

Relatório Preliminar do Conselheiro Relator Antonio Fonseca

- I. Introdução
- II. Das requerentes e da interessada
 - Copesul 2
 - OPP Petroquímica
 - OPP Polietilenos
 - Ipiranga Petroquímica
 - Petroquímica Triunfo
- III. Dos instrumentos submetidos à apreciação
 - Acordos de fornecimento
 - Contrato entre Copesul e Ipiranga
- IV. Mercado relevante
 - Mercado relevante de produto
 - Mercado relevante geográfico
 - Grau de concentração da oferta
- V. Contexto econômico e institucional
- VI. Razões das requerentes e da interessada
- VII. Impactos da operação
- VIII. Considerações finais

Relatório Preliminar¹

I. Introdução

1.Trata-se de requerimento, protocolado em 29/08/95, pelo qual as empresas Cia Petroquímica.do Sul - Copesul, OPP - Petroquímica S/A, Poliolefinas S/A (atual OPP - Polietilenos S/A) e Polisul Petroquímica S/A (atual Ipiranga Petroquímica S/A), doravante denominados simplesmente Copesul, OPP, Polietilenos e Ipiranga, respectivamente, submetem à apreciação deste Conselho, nos termos do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, acordos de fornecimento de matéria-prima, firmados em 23/08/95, entre a primeira requerente com a OPP e Polietilenos, assim como o contrato de compra e venda de matéria primas, assinado em 29/08/95, entre a Copesul e a Ipiranga.

¹ Relatório desenvolvido por Roberto T. Alves - economista do CADE (CRE/RJ nº 20.783-7)

2.As requerentes estão instaladas no Pólo Petroquímico de Triunfo, Rio Grande do Sul, sendo a Copesul, empresa da 1º geração, a central produtora de matérias-primas derivadas da nafta fornecida pela Petrobrás, e as demais, OPP, Polietilenos e Ipiranga (ex-Polisul) , empresas da 2º geração, consumidoras destas matérias-primas, que constituem-se em insumos para a produção das resinas termoplásticas polietileno de baixa densidade - PEBD, polietileno de alta densidade -PEAD e polipropileno - PP.

3. A expansão da Copesul implicará investimentos de cerca de US\$ 680 milhões, e prevê a elevação da capacidade produtiva da central dos atuais 685 mil ton/ano de eteno para 1.135 mil ton/ano, e de propeno de 325 mil ton/ano para 625 mil ton/ano. Os instrumentos ora examinados tratam da distribuição deste adicional de 450 mil ton/ano de eteno e 300 mil ton/ano de propeno entre clientes da Copesul.

4.A Petroquímica Triunfo S/A, doravante denominada Triunfo, empresa igualmente instalada no Pólo, cliente de eteno da Copesul e produtora de polietileno de baixa densidade (PEBD) foi admitida no processo como interessada, em despacho do Conselheiro-relator, de 07/05/97 (f. 1558),. A Triunfo pretende, tal como as demais requerentes da 2º geração, garantir, através da assinatura de acordo de fornecimento com a Copesul, o atendimento das suas necessidades adicionais de matéria-prima, para viabilizar seu plano de implantação de uma unidade de polietileno de baixa densidade linear (PEBDL).

5.A viabilização do plano de expansão exigirá também investimentos da ordem de US\$ 800 milhões realizados pela Petrobrás, para garantir o fornecimento adicional de nafta à Copesul. Em 31/07/95, a Copesul firmou com a Petrobrás um protocolo de intenções visando o fornecimento adicional de nafta. Em sequência foi assinado, em 23/02/96, contrato de compra e venda de matéria-prima (fls. 695/734), onde a Copesul se compromete a comprar (contrato take or pay) e a Petrobrás a fornecer a quantidade mínima de 2.100 mil ton/ano, sendo ajustado o volume máximo de 3.500 mil ton/ano de nafta.

II. Das requerentes e da interessada

Companhia Petroquímica do Sul - Copesul

6.Situada no Pólo Petroquímico do Estado do Rio Grande do Sul, no município de Triunfo, constitui-se na central petroquímica de implantação mais recente dentre as 3 existentes no país. A mais antiga, a Petroquímica União-PQU, localizada em Capuava-SP, foi construída na década de 60 e a Copene, em operação desde 1972, situa-se no Pólo Petroquímico de Camaçari-BA.

7.A Copesul entrou em funcionamento em 1982, sendo criada por decisão governamental. Sua concepção buscou a integração industrial da cadeia produtiva e a participação acionária tripartite (estatal-privado nacional-privado estrangeiro) nas empresas de 2ª geração integrantes do pólo.

8.Incluída no Programa Nacional de Desestatização em 1990, juntamente com as demais empresas de 2º geração integrantes do Pólo Petroquímico de Triunfo, a Copesul foi privatizada em 15.05.92, com a venda em leilão público da participação acionária da Petroquisa (que reteve apenas 15% do capital) e do controle da companhia.

Controle acionário

9.As requerentes Ipiranga, OPP, Polietilenos adquiriram parcela do capital, 17,81%, 9,91% e 9,91%, respectivamente. Segue abaixo a composição acionária da Copesul, na qual as empresas dos grupos Odebrecht e Ipiranga, grifadas em negrito, passaram a controlar, conjuntamente, 42,63% das ações ordinárias.

Quadro I - Copesul - Composição Acionária - 1994 e 1997

Acionista	Participação. (%)
Ipiranga Petroquímica S.A	17,81
OPP Petroquímica S.A.	9,91
OPP Polietilenos S/A	9,91
Petroquímica Triunfo S/A	0,62
Poliolefinas do Nordeste S/A	0,65
Odebrecht Química S/A	0,64
PPH Comércio Exterior S/A	0,47
Monteiro Aranha S/A	0,60
Petroquisa	14,99
Câmara Liq. Custódia S. Prop.	6,76
Banco Real	4,02
Econômico S/A	3,09
Empetro – Petroquímica S.A.	3,24
Bolsa de MG, ES e Brasília	2,42
Fundo Mútuo Itaú	1,93
Fundo Mútuo Banespa	1,90
Outros	21,04
TOTAL	100,00

Fonte: Parecer Seae f. 582.

10. Através de um acordo de acionistas (f. 1839/1856), assinado em 25/08/92 por empresas controladas dos grupos Odebrecht (OPP e Polietilenos) e Ipiranga (Ipiranga e Empetro), estas passaram a exercer de fato o controle da Copesul.

11. Neste documento, os acionistas comprometem-se a votar conjuntamente, entre outras, as seguintes matérias (a) “política de alocação de excedentes de matérias-primas, inclusive no caso de uma expansão da Copesul, após ter sido plenamente atendida a capacidade instalada, nesta data, das indústrias que fazem parte do Pólo Petroquímico do Sul”; (b) fixação da política comercial e suas modificações; (c) contratação de empréstimos, alienação de ativos e realização de novos investimentos, acima de determinado valor; (d). eleição dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria da Copesul e a política de distribuição de lucros.

12. Em 12/04/95, estas mesmas empresas assinaram um protocolo de entendimento (fls. 1857/1863), subscrito também por suas controladoras (Odebrecht Química S/A e Ipiranga Química S/A) visando consolidar o controle de fato e de direito da Copesul. O protocolo objetiva estabelecer regras para a reestruturação da participação societária dos dois grupos, de forma a que obtenham, conjuntamente, no mínimo, o controle de 51% no capital ordinário da Copesul, com participação proporcional de ambos os grupos.

13. O protocolo determina, de modo específico, que as matérias-primas adicionais produzidas pela Copesul, garantido o consumo atual e anual da OPP, Polietilenos e Ipiranga, deverão ser destinadas a estas mesmas empresas de forma proporcional às suas participações no capital da Copesul em 31/08/95.

14. No anexo I, do referido protocolo (fls. 1862/1863), é estabelecido como princípio básico, assumido pelas partes, que as empresas da 2ª geração tenham participação acionária na Copesul proporcionais à sua posição relativa no consumo de matérias-primas. Em 1995, os grupos Ipiranga e Odebrecht tinham participação acionária na Copesul de 21,1% e 21,6%, e consumiam 35,6%, 32,1%, respectivamente, do eteno, principal matéria-prima produzida pela Copesul. Neste mesmo ano, a Petroquímica Triunfo possuía 0,62% do capital ordinário da Central enquanto sua participação no consumo de eteno atingia 24,5%.

15. Em 1997, a participação da Ipiranga, Odebrecht e Triunfo, no consumo de eteno, deverá atingir 40,0%, 36,6% e 19,7%, respectivamente (f. 2064). O aumento da participação das requerentes decorre da destinação da totalidade do incremento da capacidade de produção do eteno (85.000 ton/ano), ocorrido

a partir de maio/1996 com a implementação do PAT,² para a Ipiranga e Polietilenos. Atualmente as requerentes Ipiranga, OPP, Polietilenos detêm 18,15%, 16,86% e 10,74%, respectivamente, do capital da Copesul. Somado à participação da Empetro (8,38%), o grupo controlador detém 45,75% das ações ordinárias.

Produtos ofertados

16.A Copesul oferta produtos derivados da decomposição da nafta por meio de reações térmicas (craqueamento ou pirólise), os quais são obtidos em diferentes frações, conforme indicado no quadro II abaixo.

Quadro II - Copesul - Coeficiente Técnicos de Produção e Preços Médios

Produtos	Coeficientes Técnicos	Preços Médios(1)
Eteno	26-36%	509
Propeno	13-18%	450
Butadieno	4-6%	495
Benzeno	8-12%	396
Tolueno	1-2%	411
Xilenos	3-4%	411
Aromáticos	4-6%	-

(1) US\$/ton jan/ago 1995

Fonte: Parecer SEAE fl. 842, requerentes, fls. 194/196.

17.O eteno é o produto que propicia o melhor rendimento físico (31% em média), seguido do propeno (13 a 18%). Estes dois produtos representaram conjuntamente, em 1994, 61,7% do faturamento da Copesul (ver quadro III).³ São, portanto, produtos nobres que garantem a rentabilidade da central petroquímica. Os demais subprodutos (butadieno, benzeno, tolueno, xileno e resíduos aromáticos) são obtidos em proporções menores, além de possuírem preços inferiores ao eteno e propeno.

