



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação Geral de Produtos Industriais

Parecer Técnico n.º 153 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 05 de julho de 2002.

Referência: Ofício n.º 3963/SDE/GAB, de 19 de setembro de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO
n.º 08012.005799/2001-92

Requerentes: **COPENE
PETROQUÍMICA DO NORDESTE
S. A. e ODEBRECHT QUÍMICA S. A.**

Operação: reestruturação do pólo petroquímico de Camaçari, mediante aquisição de determinados ativos situados naquele pólo pelos grupos Odebrecht Química e Mariani

Recomendação: aprovação, sem restrições

Versão: pública

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas **COPENE PETROQUÍMICA DO NORDESTE S. A. e ODEBRECHT QUÍMICA S. A.**

1 – DAS REQUERENTES

1.1. Odebrecht Química S. A.

A Odebrecht Química S. A. (“ODEQUI”), é empresa holding não-operacional do Grupo Odebrecht Química, de nacionalidade brasileira. Com relação ao capital social da ODEQUI, 98,23% do capital total é detido por Odebrecht S. A..

A ODEQUI possui participação superior a 5% no capital social das seguintes empresas: Intercapital Comércio e Participações Ltda.; CONEPAR (Cia. Nordeste e Participações S. A.); OPP Petroquímica S. A.; COPESUL (Cia. Petroquímica do Sul); UNIPAR (União das Indústrias Petroquímicas); Trikem S. A. (“Trikem”); Polialden Petroquímica S. A. (“Polialden”); Petronor Part. Petroquímica do Nordeste Ltda.; Politeno Ind. E Com. S. A. (“Politeno”); CPP (Cia. Petroquímica Paulista); OPP Polímeros Avançados S. A.; Proppet S. A. (“Proppet”); OPP Polietilenos S. A.; Nordeste Química S. A. (“NORQUISA”) e COPENE Petroquímica do Nordeste S. A. (“COPENE”).

O Grupo Odebrecht como um todo atua nos seguintes segmentos: (i) engenharia e construção civil (construção de edificações, usinas termelétricas e hidrelétricas, centrais nucleares, usinas siderúrgicas, centrais petroquímicas, complexos turísticos e imobiliários, rodovias, ferrovias, portos e aeroportos, equipamentos para a indústria de petróleo e gás e de projetos de mineração, saneamento básico e irrigação); (ii) química e petroquímica (resinas termoplásticas e soda cloro); (iii) infraestrutura e serviços públicos (participação na concessão de serviços públicos); (iv) óleo e gás (serviços de engenharia no desenvolvimento de campos de petróleo e gás); (v) turismo (participação em empreendimentos turísticos); indústria de reflorestamento e produção de celulose e (vi) setor de seguros.

O Quadro I abaixo apresenta o faturamento obtido pela Odebrecht S. A., holding controladora do Grupo Odebrecht e por Odebrecht Química S. A., controladora do Grupo Odebrecht Química, ao longo do exercício social de 2000:

QUADRO I

Faturamento da Odebrecht e do Grupo Odebrecht Química (em Reais)

	Brasil	Mercosul (excluindo Brasil)	Resto do Mundo
Odebrecht Química S. A.	3.367.144.000,00	164.836.000,00	358.295.000,00
Odebrecht S. A.	5.668.723.000,00	166.198.000,00	2.353.214.000,00

Fonte: elaboração da SEAE.

Encontra-se também sob análise do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) o Ato de Concentração n.º 08012.006110/00-66, que diz respeito à constituição de uma *joint-venture* entre Borealis S. A. e OPP Petroquímica S. A., sendo

que esta última é empresa integrante do Grupo Odebrecht Química. A nova empresa será chamada Borealis-OPP.

1.2. Petroquímica da Bahia S. A.

A Petroquímica da Bahia S. A. (“PQBA”) é sociedade de participações sem atividades operacionais. A PQBA é uma empresa pertencente ao Grupo Banco Bittencourt-Mariani (“Grupo Mariani”), de nacionalidade brasileira. O Grupo Mariani atua nos seguintes setores de atividade: (i) financeiro; (ii) petroquímico; (iii) de embalagens; (iv) agrícola; (v) de seguro e (vi) de mineração.

O principal acionista da PQBA é a empresa BBM Petroquímica Ltda., cuja participação no capital social da PQBA é de 99,899%.

Além da PQBA, o Grupo Mariani possui participação superior a 5% do capital social das seguintes empresas que atuam no setor petroquímico: BBM Petroquímica Ltda.; Cia. Brasileira de Poliuretanos; COPENE; Engepack Embalagens S. A.; Latapack S. A.; Nitrocarbono S. A. (“Nitrocarbono”); Nordeste Química Participações S. A.; NORQUISA; Policarbonatos do Brasil S. A.; Pronor Petroquímica S. A.; Proppet e Sulfab Petroquímica Ltda..

Ao longo do exercício social de 2000, o faturamento do Grupo Mariani no Brasil foi de R\$ 1.193.592.000,00.

Recentemente, foi aprovado pelo SBDC o contrato de compra e venda de equipamentos da Alcoa Alumínio S. A. e Engepack Embalagens S. A. (Ato de Concentração n.º 08012.003020/2000-13).

1.3. Polialden Petroquímica S. A. e ICAPOL Indústrias Químicas Ltda.

A Polialden e a ICAPOL Indústrias Químicas Ltda. (“Icapol”) são empresas controladas pelo Banco Econômico S. A. (“BESA”). O Grupo BESA é de nacionalidade brasileira e atua no segmento de serviços financeiros e no setor petroquímico. Cabe ressaltar que o Grupo BESA encontra-se em liquidação extrajudicial, motivo pelo qual suas atividades estão interrompidas.

A Polialden é uma empresa que atua na chamada segunda geração da cadeia petroquímica, adquirindo matéria-prima (eteno) junto à COPENE e produzindo polietileno de alta densidade¹.

A Icapol é uma empresa sem atividades operacionais, que foi apresentada como empresa requerente, juntamente com Polialden, unicamente devido ao fato de que, por ocasião da concretização do Ato, ambas as empresas eram controladas pelo BESA, em liquidação extrajudicial.

¹ Para maiores detalhes, ver o diagrama da cadeia petroquímica apresentado, no Quadro III da seção 2.1.

Os principais acionistas da Polialden são Conepar (Cia. Nordeste de Participações), com 66,667% do capital votante e 42,644% do capital total, Mitsubishi Chemical Corporation, com 16,667% do capital votante e 6,811% do capital total, e Nissho Iwai Corporation, com 16,667% do capital votante e 6,811% do capital total.

O principal acionista da Icapol é a Conepar (Cia. Nordeste de Participações), que possui 99,97% do capital votante da empresa.

Os principais acionistas do BESA são Itapiracem Empreendimentos e Participações S. A., com 61,05% do capital votante e 31,53% do capital total, Sociedade Anônima Hospital Aliança, com 30,78% do capital votante e 16,10% do capital total, e Vitória Empreendimentos e Serviços Ltda., com 9,15% do capital total.

Além da Polialden e da Icapol, outras empresas do setor petroquímico fazem parte, direta ou indiretamente, do Grupo BESA. São as seguintes: CONEPAR (Cia. Nordeste de Participações); Petronor (Participações Petroquímicas do Nordeste S. A.); Politeno; NORQUISA; COPENE; Cia. Alcool-Química S. A.; Econômico S. A. Empreendimentos Petroquímicos (“ESAE”); CONEPAR Petroquímica S. A. e CIQUINE Companhia Petroquímica.

Quanto aos dados de faturamento, a Polialden obteve durante o exercício social de 2000 faturamento de R\$ 963.538.000,00 no Brasil, R\$ 28.526.000,00 no Mercosul e R\$ 6.262.000,00 no mundo. A Icapol não apresentou qualquer faturamento em 2000.

O BESA não possui faturamento por não ter atividades operacionais, uma vez que é uma sociedade que se encontra em liquidação extrajudicial.

1.4. Copene Petroquímica do Nordeste S. A. (“COPENE”)

A COPENE, empresa de nacionalidade brasileira, é a central de matérias-primas do Pólo Petroquímico de Camaçari, atuando na chamada primeira geração da cadeia petroquímica, isto é, na produção de petroquímicos básicos. Os principais produtos da COPENE são as chamadas olefinas (eteno, propeno, butadieno e buteno-1) e os chamados aromáticos (benzeno, tolueno, orto-xileno, para-xileno e xileno-misto).

Ao longo do exercício social de 2000, a COPENE obteve faturamento de R\$ 3.435.710.000,00.

O controle acionário da COPENE é exercido pela empresa Nordeste Química S. A. (“NORQUISA”), a qual possui 58,41% do capital votante da COPENE. A

NORQUISA, por sua vez, é controlada pelas seguintes empresas, de acordo com o disposto no Quadro II abaixo²:

QUADRO II

Composição do Capital Social da NORQUISA

Acionistas	Ações ordinárias	Participação (%)
Petronor – Participações Petroquímicas do Nordeste Ltda.	136.822.433	23,69
Trikem S/A	92.517.085	16,02
Politeno Indústria e Comércio Ltda.	71.983.481	12,47
EDN – Distribuidora do Nordeste Ltda.	71.957.732	12,46
Pronor Petroquímica S/A	92.808.018	16,07
Oxiteno Nord. S/A – Ind. E Comércio	59.750.617	10,35
Polipropileno Participações S/A	51.398.379	8,9
CONEPAR – Cia. Nordeste de Participações S/A	210.678	0,04
Pessoas Físicas	8	0,00
TOTAL	577.448.431	100,00

Fonte: Requerentes.

Em 1999, a COPENE participou da constituição da CPN Distribuidora de Combustíveis Ltda. e esteve também envolvida no Ato de Concentração n.º 08012.001114/99-62, que trata da compra da Central de Manutenção Ltda. (CEMAN) pela Asea Brown Boverly (ABB).

² Para uma descrição mais detalhada do controle da COPENE, ver a seção 3.1.

2 – BREVE HISTÓRICO DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NO BRASIL

Antes de passar à análise do Ato de Concentração, esta SEAE julgou relevante traçar um panorama acerca da evolução da indústria petroquímica no Brasil. Como será demonstrado adiante, a perspectiva histórica aqui traçada será determinante para as conclusões do presente Parecer Técnico.

2.1. O Desenvolvimento Inicial e o Modelo Tripartite

O ponto de partida do desenvolvimento da indústria petroquímica no Brasil pode ser identificado no ano de 1956, por ocasião da elaboração do Plano de Metas do governo de Juscelino Kubitschek. Embora o setor petroquímico não tenha obtido tratamento prioritário no Plano de Metas, já havia ali o reconhecimento de que, a fim de dar suporte a um modelo de desenvolvimento caracterizado por crescimento econômico acelerado, seria necessário substituir importações no setor petroquímico, sobretudo porque os produtos petroquímicos constituem-se em matéria-prima essencial para uma vasta gama de indústrias.

Essa necessidade foi reconhecida novamente quando da elaboração do Plano Trienal (1963/1965), o qual reiterou o objetivo do país se tornar auto-suficiente na produção de derivados de petróleo e de produtos químicos e petroquímicos. Porém, naquela oportunidade, o Estado não tinha recursos suficientes para fazer os investimentos necessários, o mesmo acontecendo com os grupos nacionais (devido à ausência de condições técnicas que possibilitassem o acesso a operações financeiras de porte), e com os estrangeiros (devido às restrições jurídicas e à incerteza no cenário político).

A partir do Plano Estratégico de Desenvolvimento (PED – 1968/70), o Estado ampliou o seu leque de atribuições no que concerne ao desenvolvimento do setor petroquímico. Paralelamente às funções de planejador e coordenador que vinha assumindo até então, o Estado assumiu também o papel de agente econômico no sentido estrito. Um passo importante nessa direção foi dado com a criação da Petrobrás Química S. A. (“PETROQUISA”), subsidiária da PETROBRAS, cujo objetivo era atuar em negócios petroquímicos em parceria com capitais privados.

A PETROQUISA atuaria, portanto, de modo a compensar a falta de experiência e *know-how* do empresariado brasileiro, servindo como contraponto aos grupos internacionais estrangeiros, detentores da tecnologia. Além disso, as garantias de reserva de mercado, incentivos fiscais, financiamentos subsidiados e acesso à matéria-prima dariam segurança para que o capital estrangeiro não apenas investisse no setor, mas também para que investisse de forma distinta da que vinha prevalecendo até então em outros setores da economia. Os investimentos estrangeiros não seriam realizados através de subsidiárias, mas sim através de participação acionária, possibilitando a transferência de tecnologia.

A primeira central petroquímica brasileira, a Petroquímica União S. A. ("PQU"), começou a ser construída em 1968, na cidade de Capuava, Estado de São Paulo. Em seu projeto inicial, a PQU tinha como acionistas principais os Grupos Soares Sampaio (20%), Moreira Salles (20%), Ultra (20%) e Phillips Petroleum (40%), tendo sido esse projeto posteriormente alterado para possibilitar a entrada da PETROQUISA (25%). Os Grupos Moreira Salles e Soares Sampaio chegaram a fundir a sua participação formando a Unipar, sendo que posteriormente o Grupo Moreira Salles se retirou da Unipar. Em abril de 1972, um mês antes da PQU iniciar suas operações, o Grupo Ultra também decidiu alienar a sua participação, que naquela altura correspondia a 15% do capital social da empresa.

A necessidade de aprofundar o processo de substituição de importações fez com que, mesmo antes da entrada em operação da PQU, já se pensasse na criação de um segundo pólo petroquímico. O Estado da Bahia foi o escolhido para abrigar esse segundo pólo, com a justificativa de que se tratava do maior produtor de petróleo no país. De fato, considerando-se que o novo pólo ficaria distante do principal mercado consumidor para os produtos petroquímicos (a Região Sudeste), o que prevaleceu nessa escolha não foi a lógica empresarial, mas sim os objetivos políticos de promover o desenvolvimento regional.

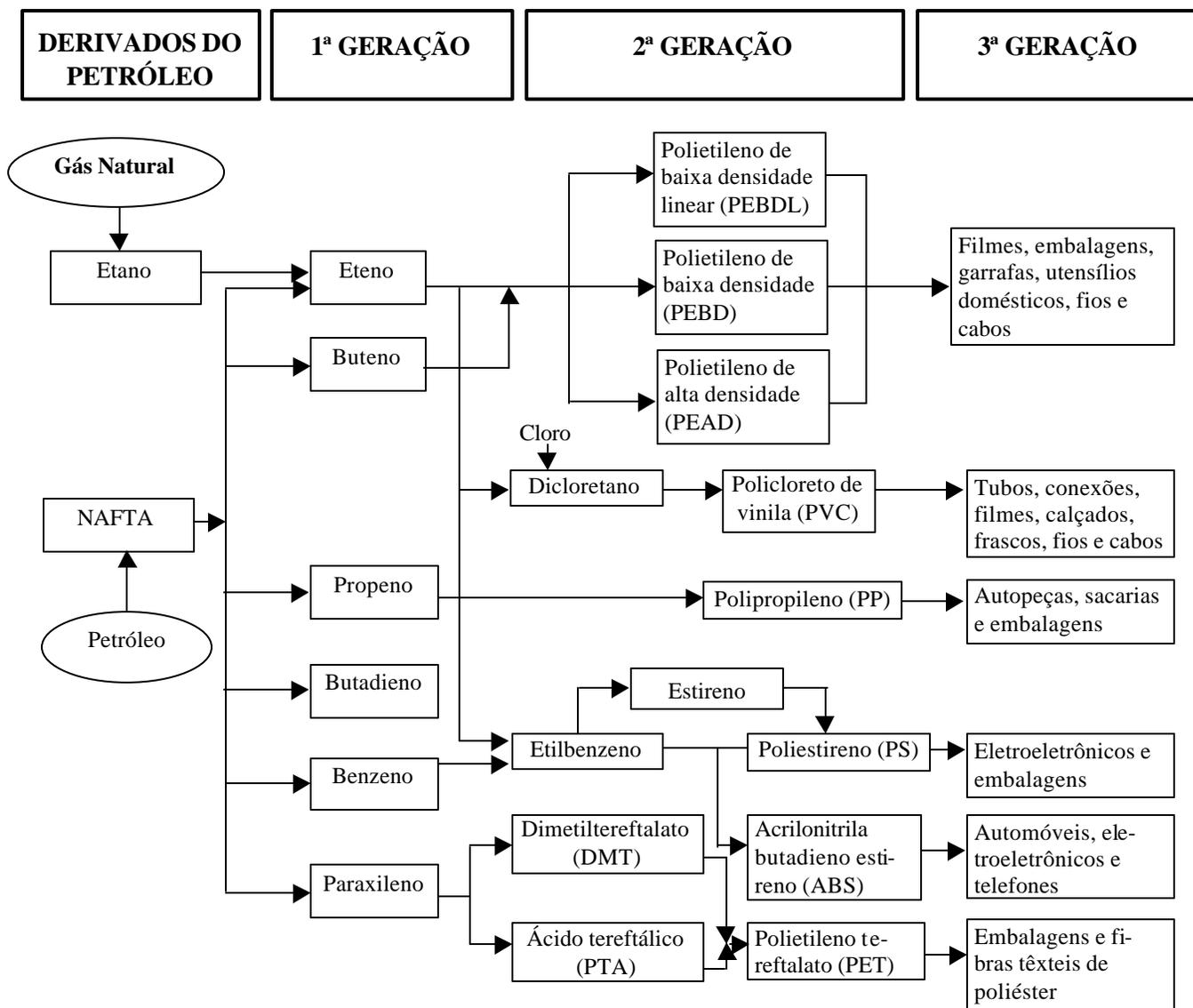
Assim, foi criada em 1972 a Copene Petroquímica do Nordeste S. A. ("COPENE"), com todas as ações de sua emissão detidas pela PETROQUISA. O modelo acionário proposto previa ainda a venda posterior de 49% da participação da PETROQUISA na COPENE para os acionistas das unidades empresariais de segunda geração (notadamente os fabricantes de resinas termoplásticas), localizadas em torno da central. De qualquer forma, o controle da central continuaria sendo detido pela PETROQUISA, o que deixava clara a idéia de colocar sob responsabilidade do Estado a produção dos produtos petroquímicos básicos.

