XI ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI CHILE - SANTIAGO

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL, GLOBALIZAÇÃO E TRANSFORMAÇÕES NA ORDEM SOCIAL E ECONÔMICA

MARCOS LEITE GARCIA

IARA PEREIRA RIBEIRO

Copyright © 2022 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Diretora Executiva - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - UNIVEM/FMU – São Paulo
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio – Rio de Janeiro
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR – Ceará

Representante Discente: Prof. Dra. Sinara Lacerda Andrade – UNIMAR/FEPODI – São Paulo

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara – ESDHC – Minas Gerais
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho – Ceará
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva – UFS – Sergipe
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo – UNIMAR – São Paulo
Secretarias
Relações Institucionais:
Prof. Dra. Daniela Marques De Moraes – UNB – Distrito Federal
Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM – São Paulo
Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo
Comunicação:
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali – Rio Grande do Sul
Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB – Paraíba
Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC – Santa Catarina
Relações Internacionais para o Continente Americano:
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM – Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão
Relações Internacionais para os demais Continentes:
Prof. Dr. José Barroso Filho – ENAJUM
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná
Eventos:
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec – Minas Gerais
Profa. Dra. Cinthia Obladen de Almendra Freitas - PUC – Paraná
Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello - UFMS – Mato Grosso do Sul

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UMICAP – Pernambuco

D597

Desenvolvimento Econômico Sustentável, Globalização e Transformações na Ordem social e Econômica [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Iara Pereira Ribeiro; Marcos Leite Garcia – Florianópolis: CONPEDI, 2022.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-65-5648-579-9
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Saúde: Direitos Sociais, Constituição e Democracia na América Latina

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Internacionais. 2. Desenvolvimento Econômico. 3. Globalização. XI Encontro Internacional do CONPEDI Chile - Santiago (2: 2022: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34

CONPEDI

Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

XI ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI CHILE - SANTIAGO

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL, GLOBALIZAÇÃO E TRANSFORMAÇÕES NA ORDEM SOCIAL E ECONÔMICA

Apresentação

No primeiro evento presencial após os anos de restrições sanitária em razão da pandemia do Covid-19, o XI ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI realizado nos dias 13 e 14 de outubro de 2022, na cidade de Santiago, no Chile, foi marcado pela alegria do reencontro e pela oportunidade de debater pesquisas que se debruçaram na análise crítica da situação atual e na sinalização de caminhos que congregue o desenvolvimento e a justiça social. Os artigos apresentados no GT Desenvolvimento Econômico Sustentável, Globalização e Transformações na Ordem Social e Econômica I versaram sobre a Agenda 2030 da ONU, sobre os desafios da regulação setorial em geração de energia, saneamento, cabotagem, resíduos sólidos, propriedade intelectual, mídia digital e grandes conglomerados e sobre a atenção com a desindustrialização e a reflexão crítica em relação aos incentivos ao desenvolvimento empresarial para exigir o compromisso com os direitos humanos, com o incentivo ao trabalho, à educação e à democracia para a superação das desigualdades sociais, como, por exemplo, o uso de técnicas para uma linguagem mais acessível. As relações de consumo também foram objetos de análises com artigos sobre superendividamento, cláusulas abusivas nos contratos de plano de saúde, caso fortuito e força maior no CDC e ajuizamento de ações contra contratos bancários.

IMPACTOS DA REGULAÇÃO NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO: ANÁLISE CRÍTICA DA LEI FERRARI

IMPACTS OF REGULATION ON THE BRAZILIAN AUTOMOBILE SECTOR: CRITICAL ANALYSIS OF THE FERRARI LAW

Gabriel Loretto Lochagin [1]
Vinícius Luiz Peternelli Castanheiro [2]

Resumo

O presente artigo se propõe a analisar a regulação do setor automobilístico no Brasil, partindo da hipótese de que a principal norma de referência (a Lei nº 6.729/79, também conhecida como "Lei Ferrari"), apresenta vetores tanto produtivos quanto políticos para organizar e disciplinar este segmento industrial nacional. Ao fazê-lo, compromete-se a estruturar o mercado automobilístico de maneira a cumprir objetivos de política industrial, mas com algum comprometimento da concorrência no setor. Tendo por base o regime jurídico desta Lei, argumenta-se que este comprometimento da concorrência decorre da imposição de restrições verticais ao setor. Foram perquiridos os efeitos produtivos no setor automobilístico pátrio diante da imposição, erigida neste diploma, de acordos verticais entre as distribuidoras e as concessionárias que revendem o produto ao consumidor final. Além disso, realiza-se, ao final do estudo, uma análise comparativa da produção de veículos automotores entre vários países com vistas a delimitar os (possíveis) impactos que a referida legislação gera no setor automobilístico nacional.

Palavras-chave: Regulação, Setor automobilístico,, Acordos verticais, Direito e desenvolvimento, Lei ferrari

Abstract/Resumen/Résumé

This article aims to analyze the regulation of the automobile sector in Brazil, with the hypothesis that the main regulatory provision (Law nº 6.729/79, also known as "Lei Ferrari") puts forward productive and political goals targeting the organize and discipline the segment of the national industry. By doing it, it aims at industrial policy goals, but also jeopardizes competition to some extent. Based on the legal system of this Law, it is here argued that the damage to competition is caused by the imposition of vertical restraints. The productive effects on the automobile sector are thus analyzed in this study, in light of the imposition of vertical agreements between distributors and dealers, responsible for selling this good to final

[1] Professor Doutor da FDRP-USP (Área de Direito Econômico e Financeiro), onde também é presidente da Comissão de Graduação. Doutor e Mestre em Direito pela FD-USP. Bacharel em Direito pela FD-USP.

[2] Aluno de Graduação da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto - USP.

consumers, as established in this law. At the end of the study, a comparative analysis of the production of automobiles in various countries was performed in order to determine the (possible) impacts of the aforementioned legislation on the domestic automobile sector.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Regulation, Automotive sector, Vertical agreements, Law and development, Ferrari law

1. INTRODUÇÃO

Uma das principais características do setor automobilístico brasileiro é que, em meio a inúmeras normas de regulação e fomento, a disciplina das vendas de automóveis promove a integração da cadeia de produção e distribuição. A Lei nº 6.729/79, também chamada de "Lei Ferrari" (nome dado em homenagem não à marca italiana, mas ao seu autor, Renato Ferrari), dispõe sobre o contrato de concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre e, ao fazê-lo, regula a etapa de comercialização da cadeia produtiva em benefício do maior controle das fábricas sobre as operações das concessionárias.