Quadro III - Copesul - Participação no Faturamento

² Programa de Atualização Tecnológica.

³ O faturamento da Copesul em 1995 atingiu, US\$ 820 milhões, caindo para US\$ 724 milhões, em 1996. A queda foi provocada pela parada de 35 dias das linhas de produção, em maio-junho/96, para a implementação do programa de atualização tecnológica que exigiu investimentos de US\$ 50 milhões, resultando na ampliação da capacidade de produção de eteno em 85 mil ton/ano.

Produtos	Partic. (%) Faturam.(1)
Eteno	42,1
Propeno	19,6
Butadieno	5,3
Benzeno	9,9
Tolueno	2,4
Xilenos	2,3
Gasolina	2,3
MTBE*	4,7
GLP	1,6

(1) Referente a 1994

* Aditivo antidetonante para gasolina Fonte: Parecer SEAE fl. 842, requerentes, fls. 194/196.

Dependência mútua entre as empresas instaladas no Pólo

18.O abastecimento dos principais clientes, empresas da 2º geração petroquímica localizadas também no Pólo de Triunfo, é realizada através de tubovias interligadas diretamente à central produtora. Apesar de possuir um terminal fluvial, com ligação marítima, via Lagoa dos Patos, interligado diretamente ao seu parque de armazenamento, as exportações ou vendas internas para clientes localizadas distantes do Pólo, das matérias-primas produzidas pela Copesul, são pouco atrativas economicamente, em função do elevado custo de transporte.

19.Por outro lado, o abastecimento das empresas da 2ª geração por fornecedores externos de matérias-primas, mesmo por navios, através do terminal fluvial, é dificultado, seja pelo elevado custo de transporte, ou em razão da complexa logística necessária para fazer chegar o produto à empresa consumidora.

20.Estas condições configuram um relação de dependência mútua entre a Copesul e as empresas da 2º geração instaladas no Pólo. O quadro IV abaixo mostra a participação das principais clientes no faturamento da Copesul. Os principais demandantes de eteno e propeno, OPP, Ipiranga, Polietilenos e Triunfo, responderam por 60,2% do faturamento da Copesul, em 1994.

Quadro IV - Copesul - Participação das Principais Clientes no Faturamento – 1994

Empresa	Partic. (%) Faturam.
OPP	19,3
Ipiranga	16,7
Polietilenos	13,0
Triunfo	11,2
Petrobrás	10,2
Petroflex	8,8
Exportação	14,0
outras	6,8
Total	100,0

Fonte: IAN/CVM - 1994

Plano de expansão

21.O projeto de expansão da Copesul foi submetido à apreciação da diretoria da empresa, na reunião realizada em 04/08/95 (f. 1833), na qual foi aprovado e encaminhado ao Conselho de Administração. Este, por sua vez, o aprovou na reunião de 08/08/95 (f. 1834), juntamente com os termos propostos para os protocolos de intenção (acordos de fornecimento de matérias-primas) a serem assinados com as empresas da 2ª geração⁴.

22.O quadro V abaixo mostra o balanço de massa da Copesul, em 1995, e o previsto para 1999. A capacidade produtiva da central era, em 1995, de 600 mil ton/ano de eteno e 325 mil ton/ano de propeno, com previsão de atingir 1.135 mil ton/ano de eteno e 570.mil de propeno em 1999.

Quadro V - Balanço de Massa – Copesul (em 1.000 ton)

Produto	Capacidade 1995	Expansão (*)	Capacidade 1999
Nafta	2.210	1.970	4.180
Eteno	600	535	1.135
Propeno	325	245	570
Outros	991	681	1.672
TOTAL	1.916	1.461	3.377

* inclui, além da expansão prevista para 1999 ,
o aumento de capacidade obtido (85.000

⁴ Cópias das atas destas duas reuniões foram encaminhadas ao CADE em resposta ao despacho de 09/09/97 (f. 1810) do Conselheiro-relator, o qual requisitou “cópias das atas das reuniões do Conselho de Administração e/ou Assembléia Geral de Acionistas da Copesul que tenham deliberado sobre expansão da capacidade”.

ton/ano), através do PAT (programa de atualização tecnológica), em mai/96.

Fonte: Parecer SEAE, f. 846

OPP Petroquímica S.A.

Produtos ofertados

23.A OPP atua na produção e comercialização de polipropileno e especialidades (compostos de polipropileno e polietileno). Em 1995, produziu 231.000 toneladas de polipropileno e 27.000 toneladas de especialidades (f. 1431-Vol. 04).

24.O polipropileno destina-se à indústria de embalagens, automobilística, moveleira, construção civil e de brinquedos, enquanto as especialidades são demandadas pelos mercados automobilístico, de eletrodomésticos e de equipamentos eletrônicos.

Controle acionário

25.A empresa é controlada pelo grupo Odebrecht, que detém participação de 62,49% na sua composição acionária, conforme mostra o quadro VI abaixo. A OPP possui o controle da Polietilenos (51,57%) e participação de 9,91% no capital ordinário da Copesul. Em conjunto com a OPP (9,91%), esta participação eleva-se a 19,82%.

Quadro VI - OPP - Composição Acionária

Acionista	Participação (%)
Odebrecht	62,49
Odequi Com.Part.	29,99
Zapote Ltda	7,49
outros	0,03
Total	100,00

Plano de expansão

26.A OPP demanda anualmente da Copesul 300.000 toneladas de propeno e pretende garantir o fornecimento adicional de 150.000 toneladas anuais, de forma a viabilizar a implantação de uma nova unidade de polipropileno.

OPP Polietilenos S.A.

Produtos ofertados

27.A Polietilenos produz polietileno de baixa densidade (PEBD) e acetato de vinila (EVA). Em 1995, produziu 165.000 toneladas de PEBD e somente 9.000 toneladas de acetato de vinila (f. 1435 Vol. 04).

28.O polietileno de baixa densidade destina-se principalmente à fabricação de embalagens para setores alimentício, de higiene e limpeza e utilidades domésticas. O acetato de vinila tem aplicação na indústria alimentícia, calçadista e agrícola.

Controle acionário

29.A empresa é controlada pelo grupo Odebrecht, que detém 67,3% da sua composição acionária, resultante do somatório das participações da OPP e da Odebrecht Química S/A (ver quadro VII abaixo).

Quadro VII - Polietilenos - Composição Acionária

Acionista	Participação (%)
OPP	51,57
Unipar.	31,47
Odebrecht	15,73
outros	1,23
Total	100,00

Plano de expansão

30.A Polietilenos consumia, até 1996, 180.000 ton/ano de eteno da Copesul. Para 1997, as requerentes prevêm um adicional de consumo de 10.800, embora tenha contratado uma quantidade adicional de 67.000 toneladas (f. 2064). A empresa pretende garantir ainda o fornecimento de 200.000 toneladas adicionais de eteno para abastecer uma nova unidade de polietileno de baixa densidade linear (PEBDL). A nova planta, com capacidade de 260 mil ton/ano de PEBDL/PEAD (f. 605), consumirá cerca de 250 mil ton/ano de eteno, embora o acordo garanta apenas 200 mil ton/ano.

Ipiranga Petroquímica S/A

Produtos ofertados

31.A Ipiranga atua na produção e comercialização de polietileno de alta densidade (PEAD). A empresa possui capacidade para a produção de 220.000 toneladas anuais de PEAD, sendo sua clientela composta de empresas do setor de plásticos produtoras de utilidades domésticas como baldes, caixas, frascos, sacolas e tubos (f. 555).

Controle acionário

32.A empresa é controlada pelo grupo Ipiranga em conjunto com a Hoechst, que detêm, cada uma, participação acionária de 43,1052%, conforme mostra o quadro VIII abaixo. A Ipiranga possui 18,15% das ações ordinárias da Copesul e o controle das empresas Engepol S/A (77,84%) e Empetro-Empreedimentos Petroquímicos S/A (99,99%). Com as participações da Empetro (8,38%) e da sua própria (18,15%), a Ipiranga possui o controle de 26,53% das ações ordinárias da Copesul.

Quadro VIII - Ipiranga - Composição Acionária

Acionista	Participação (%)
Ipiranga,	43,1052
Hoechst	43,1052
DresdnerBank	6,4623
outros	7,3273
Total	100,00

Plano de expansão

33.Até 1996, a Ipiranga comprava da Copesul em torno de 206.000 ton/ano de eteno (f. 1583). As requerentes prevêm, para 1997, (f. 2064) um consumo adicional de 119.200 ton/ano de eteno (f 1581), embora tenha contratado somente 67.600 ton/ano adicionais (f. 2064). A empresa planeja implantar os seguintes projetos: (a) ampliação da capacidade da sua planta de PEAD, de 220.000 ton/ano para 335.000 ton/ano, (b) planta de polipropileno com capacidade de 150.000 ton/ano; (c) planta de PEBDL com capacidade de 150.000 ton/ano.(fls. 609/610)

34.Para a viabilização destes investimentos, estimados em R\$ 220 milhões (f. 560, Vol.04), a empresa busca a garantia de fornecimento adicional de 200.000 ton/ano de eteno e 150.000 ton/ano de propeno, solicitados à Copesul. No entanto, a ampliação da planta de PEAD já foi concluída no início de 1997 e portanto já consome cerca de 110 mil ton/ano adicionais de eteno.

Petroquímica Triunfo S/A
Produtos ofertados

35.A Triunfo fabrica e comercializa polietileno de baixa densidade e acetato de vinila. A empresa possui um portfólio de 34 produtos, sendo apenas dois pertencentes ao grupo dos acetato de vinila-EVA (produtos para embalagens de alimentos e componentes para solados).

36.Os demais, produzidos a partir do PEBD, têm aplicação em frascos, sacaria industrial, isolamento de fios e cabos e embalagens de uso geral (homopolímeros), além dos compostos de PEBD, utilizados em lonas, embalagens de alimentos, filmes agrícolas para recobrimento de estufas, entre outras aplicações (anexo I, f. 165/166).