Já o modelo acionário previsto para as unidades empresariais de segunda geração era de natureza tripartite. Esse modelo previa a participação do Estado (através da PETROQUISA, com participação nunca inferior a de nenhum outro sócio), a participação de empresas estrangeiras de capital privado (através da integralização de capital via transferência de tecnologia) e a participação dos capitais privados nacionais. Abria-se, aqui, portanto, um campo para a atuação dos capitais privados na fabricação de produtos petroquímicos intermediários.

Conforme ilustrado pelo Quadro III da página seguinte, a forma como foram constituídos os pólos petroquímicos brasileiros, sobretudo o pólo do Nordeste, gerou a definição de quatro etapas produtivas bastante distintas e desintegradas da produção petroquímica.

QUADRO III

A Cadeia Petroquímica



Fonte: Requerentes. Adaptado da publicação “O Mercado do Plástico”; Panorama Setorial; Gazeta Mercantil; 2000; p. 2.

A exploração e o refino do petróleo ficaram a cargo da Petrobras, a qual fornecia a nafta para as centrais petroquímicas³. As centrais petroquímicas, por sua vez, ficaram encarregadas da fabricação dos produtos petroquímicos básicos (eteno, propeno, butadieno, benzeno, para-xileno, entre outros). Para as unidades empresariais de segunda geração, localizadas em torno da central petroquímica, foram constituídas dezenas de empresas destinadas à produção de um único produto intermediário (polietileno, polipropileno, poliestireno, PVC, PET, entre outros), facilitando o transporte dos produtos básicos via dutos. Por fim, a fabricação dos produtos de terceira geração ficou a cargo de milhares de empresas de capital privado, que não tinham necessidade de se instalar ao lado da central.

2.2. O Esgotamento do Modelo de Intervenção Direta do Estado

O modelo tripartite permitiu aos grupos nacionais que detinham participação acionária em empresas de segunda geração da cadeia petroquímica obter conhecimento tecnológico acerca dos processos produtivos dos produtos petroquímicos intermediários. Dessa forma, ao final da década de 70 e início da década de 80, esses grupos privados nacionais procuraram expandir suas atividades no setor petroquímico.

No entanto, os esforços empreendidos pelos grupos privados nacionais esbarrraram em dificuldades de ordem financeira e estrutural que, somadas ao esgotamento das funções do Estado em relação ao setor petroquímico, terminaram por inviabilizar a definição de projetos de longo prazo. De fato, ao deixar de interferir e financiar o setor petroquímico, o Estado procurou adotar outras medidas de suporte a essa indústria. Com relação ao Pólo Petroquímico de Camaçari, um passo importante nesse sentido foi dado, no ano de 1980, com a constituição da Nordeste Química S. A. (“NORQUISA”), uma empresa cujo capital social era detido por 17 empresas de segunda geração localizadas ao redor da central. Essas 17 empresas, através da NORQUISA, passaram a compartilhar o controle da COPENE juntamente com a PETROQUISA, o que fez com que as decisões de investimento na central passassem a ser tomadas também pelas empresas de segunda geração.

Em 1982, entrou em operação o Pólo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul, concebido nos mesmos moldes da COPENE. Ou seja, as unidades empresariais de segunda geração, monoprodutoras, ficariam próximas à central. Os objetivos políticos de promoção do desenvolvimento regional também se sobrepuseram à lógica empresarial, o que determinou que o terceiro pólo petroquímico construído no Brasil também ficasse distante do mercado consumidor.

Ao longo da década de 80, apesar do ambiente macroeconômico desfavorável, a indústria petroquímica não chegou a ser afetada, pois mesmo com a redução dos

³ A nafta e o gás natural são os dois insumos que podem ser utilizados para a fabricação de produtos petroquímicos básicos. Tanto a PQU quanto a COPENE são centrais petroquímicas que utilizam a nafta como insumo principal.

investimentos diretos do Governo Federal a política industrial favoreceu a indústria petroquímica, sobretudo devido à manutenção de incentivos fiscais e controles de preços (preços mínimos). Na prática, os benefícios concedidos ao setor a partir da definição da política industrial acabavam por esconder a falta de competitividade da indústria petroquímica nacional.

2.3. A Década de 90 e a Privatização do Setor Petroquímico

Os anos 90 trouxeram grandes modificações para as empresas atuantes no setor petroquímico, tanto do ponto de vista estrutural, quanto do ponto de vista do ambiente externo enfrentado pelas empresas.

Primeiro, com a mudança na política governamental quanto à forma de intervenção do Estado na economia, as empresas do setor petroquímico foram incluídas no Programa Nacional de Desestatização (PND). Segundo, as empresas do setor passaram a ser crescentemente pressionadas pelo ambiente externo para promoverem ganhos de eficiência e produtividade. Vários fatores foram determinantes para que as empresas percebessem essa necessidade, dentre os quais, pode-se citar: (i) fim dos incentivos fiscais à exportação; (ii) perda de reserva de mercado, em virtude da abertura comercial propiciada pela diminuição das alíquotas do imposto de importação e (iii) fim do controle de preços por parte do governo, o que somado à baixa do preço internacional, acabou por comprimir as margens de lucro do setor.

Contudo, sem sombra de dúvida, a principal alteração no setor petroquímico, ao longo dos anos 90, foi aquela de natureza societária, determinada pela privatização, razão pela qual essa questão merece ser aprofundada na presente discussão.

Após ter definido o PND, em abril de 1990, por meio da Lei n.º 8031, em agosto do mesmo ano o Governo incluiu as participações da PETROQUISA como prioritárias (Decreto n.º 99.464). Não é surpreendente que esse projeto tenha sofrido resistência por parte da PETROBRAS. A oposição da PETROBRAS era explicada tanto pela lógica da cadeia petroquímica -- que leva todas as grandes empresas petrolíferas a ampliar suas atividades rumo à petroquímica -- como também pela ambigüidade estrutural criada pela manutenção do monopólio da nafta. Por um lado, a PETROBRAS era responsável pelo abastecimento de uma matéria-prima indispensável para uma cadeia produtiva estratégica para o país. Por outro lado, como uma sociedade de economia mista, a PETROBRAS tinha responsabilidade para com seus acionistas. A compatibilização desses dois aspectos antagônicos dava-se pela participação da PETROBRAS na cadeia petroquímica, de modo que o que a PETROBRAS deixava de ganhar na venda da nafta era compensado pelos dividendos auferidos à jusante da refinaria (via PETROQUISA).

Apesar da resistência, o processo de privatização da petroquímica seguiu adiante, sendo que três alternativas de execução foram pensadas à época:

1. privatização da PETROQUISA em bloco;
2. partição da PETROQUISA segundo os pólos e venda conjunta da sua participação na central e nas empresas à jusante, por pólo;
3. vendas independentes das participações da PETROQUISA nas centrais e nas empresas de segunda geração;

Consideradas sob o ponto de vista da formação de grandes grupos nacionais, capazes de competir internacionalmente, requisito enfatizado pela abertura às importações e ao investimento estrangeiro, as alternativas dispostas acima seriam colocadas em ordem decrescente de prioridade.

Não obstante, dada a rapidez que se desejava imprimir ao processo, dadas as dificuldades impostas pelo grande número de acionistas e pelas cláusulas restritivas dos acordos de acionistas e, dada a presença de sócios estrangeiros que competiam no exterior, a Comissão Diretora do PND optou pela última alternativa, implementando-a porém por pólos.

Pela sua menor complexidade empresarial, o Pólo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul, foi escolhido para iniciar o processo. Inicialmente, procurou-se formar em Triunfo uma *holding* que reunisse as empresas de segunda geração, criando assim uma empresa de tamanho internacional. Contudo, essa solução não foi aceita, sob o argumento de que, embora tivessem interesse em participar da central para garantir o abastecimento de matéria-prima, a *holding* levaria as empresas a participar de outras empresas nas quais não tinham interesse.

Optou-se, então, no início de 1992, pela venda parcelada, primeiro da central e, depois, das participações minoritárias da PETROQUISA nas empresas à jusante da central. A central foi adquirida pelas empresas de segunda geração, reservando-se à PETROQUISA uma participação minoritária de 15% e, nas unidades de segunda geração, os sócios privados compraram integralmente as participações da PETROQUISA. A principal exceção coube à Petroquímica Triunfo, produtora de polietilenos, que não participou da compra da central e veio a contestar judicialmente a compra da participação da PETROQUISA, pendência até hoje não resolvida.

O momento político conturbado do ano de 1992, com o processo de *impeachment* do Presidente Collor, levou a uma paralisação do processo de privatização, que viria a ser retomado em 1993 com a privatização do pólo de São Paulo e, a seguir, com o pólo de Camaçari, em ambos os casos seguindo o mesmo padrão observado em Triunfo: as empresas de segunda geração compraram a participação da PETROQUISA nas centrais, deixando-lhe uma posição minoritária (17,5% na PQU e 15% na COPENE) para garantir o suprimento de nafta e compraram a totalidade das ações da PETROQUISA nas empresas em que compartilhavam o controle. A última venda, marcando a conclusão do processo de privatização, foi realizada em 1996, com a venda da participação da PETROQUISA na Estireno do Nordeste (EDN).

2.4. O Ajuste Pós-Privatização

À época da privatização, havia especialistas que acreditavam que seria possível aproveitar o processo de privatização para dar origem a alguns grupos empresariais nacionais na petroquímica capazes de competir internacionalmente. Diante das características do processo, a privatização consistiu apenas em uma etapa da reestruturação do setor, podendo-se afirmar que essa reestruturação ainda está em curso.

Vários eventos marcam a continuidade da reestruturação. Um primeiro evento foi desencadeado pela flexibilização do monopólio da PETROBRAS, ao permitir que as centrais passassem a importar a matéria-prima (nafta). A COPENE e a COPESUL, inclusive, já se prepararam para importar parte da matéria-prima que utilizam.

A dependência da petroquímica brasileira em relação à nafta também desencadeou alguns movimentos societários importantes no sentido de romper com essa dependência através da utilização do gás natural. No Rio de Janeiro, abandonou-se o projeto do Pólo Petroquímico de Itaguaí e optou-se por um pólo menor, abastecido pelo gás natural da Bacia de Campos e localizado em Duque de Caxias, onde está situada a Refinaria Duque de Caxias. Os grupos Unipar, Suzano e Mariani negociaram com a PETROBRAS um pólo composto por uma unidade de eteno e por unidades de polietileno de alfa-olefinas⁴. Posteriormente, o projeto de alfa-olefinas foi abandonado e o Grupo Mariani desistiu de participar do empreendimento. A participação da PETROBRAS no pólo deverá ser da ordem de 17%, igual a da BNDESPAR, cabendo o restante aos Grupos Suzano e Unipar, dividido equitativamente. O pólo do Rio deverá entrar em operação em 2004.

Em São Paulo, no ano de 1996, os Grupos Odebrecht Química, Ultra e Itaú, sob a liderança do primeiro, estabeleceram um acordo com a PETROBRAS para produzir polietileno, polipropileno e acrilato utilizando gás propano da Refinaria de Paulínea. A longo prazo, previa-se a implantação de uma nova central e outras empresas de segunda geração, para as quais seria necessário ampliar a oferta de gás, trazendo-o provavelmente do Peru ou da Bolívia. Em fins de 1998, sob o impacto da crise internacional, o Grupo Odebrecht Química decidiu postergar o projeto.

A criação do Mercosul também teve fortes implicações sobre o setor petroquímico brasileiro, sobretudo devido à ação da Dow Chemical, maior produtora mundial de eteno. Concorrendo diretamente com a COPESUL, a Dow adquiriu o Pólo Petroquímico de Baía Blanca na Argentina e fez pesados investimentos para aumentar a capacidade de oferta nesse pólo. Associou-se ainda à estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), atualmente da Repsol, e à PETROBRAS, para garantir o adequado fornecimento de gás para o pólo. No Brasil, a Dow está presente no

⁴ O polietileno de alfa-olefina é um intermediário usado na produção de detergentes biodegradáveis, lubrificantes, aditivos e produtos de limpeza.

Pólo Petroquímico de Camaçari através da EDN (fabricante de estireno) e de uma posição acionária na NORQUISA, e no Pólo de Triunfo através da Petroquímica Triunfo (fabricante de polietileno de baixa densidade e acetato de etil vinila). Mais recentemente, a aquisição em escala mundial da Union Carbide deu-lhe uma posição forte na PQU, onde a Carbide tinha 13% do capital votante. No Pólo do Rio, a mesma aquisição tornou-a fornecedora de tecnologia. Diante do seu porte e de sua inserção regional, o peso da Dow Chemical na indústria petroquímica brasileira tende a aumentar.

Outras filiais de empresas multinacionais também vem realizando aquisições e parcerias que deverão se refletir sobre a estrutura societária do setor, ao mesmo tempo em que estão abrindo espaço para aumentarem sua participação no mercado brasileiro e regional, podendo-se citar: associação entre a Basf e a PETROBRAS para fabricação de ácido acrílico em Guaratinguetá (SP); compra, por parte da Bayer, do maior produtor brasileiro de ABS, a Cia. de Polímeros da Bahia, anteriormente de propriedade do Grupo Unigel; compra, por parte da Solvay (líder mundial na fabricação de PVC e polietileno de alta densidade) da Indupa na Argentina, antes sob o controle da Dow e a redivisão das operações entre esta empresa e a sua filial no Brasil; *joint-venture* entre a Basell (líder mundial em polietilenos e polipropileno) e o Grupo Suzano na Polibrasil, através da qual a Basell está ampliando sua presença no país pela expansão da produção de polipropileno em Mauá (SP), Camaçari e Duque de Caxias (RJ).

O maior grupo petroquímico argentino, Pérez Companc, integrado verticalmente na Argentina, está se estabelecendo no Brasil na fabricação de estireno e poliestireno, tendo adquirido a participação da COPESUL na Innova S. A. e comprado uma fábrica de etil benzeno da Petroflex.

Os grupos petroquímicos acionais também estão em fase de mutação, fazendo importantes movimentos de reorientação estratégica. O Grupo Unipar vem procurando concentrar sua atuação no Eixo São Paulo (PQU) – Rio de Janeiro (Pólo Gás-Químico), estratégia facilitada pela compra das ações que o Grupo Odebrecht detinha na Polietilenos União e na própria Unipar. O Grupo Suzano, está ampliando sua *joint venture* com a Basell e é um dos responsáveis pela implantação do Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro, tendo recentemente separado suas atividades petroquímicas de suas atividades em celulose. O Grupo Ipiranga, que compartilha o controle do Pólo de Triunfo com a Odebrecht, adquiriu uma posição minoritária num produtor de polipropileno no Chile e, recentemente, anunciou a existência de um plano de reestruturação societária ainda não divulgado. O Grupo Odebrecht Química consolidou sua participação nas cadeias de PVC e polietilenos em duas empresas (Trikem e OPP, respectivamente) e se retirou do Pólo de São Paulo, procurando concentrar sua atuação em Triunfo e em Camaçari. O Grupo Mariani concentrou sua estratégia no pólo baiano e, mesmo neste, reduziu a sua participação através da venda de algumas empresas.

Essas mudanças determinaram, portanto, uma busca por novas estratégias competitivas, visando a expansão da capacidade produtiva (obtenção de ganhos de

escala), à diversificação e ao aumento dos gastos em P&D. É nesse contexto também que se insere a reestruturação do Pólo Petroquímico de Camaçari, objeto do presente Ato de Concentração. Contudo, cumpre destacar que a reestruturação do Pólo Petroquímico de Camaçari, segundo será explicado mais adiante, foi deflagrada por um evento externo à petroquímica: a intervenção do Banco Central no Banco Econômico.

2.5. O Padrão de Competitividade Mundial na Indústria Petroquímica

Mesmo antes da conclusão do processo de desestatização do setor petroquímico no Brasil, verificaram-se fortes movimentos concentracionistas (fusões, aquisições e associações estratégicas) em âmbito mundial. Esses movimentos ocorreram nos Estados Unidos, na Europa e na Ásia, podendo-se citar as operações: Westlake/BFG (1997), Lyondell/Millennium (1997), Oxychem/Equistar (1997), BP/Amoco (1998), Borealis/PCD (1998), Transcanada/Nova (1998), Hanwah/Daelim (1998/1999), Samsung/Hyundai (1998/1999), Exxon/Mobil (1999), Elenac/Montell/Targor (2000), Dow Chemical/Union Carbide (2000), Phillips/Chevron (2000) e Solvay/BP (2001). Merecem ainda citação as alianças estratégicas realizadas entre Union Carbide e Exxon/Mobil, Dow Chemical e BP/Amoco.