Este arranjo normativo levanta inúmeras questões tanto sobre seu impacto concorrencial e, ao fim e ao cabo, sobre o desenvolvimento deste importante setor industrial brasileiro - o automobilístico -, que tanto marca as iniciativas de promoção estatal de segmentos da atividade econômica. As restrições estabelecidas em contratos de concessão e nas convenções privadas limitam a atuação dos agentes econômicos na etapa de distribuição em nome de objetivos regulatórios que merecem uma atenção mais detalhada. Afinal, a integração vertical, mesmo quando muito evidente, pode permitir que se alcancem situações de eficiência que compensem eventuais prejuízos de bem-estar decorrentes da redução da competitividade. Há inúmeros outros casos, no entanto, em que é contestável sua capacidade de promover ganhos de eficiência, receando-se de seu potencial estímulo ao abuso de poder econômico.

O objetivo deste artigo é recuperar o debate existente a respeito da disciplina jurídica conferida pela Lei Ferrari à venda de automóveis, situando-a como uma norma regulatória de inequívoco apelo ao projeto desenvolvimentista brasileiro e que deve ter seus impactos concorrenciais analisados. Será possível, assim, analisar as tendências da industrialização brasileira, seu enfoque sobre o setor automobilístico e as escolhas legislativas que permitiram construir o atual arcabouço normativo de regulação deste mercado. Parte-se da premissa de que este cenário regulatório compõe-se de diversos instrumentos de políticas públicas que deve necessariamente contemplar sua composição e seus efeitos, de forma a aferir, em estudos posteriores, se sua continuidade é necessária.

Para isso, será feita a revisão narrativa da literatura, em pesquisa de caráter exploratório, de maneira que se permita investigar propósito normativo-regulatório da Lei

Ferrari, sua inserção na temática do desenvolvimento econômico nacional e, também, seu impacto concorrencial.

Esta abordagem é necessária para sistematizar alguns aspectos importantes do problema. Em primeiro lugar, a regulação econômica decorrente de normas estatais ou privadas pode, lícita e legitimamente, pretender objetivos de política industrial, como o desenvolvimento de determinados setores econômicos. Além disso, agentes privados podem celebrar acordos verticais com nítidos benefícios à eficiência setorial. Entretanto, a política econômica incutida na norma jurídica deve estar acompanhada de dados suficientes que permitam sua análise periódica. A seu turno, as eficiências econômicas alegadas como justificativas para acertos privados não são mero argumento retórico: é preciso que elas restem comprovadas, e não que sejam presumidas.

Na primeira parte do artigo, a recuperação dos fundamentos de política industrial que levaram à edição da Lei Ferrari permitirá compreender seus objetivos e as transformações que se seguiram no contexto de maior liberalização dos anos de 1990. Em seguida, serão expostos os contornos restritivos da Lei Ferrari, com o intuito de evidenciar os instrumentos jurídicos que ela emprega para alcançar seus objetivos. A partir destes elementos, o terceiro capítulo mostra como esta configuração normativa permite falar de restrições verticais na cadeia de produção e distribuição de automóveis, assim como analisar se as informações de que se dispõe são suficientes para, no atual momento, sustentar a continuidade da política pública de integração vertical.

2. A REGULAÇÃO DO SETOR AUTOMOBILÍSTICO NO BRASIL

Um recente estudo publicado pelo Banco Mundial sobre a indústria brasileira de automóveis apresenta, logo de início, uma conclusão devastadora: a produtividade e o desempenho comercial são baixos, os preços ao consumidor são altos, as empresas locais são meras figurantes nos mercados doméstico e internacional e a inovação é praticamente inexistente (STURGEON; CHAGAS, 2017, p. 5). Isto mostra que o setor enfrenta dificuldades tanto do ponto de vista interno quando de sua inserção internacional.

A despeito deste cenário pouco promissor, as políticas para este segmento da indústria têm longa trajetória e foram responsáveis por avanços significativos desde o primeiro

momento de sua implementação. Se o atual panorama aponta para desafios consideráveis de organização do mercado automobilístico brasileiro, agravados por dados que demonstram a queda geral dos níveis de produção industrial no país (MORCEIRO; GUILHOTO, 2019), de outro lado é possível também identificar que o peso conferido a este segmento industrial nas políticas de desenvolvimento o coloca como um dos alvos primordiais das estratégias de expansão e modernização do parque industrial nacional.

As primeiras iniciativas regulatórias e de fomento, que foram responsáveis por um rápido avanço do setor automobilístico, ajudam a explicar a atual contextura das políticas de desenvolvimento setorial da indústria, particularmente com relação à organização deste mercado. Não se trata, aqui, de recorrer às origens históricas de determinado instituto para melhor explicar suas características, suas transformações e potenciais contradições. Na verdade, emprega-se este caminho por se entender que, tanto nas ciências sociais e quanto na economia, é bastante poderosa, do ponto de vista analítico, a ideia de *path dependence* para as situações em que o percurso inicial determina as variações nas sequências sociopolíticas.

Deste modo, vai-se além da já importante afirmação de que a história importa para explicar certas situações de aprisionamento[1]. O que se pretende, na verdade, é entender como os primeiros arranjos institucionais aumentam os custos de sua revisão e criam barreiras que obstruem a reversão das escolhas iniciais (FERNANDES, 2002).

Para compreender a aplicabilidade da ideia de dependência de trajetória, são fundamentais as noções de retornos crescentes (*increasing returns*) e de momento crítico (*critcal juncture*) (FERNANDES, 2013, p. 181). Por retornos crescentes entende-se que continuar na rota já estabelecida é tanto mais provável quanto mais já se avançou naquele caminho. Os "custos de saída da trilha" se elevam, e as propostas alternativas são custosas porque se deparam com benefícios de continuidade do legado e com a resistência de interesses consolidados. Trata-se de um processo de autorreforço das instituições, que pode se tornar bastante presente quando as opções em políticas públicas já estiverem normatizadas. Por sua vez, os momentos críticos caracterizam-se como períodos de transformação (como as revoluções ou as reformas institucionais) que, uma vez inaugurados, criam legados para os

[1] A ideia de *lock-in by historical events* é empregada para analisar situações em que a difusão tecnológica enfrenta barreiras de absorção em ARTHUR, 1989, p. 116-131.

atores posteriores. As escolhas tomadas a partir de então são profundamente atreladas à reprodução deste legado.

A rota das grandes decisões de política pública relativas ao desenvolvimento do capitalismo industrial nacional criou tanto retornos crescentes para sua preservação como também foi marcada por uma conjuntura inicial de grandes transformações do Estado brasileiro que conduziu os atores políticos à preservação de seu legado. Isto a despeito de modificações que podem ter graus variados de importância, como os períodos de maior liberalização que atingiram mais fortemente determinados setores, mas que em outros tiveram alcance mais restrito e marginal.[2]

O momento crítico para as políticas públicas de fomento à indústria e ao mercado interno se identifica com as grandes mudanças de rota econômica a partir dos anos de 1930, as quais criaram uma sistemática de intervenção que enfocaria o setor automotivo duas décadas mais tarde. Em linhas gerais, a construção do aparelho interventivo do Estado brasileiro buscou inserir o país em uma nova etapa de seu desenvolvimento capitalista e, para tanto, equipou-o de instituições necessárias para operá-lo e que eram, até então, inexistentes (DRAIBE, 1985, p. 75).