37.A empresa tem capacidade de produção de 140.000 ton/ano de PEBD acetato de vinila, tendo operado, em 1994, com utilização plena de capacidade com a produção de 135.000 toneladas de PEBD e 6.452 toneladas de acetato de vinila (EVA).

Controle acionário

38.A Triunfo é a única empresa do setor petroquímico que conta ainda com participação estatal expressiva. Conforme mostra o quadro IX abaixo, a Petroquisa é a maior acionista individual, com 43,22% dos votos. Os demais acionistas são a Petroplastic, empresa da 3º geração consumidora do PEBD, e Primera, empresa do grupo norte-americano Dow Chemical.

Quadro IX - Triunfo - Composição Acionária

Acionista	Participação (%)
Petroquisa	45,22
Petroplastic	28,83
Primera	25,23
Outros	0,72
Total	100,00

39.A Triunfo foi excluída do Plano Nacional de Desestatização, em reunião do Conselho Nacional de Desestatização de 06/03/95. A retirada deu-se em função de divergências surgidas no bojo do processo de privatização da Copesul. Na Assembleia Geral Extraordinária da Copesul, realizada em 12/02/92,

que estabeleceu procedimentos preparatórios para a privatização da Central.⁵, o representante da Triunfo, manifestou divergência quanto à :

- transformação das ações preferenciais em ordinárias, em razão da consequente “diluição da participação ordinária dos acionistas minoritários” (f. 60).
- autorização para a abertura do capital da Copesul. A Triunfo somente apoiaria esta medida após a garantia de fornecimento do eteno correspondente ao projeto, aprovado pelo Governo Federal (certificados CDI), de uma planta de 130.000 t/a de polietileno de baixa densidade linear (f. 72). As obras do projeto de expansão estariam suspensas por força de medida liminar, sendo prevista a retomada do mesmo logo após o levantamento da decisão judicial (f. 73)

40.Em todos os demais pontos referentes à privatização, a Triunfo absteve-se de votar em vista desta discordância inicial. Posteriormente, a empresa acionou judicialmente a Copesul, questionando a legalidade do processo de privatização da companhia. Esta situação determinou o desenvolvimento de uma relação pouco amistosa entre os novos acionistas controladores da Copesul e acionistas da Triunfo.

41.Segundo a Petroquisa, a partir de novembro de 1997, deverá ser vendida, em bloco, através da bolsa de valores, em leilão público especial, a participação integral da Primera e parte das ações da Petroquisa, de forma a perfazer 51,5% do capital social da Triunfo⁶.

Plano de expansão

42.A Triunfo consumiu, em 1996, 132.400 toneladas de eteno, compradas da Copesul. Para 1997, as requerentes prevêem um consumo de 142.400 toneladas para a Triunfo, e projetam uma redução para 135.000 ton/ano a partir de 1999 (f. 1585/1586).

⁵ Nesta Assembléia, foram deliberados, entre outros, os seguintes assuntos: (a) aprovação da proposta do Conselho de Administração de converter as ações preferenciais em ordinárias, em igualdade de condições, correspondendo uma ação ordinária para cada ação preferencial; (b) introdução de diversas alterações do estatuto social da companhia, inclusive abertura do capital, adequando-o à decisão do item anterior e às demais solicitações da Comissão Nacional de Desestatização, de modo a preparar a privatização da companhia; (c) aprovação do preço mínimo de alienação, conforme avaliação e fixação prévia estabelecida pela Comissão Diretora do Programa Nacional de Desestatização.

⁶ Cerca de 24% das ações ordinárias da Triunfo, e proporção correspondente de preferenciais, de posse da Petroquisa não poderão ser alienadas em razão de questionamento judicial pela Petroplastic pendente de exame pelo STJ.

43.A Triunfo, no entanto, estima para 1997 um consumo de 151.933 toneladas de eteno e prevê a necessidade de 160.000 ton/ano para 1999, decorrente dos ganhos produtividade da planta de PEBD (f. 1612). A nova planta de PEBDL exigiria investimentos totais de US\$ 132 milhões e o consumo adicional de 120.000 toneladas de eteno.

Demanda da Triunfo

44.Em 06/07/95, a Triunfo enviou carta à Copesul comunicando, por decisão do Conselho de Administração em reunião de 28/06/95, a criação de uma comissão para gestionar junto a representantes dos acionistas da Copesul no sentido de obter o fornecimento de matéria-prima necessária ao seu projeto de expansão e solicitando uma reunião para tratar do assunto. A resposta da Copesul, em carta de 14/07/95, limitou-se ao encaminhamento de uma lista com nomes e endereços de 15 acionistas da empresa (anexo II, fls. 41/44).

45.Em nova correspondência à Copesul, de 08/08/95, a Triunfo apresenta um resumo informativo do seu projeto de implantação de uma unidade de PEBDL, com capacidade de 130.000 ton/ano e o consumo adicional de eteno de 120.000 ton/ano a serem fornecidas pela Copesul (ver quadro abaixo). Solicita ainda um compromisso de longo prazo de fornecimento e consumo de eteno e sugere uma data para uma reunião em nível de diretoria para tratar do assunto (anexo II, fls. 36/38).

	Data	Pedido
Triunfo	carta de 08/08/95 (f. 36. anexo II)	120.000 ton/ano de eteno

46.A reunião solicitada foi realizada em 31/08/95, onde foi informado por diretores da Copesul que o aumento previsto de produção de eteno, de 535 mil ton/ano⁷, já estava comprometido com as demandas das demais empresas da 2º geração, não incluído o projeto da Triunfo. Diante da solicitação de fornecimento adicional da Triunfo, os representantes da Copesul comprometeram-se a analisar a questão junto a conselheiros e acionistas para pronunciar-se futuramente (anexo II, fls. 32/33).

III. Dos instrumentos submetidos à apreciação

⁷ O aumento previsto de 535 mil ton/ano de eteno inclui, além dos 450.mil ton/ano do plano de expansão, o acréscimo de capacidade de 85 mil ton/ano decorrentes do programa de atualização tecnológica (PAT) , cujas obras foram realizada em maio de 1996.

47. Constam dos autos cópias de somente dois acordos de fornecimento (protocolos de intenções), assinados em 23/08/95 entre a Copesul e as empresas do grupo Odebretch, OPP e Polietilenos (fls. 31/32, vol. 1 - Copesul x Polietilenos e fls. 478/479, vol. 3 - Copesul x OPP)⁸.

48. O contrato RS-787/95 (f. 1981), celebrado entre a Ipiranga e a Copesul, datado de 29/08/95 e cuja cópia somente foi juntada aos autos em 27/10/97⁹, regula as condições de compra e venda de eteno e propeno entre a Copesul e a Ipiranga. Não há informações sobre a assinatura, com a Ipiranga, de um acordo de fornecimento prévio (protocolo de intenções), como ocorreu com as demais requerentes. Interessante observar que o contrato definitivo com Ipiranga foi assinado antes do contrato com Petrobrás, que garantiu o fornecimento adicional da nafta, assinado em 26/02/96

Acordos de fornecimento de matéria-prima

Pressupostos

49. São explicitamente indicados como pressupostos dos acordos os itens abaixo:

- os estudos conjuntos iniciados em março/95, que comprovaram a viabilidade da ampliação da capacidade produtiva das empresas de 2ª geração;
- as cartas da Polietilenos, OPP e Ipiranga enviadas para a Copesul, demandando matéria-prima;
- a necessidade de um compromisso firme das clientes (empresas de 2º geração) e da Copesul (empresa de 1º geração) para viabilizar um empreendimento de grande porte e assegurar o fornecimento de matéria-prima em quantidades, condições comerciais e prazos apropriados à sua natureza.

Demanda das empresas de 2º geração

⁸ **Cópias dos contratos, definitivos assinados entre a Copesul e a Polietilenos e a OPP, foram encaminhados ao Cade somente dia 19/11/97. Consta como data da assinatura de ambos os contratos o dia 30/08/95, ou seja, 7 dias após a celebração dos acordos preliminares.**

⁹ Antes do recebimento da cópia do contrato, os dados referentes à demanda adicional da Ipiranga de 200.000 ton/ano de eteno e 150.000 ton/ano de propeno foram informados através da carta onde a empresa solicita as cotas adicionais (f. 644) e da carta da Copesul (f. 632) manifestando o interesse em assinar um protocolo de intenções.

50.As cartas referidas no parágrafo acima (item segundo), com solicitação de quantidades adicionais de eteno e propeno da OPP, Polietilenos e Ipiranga, as quais constam dos autos às folhas abaixo indicadas, contêm os seguintes pedidos:

Empresa	Data	Pedido
Polietilenos	carta de 09/06/95 (f. 641) carta de 14/07/95 (f. 638)	60.000 ton/ano de eteno 20.000 ton/ano de propeno 200.000 ton/ano de eteno
OPP	carta de 14/07/95 (f. 637)	150.000 ton/ano de propeno
Ipiranga	carta de 09/06/95 (f. 643) carta de 21/07/95 (f. 644)	60.000 ton/ano de eteno 200.000 ton/ano de eteno 150.000 ton/ano de propeno

51.A Copesul, em 14 de agosto de 1995, através de correspondência encaminhada à OPP (f. 633), Polietilenos (f. 634) e Ipiranga (f. 632), informou o desejo de firmar, com cada uma das empresas, um protocolo de intenções ou compromissos mútuos de fornecer (Copesul) e comprar (demais empresas) as matérias-primas, conforme as solicitações contidas nas cartas acima indicadas.

Quantidades estabelecidas nos Acordos

52.Nos acordos firmados entre Copesul e Polietilenos e também com a OPP, foram fixadas as quantidades contratadas nos seguintes termos:

- Copesul compromete-se a fornecer e a Polietilenos a adquirir 185.000 ton/ano de eteno, e a OPP a adquirir 115.000 ton/ano de propeno;
- Copesul compromete-se ainda a “envidar os melhores esforços para suprir” a Polietilenos com 15.000 ton/ano de eteno e a OPP com 35.000 ton/ano de propeno.

