.628	119.292
1993	106.738	13.897	120.645
1994	107.134	15.019	122.153
1995	104.614	10.598	115.212
1996	101.857	9.603	111.460
1997	104.941	10.408	115.349
1998	83.049	10.086	93.135
1999	85.100	9.372	94.472

Fonte: ANFAVEA. (2015).

A avaliação sobre as metas de investimento de 20 bilhões de dólares se torna mais complexa devido ao impacto do NRA. Entre 1993 e 1995, somente as montadoras haviam investido 4 bilhões de dólares, dos 10 bilhões que lhe eram cabidos. Sob o NRA, entre 1996 e 2000, as montadoras investiram 17 bilhões de dólares.

Com o avanço da globalização, as multinacionais adotaram a estratégia do carro mundial e incluíram as subsidiárias das matrizes na divisão internacional do trabalho, reduzindo ainda mais as margens de manobra do setor fornecedor nacional

(POSTHUMA, 1997, HUMPRHEY; MEMEDOVIC, 2003). Já prejudicado por esta nova estratégia das montadoras, o setor fornecedor passou a competir com os produtos importados devido às políticas de abertura da era Collor. Sem contar com a mesma proteção destinada às montadoras, o setor fornecedor nacional foi gradualmente marginalizado para a produção de bens de menor valor agregado e de menor tecnologia, ampliando a dependência do Brasil da tecnologia importada. Segundo os dados do Sindipeças (2013), em 1994, o capital nacional representava 52,4% do faturamento e 52,0% do total de investimentos em relação ao total do setor fornecedor. Em 2002, como resultado destas políticas, mas também devido às políticas do governo Fernando Henrique Cardoso, o capital nacional passou a representar 24,4% do total do faturamento e 14,1% do investimento.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

- ABREU, Marcelo de Paiva; WERNECK, Rogério L. F. 2.ed. Estabilização, abertura e privatização, 1990-1994. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- ANDERSON, Patrícia. Câmaras setoriais: história e acordos firmados – 1991-1995. In: *Texto para discussão n° 667*. IPEA, 1999.
- ANFAVEA. *Anuário da Indústria Automobilística Brasileira*. São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/anuario2015/Anuario2015.zip>>. Acesso em: 11/03/2015
- ARRIGHI, G. *A Ilusão do Desenvolvimento*. 2ª ed. Petrópolis-RJ: Vozes, 1997.
- BEDÊ, Marco Aurélio. A política automotiva nos anos 90. In: ARBIX, Glauco e ZILBOVICIUS, Mauro (orgs.) *De JK a FHC: a Reinvenção dos carros*. São Paulo: Scritta, 1997.
- BELIEIRO JÚNIOR, José Carlos Martines. *Política e desenvolvimento no Brasil contemporâneo: a experiência do setor automotivo*, 2012.
- BRASIL. (1988). *Decreto n° 96.056*, de 19 de maio de 1988. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1980-1989/D96056.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/D96056.htm)>. Acesso em: 10/07/16.
- \_\_\_\_\_. (1991). *Lei n° 8.178*, de 1° de março de 1991. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1991/lei-8178-1-marco-1991-365111-normaatuizada-pl.html>>. Acesso em: 10/07/16.
- \_\_\_\_\_. (1995). *Decreto n° 1.391*, de 10 de fevereiro de 1995. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1995/D1391.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1995/D1391.htm)>. Acesso em: 10/07/16.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A reforma do Estado dos anos 90: lógica e mecanismos de controle. In: *Revista Lua Nova* n° 45, 1998, p. 49-95.
- CARNEIRO, Dionísio Dias; MODIANO, Eduardo Marco. Ajuste externo e desequilíbrio interno, 1980-1984. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). 2.ed. *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

CASTRO, Lavínia Barros de. Esperança, frustração e aprendizado: a história da Nova República (1985-1989). In: GIAMBIAGI, Fábio et. al. (orgs.). 2.ed. *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011a.

\_\_\_\_\_. Privatizações, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90 (1990-1994). In: GIAMBIAGI, Fábio et. al. (orgs.). 2.ed. *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011b.

DINIZ, Eli. Em busca de um novo paradigma: a reforma do Estado no Brasil dos anos 90. In: *São Paulo em Perspectiva*, 10 (4), 1996, p. 13-26.

\_\_\_\_\_. Empresariado industrial, representação de interesses e ação política: trajetória histórica e novas configurações. In: *Revista Política e Sociedade*. Vol. 9 nº 17, 2010.

DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato. Empresariado e estratégias de desenvolvimento. In: *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. V. 18, n. 52, 2003, p. 15-33.

HERMANN, Jennifer. Auge e declínio do modelo de crescimento com endividamento: o II PND e a crise da dívida externa (1974-1984). In: GIAMBIAGI, Fábio et. al. (orgs.). 2.ed. *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

HUMPHREY, John; MEMEDOVIC, Olga. *The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries*. UNIDO. Sectoral Studies Series. Viena, 2003.

KABUTH, Oliver. *Pioneering versus following in emerging markets: the case of the automotive industry in China and Brazil*, 2003.

MANCUSO, Wagner Pralon. *O empresariado como ator político no Brasil: balanço da literatura e agenda de pesquisa*, 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n28/a09n28.pdf>>. Acesso em: 10/01/2016.

MODIANO, Eduardo Marco. A ópera dos três cruzados, 1985-1990. IN: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). 2.ed. *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

POSTHUMA, Anne Caroline. Autopeças na encruzilhada: modernização desarticulada e desnacionalização. In: ARBIX, Glauco e ZILBOVICIUS, Mauro (orgs.) *De JK a FHC: a Reinvenção dos carros*. São Paulo: Scritta, 1997.

SAKER, Adriana Corrêa. *Pacto social no Brasil: os acordos tripartites do setor automotivo nos anos 90*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito. Universidade Metodista de Piracicab, 2006. 89 p.

SHAPIRO, Helen. A primeira migração das montadoras: 1956-1968. In: ARBIX, Glauco e ZILBOVICIUS, Mauro (orgs.) *De JK a FHC: a Reinvenção dos carros*. São Paulo: Scritta, 1997.

SINDIPEÇAS. *Desempenho do setor de autopeças, 2015*. Disponível em: <<http://www.sindipecas.org.br/area-atuacao/?co=s&a=desempenho-do-setor-de-autopecas>>. Acesso em: 02/10/2015.

WERNECK, Rogério L. F. Consolidação da estabilização e reconstrução institucional, 1995-2002. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

WILLIAMSON, John. *The progress of policy reform in Latin America*. Washington: Institute for International Economics, 1990.