Sendo assim, pode-se dizer que o padrão de competitividade que se desenha para a indústria petroquímica em âmbito global é marcado por movimentos concentracionistas, ou seja, pela busca de ganhos de escala e escopo, através da expansão da capacidade e da diversificação, e pela constituição de grandes empreendimentos petroquímicos verticalmente integrados. No que concerne à verticalização, o Quadro IV da página seguinte compara o grau de verticalização dos empreendimentos petroquímicos em vários países.

Com base no que está posto no Quadro IV, cabe destacar que apenas no Brasil as unidades empresariais de primeira e segunda geração se encontravam separadas. Esse fato merece atenção especial, sobretudo porque o Ato de Concentração de que trata o presente Parecer Técnico tem como uma de suas principais características a integração entre a central petroquímica (unidade empresarial de primeira geração) e alguns ativos de segunda geração localizados no Pólo Petroquímico de Camaçari.

QUADRO IV

Quadro Comparativo do Grau de Verticalização da Indústria Petroquímica em Âmbito Global

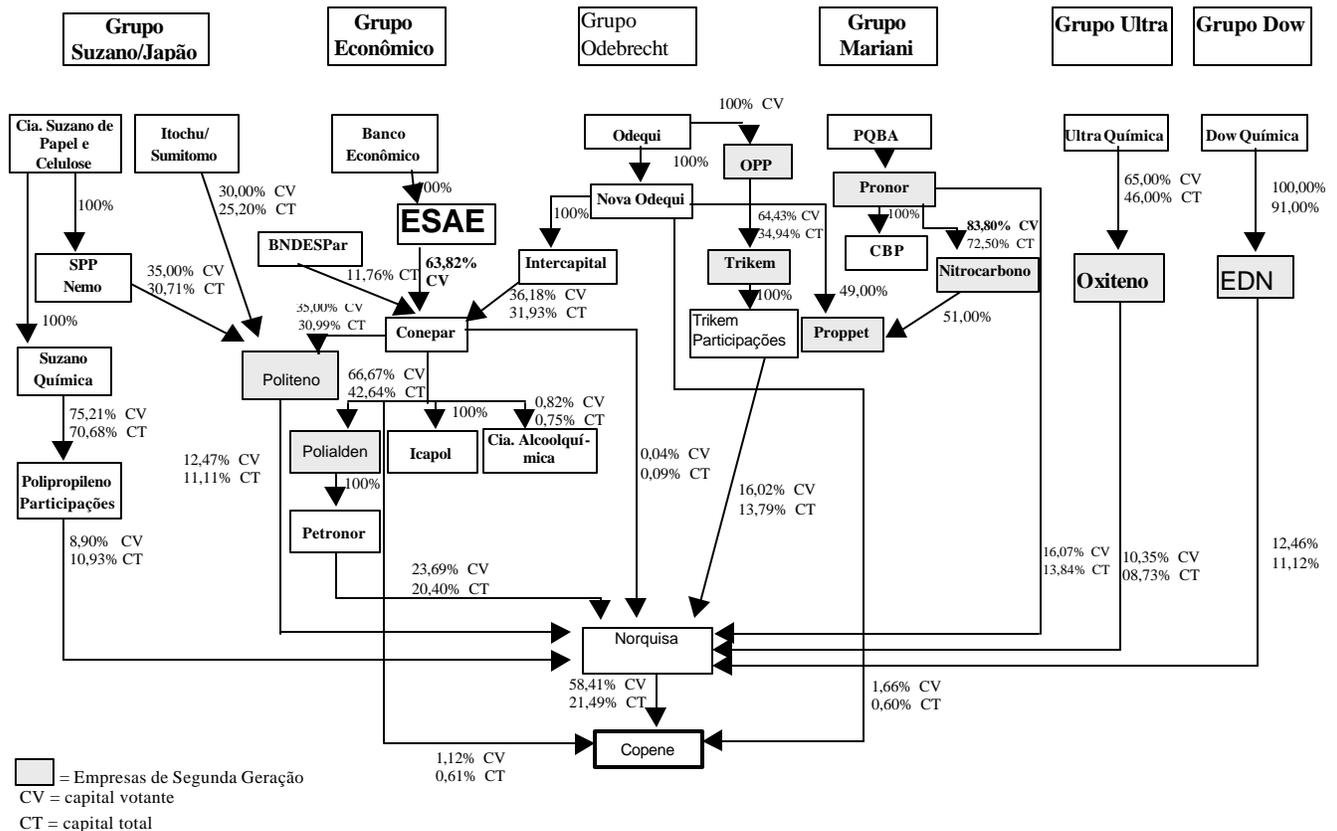
PAÍSES	EXPLORAÇÃO PETRÓLEO	PETROQUÍMICOS BÁSICOS	PRODUTOS FINAIS PETROQUÍMICOS	QUÍMICA FINA E ESPEC.	
BRASIL	PFROBRAS	CENTRAIS	Unidades de 2ª gera-		
ESTADOS UNIDOS	BASELL EXXON/MOBIL CHEVRON/PHILIPS BP				
	DUPONT				
	DOW/UCC EASTMAN EQUSTAR		HUNTSMAN		
	MONSANTO				
	BP BASELL				
FRANÇA	ATOFINA	RHONE POULENC			
ALEMANHA	DEGUSSA-HULS				
	BP		BAYER		
	SHELL	SOLVAY - BASF			
	URBN	HOESCHST			
	DOW CENTRAL GERMANY			BASELL	
	DOW				
	IDEMTSU PETROLEUM EDEMITSU PETROCHEMICAL				
JAPÃO	MITSUBISHI KASEI MITSUBICHI PETROCHEMICAL				
COREIA DO SUL	HANWAH/DAELIM				
	SAMSUNG HYUNDAI				
MEXICO	PEMEX				
	CYDSA IDESA POLIOLES				

3 – OPERAÇÃO

3.1. O controle da COPENE antes da concretização do Ato notificado

Considerando que a presente operação envolve uma alteração no controle da COPENE, o Organograma I abaixo descreve com detalhes as participações societárias na COPENE anteriormente à concretização do Ato notificado:

ORGANOGRAMA I

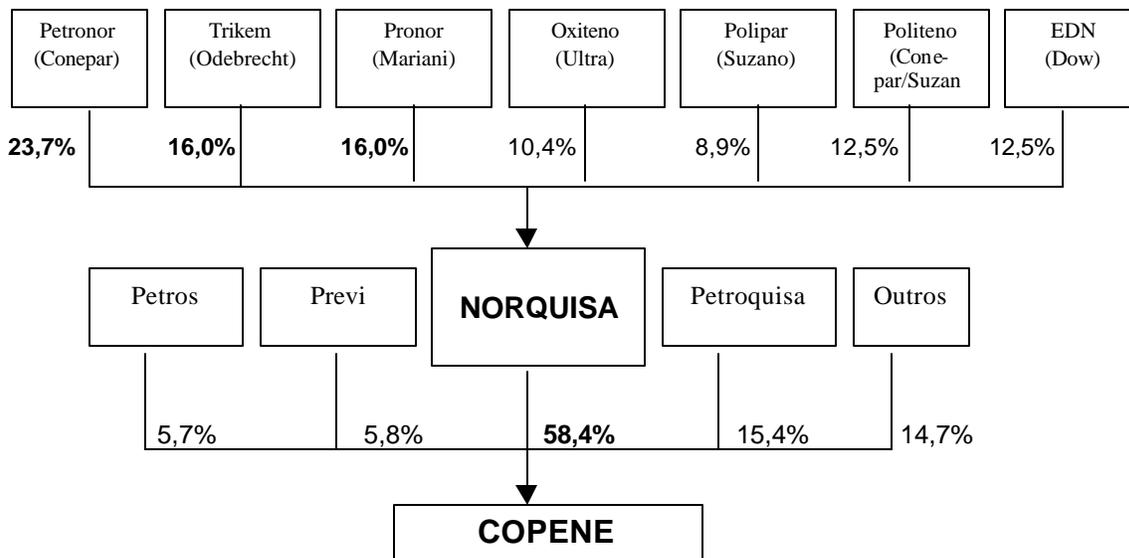


Fonte: requerentes.

O Organograma II abaixo sintetiza as informações apresentadas no Organograma I, demonstrando de que forma o controle da COPENE era distribuído entre os Grupos Econômico, Odebrecht Química, Mariani, Ultra, Suzano e Dow Química:

ORGANOGRAMA II

Estrutura acionária da COPENE antes da Concretização do Ato notificado



Fonte: elaboração da SEAE.

3.2. Descrição da Operação

Trata-se do processo de reestruturação do Pólo Petroquímico de Camaçari, mediante a aquisição de determinados ativos naquele pólo, visando a implantação do projeto NOVA COPENE. A essência deste projeto consiste em promover a integração das unidades empresariais de segunda geração com a central fornecedora de matéria-prima (COPENE).

O passo inicial para a viabilização do Projeto NOVA COPENE foi dado em 10 de outubro de 1999, com a assinatura do Protocolo de Entendimentos entre ESAE, ODEQUI e PQBA, dos Grupos Econômico, Odebrecht Química e Mariani, respectivamente. O Protocolo de Entendimentos lançou as bases para uma possível venda em conjunto de diversos ativos do pólo. Caso essa venda em conjunto fosse concretizada em algum momento, isso viabilizaria a reestruturação do Pólo Petroquímico de Camaçari, nos termos mencionados no parágrafo anterior.

Após meses de discussões conduzidas pelo Banco Central e pelo BNDES, em 14 de dezembro de 2000 foi realizado o primeiro leilão de venda ("Primeiro Leilão"), estruturado pelas partes do Protocolo de Entendimentos, tendo por objeto diversos ativos relacionados ao Pólo Petroquímico de Camaçari. No Primeiro Leilão, não foi revelado o preço dos ativos postos à venda, o qual, caso atingido, faria com que as partes vendedoras se obrigassem a aliená-los. Quatro participantes haviam manifestado interesse de participar do Primeiro Leilão: a COPESUL e os Grupos Dow Química, Pérez Companc e Ultra. Na véspera do Primeiro Leilão, o Grupo

Dow Química comunicou sua desistência de participar do mesmo em razão de sua recente fusão com a Union Carbide. O grupo argentino Pérez Companc compareceu ao Primeiro Leilão mas não ofereceu proposta. O Grupo Ultra apresentou uma proposta que não foi aceita, por ter ficado abaixo do preço vinculante fixado pelos vendedores.

Em 27 de março de 2001, foi realizado um segundo leilão (“Segundo Leilão”) com vistas à alienação dos mesmos ativos postos à venda no Primeiro Leilão. A única diferença do Primeiro Leilão em relação ao Segundo Leilão é que as partes tornaram público o preço mínimo global dos ativos ofertados, o qual foi fixado em patamar 20% inferior ao preço do Primeiro Leilão. Ainda assim, não apareceram compradores no Segundo Leilão.

Em 31 de março de 2001, quatro dias após a realização do Segundo Leilão, expirou o prazo de vigência do Protocolo de Entendimentos. Porém, algumas obrigações previstas naquele Protocolo ainda permaneceram em vigor, a exemplo do compromisso de cada uma das partes de não realizar a venda de seus ativos em favor de qualquer pessoa que, direta ou indiretamente, tivesse participado do Primeiro e Segundo Leilões, até o dia 31 de março de 2002, sem antes dar a oportunidade de as demais partes incluírem na referida transação seus respectivos ativos objetos dos dois leilões.

Diante do fracasso dos dois primeiros leilões, os Grupos Odebrecht Química e Mariani reviram sua estratégia e decidiram contribuir para o impasse que vinha inibindo o desenvolvimento da COPENE. Estes grupos apresentaram uma proposta de compra das ações detidas pelo Banco Econômico no capital social da ESAE, levando o Banco Central a promover um terceiro leilão (“Terceiro Leilão”).

O Terceiro Leilão aconteceu em 25 de julho de 2001, tendo como objeto as 44.619.655 ações ordinárias de emissão de ESAE (“Ações ESAE”). O vencedor do Terceiro Leilão foi a Nova Camaçari Participações S. A. (“Nova Camaçari”), sociedade de propósito específico detida na ocasião por OPP Química S. A. (“OPP”), subsidiária da ODEQUI. Como a Nova Camaçari, na data do Terceiro Leilão, era sociedade detida, direta ou indiretamente, por um dos acionistas controladores de sociedade que havia participado do processo de venda de que tratou o Primeiro Leilão, e como o Leilão ESAE aconteceu anteriormente ao dia 31/03/2002, o direito de venda conjunta da ODEQUI e da PQBA tornou-se vinculante em relação à Nova Camaçari, conforme previsto no Protocolo de Entendimentos.

O valor total oferecido pela Nova Camaçari para a aquisição das Ações ESAE foi igual ao preço mínimo de R\$ 785.000.000,00. Além da aquisição das ações ESAE, as seguintes transações abaixo relacionadas foram contratadas no contexto do Terceiro Leilão, no dia 27/07/2001, como decorrência do exercício do direito de venda conjunta previsto no Protocolo de Entendimentos e do exercício do direito de venda conjunta previsto no Acordo de Acionistas de Conepar Companhia Nordeste de Participações (“Conepar”), por parte da BNDESPar:

- (a) a Nova Camaçari adquiriu de Nova Odequi Ltda. (“Nova Odequi”) a totalidade do capital social da Intercapital Comércio e Participações Ltda (“Intercapital”), pelo preço de R\$ 444.980.000,00;
- (b) a Nova Camaçari obrigou-se a adquirir a totalidade das 1.000.000.000 de ações preferenciais classe “B” de emissão de Conepar detidas por BNDESPar pelo preço de R\$ 163.997.000,00;
- (c) a Nova Camaçari adquiriu de Nitrocarbono S. A. (“Nitrocarbono”), Nova Odequi e PBQA a totalidade do capital social da Proppet S. A. (“Proppet”) pelo preço de R\$ 23.535.000,00;
- (d) a ODEQUI, controladora da Nova Camaçari, adquiriu a totalidade das 10.746.962 ações ordinárias de emissão da COPENE detidas pela Nova Odequi, pelo preço de R\$ 8.127.000,00;
- (e) a Nova Camaçari adquiriu de Trikem Participações Ltda. (“Trikem Participações”) opção de compra e, em contrapartida, outorgou em favor da Trikem Participações, opção de venda da totalidade dos 92.517.085 ações ordinárias e 2.961.290 ações preferenciais de NORQUISA detidas pela Trikem Participações, com preço de exercício de R\$ 163.604.000,00, sendo as referidas operações exercíveis em até 120 dias;
- (f) a Nova Camaçari cedeu a ODEQUI todos os seus direitos e obrigações relativos às opções de compra e venda referidas na letra e) acima;

Com essas transações, a Nova Camaçari passou a deter 100% das ações ordinárias de emissão de Conepar e de Proppet. Indiretamente, adquiriu a titularidade de 66,67% do capital votante de Polialden e 35% do capital votante da Politen. Foram contratadas ainda, no contexto do Terceiro Leilão, as demais transações:

(g) a Nova Odequi adquiriu as 136.822.433 ações ordinárias e 4.379.418 ações preferenciais de emissão da NORQUISA, então detidas pela 52102 Participações S. A., subsidiária da Petronor Participações Petroquímicas do Nordeste Ltda. (“Petronor”), que, por sua vez, é subsidiária de Polialden, pelo valor de R\$ 241.952.764,56.

A transação apresentada na letra (g) possibilitou o descruzamento societário para a realização do passo seguinte, que dá início à integração dos ativos da segunda com a primeira geração:

h) ato contínuo à liquidação financeira do Terceiro Leilão, ODEQUI vendeu e transferiu, em 27 de julho de 2001, a totalidade das ações representativas do capital social de Nova Camaçari para COPENE;

Através da transação descrita na letra (h), a COPENE passou a deter os ativos operacionais vendidos no Terceiro Leilão e no exercício dos direitos de venda conjunta. Logo, a COPENE passou a deter ativos de segunda geração, o que era justamente o cerne do Projeto NOVA COPENE.