Prazos dos Acordos

53.As partes assumem o mútuo compromisso de num prazo máximo de 1(um) ano assinar um contrato regulando todas as demais condições de fornecimento. O contrato acima deveria prevalecer por quinze anos, a contar da data de entrada de operação de ampliação, renovável por períodos sucessivos de cinco anos

54.Conforme indicado na nota de rodapé nº 6, os contratos definitivos foram assinados dia 30/08/97, sendo bastante similar ao contrato assinado com a

Ipiranga, inclusive do que diz respeito às quantidades máximas contratadas de 200.000 ton/ano de eteno (Polietilenos) e 95.000 ton/ano de propeno (OPP), as mesmas do contrato da Ipiranga.

Contrato de compra e venda assinado entre a Copesul e a Ipiranga

55.O contrato entre a Copesul e Ipiranga regula com bastante detalhamento as condições de fornecimento e compra de eteno e propeno. Além das 8 cláusulas gerais, o contrato contém 6 anexos, contendo especificações quanto a:

- Qualidade do eteno e propeno fornecido (anexo I)
- Quantidades mínimas e máximas contratadas (anexo II)
- Critérios de medição das quantidades fornecidas (anexo III)
- Base para a fixação dos preços e reajustamento (anexo IV)
- Formas de pagamento (anexo V)
- Normas técnicas de medição da Copesul (anexo VI)

Quantidades contratadas

56.A base para o estabelecimento das quantidades contratadas é o consumo mínimo e máximo anual, definido conforme o quadro abaixo:

Quadro X - Contrato Copesul/Ipiranga - Quantidades(consumo anual em toneladas)

Produto	Quantidade mínima	Quantidade máxima
Eteno	120.000	200.000
Propeno	57.000	95.000

Fonte: Contrato RS 787/95 - anexo II (f. 1991)

57.O consumo anual mínimo representa 60% do consumo máximo anual de ambos os produtos (eteno e propeno). Na ocorrência de reduções de fornecimento, “a Copesul distribuirá os Petroquímicos proporcionalmente às quantidades máximas contratadas, em base anual, com cada usuário da sua Central de matérias-primas” (anexo II, item II.5).

Penalidades

58.Se as quantidades mínimas anuais fixadas não forem compradas pela Ipiranga, salvo situações definidas nos itens 4.4 e 7.2¹⁰ do contrato, esta deverá

¹⁰ Item 4.4: Ipiranga poderá recusar produtos que não satisfaçam às especificações e condições de fornecimento. Item 7.2: As partes não são responsabilizadas pelo não

pagar à Copesul a diferença entre o consumo anual mínimo e o consumo real, a um preço unitário correspondente a 40% do preço de venda do produto, vigente no dia 1º de dezembro do respectivo ano.

59. Igualmente, se a Copesul não fornecer as quantidades mínimas anuais, salvo situações previstas no item 7.2 do contrato, deverá pagar à Ipiranga quantia correspondente às quantidades não entregues ao preço unitário de 40% do preço de venda da resina produzida pela Ipiranga, vigente no dia 1º de dezembro do respectivo ano.

Rescisão

60. A rescisão efetuada por quaisquer das partes, salvo os casos definidos nos itens 6.1.1 a 6.1.3¹¹, deverá ser comunicada por escrito à outra parte com antecedência mínima de 12 meses, sendo a parte rescindente obrigada a indenizar a outra parte pelo valor equivalente à quantidade mínima contratual de 6 meses, no décimo segundo mês do prazo de aviso, aos preços vigentes no dia 1º deste mesmo mês.

Prazo do Contrato

61. O contrato teria a validade de 15 anos contados a partir da data de entrada em operação da ampliação, sendo prevista renovação por períodos sucessivos de 5 anos.

Preços e reajustamento

62. Os preços praticados serão definidos pela política de preços aprovada pelo Conselho de Administração da Copesul. No caso do eteno, a base da fixação dos preços é definida como o rateio de margem excedente aos custos totais da cadeia produtiva Copesul-empresas de 2º geração (anexo IV do contrato).

IV. Mercado Relevante

cumprimento de cláusula ou condição contratual por motivos, tais como, incêndio, explosão, etc, que comprometam a operação das unidades industriais.

¹¹ Itens 6.11 a 6.13: rescisões por motivo de força maior, caso fortuito ou inadimplência de cláusula ou condição contratual, transferência parcial ou total do contrato a terceiros, não autorizada pela outra parte e falência, dissolução, liquidação judicial ou extra judicial ou concordata preventiva requerida homologada ou decretada, poderão ser requeridas sem direito a indenização à outra parte.

Mercado relevante de produto

63. Os produtos objeto dos acordos de fornecimento (OPP e Polietilenos) e do contrato com a Ipiranga são o eteno e o propeno. A Copesul é monopolista na oferta destes produtos para as empresas instaladas no Pólo de Triunfo. A ampliação da capacidade de produção não afetará o monopólio da empresa, situação esta determinada pela existência de economias de escala e condições logísticas específicas (obtenção da matéria-prima nafta)¹².

64. No entanto, a forma de distribuição das matérias-primas adicionais, objeto dos instrumentos em análise, produzem efeitos que irradiam-se sobre os mercados onde atuam as empresas da 2ª geração clientes da Copesul. A possibilidade de impactos anticoncorrenciais é particularmente maior nos mercados de produtos das empresas interligadas por tubovias à unidade da Copesul, as quais são relacionadas no quadro XI abaixo.

Quadro XI - Clientes da Copesul abastecidos por tubovias

Empresas	Matéria-prima	Produto	Aplicação
Polietilenos	eteno	polietileno de baixa densidade - PEBD	embalagens, filmes, utensílios domésticos
Ipiranga	eteno	polietileno de alta densidade - PEAD	embalagens, utensílios domésticos, brinquedos
Triunfo	eteno	polietileno de baixa densidade - PEBD	embalagens, filmes, utensílios domésticos
Petroflex	eteno	borrachas SBR/SSBR	pneus, câmaras de ar, calçados
DSM	eteno	borrachas EPM/EPDM	borrachas e plásticos
OPP	propeno	polipropileno - PP	embalagens, filmes, peças para eletrodomésticos e vestuário
Oxiten	propeno	álcool sec-butílico metilacetona	tintas e vernizes

Fonte: Parecer SEAE f. 844 e Parecer SDE, fls. 1457.

¹² Na Europa e EUA existem sistemas de distribuição, via gasodutos, que permitem o acesso, pelas empresas da 2ª geração, de diferentes fornecedores da matéria-prima básica (gás natural ou nafta), mesmo localizados à longa distância. No Brasil, inexiste tal opção, sendo obrigatório o vínculo de dependência entre a central e a unidade consumidora da 2ª geração.

Propeno

65. Das empresas relacionadas no quadro VI, apenas a OPP e a Oxitenó demandam basicamente o propeno. As demais empresas interligadas demandam, principalmente, o eteno.

66. A demanda adicional de propeno contemplada nos acordos de fornecimento é de 300.000 ton/ano, divididos em 150.000 ton/ano para a OPP, que dobrará sua capacidade produtiva de polipropileno, e 150.000 ton/ano para a Ipiranga, que deverá ingressar neste mercado.

67. Assim, no que toca ao atendimento da demanda de propeno, os acordos de distribuição produzirão efeitos pró-competitivos ao intensificar a concorrência entre OPP e Ipiranga no mercado de polipropileno. Quanto à Oxitenó, os acordos não impactam negativamente as atividades da empresa, em face das suas reduzidas necessidades de propeno, além de atuar em mercado diverso das requerentes.

Eteno

68. Entre os clientes de eteno, a Polietilenos e a Triunfo atuam no mesmo mercado (PEBD). Ambas as empresas planejam a construção de plantas de PEBDL, assim como a Ipiranga que ingressaria neste mercado. Entretanto, somente a Ipiranga e a Polietilenos tem suas demandas de eteno garantidas.

69. O PEBDL é produto substituto e sucedâneo mais evoluído do PEBD. O primeiro deverá substituir paulatinamente o segundo. O ritmo da substituição deverá ser acelerado em função da entrada em operação das novas plantas de PEBDL projetadas no país (ver quadro XII), superando as dificuldades enfrentadas pelos clientes para realizar as adaptações necessárias nos equipamentos.

70. A Ipiranga é a única produtora de PEAD do Pólo de Triunfo. No entanto, tanto a Polietilenos quanto a Triunfo poderão ingressar neste mercado através das suas plantas de PEBDL.

71. O PEAD possui reduzida interface, da ótica dos clientes, com o PEBD/PEBDL, indicando reduzida substitubilidade da demanda. Por outro lado, as novas plantas swing de PEBDL/PEAD permitem a reversão da produção para qualquer um dos dois produtos, indicando uma crescente substitubilidade na oferta.

72. No entanto, mesmo após a implantação de todos os projetos de PEBDL/PEAD previstos no país para o ano 2000, as atuais plantas de PEBD e de PEAD, não reversíveis, ainda representarão cerca de 50% da oferta interna de cada produto.

73. Enquanto não se configura um mercado único para os polietilenos - possibilitado pelo aperfeiçoamento tecnológico e pela esperada reestruturação das estruturas de oferta e demanda destes produtos - é recomendável delimitar separadamente os mercados de polietilenos de baixa e polietilenos de alta densidade.

74. As outras empresas demandantes de eteno são a Petroflex, que produz borrachas SBR, e a DSM, fabricante de borracha sintética EPDM. Nenhum destes produtos concorrem diretamente com os polietilenos. No entanto, estas empresas concorrem residualmente com as requerentes na demanda de eteno.

75. A demanda de eteno da DSM deverá elevar-se nos próximos anos. A empresa compra atualmente cerca de 12.300 ton/ano (f. 2064), devendo negociar com a Copesul a elevação do seu consumo nos próximos anos.

76. O consumo médio de eteno da Petroflex, de 19 mil ton/ano nos últimos anos¹³. experimentou uma queda para 5.300 ton/ano, em 1996 (f. 1585). Este fato deve-se à desativação da sua planta de etilbenzeno, a qual deverá ser adquirida pela Innova (joint venture entre a Copesul e a empresa argentina Perez Companc), como parte de um projeto de produção de estireno e poliestireno no próprio Pólo de Triunfo (f. 1757/1758).¹⁴ Uma vez implantados os novos projetos, a demanda de eteno da Innova deverá alcançar 51.000 ton/ano.