Instrumentos institucionais como um banco de desenvolvimento foram criados para reconfigurar a produção nacional e suprir as lacunas deixadas pelo então incipiente mercado de capitais brasileiro e pela falta de integração na cadeia produtiva (MUSACCHIO; LAZZARINI, 2015, p. 74-77). Os problemas de financiamento e de coordenação nas distintas etapas de produção tiveram duplo efeito sobre a atuação empresarial e administrativa do Estado, na nova perspectiva desenvolvimentista: de um lado, o setor público constituiu-se em um capitalista de risco, principalmente em razão das restrições do financiamento privado para projetos de grande escala. De outro, passou a se envolver em maior intensidade com as cadeias produtivas para assegurar a logística necessária ao fornecimento de insumos à indústria pesada e a distribuição da produção (HIRSCHMAN, 1958).

---

[2] A respeito das transformações incrementais, predominantes nas mudanças institucionais, North resume a questão da seguinte forma: "*Institutional change is a complicated process because the changes at the margin can be a consequence of changes in rules, in informal constraints, and in kinds and effectiveness of enforcement. Moreover, institutions typically change incrementally rather than in discontinuous fashion. How and why they change incrementally and why even discontinuous changes (such as revolution and conquest) are never completely discontinuous are a result of the imbedded ness of informal constraints in societies.*" (NORTH, 1990, p. 6)

A propulsão industrial, no entanto, requeria selecionar os focos da ação diretiva e fomentadora do Estado. A escolha deu-se sobre setores de maior potencial dinâmico, para que a definição do novo eixo da economia brasileira (a indústria) alcançasse o maior desempenho possível sobre a atividade econômica geral. Neste contexto, o setor automobilístico foi percebido como crucial para o insurgente capitalismo industrial brasileiro, ao lado da siderurgia, da construção civil e da construção naval (CAPUTO; MELO, 2009). A ação de indução estatal o incluiu entre suas prioridades pois era um setor capaz de promover grandes transbordamentos para a produção nacional. Uma vez coordenada a cadeia produtiva e asseguradas as fontes de financiamento ao setor, seus efeitos dinâmicos seriam suficientemente importantes para recomendar sua priorização, cujo impacto se daria em diversos outros segmentos da atividade econômica.

Os resultados foram notáveis. Um setor que, até aquele momento, se compunha exclusivamente de unidades de montagem associadas a matrizes internacionais, das quais dependia a importação para o mercado nacional, e uma débil fabricação de autopeças passou a produzir veículos internamente. Isto, paulatinamente, consolidou a indústria automotiva nacional.

Algumas decisões críticas conduziram a estas possibilidades. Em 1953, proibiu-se a importação de veículos completos, assim como a entrada de peças que tivessem similar nacional. Com as restrições, montadoras estrangeiras instalaram-se no país, ainda que, no início, não projetassem alcançar mercados de grande escala (algo que seria alterado, em futuro próximo, pelo estímulo à matriz rodoviária de transportes). Por proposta da Comissão de Desenvolvimento Industrial, em 1954 criou-se a Subcomissão de Jipes, Tratores, Caminhões e Automóveis, responsável por coordenar as primeiras ações de política industrial do setor. Em 1956, o Plano de Metas propunha a consolidação da indústria automotiva nacional e a substituição das importações de veículos. Passo importante foi a criação do Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), no mesmo ano, para formular projetos automotivos, com foco no transporte de cargas (BARROS; PEDRO, 2012, p. 104).

As empresas entrantes no mercado brasileiro, que aqui vinham operar e organizar a completa produção interna de autopeças e veículos, formaram estrutura oligopolística que definiria as características do setor. A própria necessidade de economias de escala reduziu o

número de firmas, o que faz com que o padrão de competição não fosse (e não pudesse ser) marcado pelo elevado número de agentes (NEGRI, 1999, p. 225-226).

A importância da referida norma reguladora deve ser analisada segundo o seu contexto histórico, datado no final da década de 70. Tratava-se de um momento de transição da "era de ouro" para um período de modestos crescimentos econômicos, com uma guinada do pensamento político da época, tendendo a menores intervenções estatais e maior liberdade dos mercados, principalmente nos países desenvolvidos, transitando da intervenção estatal direta na economia para a regulação dos setores produtivos (CHANG, 1997, p. 708).

Todavia, tal tendência regulatória apresentou maior intensidade em países considerados desenvolvidos à época, como os Estados Unidos e o Reino Unido. No Brasil, porém, vigorava outra realidade. Em terras brasileiras tal movimento despontou firmemente apenas em 1995, com o Plano Diretor de Reforma do Aparelho do Estado (MARRARA, 2020, p. 33-34). Neste viés, a Lei Ferrari revela claramente a faceta reguladora do Estado, em contraponto à prestadora ou fornecedora de subsídios, aparente no Plano de Metas de Juscelino Kubitschek, da década de 50, por exemplo, com incentivos fiscais para produção local de peças automotivas e com ajuda de custos de produção para os veículos produzidos nacionalmente (BARROS; PEDRO, 2012, p. 104).

Neste prisma regulatório, pelo menos com relação ao setor automobilístico, o Estado brasileiro editou a Lei Ferrari, que atualmente é alvo de severas críticas, pois, em tese, engessaria o sistema de vendas dos veículos automotores e de seus componentes, em razão dos *acordos verticais*, impostos pela lei, prejudicando o aumento de produção e inibindo a expansão concorrencial.

Feitos estes apontamentos, serão perquiridos os efeitos da Lei Ferrari na produção automotiva nacional, conceituando os acordos verticais acima referidos e analisando os artigos da lei que tangem ao tema. Por fim, será feito um estudo comparativo entre a produção de países estrangeiros com a produção nacional.

3. AS RESTRIÇÕES VERTICAIS NA LEI FERRARI

Uma das principais técnicas empregadas pela Lei Ferrari para estruturar o setor automobilístico brasileiro são os acordos verticais firmados entre as montadoras e as

concessionárias. Por meio desses acordos são implementadas as *restrições verticais*, conceituadas como cláusulas contratuais (normalmente empregadas em contratos de distribuição), as quais, de alguma forma, restringem o exercício negocial de qualquer um dos contratantes. Tais acordos são celebrados entre uma ou mais empresas de uma mesma cadeia produtiva, as quais desempenham funções distintas na produção da mercadoria, isto é, estão em estágios distintos da elaboração do produto. Utilizando-se expressão comum do direito concorrencial sobre o tema, estas empresas são "concorrentes sem ter concorrência" (FORGIONI, 2008, p. 50).