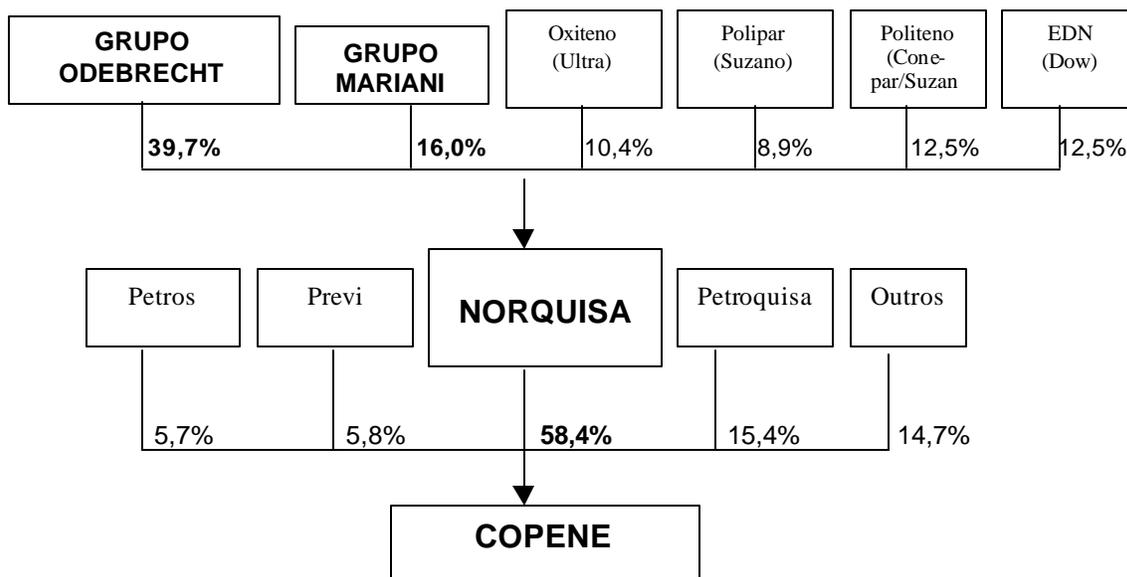
3.3 A Alteração no Controle da COPENE

Como resultado das operações descritas anteriormente, o Grupo Odebrecht Química adquiriu indiretamente a participação de 23,7% da empresa Petronor no capital votante da NORQUISA (empresa controladora da COPENE). Levando em consideração que o Grupo Odebrecht Química já possuía 16,02% do capital votante da NORQUISA através da empresa Trikem Participações, então ao final da presente operação o Grupo Odebrecht Química passou a deter 39,7% da NORQUISA. Considerando que o Grupo Mariani já possuía participação de 16,07% de participação no capital social da NORQUISA, através da empresa Pro-nor, os Grupos Odebrecht Química e Mariani passaram, após a operação, a deter conjuntamente 55,7% do capital votante da NORQUISA.

De forma sintética, o Organograma III abaixo ilustra a estrutura acionária da NORQUISA após o Terceiro Leilão. As participações percentuais apresentadas se referem ao capital votante:

ORGANOGRAMA III

Estrutura acionária da COPENE após o Terceiro Leilão (Leilão ESAE)



Fonte: elaboração da SEAE.

3.4 A Integração entre a COPENE e as Unidades Empresariais de Segunda Geração

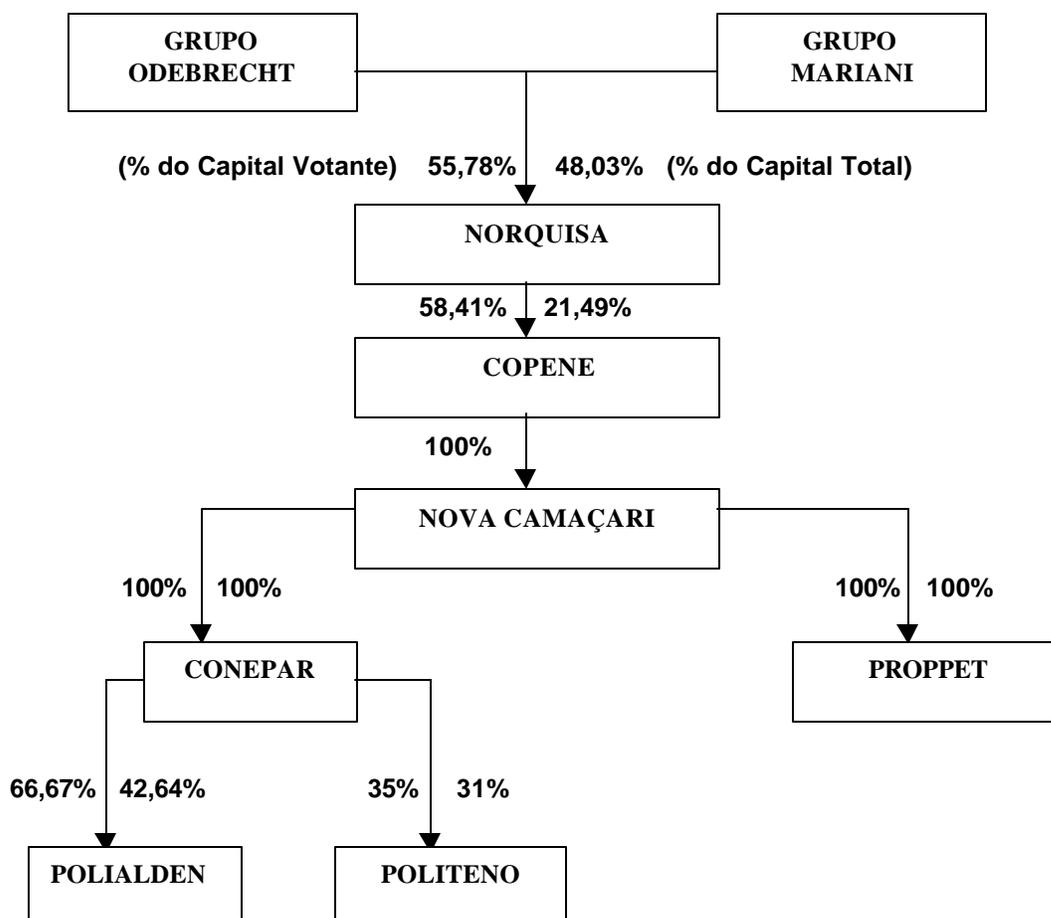
Como resultado das transações contratadas no contexto do Terceiro Leilão, ocorreu também a reorganização societária de algumas empresas de segunda geração: Proppet, Politeno e Polialden. Cabe destacar que, a partir da operação, os Grupos Odebrecht Química e Mariani adquiriram o controle acionário da Polialden

e, indiretamente, adquiriram uma participação de 35% no capital votante e 31% no capital total da Politen. No caso da Proppet, o Grupo Odebrecht já tinha participação na empresa, a qual era controlada pelo Grupo Mariani⁵. Após a operação, ocorreu apenas uma reorganização societária através da qual o capital social da Proppet passou a ser detido pela Nova Camaçari.

A partir dessa reorganização societária, a Polialden, a Proppet e a Politen foram integradas à central de matérias-primas. Essa integração está retratada no Organograma IV a seguir:

ORGANOGRAMA IV

Integração de Unidades Empresariais de Segunda Geração à COPENE



Fonte: reportagem publicada no Jornal Estado de São Paulo, em 02/08/2001, página B-11.

⁵ A empresa Nitrocarbano, pertencente ao Grupo Mariani, detinha 51% do capital votante da Proppet. Os outros 49% eram de propriedade de Nova Odequi, pertencente ao Grupo Odebrecht Química.

3.5. Razões Apresentadas pelas Requerentes como Decisivas para a Concretização do Ato

Segundo as requerentes, o Projeto NOVA COPENE representa o surgimento de um novo modelo da indústria petroquímica brasileira, com porte e condições para competir em um mercado global. Esse projeto representa, também, a resposta do setor privado aos apelos do Governo Federal para desatar o nó societário criado com o modelo petroquímico até então existente, no qual as participações cruzadas e o conflito de interesses entre as unidades empresariais de primeira e destas com as de segunda geração inibiram os investimentos necessários ao desenvolvimento da indústria petroquímica nacional. Nesse sentido, o Projeto NOVA COPENE poderia ser considerado como um projeto de Governo.

De acordo com o que já foi dito anteriormente, o cerne do Projeto NOVA COPENE consiste em promover a integração das unidades empresariais de segunda geração com a unidade fornecedora de matéria-prima (primeira geração). Segundo as requerentes, isso permitiria a obtenção de ganhos de escala e aumento da capacidade de investimentos em pesquisa e desenvolvimento. As requerentes consideram ainda que o Projeto NOVA COPENE seja essencial para a sobrevivência da COPENE e das demais empresas envolvidas no mercado global, acompanhando o modelo de eficiência adotado pelos grandes *players* petroquímicos internacionais. Em âmbito mundial, a indústria petroquímica não se traduz em *players* de pequeno porte com negócios representando etapas produtivas isoladas, como por exemplo empresas dedicadas exclusivamente ao fornecimento de matérias-primas. Na verdade, observa-se que os grandes *players* petroquímicos mundiais são integrados verticalmente, tendo como foco alguns mercados específicos, como química fina e resinas termoplásticas.

4. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS RELEVANTES

4.1. Dimensão Produto

Considera-se aqui como “**Negócio Adquirido**” os ativos de primeira geração (COPENE) e segunda geração (Polialden) que passaram para o controle dos Grupos Odebrecht Química e Mariani (“**Adquirentes**”). Os ativos da Politeño também serão considerados como **Negócio Adquirido**, muito embora os Grupos Odebrecht Química e Mariani não tenham adquirido o controle da Politeño (os Grupos Odebrecht Química e Mariani adquiriram indiretamente uma participação de 35% no capital votante e 31% no capital total da referida empresa). A razão para que se considere os ativos de Politeño como negócio adquirido está associada ao fato de que, a partir do momento em que os Grupos Odebrecht Química e Mariani passam a participar do processo decisório da mesma, ainda que não detenham seu controle, parece bastante razoável supor que estes passam a levar em consideração essa participação na Politeño ao resolverem seu problema de maximização de lucro.

O Quadro V da página seguinte apresenta os produtos ofertados pelas três empresas consideradas como **Negócio Adquirido** (COPENE, Polialden e Politeño) e também os produtos ofertados pelas empresas pertencentes ao Grupo Odebrecht Química e ao Grupo Mariani.

QUADRO V

Linhas de Produtos Ofertados pelas Empresas Operacionais envolvidas no Ato e pelas empresas químicas dos Grupos Odebrecht e Mariani

Segmento da Cadeia Petroquímica	Linhas de Produtos	Produtos	Negócio Adquirido			Adquirentes	
			COPENE	Polialden	Politeno	Grupo Odebrecht	Grupo Mariani
PRIMEIRA GERAÇÃO	Olefinas	Eteno	X			X	
		Propeno	X			X	
		Butadieno	X			X	
		Buteno-1	X			X	
		Isopreno	X				
	Aromáticos	Benzeno	X			X	
		Tolueno	X			X	
		Orto-xileno	X				
		Para-xileno	X				
	Outros Produtos Petroquímicos	Xileno Misto	X			X	
		MTBE	X			X	
		DCPD	X				
SEGUNDA GERAÇÃO	Resinas Termoplásticas	Polietileno de Baixa Densidade			X	X	
		Polietileno de Baixa Densidade Linear			X	X	
		Polietileno de Alta Densidade		X	X	X	
		EVA			X		
		PVC				X	
		Polipropileno				X	
		PET				X	X
	Outros Petroquímicos Intermediários	DMT				X	X
		Caprolactama					X
		Cicloexano					X
		Cicloexanona					X
		Sulfato de Amônio					X
	Soda Cáustica				X		

Fonte: elaboração da SEAE.

Anteriormente a essa operação, o Grupo Odebrecht Química já atuava na primeira geração da cadeia petroquímica através da COPESUL, central petroquímica localizada no Pólo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul. O Grupo Odebrecht Química é um dos principais acionistas da COPESUL, juntamente com o Grupo Ipiranga. Cada um detêm participação acionária de 29,46% no capital social da empresa. O terceiro maior acionista é a Petrobrás Química, com 15,0%.

Na segunda geração da cadeia petroquímica, o Grupo Odebrecht Química oferta polietileno e polipropileno através da OPP e oferta PVC (policloreto de vinila) através da Trikem⁶. Cabe ainda destacar que o Grupo Odebrecht Química detinha participação no capital da Proppet, a qual oferta polietileno tereftalato (PET).

O Grupo Mariani atuava apenas na segunda geração da cadeia petroquímica, ofertando polietileno tereftalato (PET), através da Proppet, e ofertando caprolactama, cicloexano, cicloexanona e sulfato de amônio através da empresa Nitrocarbano.

A análise do quadro da página anterior demonstra que, além de analisar os efeitos concorrenciais da aquisição dos negócios da COPENE, Polialden e Politeno por parte dos Grupos Odebrecht Química e Mariani, há também que se considerar os efeitos concorrenciais da associação entre esses dois grupos (Grupo Odebrecht Química e Grupo Mariani).

4.1.1. Das Concentrações Horizontais na Primeira Geração da Cadeia Petroquímica

No Quadro V acima verificamos sobreposição horizontal com relação aos seguintes produtos da primeira geração da cadeia petroquímica: eteno, propeno, butadieno, buteno-1, benzeno, tolueno, xileno-misto e MTBE. Essa sobreposição fica caracterizada uma vez que o Grupo Odebrecht Química já ofertava esses produtos através da COPESUL, no Pólo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul. Segue abaixo uma descrição de cada um desses produtos, segundo descrição apresentada pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 5378/COINP/COGPI/SEAE/MF.

4.1.1.1. Eteno

O eteno é um gás altamente inflamável da família dos hidrocarbonetos, não perecível, indolor, de odor suave e adocicado. É um gás que demanda condições especiais de transporte e armazenagem em tanque criogênico, à temperatura de -103°C e à pressão de $-0,18$ a $+0,090\text{ Kg/cm}^2$.

⁶ A Trikem S. A. é empresa controlada pela OPP Polietilenos. A OPP Polietilenos detém 64,43% do capital votante e 34,94% do capital total da Trikem S. A..

4.1.1.2. Propeno

O propeno é um gás altamente inflamável, não-perecível, da família dos hidrocarbonetos, geralmente se apresenta na forma de gás comprimido liquefeito, sem coloração e de odor suave. Requer condições especiais de transporte e deve ser armazenado observando-se precauções estritas de segurança, como temperatura de -5° C para tanques ou de 20° C em esferas de pressão.

4.1.1.3. Butadieno

O butadieno é um gás inflamável, da família dos hidrocarbonetos, não perecível, geralmente se apresenta na forma de gás incolor, de odor forte e penetrante. Trata-se de gás cuja armazenagem deve levar em consideração o fato de que pode ocorrer a decomposição explosiva quando contaminado com peróxidos formados pela reação com o ar. Deve ser armazenado sempre em esferas à temperatura de -5 a $+10^{\circ}$ C e pressão de $0,9$ Kgf/cm².

4.1.1.4. Buteno-1

O buteno-1 é um gás inflamável, da família dos hidrocarbonetos, não-perecível. Trata-se ainda de gás cuja armazenagem deve ser realizada em esferas à temperatura ambiente. A área de estocagem deve ser específica para gás inflamável, com sistema de combate à incêndio.

4.1.1.5. Benzeno

O benzeno é um líquido inflamável, da família dos hidrocarbonetos aromáticos, não-perecível. É um produto cuja armazenagem requer alguns cuidados. A área de estocagem deve ser específica para líquido inflamável, com sistema de combate a incêndio, sendo que os tanques de armazenagem devem ser fechados.

4.1.1.6. Tolueno

O tolueno é um líquido inflamável, da família dos hidrocarbonetos, não-perecível. Trata-se ainda de líquido que deve ser armazenado observando algumas precauções, como por exemplo, deve ser armazenado à temperatura ambiente, à pressão atmosférica e à ventilação natural. A área de estocagem deve ser específica para líquido inflamável, com sistema de combate à incêndio, sendo que os tanques devem ser mantidos fechados.

4.1.1.7. Xileno-Misto

O xileno-misto é líquido, da família dos hidrocarbonetos aromáticos, não perecível. A armazenagem deve observar algumas precauções, como por exemplo, o local deve ser fresco, seco e bem ventilado. A temperatura deve ser ambiente. A área de estocagem deve ser específica para líquido inflamável, com sistema de com-

bate a incêndio e resfriamento, sendo que todos os tanques e *containers* utilizados devem ser mantidos fechados, não devendo ser reutilizados quando vazios.

4.1.1.8. Metil-térc-butil-éter

O metil-térc-butil-éter (MTBE) é líquido, da família do éter, não-perecível. Trata-se ainda de líquido que deve ser armazenado à temperatura ambiente, sob pressão atmosférica e ventilação natural, em local seco, fresco e bem ventilado. A área de estocagem deve ser específica para gás inflamável, com sistema de combate à incêndio e resfriamento, sendo que todas as embalagens, recipientes e tambores utilizados devem ser mantidos devidamente fechados, não devendo ser reutilizados quando vazios.