Produtos relevantes

77. Em face das informações acima, os produtos relevantes, para efeito da análise dos efeitos concorrenciais dos contratos de fornecimento, são o eteno, o PEBD/PEBDL e o PEAD. As capacidades das plantas swing PEBDL/PEAD deverão ser consideradas para efeito das futuras participações de mercado de ambos os produtos relevantes. O eteno será considerado do ponto de vista dos efeitos concorrenciais da política de distribuição aplicada pela Copesul.

Mercado relevante geográfico

Eteno

¹³ O volume consumido em 1995, de 36.400 ton/ano, foi atípico e decorreu de uma demanda específica da própria Copesul.

¹⁴ As novas plantas de estireno e poliestireno implicarão investimentos de US\$ 200 milhões, sendo prevista a conclusão das obras para o 2º semestre de 1999.

78.O mercado geográfico relevante relativo ao eteno deve ser considerado como a área do próprio Pólo Petroquímico de Triunfo, dada a impossibilidade de realizar importações competitivas pelas empresas localizadas no Pólo.

PEBD/PEBD e PEAD

79.O polietileno de baixa e de alta densidade (resinas termoplásticas) são considerados commodities, ou seja, produtos com elevado grau de homogeneidade, comercializados livremente no mercado internacional. No entanto, existem fatores inibidores das importações, uma vez que estas representaram, em média, somente 4% da produção interna e 5% do consumo aparente, nos últimos 3 anos (ver quadro XII a seguir),

Quadro XII - Evolução das importações, exportações e produção de PEBD e PEAD 1994/1996
(em toneladas)

Produto	Importações			Exportações			Produção		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
PEBD	18,7	21,7	26,0	178	120	86	621	623	579
PEAD	26,4	72,5	81,0	178	139	88	480	496	524

Fonte: Estudo Funcex de autoria de Pedro da Motta Veiga e João Bosco M. Machado - A indústria Brasileira de Resinas Termoplásticas: desempenho recente, condicionantes da competitividade e perspectivas - Relatório Final (junho de 1997), pag. 17.

80.A baixa participação das importações não pode ser explicada apenas pela alíquota de importação do polietileno de baixa densidade, de 14%¹⁵, - fixada na média dos demais países - e nem mesmo pelo custo de internação, situado entre 30 e 40%.

81.Um exemplo da existência de fatores extra-tarifários é o fato das alíquotas de importação das resinas termoplásticas terem sido reduzidas¹⁶, no período de abril de 1995 até o segundo semestre de 1996, de 14% para 2%, sem que houvesse um impacto significativo em termos de aumento das importações. A

¹⁵ O PEAD, cuja TEC está fixada em 21% até 1988, está incluída em regime de adequação, até 1999. Isto implica que as importações provenientes de países do Mercosul que ultrapassem a cota anual de 19.051 toneladas sofrerão aplicação da alíquota aduaneira.

¹⁶ Foi aplicado também um imposto de exportação de 15% para as resinas termoplásticas.

partir do segundo semestre de 1996, as alíquotas voltaram ao patamar de 14%, compatíveis com os níveis de proteção observados em outros países.

82. Caberia verificar se os preços internos, na medida em fossem fixados com base nos preços internacionais acrescidos dos custos de internação, seriam o elemento preponderante a explicar a reduzida penetração das importações.

83. A série de preços, apresentada no quadro XIII a seguir, mostra que os preços internos e externos do PEBD evoluíram de forma aproximada no período de jan/94 a jul/97, indicando que os preços internacionais orientam a fixação dos preços das empresas instaladas no país.

Quadro XIII - Preços internos e externos e do PEBD 1994-1997 (julho) - US\$/ton

Data	Tarifa de Importação %	Preço Mínimo FOB-Golfo	Preço Médio Internado (A)	Preço Médio Praticado (B)	Relação Preço interno/externo (B/A)
Jan/94	15	528	808	812	1,00
Fev/94	15	503	779	802	1,03
Mar/94	15	500	776	812	1,04
Abr/94	15	515	793	820	1,03
Mai/94	15	540	822	810	0,98
Jun/94	15	576	863	807	0,94
Jul/94	15	615	908	889	0,98
Ago/94	15	750	1.064	928	0,88
Set/94	15	840	1.167	983	0,84
Out/94	14	988	1.326	1.004	0,76
Nov/94	14	1.100	1.454	1.028	0,71
Dez/94	14	1.100	1.454	1.024	0,70
Jan/95	14	1.100	1.454	1.043	0,72
Fev/95	14	1.090	1.443	1.045	0,72
Mar/95	14	1.080	1.431	1.009	0,71
Abr/95	14	1.064	1.413	1.040	0,74
Mai/95	2	966	1.173	1.065	0,91
Jun/95	2	938	1.145	1.042	0,91
Jul/95	2	890	1.096	1.039	0,95
Ago/95	2	784	988	1.004	0,98
Set/95	2	780	984	992	1,01
Out/95	2	750	953	965	1,01
Nov/95	2	670	871	953	1,09
Dez/95	2	670	871	948	1,09

Jan/96	10	709	976	941	0,96
Fev/96	10	755	1.027	932	0,91
Mar/96	10	783	1.057	935	1,13
Abr/96	14	811	1.125	949	0,84
Mai/96	14	752	1.057	995	0,94
Jun/96	14	845	1.163	979	0,84
Jul/96	14	907	1.234	1.021	0,83
Ago/96	14	925	1.255	1.022	0,79
Set/96	14	920	1.249	1.035	0,83
Out/96	14	830	1.146	1.041	1,10
Nov/96	14	810	1.123	1.037	0,92
Dez/96	14	815	1.129	1.037	0,92
Jan/97	14	868	1.190	1.032	0,87
Fev/97	14	925	1.255	1.127	0,90
Mar/97	14	910	1.237	1.115	0,90
Abr/97	14	882	1.205	1.113	0,92
Mai/97	14	840	1.158	1.109	0,96
Jun/97	14	868	1.190	1.098	0,92
Jul/97	14	860	1.180	1.088	0,92

Fonte: Parecer técnico do Prof. Claudio R. Frischtak, fls. 5/6, anexo IV dos presentes autos (“Platt’s Polymers Scan,” vários números, e Coplast/Abiquim).

84. Entretanto, o preço interno situa-se, em praticamente todo o período, abaixo do preço internacional internado. Ou seja, o preço externo internado é patamar máximo praticado pelas empresas instaladas no país. Em períodos de aquecimento da demanda, o preço interno tende a se aproximar do preço externo (2º semestre de 1995 e 1º semestre de 1997), ocorrendo o inverso nas fases de desaquecimento (2º semestre de 1994 e de 1996), quando intensifica-se a competitividade no mercado interno.

85. Há, portanto, um dinamismo interno do processo concorrencial que promove um incremento de eficiência, traduzido pela redução de preços numa faixa média de 10 a 25%, em benefício do sistema econômico e da sociedade em geral.

86. Ademais, estudo recente da Funcex¹⁷ ressalta que importante fator de competitividade para as empresas da 2ª geração, em relação aos produtos importados, é a capacidade para atender às demandas dos setores mais dinâmicos da

¹⁷ Estudo da Funcex. op cit., pag.6/7.

indústria de transformação que exigem estritas especificações técnicas, impondo a necessidade de uma relação cooperativa e permanente entre fornecedor e consumidor.

87.O aprofundamento desta relação no mercado de produtos petroquímicos implica que as vantagens associadas ao fornecimento junto a um produtor local, tais como, assistência técnica, segurança de fornecimento, etc, podem assegurar a opção pelo produto doméstico mesmo com preço superior em relação ao produto importado.

88.Por outro lado, as transações comerciais com países do Mercosul tem evoluído substancialmente nos últimos anos. As exportações brasileiras de resinas destinadas ao Mercosul, expandiram de US\$ 20 milhões, em 1990, para 112. milhões, em 1996, um aumento de 400% em 4 anos¹⁸. Embora atualmente as empresas instaladas no Brasil respondam por cerca de 80% da oferta de petroquímicos na região, esta situação tende a se modificar em razão da entrada em operação de novas plantas no Pólo argentino de Baia Blanca no ano 2000.

89.Considerando (a) o dinamismo das transações comerciais no Mercosul, e (b) a existência de determinantes internos na fixação de preço dos produtos; o mercado geográfico relevante dos PEBD/PEBDL e também do PEAD, poderá ser delimitado como o do Mercosul.

Grau de concentração da oferta

PEBD/PEBDL

90.O quadro XIV abaixo mostra as participações, atuais e futuras, das empresas no mercado nacional de PEBD/PEBDL. Atualmente, a OPP (grupo Odebrecht) detém 37% da oferta no Mercosul, seguido pela Politeno, controlada pela Conepar e grupo Suzano, com 20%. A Triunfo detém uma participação de 12%, enquanto a Ipiranga não oferta ainda PEBD.

Quadro XIV - Mercosul - Estrutura da Oferta de PEBD e PDBDL* 1996 e 2000

(em 1.000 toneladas/ano)

Empresa/ Produto	Local	Capaci- dade Ano 1996	Part. (%)	Capaci- dade Ano 2000	Part. (%) S/Triunfo2	Part. (%) C/Triunfo2
OPP Polietilenos		418	37	699	34	32
PEBD	SP	130		130		

¹⁸ Estudo da Funcex. op cit., pag. 18.

PEBDL	NE	100		100		
PEBD	RS	188		209		
PEBDL	RS	-		260		
Triunfo		130	11	260	6	12
PEBD	RS	130		130		
PEBDL	RS	-		130		
Ipiranga				150	7	7
PEBDL	RS	-	-	150		
Union Carbide		144	13	144	7	7
PEBD	SP	144		144		
Politeno		223	20	245	12	11
PEBD	NE	145		145		
PEBDL	NE	78		100		
Rio Polímeros	-	-	-	200	10	9
PEBDL	RJ			200		
Dow		210	19	460	23	21
PEBD	Arg.	90		90		
PEBDL	Arg.	120		120		
PEBDL	Arg.			250		
Total		1125	100	2.158	100	100

*As plantas de Polietileno de Baixa Densidade Linear (PEBDL) são tecnologicamente mais avançadas e permitem a produção alternada de Polietileno de Alta Densidade (PEAD).