No que tange ao setor automobilístico brasileiro, o acordo vertical permite que as montadoras imponham restrições, respaldadas pela Lei Ferrari, às concessionárias sobre compra de automóveis, peças e componentes da montadora e até mesmo sobre a revenda.

Quanto ao conteúdo de tais limitações que podem estar presentes nos acordos verticais, o CADE, em sua resolução nº 20 de 1999, lista as seis cláusulas restritivas mais comuns inseridas nestes contratos, a saber:

(i) *a fixação dos preços de revenda*: neste caso, o produtor estabelece, no instrumento do contrato, o preço - mínimo ou máximo - a ser adotado pelos distribuidores ou revendedores. O texto original da Lei Ferrari, em seu art. 13, permitia as montadoras estipular o preço de revenda das concessionárias. Todavia, com a alteração legislativa imposta pela Lei nº 8.132 de 1990, esta fixação unilateral foi excluída.

(ii) *restrições territoriais e de base de clientes*: hipótese na qual o produtor restringe a zona de operação de seus distribuidores e revendedores, limitando práticas concorrenciais e o acesso a outras áreas com mercado consumidor. Esta cláusula restritiva é permitida no texto da Lei Ferrari, em seu art. 5º, incisos I e II.

(iii) *acordos de exclusividade*: por meio destes, os compradores das mercadorias ou serviços celebram um compromisso de exclusividade com o vendedor, podendo apenas adquirir os produtos ou serviços deste, impedindo-o de mercar bens da concorrência. A recíproca é verdadeira, podendo o vendedor sujeitar-se a alienar bens e serviços somente ao comprador com pacto de exclusividade. Outra opção prevista na Lei Ferrari, no art. 3º, inciso III, alínea "b".

(iv) *recusa de negociação*: nestes casos ou os vendedores ou os compradores impõem unilateralmente as formas nas quais serão celebrados os negócios, isto é, um dos polos da

relação exige, para estabelecer o acordo, determinadas condições. Constitui outra modalidade restritiva presente na Lei Ferrari, mais precisamente no § 2º, do art. 5º.

(v) *venda casada:* o vendedor de algum bem ou serviço exige, para efetuar a venda, que o comprador adquira outros bens ou serviços conjuntamente, isto é, ou compra os produtos estabelecidos na venda casada ou não adquire nenhum.

(vi) *discriminação de preços*: por fim, nesta hipótese o vendedor, valendo-se do seu poder de mercado, fixa valores distintos para um mesmo bem ou serviço a depender do adquirente, seja este individual ou coletivo, com o intuito de auferir maiores lucros. Porém, esse expediente é vedado pela Lei Ferrari, podendo as montadoras (concedentes) estabelecer livremente os preços com as concessionárias. Deve manter, no entanto, a uniformidade de preço e formas de pagamento com todas as suas redes de distribuição, assim como ordena o § 2º, do art. 13.

Isto posto, é patente que as restrições verticais, por vezes, implicam mitigação intencional e consciente à concorrência, como política pública destinada a, pretensamente, fortalecer a posição de mercado das montadoras por meio do controle dos canais de distribuição. O fato de haver previsão legal faz com que haja espécie de imunidade concorrencial dos agentes de mercado: a economia e o melhor funcionamento do mercado, eventualmente possíveis caso houvesse abertura do setor, cedem ao império da lei. Neste sentido, já se posicionou o CADE, alegando que todas as práticas anticoncorrenciais dispostas por leis, como as da Lei Ferrari, não são ilícitas, por óbvio. Portanto, não podem ser objetos de análise daquele Conselho, tendo seu papel limitado à apenas criticar as medidas impostas pelo legislador (MPF, 2013, p. 2).

Sem prejuízo das críticas expostas, os acordos verticais podem trazer certos benefícios. Como bem expressam WHISH e BAILEY (2020), eles podem promover a *non-price competition*[3] e a melhora na qualidade dos serviços (*idem*, p. 23-24)[4]. Além disso, as restrições verticais podem contribuir para o desenvolvimento de novos mercados, tal qual ocorre nas restrições verticais temporárias, que resguardam a incorporação de produtos de alta

---

[3] O que quer dizer que os produtos das firmas não competirão, como aspecto principal de escolha do consumidor, com base no preço, mas sim com relação a qualidade, customização, emprego de mão de obra qualificada.

[4] Os autores ainda pontuam sobre o parágrafo 107 da *Guidelines on vertical restraints (*COMISSÃO EUROPEIA, 2010) o qual elenca nove situações em que os acordos verticais são benéficos ao mercado.

complexidade, considerados novidades no mercado, ou certos investimentos específicos a uma determinada relação contratual (COMISSÃO EUROPEIA, p. 25).

Cabe o exemplo da firma que não tem poder de mercado, a qual, para tentar elevar seus resultados, recorre à única opção possível neste cenário: aprimorar seus processos de fabricação e distribuição. Nestes expedientes, as restrições verticais podem trazer benefícios a estas empresas, pois as formas normais - em um mercado com concorrência - de distribuição entre fornecedores e compradores (empresas) definem unicamente o preço e a quantidade do produto ou serviço em uma operação comercial, inviabilizando um aprimoramento adequado de investimentos e vendas da empresa sem poder de mercado (COMISSÃO EUROPEIA, p. 23). É o caso da Lei Ferrari, que ao instituir a concessão entre montadoras e concessionárias com os *acordos de exclusividade* - art. 3º, § 1º, alínea "b" - elimina a concorrência intramarcas, propiciando condições excepcionais de compra com suas concessionárias, impedindo a concorrência com as demais, pelo menos com relação ao preço, seguindo a disposição legal.

Conceituado o acordo vertical, inicia-se o tratamento normativo do contrato de distribuição instituído pela Lei nº 6.729/79, analisando seus comandos bem como as suas alterações realizadas pela Lei nº 8.131 de 1990.

4. O REGIME JURÍDICO DA LEI FERRARI

A Lei nº 6.729, de 28 de novembro de 1979, é responsável pela regulação da *distribuição de veículos automotores de via terrestre*, assim como leciona seu art. 1º. Referida lei é o resultado de diversas discussões envolvendo os interesses distintos das montadoras e das concessionárias. Por esse prisma, a espécie normativa projetava harmonizar os interesses entre os dois grupos. O diploma, com sua entrada em vigor, instituiu os seguintes propósitos do contrato firmado entre os fabricantes (montadoras) e as distribuidoras (concessionárias): (i) a comercialização de veículos automotores, peças e componentes, que seriam produzidos pelas montadoras às revendedoras; (ii) concessão de assistência técnica; e (iii) a permissão de uso gratuito da marca das montadoras às distribuidoras.

Todas as regras formuladas pela Lei regulam as denominadas "redes distribuidoras", permitindo a celebração dos acordos verticais, acima estudados. Patente salientar que a lei

regulamenta exclusivamente o setor automobilístico, não se limitando, todavia, apenas às relações entre as montadoras e as concessionárias. Ao contrário, ela se estende, inclusive, ao tratamento de matéria concorrencial e a operacionalização desse setor produtivo.