- Comentários sobre a Substitutibilidade entre os Produtos Petroquímicos Básicos (1ª Geração) e a Definição dos Mercados Relevantes

O Quadro VI da página seguinte ilustra as aplicações dos produtos da primeira geração da cadeia petroquímica em que se verifica sobreposição horizontal entre COPENE e COPESUL:

QUADRO VI**Usos e Aplicações dos Produtos Petroquímicos Básicos em que se verifica sobreposição horizontal**

Produto	Derivados
Eteno	<ul style="list-style-type: none"> - Polietileno (resinas termoplásticas); - Poliestireno (resina termoplástica) e estireno monômero, que é um produto intermediário utilizado para a produção de resinas ABS/SAN (acrilonitrila butadieno estireno / estireno acrilonitrila) e borracha de estireno butadieno; - Cloreto de polivinila PVC (resina termoplástica) - Óxido de Eteno e seus derivados (matéria-prima para a cadeia do póliéster e produção de aditivos diversos); - Acetato de Vinila Monômero (MVA), que é matéria-prima para o álcool polivinílico usado na fabricação de tintas de PVA)
Propeno	<ul style="list-style-type: none"> - Polipropileno (resina termoplástica); - Óxido de propeno (matéria-prima para resinas termofixas de poliuretanas); - Acrilonitrila (matéria-prima de fibras e resinas acrílicas); - Oxo-álcoois (plastificantes);
Butadieno	<ul style="list-style-type: none"> - Borracha de Polibutadieno (elastômero sintético); - Borracha de Butadieno-Estireno (elastômero sintético); - Resinas de Acrilonitrila-Butadieno-Estireno (ABS) e Estireno-Acrilonitrila (SAN);
Buteno 1	<ul style="list-style-type: none"> - Polietilenos (resinas termoplásticas);
Benzeno	<ul style="list-style-type: none"> - Poliestireno – PS (resina termoplástica) e seus precursores etilbenzeno (EB) e estireno monômero (SM); - Linear alquilbenzeno – LAB (matéria-prima para detergentes); - Caprolactama (matéria-prima para fibras e resinas de náilon); - Anidrido Maleico (matéria-prima de plastificantes);
Tolueno	<ul style="list-style-type: none"> - Tolueno diisocianato –TDI (matéria-prima para resinas termofixas de poliuretanas); - Solventes;
Xilenos Mistos	<ul style="list-style-type: none"> - Solventes;
MTBE	<ul style="list-style-type: none"> - Aditivação de gasolinas;

Fonte: informações fornecidas pelas requerentes a partir da resposta ao Ofício n.º 5378/COINP/COGPI/SEAE/MF. Tabela elaborada pela SEAE.

Segundo informado pelas requerentes na resposta ao Ofício n.º 5378/COINP/COGPI/SEAE/MF, os produtos da primeira geração da cadeia petroquímica, os chamados petroquímicos básicos, são utilizados na produção de petroquímicos intermediários, o que pode ser comprovado a partir do quadro da página anterior. Esses últimos, por sua vez, são *commodities* obtidas a partir de tecnologias específicas, que determinam as matérias-primas a serem utilizadas no processo produtivo. Por essa razão, não há substituição pelo lado da demanda.

Do ponto de vista da oferta, a flexibilidade entre as linhas de produção de uma central petroquímica irá depender do tipo de insumo que a mesma vier a utilizar, qual seja, nafta ou gás natural. No caso específico da COPENE, o insumo utilizado é a nafta, cujo craqueamento dá origem a uma ampla gama de produtos derivados, sendo o seu principal produto o eteno. Após o craqueamento da nafta, além do eteno, são produzidas outras olefinas (propeno, butadieno e buteno 1), aromáticos (benzeno, tolueno, orto-xileno, para-xileno e xilenos mistos) e outros produtos, como o MTBE. Dependendo das condições de temperatura e pressão é possível se obter um pequeno incremento da produção de propeno, em detrimento da produção de eteno, e vice-versa. Não obstante, vale ressaltar que mesmo nessa hipótese, sempre haverá a produção dos demais co-produtos. Isso significa que não há possibilidade de flexibilizar uma central petroquímica à base de nafta para produzir um único produto.

Por meio do Ofício n.º 1186/COINP/COGPI/SEAE/MF, esta SEAE procurou ainda investigar as possibilidades de substituição pelo lado da oferta entre os três tipos de xilenos (orto-xileno, para-xileno e xileno misto). A esse respeito, as requerentes esclareceram que existe uma pequena flexibilidade para aumentar (no máximo em 6%) a produção de para-xileno usando os xilenos mistos como matéria-prima e esta alternativa só é empregada quando os respectivos mercados justificam a troca.

Sendo assim, considera-se, a partir das respostas aos Ofícios n.º 5378/COINP/COGPI/SEAE/MF e n.º 1186/COINP/COGPI/SEAE/MF, que a possibilidade de substituição de produtos petroquímicos básicos, tanto do ponto de vista da demanda quanto do ponto de vista da oferta, é restrita. Isso permite definir mercados distintos para cada um desses produtos. Serão definidos, portanto, os seguintes mercados relevantes do ponto de vista do produto: (i) **mercado de eteno**; (ii) **mercado de propeno**; (iii) **mercado de butadieno**; (iv) **mercado de buteno-1**; (v) **mercado de benzeno**; (vi) **mercado de tolueno**; (vii) **mercado de xilenos mistos**; e (viii) **mercado de MTBE**.

4.1.2. Das Concentrações Horizontais na Segunda Geração da Cadeia Petroquímica

Quanto aos produtos da segunda geração da cadeia petroquímica, o Quadro VI ilustra sobreposição horizontal com relação aos seguintes produtos: polietileno de baixa densidade, polietileno de baixa densidade linear e polietileno de alta densi-

dade. Essa sobreposição fica caracterizada pois o Grupo Odebrecht Química já atuava na fabricação dos três tipos de polietilenos através da OPP e, por meio da presente operação, os Grupos Odebrecht Química e Mariani adquiriram o controle da Polialden (fabricante de polietileno de alta densidade) e a participação de 35% no capital votante da Politeno (fabricante dos três tipos de polietilenos).

4.1.2.1. Polietilenos

Os produtos petroquímicos polietilenos são obtidos por meio da polimerização⁷ catalítica do eteno. São classificados de acordo com a densidade e a estrutura molecular do polímero, do seguinte modo: (i) polietileno de alta densidade (PEAD), com densidade entre 0,941 e 0,961 e estrutura molecular linear; (ii) polietileno de baixa densidade (PEBD), com densidade entre 0,910 e 0,925 e estrutura molecular altamente ramificada e com baixa cristalinidade; e (iii) polietileno de baixa densidade linear (PEBDL), com densidade igual ou inferior a 0,925 e estrutura molecular contendo pequenas ramificações e cristalinidade mais alta que a do PEBD.

A aplicação dos polietilenos é vasta. Por suas características químicas, PEBD e PEBDL são utilizados para produzir sacolas plásticas para supermercados e butiques, filmes para embalar leite e outros alimentos, sacaria industrial, filmes para fraldas descartáveis, bolsa para soro medicinal, sacos de lixo, fraldas e seringas descartáveis, entre outros. Sob a perspectiva da demanda, existe substitutibilidade entre os PEBDLs e os PEBDs. Já o PEAD é utilizado para a fabricação de embalagens para detergentes e óleos automotivos, sacolas de supermercados, garrafeiras, tampas, tambores para tintas, potes, utilidades domésticas, entre outros.

Há também grande flexibilidade das linhas de produção desses produtos, sobretudo devido ao desenvolvimento das plantas *swing* produtoras de PEBDL, que são conversíveis para também produzirem PEAD. Segundo o que já foi reconhecido pela SEAE no Parecer Técnico n.º 090, de 7 de julho de 2001, acerca do Ato de Concentração n.º 08012.007759/99-91, envolvendo as empresas Dow Química S. A. e Union Carbide Ltda., as plantas *swing* são plantas multipropósito e permitem rápido redirecionamento da linha de produção. Isso permite, por exemplo, atender a um aumento de demanda de um dos produtos, sem a necessidade de investimento adicional.

Pode-se considerar, portanto, que os três tipos de polietilenos (PEAD, PEBD e PEBDL) façam parte de um único mercado relevante, que será denominado **mercado de polietilenos**.

⁷ Polimerização em alta pressão / fase líquida, podendo utilizar dois tipos de reatores: o autoclave ou o tubular.

- **Comentários sobre a Substitutibilidade entre Resinas Termoplásticas**

Consta do Anexo I uma tabela⁸ apresentada pelas requerentes ilustrando, de forma sintética, as possibilidades de substituição, do ponto de vista da demanda, para os principais tipos de resinas termoplásticas. A tabela demonstra tanto as possibilidades de substituição existentes entre os cinco principais tipos de resinas termoplásticas (polietileno, polipropileno, PVC, PET e EVA), bem como as possibilidades de substituição das resinas termoplásticas por outros tipos de materiais.

A análise da tabela demonstra que, em todas as aplicações das resinas termoplásticas, existe possibilidade de substituição, seja a substituição por um outro tipo de resina, seja a substituição por um outro tipo de material. Contudo, a possibilidade de substituição não é generalizada, de modo que cada aplicação possui um padrão de substitutibilidade diferente. Diante disso, esta SEAE considera que, para efeito da definição de mercados relevantes na análise antitruste, o ideal é definir mercados relevantes distintos para cada tipo de resina.

Essa percepção também é corroborada pelo baixo grau de substitutibilidade do ponto de vista da oferta. Segundo informação prestada pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 0567/COINP/COGPI/SEAE/MF, as unidades de produção de polipropileno, PVC e PET são dedicadas, não podendo produzir nenhum outro tipo de resina. Apenas no caso das linhas de produção de polietilenos existe uma certa flexibilidade para produzir também EVA, já que as plantas *swings* produtoras de PEAD e PEBDL são capazes também de produzir o EVA.

Diante do exposto, cabe dizer que, ao longo do presente Parecer Técnico, será seguida orientação no sentido de definir mercados distintos para cada tipo de resina termoplástica.

4.1.3 Das Integrações Verticais

4.1.3.1. Da Integração Vertical entre o Eteno e o PVC

O eteno fabricado pela COPENE é utilizado pela Trikem (empresa pertencente ao Grupo Odebrecht Química) como insumo na produção de policloreto de vinila (PVC).

O policloreto de vinila (PVC) é uma resina termoplástica obtida através da polimerização em suspensão⁹ e é utilizado para a fabricação de produtos rígidos e flexíveis. A durabilidade do produto é indeterminada, desde que armazenada nas condições recomendadas, ou seja, em temperaturas inferiores a 50°C, livre da

⁸ A tabela apresentada no anexo foi protocolada pelas requerentes como uma complementação à resposta ao Ofício n.º 0567/COINP/COGPI/SEAE/MF.

⁹ O processo em suspensão é o processo adotado pela Trikem nas unidades da Bahia e de Alagoas, e é o mais difundido no mundo. Existe, contudo, outros processos, como por exemplo emulsão, microsuspensão, massa e solução.

ação direta da luz solar, da umidade e sobre “pallets”, para proteger do contato direto com o solo. As principais aplicações do PVC são as seguintes: extrusão de isolamento de fios e cabos elétricos; mangueiras e perfis flexíveis; perfis rígidos; tubos rígidos; injeção de produtos flexíveis e conexões; extrusão e calandragem de filmes e laminados rígidos, semi-rígidos e flexíveis; e sopro de frascos e embalagens.

Essa integração vertical não suscita maiores preocupações concorrenciais pois a Trikem é a única fabricante de PVC que adquire eteno junto à COPENE¹⁰. Não há portanto possibilidade de haver fechamento de mercado, tanto *upstream* quanto *downstream*. Torna-se então desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

4.1.3.2 Da Integração Vertical entre o Eteno e os Polietilenos

O eteno fabricado pela COPENE é utilizado como insumo pelas empresas OPP (pertencente ao Grupo Odebrecht Química), Polialden e Politeno¹¹, na fabricação de polietilenos.

Uma discussão detalhada sobre as propriedades e aplicações do eteno e dos polietilenos já foi empreendida nas seções anteriores.

Dado que esta SEAE optou por considerar a empresa Politeno como Negócio Adquirido, por razões que já foram expostas anteriormente, então esta integração vertical não suscitaria maiores preocupações concorrenciais, pois a OPP, a Polialden e a Politeno são as únicas fabricantes de polietileno que adquirem eteno junto à COPENE¹². Não haveria, portanto, possibilidade de haver fechamento de mercado, tanto *upstream* quanto *downstream*, o que tornaria desnecessário prosseguir com a análise.

Contudo, como a empresa Suzano Petroquímica S. A., a qual exerce o controle da Politeno juntamente com dois grupos japoneses, manifestou preocupações quanto a essa integração vertical, esta SEAE prefere então prosseguir com a análise para essa integração vertical, cabendo portanto definir como mercados relevantes, a partir da integração vertical, o **mercado de eteno** e o **mercado de polietilenos**.

¹⁰ A outra fabricante de PVC no Brasil é a Solvay, localizada em São Paulo, e que é abastecida pelo eteno da Petroquímica União, a central petroquímica de São Paulo.

¹¹ Cabe lembrar que, a partir da presente operação, os Grupos Odebrecht Química e Mariani adquiriram o controle da Polialden e adquiriram 35% do capital votante da Politeno.

¹² Com relação aos demais produtores de polietilenos no Brasil, os produtores localizados em São Paulo (Solvay, Polietilenos União e Union Carbide) são abastecidos pelo eteno da Petroquímica União. Os produtores localizados em Triunfo/RS (Ipiranga, Triunfo e OPP) são abastecidos pelo eteno da COPESUL.

4.1.3.3. Da Integração Vertical entre o Propeno e o Polipropileno

O propeno fabricado pela COPENE é utilizado pela OPP (empresa pertencente ao Grupo Odebrecht Química) como insumo para a fabricação de polipropileno.

O polipropileno é um material termoplástico que pode ser fundido e solidificado inúmeras vezes, de natureza atóxica, com aparência translúcida e branco leitoso. É um produto não-perecível e reciclável. O polipropileno tem diversas aplicações, tanto na fabricação de bens duráveis quanto de bens não-duráveis. Em bens duráveis as principais aplicações são em tubos e conexões (infra-estrutura e saneamento); janelas e portas; mangueiras; perfis de acabamento; recobrimento de fios e cabos elétricos; e laminados para painéis automobilísticos (acabamento). Em bens não-duráveis, as principais aplicações são em embalagens para alimentos; calçados; brinquedos e bolsas de sangue.

Discussão semelhante para as propriedades e aplicações do propeno já foi empreendida anteriormente.

Ora, como a empresa fabricante de polipropileno Polibrasil (controlada pela Suzano Petroquímica S. A.) também é cliente de propeno da COPENE¹³, cabe então analisar possíveis efeitos anticompetitivos dessa integração vertical, uma vez que o Grupo Odebrecht Química e o Grupo Suzano são concorrentes no mercado de polipropileno. Pode-se, portanto, definir como mercados relevantes do ponto de vista do produto, a partir da integração vertical, o **mercado do propeno** e o **mercado de polipropileno**.

4.1.3.4. Da Integração Vertical entre o Eteno e o Acetato de Etil Vinila (EVA)

O eteno fabricado pela COPENE é utilizado pela empresa Politeno (na qual a Nova Camaçari detém 35% do capital votante) como insumo para a fabricação do acetato de etil vinila (EVA).

O acetato de etil vinila (EVA) é um material termoplástico, que pode ser fundido e solidificado várias vezes. É um produto de natureza atóxica, com aparência translúcida a branco leitoso. O EVA é produzido através da copolimerização de eteno e acetato de vinila em condições adequadas de pressão e temperatura, de modo que os insumos básicos para sua produção são o eteno e o acetato de vinila. O EVA possui aplicações tanto em bens duráveis quanto em não-duráveis. Em bens duráveis, o EVA é utilizado na fabricação de mangueiras, recobrimento de fios e cabos elétricos e impermeabilização de asfalto. Em bens não-duráveis, o EVA é utilizado na fabricação de embalagens para alimentos, calçados e brinquedos.

¹³ A COPENE abastece de propeno a unidade da Polibrasil localizada em Camaçari e vem fornecendo também propeno para a unidade da Polibrasil localizada em Duque de Caxias/RJ.

Discussão semelhante para as propriedades e aplicações do eteno já foi empreendida anteriormente.

Essa integração vertical não suscita maiores preocupações concorrenciais já que a empresa Politeno é a única fabricante de EVA que adquire eteno junto à COPENE¹⁴. Não há, portanto, possibilidade de haver fechamento de mercado, tanto *upstream* quanto *downstream*. Torna-se então desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

4.1.3.5 Da Integração Vertical entre o Buteno-1 e os Polietilenos

O buteno-1 fabricado pela COPENE é vendido para a empresa Politeno que utiliza esse produto como insumo na fabricação de PEBDL.

Em menores quantidades, o a COPENE vende o buteno-1 para a unidade da OPP localizada em Camaçari, para a Polialden e para a unidade da Solvay localizada em São Paulo, que utilizam o produto na fabricação de copolímeros. Copolímeros são PEADs modificados com buteno-1, o qual lhes confere características que permitem maior número de aplicações.

Embora a única fabricante de PEBDL que adquire buteno-1 junto à COPENE seja a Politeno, empresa na qual o Grupo Odebrecht Química adquiriu 35% do capital votante através dessa operação, dentre os clientes de buteno-1 da COPENE que fabricam copolímeros está também a Solvay¹⁵, que é concorrente da OPP e da Polialden no mercado de polietilenos. Caberá, portanto, prosseguir com a análise e avaliar possíveis efeitos anticompetitivos dessa integração vertical, definindo como mercados relevantes do ponto de vista do produto o **mercado de buteno-1** e o **mercado de polietileno**.

4.1.3.6 Da Integração Vertical entre o Paraxileno e o Polietileno Tereftalato (PET)

O paraxileno fabricado pela COPENE é utilizado pela Proppet¹⁶ (empresa que passou a ser controlada pela Nova Camaçari) como insumo na produção de polietileno tereftalato (PET).

¹⁴ A Polietilenos União, produtora de EVA em São Paulo, é abastecida pelo eteno da Petroquímica União. Já a Petroquímica Triunfo, localizada em Triunfo/RS, é abastecida pelo eteno da COPESUL.

¹⁵ Em 2001, 7% das vendas de buteno-1 da COPENE no mercado interno foram vendidas para a unidade da Solvay localizada em São Paulo. A Solvay utiliza o buteno-1 para a fabricação de copolímeros de PEAD e adquire o buteno-1 junto à COPENE por não haver produtor local de buteno-1.