Fonte: Estudo da Funcex, op. cit., pag. 14.e Parecer SEAE, fl.851.

91. Após a implantação dos projetos de expansão, no ano 2000, a participação da Triunfo poderá ampliar-se de 12 para 13%, na hipótese de conseguir implementar seu projeto. Caso contrário, sua participação cairá para 6%, com tendência de redução acelerada desta fatia em função da desatualização tecnológica da sua planta.

92. A Polietilenos, neste novo quadro, permaneceria a maior ofertante (34% sem e 32% com a nova planta da Triunfo). A Triunfo ocuparia o segundo

lugar (13% com a sua ampliação) ou cederia lugar para a Politen (12%) se não realizar a sua expansão. A Ipiranga, por seu lado, ingressaria neste mercado respondendo por cerca de 7% da oferta interna.

PEAD

93.A estrutura de oferta de PEAD deve sofrer forte alteração em função da entrada em operação das novas plantas de PEBDL/PEAD. Atualmente, a Ipiranga e a OPP ocupam, conjuntamente, 50% deste mercado. A seguir surge a Polialden (15%) e a Solvay (10%). Todas com plantas convencionais de PEAD. A Politen, a Dow (15%) e a OPP Ploetilenos já contam com plantas de PEBDL/PEAD.

Quadro XV - Mercosul -Estrutura da oferta de PEAD (Em 1.000 ton/ano)

Empresa/ Produto	Local	Capacidade Ano 1996	Part. (%)	Capacidade Ano 2000	Part. (%) S/Triunfo 2	Part. (%) C/Triunfo 2
OPP Polietilenos		185	23	450	25	23
PEAD	NE	85		90		
PEAD/PEBDL	RS	-		260		
PEAD/PEBDL	NE	100		100		
Ipiranga		220	27	480	26	25
PEAD	RS-	220-		330		
PEAD/PEBDL	RS	-		150		
Triunfo				130	-	6
PEAD/PEBDL	RS	-		130		
Polialden		120	15	150	8	8
PEAD	NE	120		150		
Solvay		82	10	82	5	4
PEAD	SP	82		82		
Politen		78	10	100	5	5
PEAD/PEBDL	BA	78		100		

Rio Polímeros			-	200	11	10
PEAD/PEBDL	RJ			200		
Dow		120	15	370	20	19
PEBDL	Arg.	120		120		
PEBDL	Arg.			250		
Total		805	100	1952	100	100

Fonte: Relatório final do estudo A Indústria Brasileira de Resinas Termoplásticas: desempenho recente, condicionantes da competitividade e perspectivas, de Pedro da Motta Veiga e João Bosco M. Machado, Funcecx, pag. 14 e Parecer SEAE, f. 851.

94. Após as ampliações previstas, todas com plantas de PEBDL/PEAD, a participação conjunta da OPP e Ipiranga será elevada para 51%, caso a Triunfo não ingresse neste mercado. Com a planta da Triunfo, a participação conjunta da OPP e Ipiranga representará 48%, elevando-se a 7% a fatia atribuída à Triunfo.

95. Note-se que o quadro XV, acima, é um exercício de simulação, na hipótese de todos os ofertantes utilizarem, na mesma proporção, as novas plantas de PEBDL/PEAD para a produção de PEAD. Na perspectiva atual a Ipiranga teria melhores condições para ocupar fatias maiores do mercado de PEAD, em razão da sua maior experiência neste mercado, em comparação aos entrantes que ingressam através das plantas de PEBDL.

96. É importante ressaltar que as posições das empresas nos mercados de polietileno podem ser alteradas, não somente em razão das ampliações de capacidades produtivas, mas também em decorrência da reestruturação patrimonial em andamento no setor petroquímico brasileiro.

97. Para melhor compreensão da estrutura patrimonial dos grupos 'empreendedores da produção petroquímica no Brasil, o quadro XVI mostra a estrutura societária das principais empresas produtoras de polietileno. As participações apresentadas neste quadro, referentes a 1995, devem sofrer substanciais nos próximos meses em função da venda das ações da Conepar, da alienação da participação acionária da Petroquisa na Triunfo, e outras reestruturações societárias esperadas.

Quadro XVI - Empresas produtoras de Polietileno - Composição acionária

Empresa	Grupo	Composição. Acionária (%)
---------	-------	------------------------------

Polialden	Unipar	47,21
	Nisho	51,67
Polietilenos	Odebrecht	51,67
	Unipar	47,21
Ipiranga	Ipiranga	33,3
	Hoechst	33,3
Politeno	Conepar	35,0
	Sumitomo	30,0
	Suzano	35,0
Solvay	Solvay	100,0
Triunfo	Petroquisa	45,2
	Petroplastic	28,8
	Primera (Dow)	25,2
Union Carbide	Union Carbide	63,0
	Itaú	27,0

Fonte: Parecer da SEAE, f.450

Eteno

98.O quadro XVII mostra a evolução do consumo de eteno no Pólo de Triunfo, nos anos de 1995 a 1999, além das quantidades estabelecidas em contratos. A produção de eteno sofreu uma queda em 1996, em função da parada de 35 dias para realização das obras do plano de atualização tecnológica. Em 1997, entretanto, a produção da Copesul deve atingir cerca de 674.100 toneladas, um crescimento de 93.900 toneladas, ou 16,18%, em relação a 1995.

99.Note-se que, em 1996, a quantidade consumida pela Polietilenos e Ipiranga manteve-se no mesmo patamar em relação a 1995, a despeito da queda da produção ocorrida. O quadro XVII mostra também que a quantidade de eteno destinada à Petroflex, em 1995, foi proporcionalmente transferida para a Polietilenos e Ipiranga no ano seguinte, o que permitiu este resultado.

100.Observe-se também que os incrementos de produção resultantes da ampliação da capacidade da Copesul (85.000 ton/ano) estimados para 1997 devem ser quase integralmente destinados à Polietilenos e à Ipiranga. A Polietilenos ampliaria seu consumo em 66.800 e a Ipiranga em 67.600 em apenas 1 ano. As quantidades contratadas adicionais para as duas empresas giram em torno de 130.000 toneladas¹⁹.

¹⁹ Os termos aditivos aos contratos da Ipiranga (f. 2211/2213) e Polietilenos (2214/2219) determinam que as partes se obrigam a suprir (Copesul) e a comprar

101. Entretanto, no balanço de oferta e demanda de eteno informado pelas requerentes em 11/06/97 (f.1581), a Polietilenos aumentaria seu consumo de eteno, de 1996 para 1997, em 10.800 ton/ano e a Ipiranga em 119.200 ton/ano. Isto indica que a Polietilenos não está consumindo as quantidades contratadas, em 1997, enquanto a Ipiranga está comprando cerca de 60.000 ton/ano acima do contratado.

Quadro XVII - Copesul - Evolução do consumo de eteno por empresa 1995/1999
(ton/ano)

Empresas	Consumo 1995	Consumo 1996	Consumo 1997	Contratos 1997*	Variação. 1995/1997(%)	1999
Polietilenos	181.000	180.200	191.000	247.000	36,46	443.000
Ipiranga	206.600	206.400	325.600	274.000	32,62	474.000
Triunfo	142.100	132.900	142.400	135.000	-5,26	135.000
OPP	4.300	5.000	4.000	4.000	-7,50	8.000
Petroflex	36.400	5.300	-	-	-	-
DSM	8.900	10.200	-	12.300	38,20	12.300
Innova	-	-	-	51.000	-	51.000
Outros	-	-	11.100*	-	-	-
Total	580.200	540.000	674.100	691.300	18,98	1.123.300

*Neste valor estão incluídos o consumo da DSM e Innova.

Fonte: Requerentes, f. 1583, f. 1581 f. 2064.

102. Os aditamentos aos contratos existentes somente foram encaminhados ao Cade em 19/11/97, embora constam que tenham sido assinados em 27/07/95, isto é, dois anos antes. As quantidades adicionais de eteno foram solicitadas pela Polietilenos e Ipiranga (60.000 ton/ano cada uma), em função do PAT (programa de atualização tecnológica), à Copesul em 09 de junho de 1995 (ver parágrafo 47 deste relatório)²⁰.

103. O acréscimo do consumo de eteno da Ipiranga deriva da conclusão, no início de 1997, da obras de ampliação da sua unidade de PEAD. Não há, entretanto, informações acerca das obras de otimização da planta de PEBD da Polietilenos que exigiriam este consumo adicional. Deduz-se, a partir dos dados de consumo constantes nos autos (f. 1581), que as quantidades contratadas

(Ipiranga e Polietilenos) as quantidades aditadas a partir da conclusão do Projeto de Atualização Tecnológica da Copesul.

²⁰ Cerca de 3 semanas antes das solicitações, feitas pelas mesmas empresas, das quotas adicionais relativas à nova planta da Copesul, objeto dos acordos de fornecimento (Polietilenos e OPP) e do contrato (Ipiranga).

adicionalmente pela Polietilenos estão serão consumidas pela Ipiranga, em 1997.

104.Os acordos e os contratos submetidos ao Cade tratam tão-somente do fornecimento de 200.000 ton/ano de eteno para a Ipiranga e outras 200.000 ton/ano para a Polietilenos. No entanto, a ampliação deverá implicar um aumento de capacidade da ordem de 450.000 ton/ano, indicando que os 50.000 ton/ano restantes não se encontravam ainda vinculados a um contrato formal.

105.Em 21/07/97, as requerentes responderam a uma diligência do Relator (f. 1757/1758), relativa à origem do eteno que seria destinada à planta desativada de estilbenzeno adquirida da Petroflex, para implementação do projeto da joint-venture Copesul/Perez Companc, denominada Innova. A resposta assevera que a necessidade de eteno deverá ser a mesma da Petroflex, indicando o quantitativo de 50.000 ton/ano.