Os comandos inseridos neste diploma, como já adiantado, são alvos de diversos questionamentos. Por exemplo, tal legislação faculta às montadoras fixar *acordos de exclusividade* para os automóveis saídos de fábrica. Com relação à venda de veículos de outras marcas, a Lei Ferrari admite esta possibilidade se os automóveis forem usados, também permitindo a alienação de implementos e componentes novos ou fabricados por terceiros, devendo observar, com relação aos componentes, o índice de fidelidade de compra, caso presentes no acordo (art. 4º).

O art. 5º estabelece outra restrição vertical, mas com natureza de *restrições territoriais*, caracterizando ser inerente à concessão. Portanto, a concessionária não pode, fora de sua área demarcada, vender veículos automotores ou prestar serviços conexos seja de forma direta ou por terceiros (§ 2º, do art. 5º). O mesmo artigo prevê, ainda, uma proteção aos consumidores finais, estabelecendo - em seu § 3º - que estes podem proceder à compra dos automóveis ou serviços em qualquer concessionária, não apenas naquela localizada no município em que o consumidor possui moradia.

Em seu art. 10 a lei permite ao fabricante estabelecer quotas obrigatórias de estoque de veículos (disciplina dada pelo art. 7º), além de instituir um "índice de fidelidade de compra de componentes dos veículos automotores", assim como leciona o art. 8º. Ademais, trata das excepcionais hipóteses em que as montadoras podem realizar vendas diretas, sem intermédio das concessionárias, elencadas no art. 15, inciso I (MPF. 2013, p. 28)[5]. Por seu turno, a alínea "b" permite certa negociação entre as montadoras e as concessionárias, facultando àquelas, caso formalizado expressamente no acordo, aumentar as hipóteses de venda direta além das previstas na alínea "a".

A Lei Ferrari foi modificada pela Lei nº 8.132, de 1990, implicando diversas mudanças na legislação anterior. Entre as alterações está enquadrado o art. 13, em que na normativa em vigor o preço a ser praticado pelas concessionárias pode ser livremente fixado entre elas e as montadoras. Esta alteração fomenta a concorrência intramarcas, isto é, entre as

[5] Mesmo que as hipóteses sejam excepcionais, em 2011 as vendas diretas representaram 26,85% dos veículos negociados no país, o que claramente é uma concorrência desleal com as concessionárias.

concessionárias de uma mesma montadora, pois em muitos casos terão que reduzir sua margem de resultados, pois a concedente não pode mais fixar preços unilateralmente, cabendo a cada concessionária estipular o seu preço de revenda, atraindo e tendo maior giro aquela que apresentar as condições mais satisfatórias ao consumidor final (sobre a este processo de concorrência, ver FORGIONI, 2008, p. 91-92).

Os comandos da Lei Ferrari permitem deduzir que as concessionárias, via de regra, subordinam-se economicamente aos fabricantes. Exatamente por isso que os artigos 16 e seguintes da legislação tratam de proteger as concessionárias de determinadas práticas abusivas que poderiam ser empregadas pelas montadoras. Por derradeiro, o acordo é sempre contratado por prazo indeterminado (art. 21, *caput*), procedendo a resolução apenas nos casos previstos na lei, tratativa realizada pelo art. 22.

Em razão da série de benefícios que o contrato de distribuição promovido pela Lei Ferrari fornece, tanto para as fabricantes quanto para as concessionárias (benefícios que são até considerados práticas anticoncorrenciais), ela deve ser interpretada de forma restritiva. Ou seja, tal normativa *não se aplica* para regulação de contratos de distribuição que não se fundem na relação entre fabricantes e concessionárias de veículos automotores terrestres. Exatamente por ser uma lei específica, ela não tolera interpretações extensivas, não propagando seu regime jurídico para outros tipos de contratos de distribuição como o de franquias, por exemplo.

Tarefa necessária a análise do regime jurídico da Lei Ferrari, pois a partir deste se passa à crítica dos dispositivos do referido diploma.

5. ANÁLISE CRÍTICA DA LEI FERRARI

A Lei Ferrari, ao regular os acordos verticais entre concessionárias e fabricantes, aplica indiretamente o conceito de *custos de transação* (COASE, 1937, p. 386-405), procurando reduzi-lo. As firmas, em busca de maximizar seus lucros pela racionalização de seus custos, devem saber quanto é o custo de transação de suas atividades, isto é, qual *o custo de participarem do mercado*. Este é o conceito de custo de transação: qual o dispêndio econômico que, neste caso, as firmas empregam para atuar no setor econômico em que realizam suas atividades.

Desta sorte, as firmas podem *concentrar* em si as etapas de produção, verticalizando-se, ou *desconcentrar* parcelas de sua etapa produtiva para o mercado. A escolha da firma irá se pautar em qual opção é mais vantajosa. Nos mercados em que os custos de transação da firma tendem a se igualar com os custos caso realizasse a desconcentração, é mais vantajoso para a empresa internalizar a produção. Ao passo que, se os custos de transação aumentarem, caso a firma tente realizar a verticalização, a melhor opção é a desconcentração (*Idem*, p. 395). Explica-se com o exemplo do setor automobilístico: as fábricas, visando à verticalização, teriam que avaliar os custos de transação das operações de venda, sem a rede distribuidora constituída por suas concessionárias. Se fosse vantajoso realizar uma rede autônoma de venda de veículos independente das concessionárias, seria proveitoso para as montadoras a internalização desta linha produtiva.

Contudo, a lei não possibilita tal opção logística, permitindo às montadoras as vendas diretas em poucos casos listados em seu artigo 15. Os efeitos dos acordos verticais, instituídos pela Lei Ferrari, se assemelham aos cálculos realizados pela firma para auferir seus custos de transação, gerando eficiências para as montadoras, que não precisam montar uma rede de distribuição internalizada, pois este papel caberá às concessionárias (MPF, 2013, p. 16). FURQUIM (2010, p. 6-7) afirma que os acordos verticais possuem sua razão econômica ao garantir o lucro do monopólio já existente. No caso do setor automobilístico, tratar-se-ia de um oligopólio. Neste sentido, bloqueiam o acesso de outras marcas concorrentes, *fechando o mercado* para as fabricantes que já atuam no setor, ao arrepio do interesse dos consumidores. Assim, uma lei reguladora deveria instituir restrições verticais, beneficiando montadoras e concessionárias de um mercado tão concentrado como o brasileiro?