¹⁶ Vale lembrar que a Proppet passou, a partir da presente operação, por uma reorganização societária. A Proppet era controlada pelo Grupo Mariani e o Grupo Odebrecht Química também tinha participação na Proppet. O controle da Proppet passa agora a ser exercido pela Nova Camaçari.

O paraxileno é um líquido inflamável, da família dos hidrocarbonetos, não-perecível. Trata-se ainda de um líquido cuja armazenagem deve observar algumas precauções, como por exemplo, o local deve ser fresco, seco e bem ventilado. O líquido deve ser armazenado à temperatura ambiente, à pressão atmosférica e à ventilação natural. A área de estocagem deve ser específica para líquido inflamável, com sistema de combate à incêndio, sendo que os tanques devem ser mantidos fechados.

O polietileno tereftalato (PET) se apresenta na forma sólida, em grânulos, e é utilizado como insumo na fabricação de garrafas para água mineral, bebidas carbonatadas, isotônicos, óleo comestível, molhos e vinagres. O uso do PET é recomendado também na fabricação de embalagens para detergentes, cosméticos, defensivos e óleo mineral.

Considerando que a COPENE também vende paraxileno para a Rhodia, empresa fabricante de PET situada em São Paulo, cabe prosseguir com a análise e avaliar a possibilidade de efeitos anticompetitivos decorrentes dessa integração vertical, uma vez que a Proppet e a Rhodia são concorrentes no mercado de PET. Serão definidos como mercados relevantes do ponto de vista do produto, a partir da integração vertical, o **mercado de paraxileno** e o **mercado de PET**.

4.1.3.7 Da Integração Vertical entre o Paraxileno e o Dimetil Tereftalato (DMT)

O paraxileno fabricado pela COPENE é utilizado pela Proppet na fabricação de dimetiltereftalato (DMT).

O dimetil tereftalato (DMT) é um produto intermediário da indústria petroquímica e se apresenta na forma líquida ou sólida (briquetes / escamas). As propriedades físicas do produto sólido são garantidas por 24 meses, desde que em condições ideais de armazenagem: local seco, coberto e na embalagem original (sacos de polietileno de 40 Kg para escamas ou *big bags* de polipropileno de 1.200 Kg para briquetes). No que diz respeito à sua forma líquida, as propriedades físicas são garantidas por um período de 8 a 10 horas, ao fim do qual há aumento de acidez e é iniciado o processo de degradação. Por isso seus consumidores devem estar próximos ao produtor, sendo o transporte realizado a granel, em carretas. O DMT é utilizado principalmente como insumo na fabricação de polietileno tereftalato (PET) grau têxtil e/ou garrafa.

Considerando que a Proppet era a única fabricante de DMT que adquiria paraxileno junto à COPENE, não há, portanto, possibilidade de haver fechamento de mercado, tanto *upstream* quanto *downstream*. Torna-se desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

4.1.3.8 Da Integração Vertical entre o Benzeno e os produtos Cicloexano/Cicloexanona/Sulfato de Amônio/Caprolactama

O benzeno¹⁷ fabricado pela COPENE é utilizado pela Nitrocarbano (empresa pertencente ao Grupo Mariani) na fabricação de cicloexano, cicloexanona, sulfato de amônio e caprolactama.

O cicloexano também é um produto intermediário da indústria petroquímica e é obtido a partir da hidrogenação do benzeno. A produção do cicloexano utiliza como insumos o benzeno, o hidrogênio, energia elétrica e vapor. O cicloexano é um produto que deve ser armazenado / transportado em carros-tanque a granel e é utilizado na indústria de solventes. O cicloexano fabricado pela Nitrocarbano é utilizado primordialmente para consumo cativo, havendo apenas uma comercialização eventual de excedentes no mercado.

A cicloexanona também é um produto intermediário na indústria petroquímica e que se apresenta em forma líquida e incolor. Deve ser armazenado / transportado em carros-tanque a granel. O seu consumo é aconselhável em até 6 meses após a fabricação, pois as propriedades físicas podem sofrer alterações. A cicloexanona é obtida a partir da oxidação do cicloexano, em uma etapa do processo produtivo onde são utilizados como insumos o cicloexano, a soda cáustica, ar, energia elétrica e vapor. A cicloexanona encontra sua principal aplicação na indústria de tintas e solventes. Deve-se ressaltar, contudo, que a cicloexanona fabricada pela Nitrocarbano é utilizada primordialmente para consumo cativo, havendo apenas uma comercialização eventual de excedentes no mercado. A oxidação da cicloexanona, por sua vez, resulta na cicloexanona oxima, que é a precursora da caprolactama.

O sulfato de amônio é obtido como sub-produto do processo de produção de caprolactama e origina-se das seguintes matérias-primas: amônia, ácido sulfúrico 98%, oleum [ácido sulfúrico rico em SO₃ (+22%)], energia elétrica e vapor. O sulfato de amônio apresenta-se na forma sólida cristalina ou em pó e encontra aplicação na indústria de fertilizantes para a agricultura.

A caprolactama líquida 100% (CPL) é um produto químico intermediário, utilizado como insumo para a produção de Nylon 6¹⁸. Deve ser armazenado / transportado em tanques com encamisamento de vapor. O seu consumo é aconselhável em até 6 meses após a fabricação, pois as propriedades físicas podem sofrer alterações.

Considerando que a Nitrocarbano é a única fabricante de cicloexano, cicloexanona, sulfato de amônio e caprolactama que adquire benzeno junto à COPENE, então essa integração vertical não suscita maiores preocupações concorrenciais,

¹⁷ Para uma discussão acerca das propriedades físicas do benzeno, ver seção 4.1.1.

¹⁸ O Nylon 6 é utilizado principalmente nos segmentos têxtil, fios industriais e plásticos de engenharia.

não havendo possibilidade de fechamento de mercado tanto *upstream* quanto *downstream*¹⁹. Torna-se desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

4.1.3.9 Da Integração Vertical entre a Soda Cáustica e os produtos Cicloexano / Cicloexanona / Sulfato de Amônio / Caprolactama

Essa integração vertical decorre da associação entre os Grupos Odebrecht Química e Mariani a fim de compartilhar o controle da COPENE.

A Trikem, empresa pertencente ao Grupo Odebrecht Química, fabrica soda cáustica. A Trikem, através de suas fábricas em Camaçari/BA e Maceió/AL, obtém a soda cáustica como um co-produto da obtenção do cloro²⁰. A soda cáustica, por sua vez, é vendida pela Trikem no mercado interno.

A soda cáustica é utilizada pela Nitrocarbano, pertencente ao Grupo Mariani, na produção de cicloexano, cicloexanona, sulfato de amônio e caprolactama.

Embora atualmente a Nitrocarbano não adquira soda cáustica junto a Trikem, cabe prosseguir com a análise e avaliar os efeitos de um possível fechamento de mercado tanto *upstream* quanto *downstream*.

Serão definidos, portanto, como mercados relevante do ponto de vista do produto, a partir da integração vertical, o **mercado de soda cáustica** e o **mercado de caprolactama**²¹.

4.2. Dimensão Geográfica

4.2.1. Da definição da dimensão geográfica para os mercados em que há concentração horizontal na primeira geração da cadeia petroquímica

4.2.1.1. Do Mercado do Eteno

O eteno, assim como as demais olefinas (propeno, butadieno e buteno-1), é um gás e sua entrega é efetuada prioritariamente por dutos. Seus consumidores localizam-se, normalmente, ao redor da central petroquímica. Outros meios de trans-

¹⁹ A Nitrocarbano é a única fabricante de caprolactama em território nacional.

²⁰ O cloro, juntamente com o eteno, é um insumo básico para a fabricação da resina de PVC, principal produto da Trikem. O cloro é obtido a partir da eletrólise do sal gema (cloreto de sódio), que produz também a soda cáustica. Uma vez obtido, o cloro é usado para consumo cativo na produção do dicloroetano (DCE) através do processo de cloração do eteno, sendo o DCE o precursor do PVC.

²¹ Esta SEAE julgou desnecessário definir mercados para os produtos cicloexano, cicloexanona e sulfato de amônio. O cicloexano e a cicloexanona são apenas co-produtos gerados ao longo do processo produtivo da caprolactama e são utilizados primordialmente para consumo cativo. Já o sulfato de amônio é um sub-produto gerado no processo produtivo da caprolactama. A caprolactama, esta sim, constitui o mercado alvo de atuação da Nitrocarbano.

porte exigem equipamentos e condições especiais que oneram significativamente a entrega do eteno em localidades distantes da central.

No caso da COPENE, 100% do eteno produzido é entregue na Região Nordeste, devendo-se ressaltar ainda que praticamente todo o eteno fabricado é distribuído dentro do próprio Pólo Petroquímico de Camaçari. As únicas exceções dizem respeito ao abastecimento da planta da Trikem no Estado de Alagoas, efetuado via duto que possui aproximadamente 400 Km de extensão, e da Companhia Alcoolquímica Nacional, situada em Cabo, no Estado de Pernambuco, que recebe o eteno liqüefeito, em carretas que partem da Trikem, situada no Estado de Alagoas.

Diante dessas considerações, torna-se apropriado definir o mercado do eteno como regional. Conseqüentemente, a sobreposição horizontal verificada na dimensão produto não se sustenta quando se observa que o mercado do eteno possui dimensão geográfica regional, uma vez que anteriormente a essa operação a atuação do Grupo Odebrecht Química no mercado do eteno se dava na Região Sul, no Pólo Petroquímico de Triunfo. Torna-se, portanto, desnecessário avançar para uma análise de possibilidade de exercício de poder de mercado para o mercado do eteno.

4.2.1.2. Do Mercado de Propeno

Para o mercado do propeno, as considerações são bastante semelhantes as que foram feitas para o mercado do eteno. Os principais clientes da COPENE estão na região do Pólo Petroquímico de Camaçari, de modo que no ano de 2001 cerca de 70% do propeno fabricado pela COPENE foi vendido na Região Nordeste²².

Contudo, na falta de consumidor local, os excedentes em 2001 foram realocados para outras regiões, sobretudo para atender demandas não supridas regionalmente. Para exemplificar, em 2001 cerca de 14% do propeno fabricado pela COPENE foi vendido na Região Sudeste, para a Polibrasil, localizada no Estado do Rio de Janeiro. O projeto original da Polibrasil previa o seu abastecimento integral pela Refinaria Duque de Caxias (REDUC), cuja capacidade de produção até o momento não atende suas necessidades. Ressalte-se que esse fluxo de propeno não fazia parte do planejamento inicial do comprador, tendendo a se reduzir na medida em que aumente a capacidade de fornecimento da REDUC.

Seguindo, portanto, orientação manifestada por esta SEAE quando da elaboração do Parecer Técnico n.º 203, de 24 de julho de 2001, referente ao Ato de Concentração n.º 08012.006110/00-66, envolvendo as empresas Borealis, OPP Petroquímica S. A. e OPP Polímeros Avançados, onde ficou reconhecido que a venda de propeno fora dos limites do pólo só possui lógica nos casos em que se destina a corrigir eventuais desequilíbrios entre demanda e oferta, cabe definir o mercado

²² Dos 30% restantes, 14% foram comercializados na Região Sudeste, 14% foram exportados e 1,8% foi comercializado na Região Sul.

do propeno como regional. Sendo assim, vale aqui o mesmo que foi dito para o mercado do eteno, ou seja, a sobreposição horizontal verificada na dimensão produto não se sustenta quando se observa que o mercado do propeno possui dimensão geográfica regional, uma vez que anteriormente a essa operação a atuação do Grupo Odebrecht Química no mercado do propeno se dava na Região Sul, no Pólo Petroquímico de Triunfo. Torna-se, portanto, desnecessário avançar para uma análise de possibilidade de exercício de poder de mercado para o mercado do propeno.

4.2.1.3 Do Mercado de Butadieno

O principal consumidor de butadieno no Brasil é a empresa Petroflex, fabricante de borrachas sintéticas, que possui plantas localizadas nas Regiões Nordeste (Cabo/PE), Sudeste (Duque de Caxias/RJ) e Sul (Triunfo/RS).

A planta da Petroflex em Pernambuco é abastecida integralmente pela COPENE. A planta de Duque de Caxias (RJ) é abastecida em sua maior parte pela COPENE e, em menor grau, pela Petroquímica União (SP), pois a capacidade de produção desta última não permite o completo atendimento das necessidades da Petroflex (RJ). Cumpre destacar que a planta de Cabo/PE, assim como a planta de Duque de Caxias/RJ, já existiam antes da partida da COPENE em Camaçari. Essas plantas eram abastecidas, respectivamente, pela planta de butadieno de álcool localizada em Cabo/PE (já desativada) e pela planta da Refinaria Duque de Caxias/RJ (também desativada).

A planta da Petroflex em Triunfo/RS é integralmente abastecida pela COPESUL.

Diante dessas considerações, percebe-se que a lógica de distribuição do butadieno no mercado brasileiro é nitidamente regional. A lógica desse mercado determina a localização das empresas de segunda geração próximas à central petroquímica. A esse respeito, cabe notar que a planta da Petroflex de Duque de Caxias/RJ só adquire butadieno junto à COPENE porque a Petroquímica União não atende integralmente a suas necessidades.

Conclui-se, portanto, que não seria economicamente viável, em resposta a um aumento significativo e não-transitório do preço do butadieno, a substituição do fornecedor regional por um fornecedor localizado em outra região. Define-se então a dimensão geográfica do mercado de butadieno como sendo regional e, seguindo raciocínio análogo ao que foi empreendido para o mercado do eteno e do propeno, torna-se desnecessário avançar para uma análise de possibilidade de exercício de poder de mercado para o mercado do butadieno.

4.2.1.4. Do Mercado de Buteno-1

O buteno-1 é insumo para a produção de polietileno linear de baixa densidade (PEBDL). Até o 1º semestre de 1999, o buteno-1 fabricado pela COPENE era consumido pelas empresas Politeno e OPP, ambas localizadas no Pólo Petroquí-

mico de Camaçari e possuidoras de plantas flexíveis (*swing*) capazes de produzir PEBDL e/ou PEAD. A partir do 2º semestre de 1999, a OPP decidiu concentrar a produção de PEBDL no Pólo de Triunfo e a de PEAD em Camaçari, descontinuando o consumo de buteno-1 da COPENE, o que obrigou esta última a buscar outras opções para o escoamento dos excedentes do produto. Sendo assim, no ano de 2001, 26% do buteno-1 fabricado pela COPENE foi exportado e 6% foi vendido na Região Sudeste.

Também aqui fica evidente que a lógica do empreendimento petroquímico determina a localização dos consumidores de buteno-1 próxima à central petroquímica. Esse ponto é reforçado quando se observa que os consumidores de buteno-1 (os fabricantes de PEBDL) são consumidores também de eteno. As vendas da COPENE fora da Região Nordeste, ao longo do ano de 2001, corresponderam apenas à comercialização de excedentes.

Pode-se definir, portanto, a dimensão geográfica regional para o mercado de buteno-1. Seguindo raciocínio análogo ao que foi empreendido para os mercados de eteno, propeno e butadieno, torna-se desnecessário avançar para uma análise de possibilidade de exercício de poder de mercado para o mercado do buteno-1.

4.2.1.5 Do Mercado de Benzeno

Consta do Anexo II, ao fim do Parecer Técnico, série de preços internados e preços domésticos do benzeno, para o período entre janeiro de 1997 e dezembro de 2001, fornecidas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1186/COINP/COGPI/SEAE/MF.

A análise do gráfico representando as séries de preço revela que, na maior parte do período, o preço internado do benzeno foi superior ao preço doméstico. A diferença máxima entre o preço internado e o preço doméstico foi verificada em abril de 1999, quando o preço internado esteve cotado em um patamar superior ao preço doméstico em aproximadamente 55%²³. Houve, contudo, períodos em que o preço doméstico superou o preço do produto internado. Em julho de 2001, o preço doméstico chegou a ser cotado em um patamar superior ao preço do produto internado em aproximadamente 20%. Esta SEAE acredita que a análise das séries de preços não é conclusiva quanto à dimensão geográfica do mercado relevante.

De acordo com dados da ABIQUIM, não foram registradas importações de benzeno durante os anos de 1997 e 1998. Em 1999, 2000 e 2001 chegaram a ser registradas importações, porém em volumes irrisórios.

Para dirimir a dúvida quanto à dimensão geográfica adequada para o mercado do benzeno, esta SEAE procurou consultar os clientes de benzeno da COPENE.

²³ O fato da diferença máxima de preços ter sido observada em abril de 1999 é perfeitamente compreensível quando se recorda que este é o período que se seguiu à desvalorização cambial.

A empresa Estireno do Nordeste (EDN) informou, por meio da resposta ao Ofício n.º 1552, que o benzeno é um produto cujas características exigem a presença de uma infra-estrutura especial para a importação. Segundo a EDN, a fim de viabilizar a importação, seria necessária a construção ou aluguel de tanques para armazenamento do produto no terminal marítimo, bem como a construção de dutos para o transporte do produto do porto até a empresa. A alternativa para o transporte via dutos seria a utilização de caminhões-tanque, porém, a capacidade dos caminhões-tanque (25 ton) é muito pequena se comparada ao consumo anual da empresa (120 mil ton/ano). A EDN conclui, portanto, que o custo do frete e os riscos ambientais²⁴ inviabilizam o transporte via caminhões-tanque.