106.Entretanto, o consumo médio da Petroflex era de 19.000 ton/ano (quantidade estabelecida em contrato), restando, portanto, 32.000 ton/ano cuja origem ainda não estava definida. Em 19/11/97, em nova resposta a diligências do Cade, as requerentes encaminharam cópia do contrato de fornecimento com a Innova, assinado em 27/06/97, no qual são garantidos à empresa 51.000 ton/ano de eteno.

107.As informações acima permitem concluir que a política de distribuição das quantidades adicionais de eteno produzido a partir do 2º semestre de 1995, seja através do PAT seja por meio da nova planta, tem atendido principalmente aos interesses estratégicos dos grupos controladores da Copesul, evidenciando a eficácia dos compromissos assumidos no acordo de acionistas e no protocolo de entendimento anteriormente mencionados (parágrafos 11 e 13 deste relatório).

Proposta da Triunfo

108.Em 22/09/97 a Triunfo apresentou uma proposta de redistribuição do excedente de eteno obtido a partir de 1996 (f. 1824/1928). Essencialmente, propôs-se a distribuição do eteno disponível derivado do PAT (85.000 ton/ano), da parada da Petroflex (19.000 ton/ano) e da nova planta (450.000 ton/ano), proporcionalmente ao consumo de eteno das plantas projetadas, inclusive da própria Triunfo.

109.Segundo esta proposta, todas as demandas das requerentes²¹ seriam atendidas, e também a sua própria, com uma redução de 11% na disponibilidade

²¹ Inclusive os acréscimos de consumo não previstos nos acordos e contratos não submetidos ao Cade.

de eteno para cada projeto. Esta redução seria facilmente “absorvível e contornável” pelas empresas, de acordo com a Triunfo.

110.As requerentes, em resposta à proposta da Triunfo (f 2042/2069), argumentaram que as quantidades excedentes, além daquelas previstas para a nova planta, já se encontram contratadas pelas demais empresas.

111.Note-se que este argumento não contesta o aspecto central da proposta da Triunfo de que uma redução de 11% no consumo de eteno pelos novos projetos não comprometeria a viabilidade dos investimentos realizados. A contestação das requerentes, quanto aos dados relativos às quantidades utilizados na proposta, limita-se a fazer reparos à demanda da Triunfo²², já que as demais quantidades são, efetivamente, bastante próximas daquelas informadas pelas requerentes como demandas contratadas.

112.A proposta contempla ainda outras alternativas para a hipótese de um aquecimento da demanda, tais como; (a) a realização de importações residuais conjuntas; (b) otimização da operação da nova planta de eteno (inclusive com obras de desgargalamento) e; (c) uma nova expansão com redimensionamento da nova planta (cuja avaliação preliminar já foi encomendada pelas requerentes à Stone & Webster, buscando esclarecimentos a diligência do Conselheiro-relator).

V. Contexto econômico e institucional da operação

113.A ampliação da Copesul insere-se num contexto de intensas mudanças na indústria petroquímica brasileira. A flexibilização do monopólio do petróleo (com repercussão nas condições de fornecimento da nafta), os novos investimentos programados (Pólos Petroquímicos do Rio e de Paulínia-SP) e a reestruturação patrimonial e societária em curso (leilão das ações da Conepar, etc) são alguns dos fatores determinantes deste novo quadro.

114.Os investimentos refletem a perspectiva de aumento da demanda por plásticos no Brasil e sinaliza o acirramento da competitividade no mercado interno e, ao mesmo tempo, o aumento da atratividade do mercado interno para investidores externos²³.

115.Ao mesmo tempo, em âmbito mundial, tem curso movimentos de ampliações de capacidade na América do Sul (Argentina, Chile e Venezuela); movimento de fusões, alianças estratégicas e acordos de tecnologia na Europa e a elevação dos índices de auto-suficiência de regiões tradicionalmente importa-

²² Segundo as requerentes, a quantidade de eteno destinada ao consumo da Triunfo seria de 135.000 ton/ano e não 140.000 ton/ano como utilizado na proposta (f.2063).

²³ No período de 1992 a 1995, o mercado de resinas termoplásticas no Brasil evoluiu a uma taxa média de 11% ao ano, 3 vezes acima da taxa de crescimento do PIB.

doras (Sudoeste asiático e China). Este panorama sinaliza o incremento da competitividade em âmbito mundial, com reflexos nos mercados emergentes, como Mercosul, cujo interesse dos grupos internacionais em atuar produtivamente introduz incertezas quanto às estratégias de investimentos das empresas instaladas.

Ambiente institucional

116.A venda do controle estatal da Copesul e das demais empresas instaladas no Pólo de Triunfo, em 1992, representou uma mudança fundamental na estratégia gerencial e de planejamento das empresas do Pólo.

117.O planejamento estatal, centralizado na esfera federal, com amplos instrumentos de controle (fixação de preços em toda a cadeia) e de coordenação de investimentos (autorização ministerial específica para ampliações de capacidade) foi substituído pela gestão empresarial privada. Esta mudança implicou ampliação dos riscos associados ao investimento.

Características da indústria petroquímica

118.A indústria petroquímica - intensiva em capital e tecnologia - incorre em elevados custos fixos (equipamentos, dutos, maquinaria, terreno, etc), os quais são dificilmente recuperáveis na hipótese de frustração de produção e vendas ou desativação da planta.

119.A rigidez tecnológica (que impossibilita a modificação do mix de produtos) e os elevados custos de transporte e de estocagem (que induzem à concentração locacional das plantas) são elementos que acentuam o caráter específico dos investimentos petroquímicos.

120.Além disso, plantas petroquímicas requerem a manutenção de um fluxo permanente de insumos, cuja interrupção resultaria na parada da produção com elevados custos para reativação e normalização. Os contratos regulando as condições de fornecimento de insumos são, portanto, instrumentos complexos. Requerem previsão específica de penalidades para a suspensão não justificada de fornecimento e recebimento do produto.

121.Em vista destas características, a distribuição do excedente entre os diversos segmentos da cadeia petroquímica implica uma tarefa de engenharia contratual não trivial. A possibilidade de comportamentos oportunistas por parte dos agentes exige o estabelecimento de regras claras quanto a preços, quantidades, qualidade de produto etc.

Falhas de mercado

122. Nestas condições, ampliações de capacidade ou a construção de novas plantas dependem evidentemente da coordenação dos investimentos das empresas da primeira e segunda geração petroquímica. Até a privatização, tanto os investimentos quanto as relações comerciais entre as empresas instaladas nos Pólos eram coordenados pela ação estatal. Os grupos privados participavam minoritariamente e não tinham voz ativa nas definições estratégicas.

123. A modelagem das privatizações incentivou a aquisição da participação estatal por empresas privadas nacionais integrantes dos Pólos. O controle privado resultou, entretanto, na descentralização das decisões estratégicas, elevando os custos de transação para as empresas instaladas nos Pólos.

124. A elaboração de contratos detalhados e a integração vertical são duas possíveis respostas organizacionais a ambientes marcados por incertezas (volatilidade de preços) e possibilidade de comportamentos oportunistas (ativos específicos e alta frequência das relações).

125. Enquanto o oportunismo pode, em geral, ser minorado por contratos específicos assinados entre os agentes, a incerteza quanto à evolução futura do mercado induz, no limite, a integração vertical²⁴.

126. No caso da Copesul, ocorreu uma integração vertical parcial no processo de privatização. Os dois grupos controladores tem o controle de menos de 50% das ações ordinárias e três outras empresas instaladas no Pólo (Triunfo, Petroflex e DSM) não participam significativamente da central.

127. A fase atual de negociação da participação das empresas, na distribuição do adicional das matérias-primas decorrentes da ampliação da central, reflete a incipiente experiência dos grupos privados nacionais num segmento que exige complexa harmonização de interesses.

128. Os conflitos que envolvem a presente operação decorrem do não estabelecimento de regras claras quanto à licitude das práticas comerciais, pós regulamentação estatal, numa indústria onde são evidentes as insuficiências dos mecanismos de mercado, na determinação do equilíbrio das relações entre os dois ciclos da produção petroquímica, isto é, empresas de 1ª e 2ª geração.

VI. Razões das requerentes e da interessada

²⁴ A Indústria Petroquímica norte-americana experimentou um aumento das integrações verticais em resposta às incertezas geradas pelos choques dos preços do petróleo no período de 1973 a 1982. Ver Po-Hung J. Fan, *Price Uncertainty and Vertical Integration: Evidence from the US Petrochemical Industry*, University of Pittsburgh (Katz Graduate School of Business), september, 1995.

129.Os principais argumentos oferecidos pelas requerentes, para explicar a negativa de acesso pela Triunfo a eteno adicional decorrente da expansão da Copesul, são ligados a problemas de oportunismo, reputação e incerteza,²⁵ associados à alegada intempestividade do pedido da empresa.

Oportunismo

130.Em atividades caracterizadas pela presença de ativos específicos e alta frequência das relações, a possibilidade de comportamentos oportunistas é efetivamente elevada, resultando das chamadas “falhas de mercados”. Entretanto, como ressaltado anteriormente, arranjos verticais, que incluem contratos detalhados e de longa duração (tais como os assinados pela Copesul com a Petrobrás e demais requerentes, assim como o protocolo de entendimento firmado entre os grupos Ipiranga e Odebrecht) são mecanismos largamente utilizados, que buscam atenuar o risco das empresas envolvidas e viabilizar estes empreendimentos.

131.Identificam-se, no caso, ausência de oferta adicional de insumo (eteno) e uma firma inteiramente dependente de um único fornecedor monopolista, que enfrentam sérias dificuldades de relacionamento. A negativa de acesso ao insumo deve se fundar em fortes razões. A busca de oferta alternativa acarreta uma elevação insuportável de custo, qualificando uma situação de fechamento do mercado de polietileno (market foreclosure) para a Triunfo.

Reputação

132.A possibilidade de práticas oportunistas torna-se maior quando estão em risco a reputação das partes. A Triunfo possuiria, segundo as requerentes, má reputação devido a não realização do seu projeto de ampliação, aprovado pelo Governo Federal em fevereiro de 1990, além de não ter apresentado, à tempo, documentação solicitada pela Copesul, em carta datada de 25/10/95, com especificações relativas a dados de mercado, tecnologia, características técnicas do projeto e meios financeiros para a sua viabilização (fls. 1653/1654).