Vejam-se alguns dados. Em 2011 apenas 4 marcas - Volkswagen, GM, Ford e Fiat - representavam 70,19% das vendas internas de automóveis no país. (MPF, 2019, p. 20-24) Todavia, importante destacar que atualmente se observa alguma tendência de desconcentração do setor, mesmo que ainda com poucas empresas. A exemplo das marcas menos conhecidas do público brasileiro, como a francesa Renault (217.342 automóveis vendidos) e a coreana Hyundai (203.655), que ultrapassaram em venda de automóveis as poderosas marcas da Fiat (201.256) e Ford (196.263) (*Idem, ibidem*). Assim, diante deste cenário de potencial abertura para novos agentes, parece-se indicar a necessidade de revisar a política regulatória legal de concentração vertical do setor.

Com relação ao fechamento do mercado interno, o artigo 18 da Lei Ferrari permite a convenção de categorias econômicas, inibindo, de certa maneira, a normativa da Lei de Concorrência (Lei nº 12.529), principalmente no que tange os comandos do artigo 36, § 3º, incisos I e II. Em tese, o art. 18 conferiria às montadoras um território próspero para acordos, mesmo que velados, sobre diversas operações comerciais, limitando práticas concorrenciais no mercado e favorecendo a composição de *cartéis de regras* (MPF, 2013, p. 23-24).

Este é um ambiente fértil para as montadoras que dominam o mercado, facilitando a formação de um oligopólio, o qual capturará o setor. Tal cenário é de fácil visualização, como o mercado brasileiro automotivo é muito concentrado, os consumidores, ao tentarem adquirir um veículo, em geral, terão poucas opções, limitando-se, em regra, às marcas mais famosas e renomadas em território nacional: Volkswagen, GM, Ford e Fiat. Se estas marcas realizarem uma convenção pautadas no artigo 18, os termos acordados poderiam ter no setor efeitos anticoncorrenciais perceptíveis (*Idem*, p. 27). Um consumidor, invariavelmente, procurará uma concessionária daquelas marcas. Neste ponto, o que contará será o gosto do cliente, que pode optar por uma ou outra marca. Todavia, o mercado poderia ser padronizado ao ponto de apenas beneficiar aquelas fabricantes, subjugando as demais, as quais teriam grandes dificuldades para ganhar maior espaço no setor.

Mesmo fora do âmbito do acordo (que, como se viu, não é utilizado), as empresas formadoras do oligopólio tendem a deixar os preços do setor mais elevados do que se este fosse um mercado de grande competição, o que explicaria os preços abusivos dos automóveis no Brasil, que não constituem bens de consumo, mas sim um patrimônio.

Além disso, a lei desestimula a concorrência intramarcas, permitindo à montadora realizar *acordos de exclusividade* (art. 3º, inciso III, alínea "b") com as concessionárias, bem como pode impedi-la de vender veículos novos de outras marcas. Finalisticamente, quem sofre com toda esta regulação é o consumidor, nos termos que se seguem: as montadoras estão dispostas em um mercado concentrado, em que os automóveis são vendidos por atacado à um consumidor certo - concessionárias - e, muitas vezes, com cláusulas de fidelidade, às montadoras, em face da pouca concorrência, não têm estímulo para aumentar a sua produção, mesmo que o pudessem, repassando o preço para as concessionárias e estas para o consumidor final. Seria umas das explicações plausíveis para altos preços dos automóveis no Brasil (*Idem*, p. 12).

Antes de prosseguir para o tópico de comparação de produção entre países, é imprescindível analisar a legislação internacional para averiguar se se aplicam, e em que medida, ou não as medidas restritivas verticais.

Nos EUA, em razão do seu forte modelo federalista, os Estados-Membros da Federação podem dispor diversamente sobre a regulação dos automóveis, tendo maior peso as leis estaduais às federais. Similarmente ao Brasil, nos EUA as leis de revenda pregam que somente as concessionárias podem alienar carros saídos de fábrica, impedindo, assim, a venda direta pelas montadoras, prevendo, inclusive, os acordos de *restrições territoriais*. O diferencial é que as leis norte-americanas vedam os *pactos de exclusividade* entre as montadoras e as concessionárias, permitindo apenas que a montadora propicie benefícios para a revendedora adotar a exclusividade, mas, como se vê, ela não é imposta como no caso brasileiro. Situação essa permite maior concorrência intramarcas e maior espaço no mercado para concessionárias multimarcas (GRANDE, 2004, p. 44).

Partindo para os países europeus, a Alemanha possui uma rede de distribuição bem dispersa, com mais de 15.000 revendas, que alienam um pequeno montante de veículos anualmente, exatamente por isso, o setor automobilístico alemão vem se aglutinando. O modelo germânico de venda de veículos tem algumas peculiaridades. As montadoras (como a Mercedes-Benz e a Volkswagen) têm protagonismo na venda de automóveis, possuindo lojas próprias; o mercado sob encomenda (*build-to-order*) goza de grande relevância na parcela total de produção, estando os consumidores familiarizados com este sistema (*Idem*, p. 46). O sistema de distribuição francês e italiano são análogos, tendo um revendedor principal, que coordena diversos sub-revendedores e agentes. A marca francesa Renault, em território francês, possui um grande número de revendedores, na Itália este cenário é reduzido *(Idem,* p. 48).

Até 2002, as normativas europeias sobre a comercialização de veículos eram mais cerceadoras, prevendo uma série de restrições verticais, tais quais o modelo brasileiro. Entretanto, naquele ano a legislação sofreu alterações visando promover um mercado com práticas mais competitivas. Com a nova legislação, as fabricantes têm de optar entre um sistema de *distribuição seletiva* - no qual, se qualquer varejista se enquadrar nos moldes postos pelas montadoras, poderá ser escolhido como um "representante", recebendo as mercadorias para o comércio com qualquer país da União Europeia - ou de *distribuição*

exclusiva. Optando por este sistema, fica facultado às montadoras instituírem acordos de *restrições territoriais*, não podendo impedir, entretanto, os seus revendedores de mercar automóveis para concessionárias não autorizadas, as quais podem alienar os automóveis para qualquer país do bloco da UE (*Idem, ibidem*).

Diante do exposto, conclui-se que tanto as normativas atuais norte-americanas quanto as europeias são menos restritivas que as brasileiras, o que promoveria maior concorrência no setor, principalmente intramarcas, obrigando, em tese, às fabricantes a reduzirem os preços de seus produtos. Indaga-se se estas legislações menos restritivas promovem, em números concretos, maiores estímulos à competição e, finalisticamente, um crescimento na produção de automóveis nestes países. Disto que cuidará o próximo tópico.