Pode-se afirmar, a partir da informação prestada pela EDN, que a mesma não teria como responder a um aumento de preços do benzeno fornecido pela COPENE substituindo o fornecedor. De fato, a única alternativa de fornecimento viável é a própria COPENE, que entrega o benzeno via tubovia.

A empresa Deten Química S. A., embora tivesse confirmado em conversa telefônica informal que também enfrentava dificuldades para buscar fonte alternativa de fornecimento em caso de aumento significativo e não-transitório do preço do benzeno fornecido pela COPENE, não chegou a confirmar o teor das informações prestadas por telefone nas respostas aos Ofícios n.º 1554/COINP/COGPI/SEAE/MF e n.º 1926/COINP/COGPI/SEAE/MF, motivo pelo qual esta SEAE preferiu desconsiderar as informações fornecidas pela Deten.

A Nitrocarbono S. A. informou, na resposta ao Ofício n.º 1553/COINP/COGPI/SEAE/MF, que poderia proceder a importação do benzeno, caso necessário. Contudo, cabe notar que a Nitrocarbono, por pertencer a um dos novos controladores da COPENE (Grupo Mariani), dificilmente sofreria com aumentos de preço do produto. Além disso, a Nitrocarbono, na eventualidade de precisar importar o produto, poderia se valer da infra-estrutura de dutos que a COPENE possui e utiliza atualmente para exportar o produto.

Diante do exposto, e levando ainda em consideração que todos os clientes de benzeno da COPENE – EDN, Deten e Nitrocarbono – estão localizados em Camaçari e recebem o produto em suas plantas via dutos, esta SEAE acredita que a dimensão geográfica apropriada para o mercado do benzeno é a regional. Seguindo raciocínio análogo ao que foi empreendido para os mercados de eteno, propeno, butadieno e buteno-1, torna-se desnecessário avançar para uma análise de possibilidade de exercício de poder de mercado para o mercado de benzeno.

²⁴ Além de ser um líquido inflamável, o benzeno é um produto cancerígeno, motivo pelo qual o transporte do produto através de caminhões-tanque é perigoso.

4.2.1.6 Do Mercado de Tolueno

Consta do Anexo III, ao fim do Parecer Técnico, série de preços internados e preços domésticos do tolueno, para o período entre janeiro de 1997 e dezembro de 2001, fornecidas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1186/COINP/COGPI/SEAE/MF.

A análise do gráfico representando as séries de preço revela que, ao longo de praticamente todo o período, o preço doméstico do tolueno seguiu bem de perto a tendência de preço do produto internado. Diante disso, pode-se afirmar, com boa margem de segurança, que os preços internacionais determinam o preço máximo que os produtores locais podem cobrar, o que significa que os produtores locais são tomadores de preços (*“price takers”*).

Embora atualmente as importações independentes sejam baixas, tendo correspondido a 6,1% do consumo aparente no ano de 2001 e a volumes irrisórios nos anos anteriores, a consulta realizada junto a clientes de tolueno da COPENE corrobora a percepção de que o mercado de tolueno seja internacional.

A Refinaria de Manguinhos S. A., em atenção ao Ofício n.º 1576/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que, em resposta a um aumento significativo e não-transitório do preço do tolueno no mercado nacional, *“considera a possibilidade de importar tolueno, atividade que vem praticando em conjunto com a Exxon Química Ltda. desde meados do ano de 2001 devido não somente à viabilidade econômica, mas à falta de disponibilidade do tolueno no mercado nacional em alguns meses do ano”*. A Refinaria de Manguinhos S. A. informou ainda que os países de provável origem do tolueno seriam Argentina, Estados Unidos, Rússia, Venezuela e Irã.

Outros clientes de tolueno da COPENE foram menos contundentes quanto à disposição para importar o produto, mas ainda assim explicitaram que, em caso de aumento significativo e não-transitório do preço do produto no mercado nacional, considerariam a possibilidade de importação. A IGK Kober, em atenção ao Ofício n.º 1579/COINP/COGPI/SEAE/MF informou que, nesse caso, teria que *“iniciar estudos para importação do mesmo, pois [a empresa não possui] histórico de importação de solventes”*. A Tempo Indústria e Comércio de Tintas e Vernizes, em resposta ao Ofício n.º 1578/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que, apesar de considerar a necessidade de importação um fator negativo para o país, *“a viabilidade da importação poderá ser considerada, devido aos aumentos sucessivos dos preços do tolueno e se não for disponibilizado para o mercado quantidades suficientes”*. A Isopol, em resposta ao Ofício n.º 1575/COINP/COGPI/SEAE/MF informou que *“a importação só é viável mediante a presença de uma infra-estrutura que inclui: (a) a construção ou o aluguel de tanques no terminal marítimo para o armazenamento e (b) a construção de dutos (pipelines) para o transporte do produto do porto até a empresa”*.

Embora a resposta dos clientes leve a crer que a dificuldade para a importação do tolueno seja semelhante à dificuldade para importação do benzeno, esta SEAE acredita que a aplicação do teste do monopolista hipotético ao mercado do tolueno permite a ampliação das fronteiras desse mercado para além da dimensão regional e nacional, por duas razões. Primeiro, embora se trate de um líquido inflamável, o tolueno é um produto que não traz tantos riscos ao meio ambiente como o benzeno. Segundo, cabe notar que, enquanto todos os clientes de benzeno da COPENE estão localizados em torno do pólo e recebem o produto via tubovia, no caso do tolueno, dentre os cinco principais clientes da empresa, apenas a Isopol está localizada em Camaçari, sendo que os demais clientes encontram-se no Rio de Janeiro e em São Paulo. Isso significa que, no caso das empresas que demandam o tolueno, a localização em torno do pólo não é essencial para assegurar a viabilidade econômica do empreendimento petroquímico, o que permite a ampliação da fronteira do mercado relevante para além da dimensão regional.

Como se percebe nas consultas realizadas junto aos clientes, apenas no caso da Isopol, por uma questão de logística, a importação é de fato inviável do ponto de vista econômico, uma vez que a empresa recebe o produto via tubovia. No entanto, todos os outros clientes que se manifestaram consideram, em maior ou menor grau, a possibilidade de importar o produto em resposta a um aumento significativo e não-transitório do preço do produto no mercado nacional.

Julga-se apropriado, portanto, definir a dimensão geográfica internacional para o mercado do tolueno.

4.2.1.7 Do Mercado de Xilenos-Mistos

Consta do Anexo IV, ao fim do Parecer Técnico, série de preços internados e preços domésticos dos xilenos mistos, para o período entre janeiro de 1997 e dezembro de 2001, fornecidas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1186/COINP/COGPI/SEAE/MF.

A análise do gráfico representando as séries de preço revela que, ao longo de praticamente todo o período, o preço doméstico dos xilenos mistos seguiu bem de perto a tendência de preço do produto internado. Diante disso, pode-se afirmar, com boa margem de segurança, que os preços internacionais determinam o preço máximo que os produtores locais podem cobrar, o que significa que os produtores locais são tomadores de preços (“*price takers*”).

Embora as importações independentes, ao longo de todo o período analisado, correspondam a volumes irrisórios, a consulta realizada junto a clientes de xilenos mistos da COPENE corrobora a percepção de que o mercado de xilenos mistos seja internacional.

A Shell Química, em atenção ao Ofício n.º 1584/COINP/COGPI/SEAE/MF, quando perguntada sobre a possibilidade de vir a importar os xilenos mistos como resposta a um aumento significativo e não-transitório do preço do produto no merca-

do nacional, prestou o seguinte esclarecimento: *“a Shell produz xilenos mistos em vários países e, caso isso seja a condição para mantermos nossa presença no mercado de solventes, em linha com os objetivos do negócio, consideraríamos a possibilidade de importação. A viabilidade econômica depende de vários fatores, como tamanhos de parcelas, custos de nacionalização... que deverão ser considerados no momento da importação”*. Ainda segundo a Shell Química, a melhor b-gística para importação *“seria dos Estados Unidos ou Europa, em função de frequência de navios e disponibilidade do produto”*.

A IGK Kober, em resposta ao Ofício n.º 1583/COINP/COGPI/SEAE/MF, prestou o seguinte esclarecimento: *“poderíamos considerar a possibilidade de importação desta matéria-prima se em virtude de aumentos significativos de preços, estes ocasionassem queda nos volumes de vendas de nossos produtos”*. No caso da IGK Kober, a empresa informou que só poderia importar através do Mercosul, *“devido à indisponibilidade de locação de tanques de armazenagem nas dependências do porto de Santos”*.

A Carbono, em resposta ao Ofício n.º 1580/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que *“nada impede a substituição dos xilenos mistos da COPENE por produtos importados, feita somente a ressalva de que é necessário manter uma escala mínima para obter preços competitivos, tanto no produto quanto no frete. Numa análise superficial, pode-se dizer que somente são viáveis economicamente as importações de lotes superiores a 1000 ton, escala esta que pode ser facilmente atingida pela Carbono, dada a movimentação mensal de produtos pela empresa”*.

Levando-se em conta que os clientes consideram a importação viável em caso de aumento significativo e não-transitório dos preços dos xilenos mistos, julga-se apropriado, portanto, definir a dimensão geográfica internacional para esse mercado.

4.2.1.8 Do Mercado de MTBE

A utilização do MTBE para aditivação de gasolina, sendo este o seu principal uso, foi proibida no Brasil, razão pela qual quase toda a produção brasileira é destinada ao mercado externo (ver Ofício n.º 561/COINP/COGPI/SEAE/MF). Ainda segundo informações prestadas pelas requerentes, o MTBE pode ser também utilizado na indústria química e farmacêutica. Entretanto, trata-se de mercado muito pequeno, não existindo quaisquer estudos internacionais a respeito dessa utilização. São usos específicos, difíceis de serem identificados (ver Ofício n.º 1399/COINP/COGPI/SEAE/MF).

Entre janeiro e setembro de 2001, foram vendidas no mercado interno 327 toneladas de MTBE, sendo 325 toneladas vendidas pela COPESUL e 2 toneladas provenientes de importações. Já a COPENE destinou 100% de sua produção para o mercado externo. Segundo a Abiquim, em 2001, COPENE e COPESUL exportaram aproximadamente 218.400 toneladas de MTBE.

Considerando que o MTBE se encontra proibido na aditivação de gasolina e que suas outras aplicações são muito restritas, esta SEAE conclui que, para efeito do presente Parecer Técnico, não é necessário definir com precisão a dimensão geográfica desse mercado. Serão contemplados, portanto, dois cenários possíveis: mercado nacional de MTBE e mercado internacional de MTBE.

4.2.2. Da definição da dimensão geográfica para os mercados em que há concentração horizontal na segunda geração da cadeia petroquímica

4.2.2.1 Do Mercado de Polietilenos

A fim de definir a dimensão geográfica do mercado de polietilenos, esta SEAE solicitou às requerentes série de preço internado e preço doméstico dos polietilenos, entre os anos de 1997 e 2001. As séries fornecidas constam do Anexo V, ao final do presente Parecer Técnico. Além disso, foram realizadas diversas consultas junto aos clientes da OPP e da Polialden na compra de polietilenos.

No que concerne às séries de preços, cabe dizer que os preços internacionais foram obtidos a partir da fonte Platt's Far East (ver resposta ao Ofício n.º 652/COINP/COGPI/SEAE/MF). Segundo as requerentes, essa fonte foi escolhida por ser referência na negociação de preços domésticos da OPP e Polialden.

Quanto aos preços domésticos, a série de PEAD considera os preços ex-fábrica (FOB) de Camaçari efetivamente praticados pela Polialden, acrescidos dos custos (frete, pedágio, descarga, seguro, etc.) necessários para a sua comercialização em São Paulo. Quanto às séries de preços médios do PEBD e do PEBDL efetivamente praticados pela OPP, estão sendo apresentados os preços ex-fábrica/FOB de Triunfo/RS, acrescidos dos custos para a comercialização em São Paulo. Isso torna esses preços comparáveis aos preços internacionais acrescidos dos custos de internação (ver resposta ao Ofício n.º 917/COINP/COGPI/SEAE/MF).

As séries de preços, juntamente com os gráficos comparando a evolução dos preços internados e dos preços domésticos, constam do Anexo V, ao final do Parecer Técnico.

A análise dos gráficos permite identificar semelhança nas tendências de evolução dos preços internacionais e domésticos ao longo do período. Contudo, para um bom entendimento da dinâmica dos preços do mercado de polietilenos, algumas flutuações de preços ao longo do período analisado (1997-2001) merecem ser melhor qualificadas.

Em resposta ao Ofício n.º 652/COINP/COGPI/SEAE/MF, as requerentes fizeram uma análise da evolução dos preços nesse período. Segundo as requerentes, no ano de 1997, os preços domésticos foram inferiores aos preços internacionais acrescidos dos custos de internação. Isso refletia o fato de que, naquele período, as condições macroeconômicas favoreciam as importações, principalmente devido à taxa de câmbio sobrevalorizada e às elevadas taxas de juros. Como consequên-

cia, havia uma diferença significativa entre o custo do financiamento doméstico (CDI na faixa de 39%) e o custo na compra dos produtos importados, sobre os quais incidia uma variação cambial de 7,41%, inteiramente sob controle do Banco Central, acrescida da taxa de juros internacional que variava entre 6 e 10%. O baixo custo de financiamento das importações impunha aos produtores domésticos uma redução relativa nos seus preços, ou seja, obrigava-os a manterem mais baixos seus preços nominais em comparação com os preços internacionais acrescidos dos custos de internação.

A partir de 1998, essa disparidade nas condições de financiamento interno e externo foi sendo lentamente reduzida, o que aumentou a competitividade dos produtores domésticos, permitindo-lhes embutir nos seus preços a margem de serviços. Essa margem de serviços decorre do fato de que as operações domésticas apresentam uma série de vantagens para o comprador, como por exemplo: maior flexibilidade e agilidade na aquisição e entrega do produto; desenvolvimento do produto de acordo com as necessidades e especificações do cliente; melhores serviços pós-venda; vendas em menores lotes econômicos; ausência de risco cambial e outros riscos inerentes à importação. Sendo assim, em condições normais, os preços domésticos devem ser mais elevados que os preços internacionais acrescidos dos custos de internação, a fim de embutir essa margem de serviços.

O ano de 1999 foi marcado por brusca elevação nos preços internacionais dos polietilenos, o que provocou alta também nos preços domésticos. Contudo, diante da velocidade na ascensão dos preços internacionais, os preços domésticos situaram-se abaixo do preço internacional, pois os preços domésticos são repactuados com maior lentidão e com alguma defasagem temporal.

No biênio 2000/2001, observa-se uma elevação da margem de serviço, associada às oscilações nos preços internacionais e à significativa elevação do risco cambial. De fato, a partir do momento em que os consumidores se tornam mais conservadores quanto à decisão de importação, é previsível que haja um aumento da margem de serviço. Além disso, a elevação da taxa de juros no mercado doméstico colocou em risco a sobrevivência da cadeia produtiva do plástico, de forma que OPP e Polialden, a fim de garantir a sobrevivência de seus clientes, assumiram o risco da maior exposição financeira destes últimos, através de mudanças na política de crédito, prazos para pagamento e aumento do volume de produtos adquiridos. Essas novas condições de vendas também passaram a compor a margem de serviços, aumentando-a potencialmente.

As requerentes concluem a análise argumentando que, sob qualquer hipótese, o preço internacional determina o preço doméstico (**Preço Doméstico = Preço Internacional + Margem de Serviço**), o que significa que os produtores domésticos não detêm capacidade de aumentar preços de maneira independente no mercado. Nesse sentido, são as condições de mercado que determinam a margem de serviço e o preço doméstico final, e não uma eventual capacidade de fixação dos pre-

ços por parte dos vendedores. Isso permitiria definir a dimensão geográfica internacional para o mercado de polietilenos.

A fim de checar a validade da definição de mercado geográfico apresentada e defendida pelas requerentes, esta SEAE procurou consultar diversos clientes de polietilenos da OPP e da Polialden.

A Poly-Vac S. A. Ind. e Com. de Embalagens, cliente da OPP, em resposta ao Ofício n.º 5076/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que *“caso ocorram aumentos de preço da matéria-prima da Poly-Vac junto à OPP Petroquímica, a importação poderá ser efetuada dependendo da disponibilidade do mercado internacional, da cotação do dólar e da alíquota do imposto de importação.”*

A Valplast Indústria e Comércio de Plásticos S. A., cliente da OPP, em atenção ao Ofício n.º 0645/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que *“sempre que o preço do polietileno supere o do mercado internacional, mais os custos de internação, é economicamente viável importar polietileno e, se isso acontecer, a Valplast poderá proceder a importação do produto, diretamente ou por meio das inúmeras tradings que já operam no Brasil”*. A Valplast informou ainda, na resposta ao Ofício n.º 1555/COINP/COGPI/SEAE/MF, que devido à proximidade geográfica e à não incidência de imposto de importação, os primeiros produtores a serem consultados seriam os argentinos. Contudo, o representante da empresa explicitou na resposta que *“a Valplast, assim como qualquer outra empresa do setor, poderá vir a fazer a importação direta do produto de qualquer país que tenha produto de qualidade com preço viável, visto que, atualmente não tem restrição alguma quanto à origem do produto”*.