133.Quanto ao não cumprimento da autorização governamental para implantar um novo projeto de PEBDL - que teria causado prejuízos à Copesul - a Triunfo responde²⁶ que o não cumprimento do projeto não poderia gerar pro-

²⁵ Argumentos levantados no Parecer do Prof. Mário Possas, anexo IV dos presentes autos.

²⁶ Comentários do Prof. Claudio R. Frischtak sobre o Parecer do Prof. Mário Possas e dos advogados da interessada, Anexo IV.

blemas de reputação, com base em 2 argumentos centrais. Primeiro, as obras de desgargamento da Copesul, geradoras do excedente de eteno, foram realizadas em dezembro de 1988, enquanto a aprovação do projeto da Triunfo se deu em fevereiro de 1990. O excedente de eteno não teria ocorrido, portanto, em decorrência da frustração da demanda adicional da Triunfo, dado que, em 1988, esta não era ainda prevista.

134.O segundo argumento da Triunfo enfatiza a inviabilização das obras em decorrência de medida liminar em processo de ação popular.²⁷ A medida judicial, concedida em março de 1990, isto é, um mês após a aprovação do projeto pelo CDI, determinou a suspensão do projeto. Este impedimento judicial foi comunicado pela Triunfo, por meio de correspondência ao Departamento da Indústria e Comércio-DIC, ao Departamento Nacional de Combustíveis-DNC e à própria Copesul conforme carta datada de 12/10/90 (f. 1667).

135.Vale ressaltar que os eventos relativos ao antigo projeto de ampliação da Triunfo ocorreram num ambiente institucional inteiramente diverso do atual. Observa-se que nenhum contrato impunha à Triunfo a realização do investimento e tampouco previa penalidades pecuniárias por falta de implementação.

136.Entre a Triunfo e a Copesul não havia uma coordenação direta de investimentos. O excedente da Copesul, que seria utilizado pela Triunfo, já havia sido destinado a um projeto de produção de MVC/PVC, que detinha expressamente prioridade no consumo do eteno. À Triunfo era aberta a possibilidade de realizar importações de eteno para atender a sua demanda quando da conclusão do projeto de MVC/PVC (Termo de Compromisso SDI/SEQUIM anexo I f. 639/640). Os fatos e argumentos acima indicam que não parece plausível a geração de problemas de reputação, em decorrência da não implantação do projeto pela Triunfo, em 1990.

137.Outro aspecto gerador de incertezas, segundo as requerentes²⁸ seria o caráter provisório da atual composição acionária da Triunfo. A partir de setembro de 1997 a Dow, juntamente com a Petroquisa, passou a negociar alternativas para a venda do controle acionário da empresa em bolsa de valores (f 1786). A indefinição sobre o futuro grupo controlador da companhia teria “reflexos diretos sobre a decisão investir da Copesul”. Um recurso judicial²⁹ interposto pela Petroplastic, que manteria sua participação, dificulta a opera-

²⁷ A ação popular foi promovida por Barbosa Lima Sobrinho e outros, junto à 20ª Vara da Justiça do Estado do RJ, sob a alegação de que o projeto da Triunfo inviabilizaria o Pólo Petroquímico do Rio (f 1630).

²⁸ Parecer do Prof. Mário Possas, anexo IV, fls.23/24.

²⁹ Este recurso reterá, até o trânsito em julgado, cerca de 24% das ações ordinárias e a mesma proporção das preferencial da Triunfo.

ção de venda e coloca incertezas ainda sobre o destino do controle acionário da Triunfo.

138.A Petroquisa respondendo a diligência do Cade - relativa à sua participação nos Conselhos de Administração da Copesul e Triunfo - informou que se “atém a cuidar do desenvolvimento das mesmas e das boas gestões dos seus negócios, deixando à orientação dos seus acionistas privados a defesa dos interesses de cada uma dessas empresas, especialmente em suas relações recíprocas” (f. 1787).

139.A situação patrimonial atual da Triunfo - em que os representantes da Petroplastic não participam diretamente da administração da Triunfo desde 1992, e os atuais grupos controladores da empresa estão se retirando do empreendimento - dificulta o equacionamento das condições negociais entre Triunfo e Copesul, o qual somente será delineado após a alienação das ações da Petroquisa e da Dow.

Intempestividade

140.Segundo as requerentes, a Triunfo não apresentou seu projeto de expansão a tempo, de forma a coordenar os investimentos com as demais requerentes. De fato, desde agosto de 1994 a Ipiranga já discutia em reunião do Conselho de Administração seus projetos de ampliação, enquanto apenas em junho de 1995 o Conselho de Administração da Triunfo decidiu criar uma comissão para negociar com a Copesul a disponibilização do eteno.

141.No entanto, a efetiva coordenação de investimentos entre requerentes se deu a partir de março de 1995, segundo consta nos acordos de fornecimento. Esta coordenação, entretanto, era viabilizada pelo acordo de acionistas, assinado em agosto de 1992, que obrigava a votação conjunta da política de alocação de excedentes de matérias-primas e da decisão de realização de novos investimentos.

142O protocolo de entendimento assinado pelas mesmas empresas em abril de 1995, especificava que as matérias-primas excedentes deveriam ser destinadas a estas mesmas empresas de forma proporcional. Este fato, associado à assinatura de protocolo de intenções com a Petrobrás em 31 julho de 1995, indica que já havia, nesta data, uma definição quanto à dimensão da ampliação planejada para a Copesul.

143.Note-se que a primeira carta da Triunfo solicitando eteno para sua expansão é de 06 de julho de 1995. Somente em 25 de outubro de 1995 a Copesul solicitou formalmente especificações técnicas do projeto da Triunfo, prometendo “ultimar o exame da consulta formulada” (f. 1653). Entretanto, em 29 e

30 de agosto de 1995, a Copesul já havia assinado contratos definitivos com as demais requerentes.

144.A Triunfo respondeu à carta da Copesul em correspondência de 1º de novembro de 1995. Confirmou que seus acionistas aguardavam uma posição definitiva quanto ao fornecimento de eteno e ofereceu à consideração texto de um acordo de fornecimento, em bases necessárias e suficientes de garantia mútua. Considerou-se desnecessária a seleção de tecnologia e meios financeiros para a negociação do suprimento da matéria-prima. Triunfo manifestou-se também surpresa ao constatar que o seu projeto, verbis, não tenha sido considerado quando dos entendimentos com os nossos concorrentes.

145.Os entendimentos entre as duas empresas não evoluíram desde então. Para as requerentes, a não apresentação da documentação solicitada revelava falta de comprometimento da Triunfo com o seu projeto, fato que justificou a sua exclusão.

146.Cabe, entretanto, ressaltar que as especificações exigidas para a Triunfo não foram as mesmas exigidas às demais requerentes. Uma prova disso é a ata do Conselho de Administração da Ipiranga, de 24 de maio de 1996, em que se registra uma decisão de negociar a tecnologia para a implementação do projeto de polipropileno até julho, informando estar “em processo de seleção 3 tecnologias”. O contrato definitivo somente foi assinado em 26 de julho de 1997, com a empresa italiana Thecnimont (f. 1793).

147.Resta, portanto, pouco fundamentada a alegação da intempestividade, o que remete ao questionamento da legalidade da política de distribuição de matérias-primas implementada pela Copesul, quanto aos seus efeitos concorrenciais.

VII. Impactos da operação

148.A não participação da Triunfo na ampliação provocará, a médio e longo prazo, a sua exclusão do processo concorrencial e a acelerada depreciação dos seus ativos. A venda próxima das participações acionárias da Petroquisa e Dow se fará com preços reduzidos em face da incapacidade competitiva da empresa.

149.A exclusão da Triunfo fará reduzir a competitividade interna, que se expressa no distanciamento existente entre os preços internos e internacional (acrescido dos custos de internação). Este diferencial indica ganhos para o consumidor na medida em que se intensifica o vigor concorrencial no mercado interno.

150.A apreciação da operação implicará uma tomada de posição pelo Cade sobre a política de distribuição de cotas de eteno e propeno, estabelecida nos acordos de acionistas dos grupos controladores da Copesul. Esta política re-

serva aos acionistas controladores os excedentes de matérias-primas produzidas pela central.

151.Os reflexos da aplicação desta sistemática sobre as demais empresas do Pólo de Triunfo e de outros Pólos, que não possuem participação acionária expressiva na central, são de difícil previsão. Mas certamente tal procedimento representa forte constrangimento a investidores internos e externos no setor petroquímico nacional.

152.As novas plantas previstas, da Copesul e das demais requerentes, poderão propiciar ganhos econômicos e produtivos, traduzidos na oferta de maior quantidade de produtos ofertados e com melhor qualidade, em vista da renovação das tecnologias aplicadas. Entretanto, as eficiências apresentadas pela expansão poderiam ser ampliadas se fossem obtidas sem o prejuízo da concorrência³⁰.

VIII. Considerações finais

153.A Copesul é a única fornecedora viável de eteno. O seu controle está nas mãos das demais requerentes, concorrentes diretas no mercado de polietileno da Triunfo. Esta e demais empresas que não integram o grupo controlador da central estão numa posição de assimetria informacional inteiramente desfavorável.

154.O mercado do eteno ofertado pela Copesul é constituído pela demanda das empresas de 2ª geração instaladas no Pólo. No entanto, todas as variáveis econômicas relevantes, decorrentes das relações entre elas, são regidas por contratos de longo prazo bastante especificados. A negociação em torno dos contratos materializa uma coordenação de interesses antes implementada pelo Estado.

155.Os grupos controladores da Copesul assumem, assim, enorme poder nesta negociação, similar ao detido pelo Estado, a partir do monopólio da produção de eteno. Regras adequadas para o exercício desta coordenação devem pressupor a consulta prioritária, devidamente formalizada, dos interesses das empresas não controladoras da central.

³⁰ Ponto de vista também adotado no Parecer da SEAE (f. 847).