6. COMPARAÇÃO PRODUTIVA ENTRE PAÍSES

A comparação produtiva se dará entre 6 países: (i) Alemanha, (ii) Itália, (iii) França, (iv) Estados Unidos, (v) Argentina e (vi) Brasil. Explica-se a escolha pelo fato de os três países europeus partilharem de uma mesma normativa desde de 2002, menos restritiva que a do Brasil, como apontado, e o mesmo procede com relação aos EUA. Além disso, os primeiros quatro países listados possuem montadoras reconhecidas com suas respectivas nacionalidades. As marcas Volkswagen, Audi, Mercedes-Benz, BMW e Porsche são alemãs. Peugeot, Citroën, Renault e Bugatti são francesas. Fiat, Alfa-Romeo, Ferrari, Lamborghini e Maserati são italianas. GM, Ford, Chrysler, Dodge e Jeep são norte-americanas. Existem outras marcas, todavia estas são as principais de cada país.

A Argentina será utilizada para comparação, pois é o segundo país da América do Sul que mais produz automóveis (ficando atrás apenas do Brasil – OICA, 2020), servindo, portanto, como um parâmetro mais fiel para a realidade brasileira. Os dados levantados (expostos em percentuais) contam a soma de carros e veículos comerciais, sendo o espaço amostral de 2011 até 2020.[6]

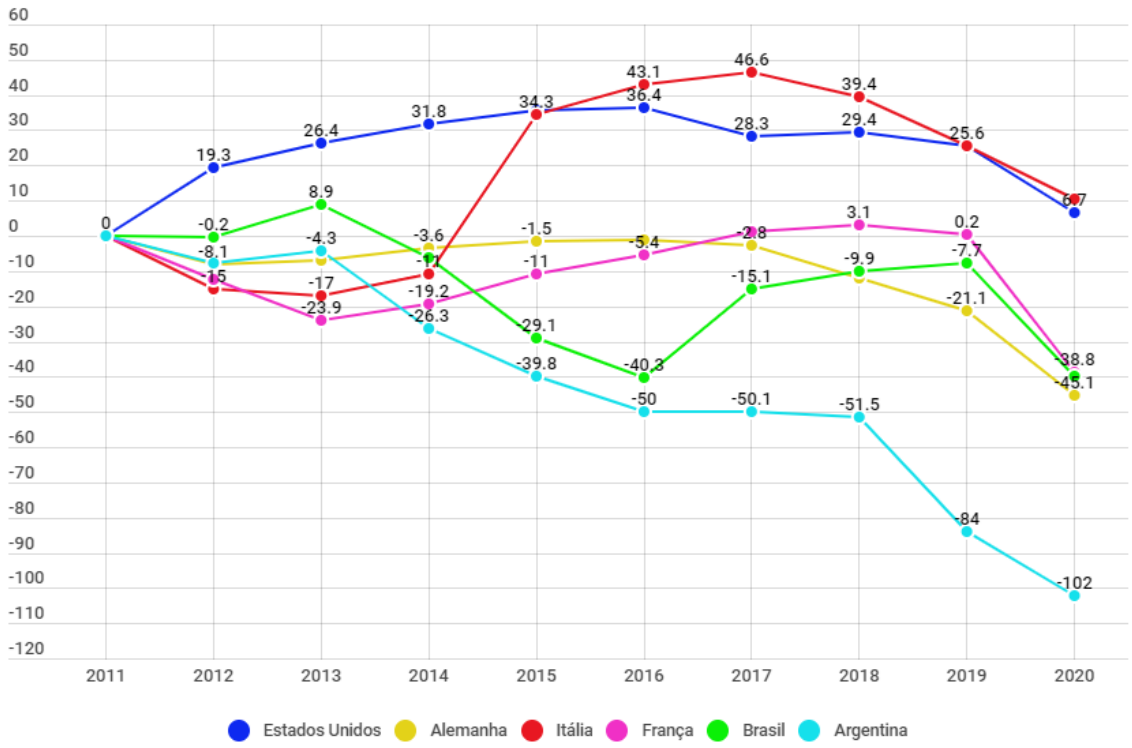
O cálculo se realizará da seguinte forma: com base no número bruto de veículos (tanto comerciais quanto veículos de "passeio") se verificará o crescimento ou decréscimo de

[6] Ano de criação da Lei nº 12.715 de 2012 (Programa Inovar-Auto). Com isso se verificará se este programa subsidiador auxiliou no aumento de produção no período.

produção de cada país por ano, sendo que o ano de 2011 é o ponto “zero” do gráfico. A produção de automóveis de cada país começará no “zero de porcentagem”, iniciando, daí, as curvas de sua produção.

Com base nos dados oferecidos pelo site da OICA (2020)[7], formulou-se o gráfico a seguir:

Aumento/queda de produção de automóveis em porcentagem (%) por ano (2011-2020)*



Dados retirados do site da Internacional Organization of Motor Vehicles Manufacturers (OICA): https://www.oica.net/production-statistics/

Obs.: neste gráfico o ano de 2011 é o "ano zero"

***Elaboração própria**

De início, importante frisar que o decréscimo de produção no ano de 2020 de todos os países analisados se deve à crise econômica mundial instaurada pela pandemia de COVID-19, o novo coronavírus. Isto posto, dessas estatísticas se retiram informações interessantes: Itália e Estados Unidos, durante o período, apresentaram crescimento em suas produções. Mesmo com a crise de coronavírus houve aumentos de 10,6% e 6,7%, respectivamente. A Alemanha,

[7] International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, disponível em: <http://www.oica.net/category/production-statistics/>, acesso em: 16 de jun. de 2020.

por seu turno, apresentou redução de 45,1% e a França decréscimo de 38,8%[8]. A Argentina, por sua vez, em razão da crise econômica que se instaurou desde 1990 e da estagnação que perdura desde 2013, agravadas pela crise sanitária internacional, apresentou uma queda acentuada de 102% em sua produção.

Todavia, o dado mais interessante é da produção brasileira, no período de 2012 até 2019 - mesmo com as medidas do Inovar-auto, caiu em 7%, sendo que até 2017, ano final do Inovar-Auto[9], a queda foi ainda mais acentuada, na casa de 15,1%. Isto é, mesmo com todos os subsídios e a redução da alíquota do IPI, prevista para as montadoras que se adequarem aos parâmetros estipulados pela Lei, o setor apresentou uma retração. No ano de 2020 a produção nacional também regrediu em patamares consideráveis, no total de 32% do ano de 2019 para 2020, sendo que durante todo o período analisado a redução foi de 39,7%.

Plausível a conclusão de que apenas os subsídios não aumentarão, de forma prolongada, a produção do setor, mas serão apenas um estímulo temporário, ao passo que a concorrência representaria o estímulo mais importante e perene de que o setor carece. Promissora a tese de que os países com legislações mais flexíveis, caso não tenham passado por adversidades no setor, como a Alemanha e a França, terão maior competição entre as montadoras, trazendo benefícios ao mercado e ao consumidor, por meio da concorrência, como registrado na Itália e nos Estados Unidos.

7. CONCLUSÃO

Incontestável que o setor automobilístico é estratégico em uma economia nacional, gerando empregos e bens importantes para a população em geral, além de ser uma importante fonte de renda para o país, através da arrecadação de tributos. Todavia, discute-se a ampla

---

[8]A queda da produção alemã se deve, além dos efeitos da crise de Coronavírus, em termos, ao escândalo de falsificação de emissão de carbono pela Volkswagen em 2015, maior marca alemã e dona de outras marcas, também alemãs, como Audi e Porsche, gerando boicotes internacionais ao grupo Volkswagen neste sentido: <https://europe.autonews.com/automakers/german-car-production-drops-23-year-low-weak-exports>, acesso em: 17 de jun. de 2020. A estagnação francesa em período anterior ao ano de 2020 – o país apresentou o crescimento singelo de 0,2% entre 2011 e 2019 - se deve à crise que atingiu as suas principais marcas, como a Renault e o grupo Peugeot-Citroën, em 2009, precisando do auxílio do governo francês, perdurando a estagnação até os dias atuais (BARROS; PEDRO, 2011, p. 178).

[9] Assim como assinala o § 1º do art. 1º do Decreto nº 7.819.

proteção dada às montadoras por meio da Lei Ferrari, beneficiando-as por meio de acordos verticais *ex lege*.

Atualmente a indústria automobilística brasileira é uma realidade (mesmo que com uma subcapacidade de produção), sendo a 9ª maior produtora do planeta (OICA, 2021), o que permite questionar a necessidade de se perpetuar a política de concentração vertical promovida pela Lei Ferrari. Em tese, as espécies normativas deveriam fomentar a concorrência dos mercados - visando melhores preços e qualidade dos produtos -, não ao contrário, sendo exatamente este o efeito da Lei Ferrari: o desestímulo à concorrência, especialmente intramarcas, encabeçado pelos acordos restritivos, concedendo prerrogativas injustificáveis, especialmente para as montadoras, possibilitando, ainda, condutas comerciais uniformes.

Neste sentido, a conclusão que se retira deste estudo é similar à da Nota técnica nº 44 do MPF (2013): a revogação da Lei Ferrari traria benefícios para o setor automobilístico brasileiro. Não se quer dizer que a Lei Ferrari é a única causa do subaproveitamento produtivo nacional, até por que ela não beneficia diretamente as montadoras mais antigas, todavia este é um dos vários fatores que, somados, justificam a disfunção produtiva e os altos preços dos automóveis brasileiros, como a carga tributária que é mais elevada do que a média dos outros países do globo.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARTHUR, W. Brian. Competing Technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. **The economic journal**, vol. 99, n. 394, mar. 1989, p. 116-131.

BARROS, Daniel Chiari; PEDRO, Luciana Silvestre. As mudanças estruturais do setor automotivo, os impactos da crise e as perspectivas para o Brasil. **BNDES Setorial**, nº 34, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Rio de Janeiro, 2011, p. 173-202.

_____. **O papel do BNDES no desenvolvimento do setor automotivo brasileiro**. Brasília: BNDES, 2012.

CAPUTO, Ana Cláudia; MELO, Hilda Pereira. A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC. **Estudos econômicos**, vol. 39, n. 3, set. 2009.

CHANG, Ha-Joon. The economics and politics of regulation. **Cambridge Journal of Economics**, vol. 21, n. 6, 1997, p. 703-728.

COASE, Ronald H. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, vol. IV, n. 16, nov. 1937, págs. 386-405.

COMISSÃO EUROPEIA. Guidelines on vertical restraints. **Jornal Oficial da União Europeia**, 2010.

DRAIBE, Sônia. **Rumos e metamorfoses**: um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas da industrialização no Brasil (1930-1960). 2a ed. São Paulo: Paz e Terra, 1985.

FENABRAVE. Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores. **Anuário**, 2019, disponível em: <http://online.fliphtml5.com/ordey/pzwi/#p=1>, acesso em: 15 de jun. de 2020.

_____. **Anuário**, 2020, disponível em: <https://online.fliphtml5.com/ordey/tvnn/#p=17>, acesso em: 19 de jun. de 2021.

FERNANDES, Antônio Sérgio Araújo. *Path dependence* e os estudos históricos comparados. **Revista brasileira de informação bibliográfica em ciências sociais**, n. 53, 2002, p. 79-103.

_____. Dependência de trajetória e mudança institucional. **Perspectivas**: revista de ciências sociais, vol. 44, jul.-dez. 2013.

FORGIONI, Paula A. **Contrato de distribuição.** 2ª ed, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

FURQUIM, Paulo A. **Restrições Verticais e Defesa da Concorrência*:*** Experiência Brasileira. Textos para Discussão 264. São Paulo: FGV, 2010.

GRANDE, Márcia Mazzeo. A distribuição de automóveis novos em mudança? Estudo a partir de survey e pesquisa qualitativa em concessionárias, São Paulo, **Tese de doutorado** - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, 2004.

HIRSCHMAN, Albert. T**he strategy of economic development**. New Haven: Yale University Press, 1958.

MINISTÉRIO PÚBLICO FEDERAL. 3ª Câmara de Coordenação e Revisão-Consumidor e Ordem Econômica. **Nota técnica nº 44.** Brasília: MPF, 2013.

MARRARA, Thiago. **Manual de direito administrativo: fundamentos, organização e pessoal.** 2ª ed. São Paulo: Kindle Direct Publishing, 2020, v. 1.

MORCEIRO, Paulo César; GUILHOTO, Joaquim José Martins. Desindustrialização setorial e estagnação de longo prazo da manufatura brasileira. **Núcleo de Economia Regional e Urbana.** São Paulo, Universidade de São Paulo. 2019.

MUSACCHIO, Aldo; LAZZARINI, Sérgio G. **Reinventando o capitalismo de Estado**: o Leviatã nos negócios (Brasil e outros países). São Paulo: Portfólio, 2015.

NEGRI, João Alberto de. O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro. **Pesquisa e planejamento econômico**, vol. 29, n. 2, ago. 1999.

NICOLA, Stefan. German car production drops to 23-year low on weak exports. **Automotive News Europe,** Berlim, 7 de jan. de 2020, dísponível em: <https://europe.autonews.com/

automakers/german-car-production-drops-23-year-low-weak-exports>, acesso em: 17 de jun. de 2020.

NORTH, Douglass. **Institutions, institucional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OICA. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. Production Statistics, 2020, disponível em: <http://www.oica.net/category/production-statistics/>, acesso em: 16 de jun. de 2020.

STURGEON, Timothy; CHAGAS, Leonardo Lima; BARNES, Justin. Inovar Auto: evaluating Brazil's automotive industrial policy to meet the challenges of global value chains. In: BANCO MUNDIAL. **Um ajuste justo**: análise da eficiência e da equidade do gasto público no Brasil. Washington, D.C.: World Bank, 2017.

WHISH, Richard; e BAILEY, David. **Competition Law.** 7ª ed. New York: Oxford University Press, 2012.