A Unipac Indústria e Comércio Ltda., cliente da Polialden, em resposta ao Ofício n.º 0647/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que *“a majoração significativa de preços em descompasso com o mercado exigirá esforços adicionais de substituição de fornecedores, inclusive no mercado externo. A viabilidade do suprimento, via importação, dependerá de análise técnico-econômica, considerando as variáveis de custos a serem determinadas no momento da importação e outros fatores.”*

A Tetra Pak Ltda., em resposta ao Ofício n.º 0646/COINP/COGPI/SEAE/MF, prestou o seguinte esclarecimento: *“além da concorrência local, já trabalhamos com a possibilidade de importação de resinas quando os preços oferecidos pelo mercado nacional são superiores aos preços das resinas importadas. Esta é uma alternativa existente e utilizada costumeiramente pela nossa empresa, se necessária. Acreditamos que a Odebrecht Química não teria condições de desrespeitar a concorrência natural dos preços, pois tem conhecimento da concorrência local e principalmente internacional”*. Em resposta ao Ofício n.º 1556/COINP/COGPI/SEAE/MF, a Tetra Pak informou ainda que a importação poderia ser realizada dos Estados Unidos ou de vários países da Europa.

A Reckitt Benckiser, cliente da Polialden, em resposta ao Ofício n.º 1129/COINP/COGPI/SEAE/MF, afirmou o seguinte: *“sobre a questão do aumento*

[de preço], *deixamos claro que seus produtos [os produtos da Polialden] serão comparados com o mercado internacional, e caso seus preços não sejam competitivos, estaremos sim importando nossos produtos.*”

A Sol Embalagens, cliente da OPP Polietileno e da Polialden, em atenção ao Ofício n.º 1629/COINP/COGPI/SEAE/MF prestou o seguinte esclarecimento: *“em caso de aumento significativo, injustificado, pelo grupo fornecedor, consideramos a possibilidade positiva de importar matéria-prima, a fim de diminuir nossos custos finais. A importação, naturalmente sendo economicamente viável, importaremos produtos de outros países diretamente ou através de ‘tradings’ já existentes no país, tudo dependendo dos custos no ato do negócio”.*

A Extrusa Beneficiamento de Plásticos Ltda., cliente da OPP, em resposta ao Ofício n.º 1630/COINP/COGPI/SEAE/MF, prestou o seguinte esclarecimento: *“se nosso principal insumo de produção [polietileno] sofrer um aumento significativo e não-transitório a Extrusa tem condições de importar este insumo desde que apresente as mesmas características de qualidade e ainda preços CIF melhores que os insumos produzidos no MERCOSUL. A Extrusa tem como alternativa importar o insumo dos Tigres Asiáticos ou da Holanda via um consórcio de empresas para que os volumes de compra, custos de importação, despachos aduaneiros, fretes, venham ser reduzidos”.*

A Dura Line do Brasil Ltda., em atenção ao Ofício n.º 1848/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que, como resposta a um aumento significativo e não-transitório do preço do polietileno no mercado nacional, *“considerou e considera a possibilidade de importar o polietileno, porém dadas as flutuações exacerbadas da taxa de câmbio e do cenário econômico volátil, agravadas ainda pelos altos custos operacionais de uma importação vigentes em nosso país e da estrutura de impostos incidentes sobre o produto, sempre tivemos frustradas as nossas possibilidades em virtude do preço final que a resina teria quando internada”.* Com relação à manifestação da Dura Line, é interessante observar que o fato das possibilidades de importação sempre terem sido frustradas -- desde que a empresa iniciou as suas atividades no Brasil em novembro de 1999 -- não significa que a importação seja inviável, mas tão somente que a importação não tem sido interessante para a empresa. O que importa para a definição do mercado geográfico é que a empresa considera a possibilidade de importar, sendo que as chances da importação se tornar mais interessante aumentam na medida em que os produtores domésticos patrocinem um aumento significativo e não-transitório do preço do produto, ampliando portanto o diferencial entre o preço doméstico e o preço do produto internado.

Como se percebe, todos os clientes consultados por esta SEAE consideram, em maior ou menor grau a possibilidade de importação do polietileno.

O Quadro VIII abaixo apresenta a participação das importações independentes de PEAD, PEBD e PEBDL, no consumo aparente, ao longo dos últimos 5 anos:

QUADRO VIII**Dados de Importação e Consumo Aparente de Polietilenos**

Importações Independentes (em toneladas)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	48.445	70.262	35.265	57.862	79.327
PEBD	40.510	24.061	27.612	50.281	37.773
PEBDL	43.542	50.634	60.909	81.530	102.680
Consumo Aparente (em toneladas)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	562.590	637.476	641.989	699.403	676.050
PEBD	529.762	488.616	545.886	581.386	560.583
PEBDL	191.349	196.474	270.509	312.575	317.291
Total	1.283.701	1.322.566	1.458.384	1.593.364	1.553.924
Importações Independentes (em %)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	8,6	11,0	5,5	8,3	11,7
PEBD	7,6	4,9	5,1	8,6	6,7
PEBDL	22,8	25,8	22,5	26,1	32,4

A análise do Quadro VIII ilustra uma tendência de aumento da participação das importações independentes no consumo aparente. Para o PEBDL, a participação das importações independentes aumentou de 22,8% do consumo aparente em 1997 para 32,4% em 2001. Para o PEAD a participação das importações independentes também aumentou de 8,6% do consumo aparente para 11,7%. Somente para o PEBD ocorreu uma redução da participação das importações independentes, que passaram de 7,6% em 1997 para 6,7% em 2001.

Ainda segundo informações fornecidas pelas requerentes, as importações brasileiras de resinas termoplásticas em geral aumentaram 1185% ao longo da última década. Este aumento refletiria a tendência à “comoditização” dos polietilenos, que passaram a ter seus preços ditados pelo mercado internacional.

Diante dos fatos, esta SEAE considera que uma aplicação do teste do monopolista hipotético resultaria na ampliação do mercado relevante para além das fronteiras

brasileiras e do Mercosul, o que permite definir a dimensão geográfica **internacional** para o mercado de polietilenos.

Ressalte-se ainda o fato de que a dimensão geográfica internacional para o mercado de polietilenos já havia sido reconhecida por esta SEAE quando da elaboração dos seguintes pareceres: (i) Parecer Técnico n.º 214, de 4 de agosto de 2000, referente ao Ato de Concentração n.º 08012.001489/00-18, envolvendo as empresas Chevron Corporation e Phillips Petroleum Company; (ii) Parecer Técnico n.º 155, de 22 de junho de 2001, referente ao Ato de Concentração n.º 08012.000214/01-48, envolvendo as empresas BP Chemicals e Solvay; e (iii) Parecer Técnico n.º 090, do ano de 2001, referente ao Ato de Concentração n.º 08012.007759/99-01, envolvendo as empresas Dow Química S/A e Union Carbide Ltda.. Em todos esses pareceres, a SEAE acolheu como principais razões que corroborariam a dimensão geográfica internacional a tendência à “commoditização” do polietileno, com seus preços determinados no mercado internacional, e a ausência de restrições significativas à importação do produto.

4.2.3 Da definição da dimensão geográfica para os mercados onde ocorrem integrações verticais

4.2.3.1 Da integração vertical entre Eteno e Polietilenos

Conforme definido anteriormente, a dimensão geográfica do mercado de eteno é regional e a dimensão geográfica do mercado de polietilenos é internacional.

4.2.3.2 Da integração vertical entre Propeno e Polipropileno

A dimensão geográfica do mercado de propeno, conforme definido anteriormente, é regional.

Com relação ao mercado de polipropileno, consta do Anexo VI, ao final do Parecer Técnico, séries de preços domésticos e preços internados para o polipropileno para o período entre janeiro de 1997 e dezembro de 2001.

A análise do gráfico ilustrando as séries de preços demonstra que o preço doméstico do polipropileno se situa, ao longo de quase todo o período considerado, acima do preço internado do produto. Assim como no caso dos polietilenos, pode-se afirmar com boa dose de veracidade que a diferença entre o preço doméstico e o preço do produto internado corresponde a uma margem de serviços. Cabe notar também que o preço doméstico acompanha a tendência de preço do mercado internacional, refletindo o fato de que os produtores domésticos são tomadores de preços.

A fim de confirmar o fato de que a dinâmica de preços do mercado de polipropileno é ditada pelo mercado internacional, esta SEAE optou por fazer consultas junto a diversos clientes de polipropileno da OPP.

A Fitesa S. A., em resposta ao Ofício n.º 4365/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que, caso a OPP patrocine um aumento significativo e não-transitório do preço do polipropileno, *“poderá a OPP incorrer em perdas de mercado, porque os preços dos produtos ligados à indústria petroquímica estão atrelados aos preços mundiais. Considerando que existem outros fornecedores, no mercado interno e externo, poderá a Fitesa vir a operar com estes outros fornecedores. A conseqüente perda de mercado poderia forçar a OPP a adequar-se ao equilíbrio na prática de preços”*. Em nova consulta junto à Fitesa, por meio do Ofício n.º 1600/COINP/COGPI/SEAE/MF, a empresa confirmou a viabilidade de importação do produto em caso de aumento de preços no mercado nacional e informou que os prováveis fornecedores estariam localizados nos Estados Unidos, Bélgica e Coréia do Sul.

A Piramidal/Ruttino, em atenção ao Ofício n.º 1598/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que a empresa acredita que *“caso haja aumento abusivo de preço, estudará a viabilidade de uma importação”*. Esclareceu ainda que *“a Piramidal/Ruttino poderá importar de acordo com a disponibilidade e oferta do mercado internacional, não tendo nenhum país em específico para tal importação”*.

A Polo Indústria e Comércio Ltda., em atenção ao Ofício n.º 1599/COINP/COGPI/SEAE/MF, esclareceu que *“não há dúvida que, em caso de aumento abusivo e permanente dos preços de resina no mercado doméstico, a POLO consideraria a possibilidade de importar resina, fato este já ocorrido”*. A empresa informou ainda que os países de onde poderia importar o produto seriam a China, os Estados Unidos, a Colômbia e a Bélgica.

A Zaraplast S. A., em resposta ao Ofício n.º 1603/COINP/COGPI/SEAE/MF, informou que *“importações de polipropileno são viáveis e comuns no mercado petroquímico brasileiro”*. A empresa esclareceu ainda que os países de onde poderia importar o polipropileno seriam Argentina, Colômbia, Venezuela, México, Estados Unidos e Coréia do Sul.

Não obstante a participação das importações independentes no consumo aparente de polipropileno seja baixa, tendo correspondido a 5,7% do consumo aparente em 2001 (vide Anexo V), a análise das séries de preços e as consultas realizadas junto a clientes fornecem argumentos contundentes em favor da definição da dimensão geográfica **internacional** para o mercado de polipropileno.

4.2.3.3 Da integração vertical entre o buteno-1 e os polietilenos

Conforme anteriormente definido, a dimensão geográfica do mercado de buteno-1 é regional e a dimensão geográfica do mercado de polietilenos é internacional.

4.2.3.4 Da integração vertical entre o Paraxileno e o PET

Consta do Anexo VII, ao final do Parecer Técnico, série de preços domésticos e preços internados para o paraxileno, entre janeiro de 1997 e dezembro de 2001.

A análise do gráfico contendo as série de preços revela que o preço doméstico acompanha de perto a tendência do preço do produto internado, de modo que as duas curvas praticamente se confundem. Isso é um indício de que os produtores nacionais sejam realmente tomadores de preços com relação ao paraxileno.

De acordo com dados da ABIQUIM, as importações de paraxileno corresponderam a 28% do consumo aparente em 1997, 46,3% em 1998, 14,5% em 1999, 36,9% em 2000 e 45,5% em 2001. A participação elevada das importações independentes no consumo aparente permite definir a dimensão geográfica internacional para o mercado de paraxileno.

Cabe notar ainda que a empresa Rhodia, cliente de paraxileno da COPENE, informou por meio da resposta ao Ofício n.º 1773/COINP/COGPI/SEAE/MF que a COPENE é a única produtora nacional de paraxileno e que a mesma *“não oferece à RHODIA-STER e à RHODIACO a quantidade suficiente de produto que necessitam para manter a capacidade de suas produções, bem como condições econômicas bem menos competitivas em relação ao mercado externo, sendo assim incondicionalmente destinadas a adquirirem sua matéria-prima no exterior, predominantemente provenientes dos Estados Unidos e da Argentina”*.

No caso do PET, consta do Anexo VIII série de preços domésticos e preços internados do produto. Cabe notar que a série de preços domésticos, por ter como referência os preços praticados pela Proppet, inicia-se em junho de 1999, quando esta empresa iniciou suas atividades.

A análise do gráfico descrevendo as séries de preços revela que o preço doméstico segue bem de perto a tendência de evolução do preço do produto internado, o que fornece um indício de que os produtores nacionais sejam tomadores de preços. Vários clientes da Proppet, cujos nomes não serão revelados por motivo de confidencialidade, foram consultados por esta Secretaria e confirmaram que o preço do produto é dado pelo mercado internacional, relatando inclusive que a demanda brasileira de PET excede a oferta nacional, sendo o excedente atendido por importações provenientes de vários países (Argentina, Colômbia, México, Venezuela, Estados Unidos, Indonésia, Coréia do Sul, Canadá, Taiwan, Espanha, Itália e Inglaterra).

De acordo com dados do Sistema Aliceweb/Secex, as importações independentes de PET corresponderam a 55% do consumo aparente em 1997, 35% em 1998, 36% em 1999, 32% em 2000 e 38% em 2001. A participação elevada das importações independentes no consumo aparente permite definir a dimensão geográfica internacional para o mercado de PET.

4.2.3.5 Da integração vertical entre a Soda Cáustica e a Caprolactama

Com relação aos mercados de soda cáustica e caprolactama, esta SEAE preferiu não definir com precisão a dimensão geográfica desses mercados. Como será

demonstrado adiante, as conclusões do presente parecer com relação a essa integração vertical independem da dimensão geográfica dos mercados *upstream* e *downstream*.

5 POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

5.1. Das Concentrações Horizontais na Primeira Geração da Cadeia Petroquímica

5.1.1. Mercado Internacional de Tolueno

Segundo informações fornecidas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1736/COINP/COGPI/SEAE/MF, a COPENE possui capacidade de produção de 65.000 toneladas/ano e a COPESUL possui capacidade de produção de 91.000 toneladas/ano. O *market share*, em termos de capacidade, da COPENE e COPESUL, no mercado internacional de tolueno, é de, respectivamente, 0,3% e 0,4%.

Considerando que COPENE e COPESUL, ambas controladas pelo Grupo Odebrecht Química, deterão apenas 0,7% da capacidade de produção do mercado mundial de tolueno, conclui-se que não existe possibilidade de exercício de poder de mercado. Torna-se, portanto, desnecessário prosseguir com a análise para o mercado internacional de tolueno.

5.1.2. Mercado Internacional de Xilenos Mistos

Segundo informações fornecidas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1736/COINP/COGPI/SEAE/MF, a COPENE possui capacidade de produção de 105.000 toneladas/ano e a COPESUL possui capacidade de produção de 61.000 toneladas/ano. O *market share*, em termos de capacidade, da COPENE e COPESUL, no mercado internacional de xilenos mistos, é de, respectivamente, 0,3% e 0,2%.

Considerando que COPENE e COPESUL, ambas controladas pelo Grupo Odebrecht Química, deterão apenas 0,5% da capacidade de produção do mercado mundial de xilenos mistos, conclui-se que não existe possibilidade de exercício de poder de mercado. Torna-se, portanto, desnecessário prosseguir com a análise para o mercado internacional de xilenos mistos.

5.1.3. Mercado de MTBE

1º Cenário: mercado nacional

Cumprе ressaltar aqui, segundo o que já foi dito anteriormente, que a dimensão do mercado nacional de MTBE é bastante restrita, tendo correspondido a 327 tone-

das entre janeiro e setembro de 2001. O limitado volume de vendas no mercado nacional se deve ao fato de que o uso do MTBE na aditivação de gasolinas encontra-se proibido no Brasil.

As requerentes acreditam que o MTBE encontre aplicação também na indústria química e farmacêutica. Sendo assim, entre janeiro e setembro de 2001, a COPESUL respondeu por 99,4% das vendas no mercado nacional. Os 0,6% restantes corresponderam a importações. A COPENE, por sua vez, exportou toda a sua produção.

Diante do fato de que a COPESUL já possuía, previamente a essa operação, quase 100% do mercado nacional, então pode-se concluir que a operação não altera as condições de competitividade no mercado nacional de MTBE. Torna-se, portanto, desnecessário prosseguir com a análise.

2º Cenário: mercado internacional

Ao longo do ano de 2001, COPENE e COPESUL exportaram 218.400 toneladas de MTBE, de acordo com dados da ABIQUIM. Considerando que as vendas no mercado nacional são desprezíveis e que a produção mundial de MTBE em 2001 foi de aproximadamente 20.165.000 toneladas, conclui-se que COPENE e COPESUL detêm conjuntamente uma participação de 1,1% do mercado mundial.

Não havendo possibilidade de exercício de poder de mercado por parte de COPENE e COPESUL no mercado internacional de MTBE, torna-se desnecessário prosseguir com a análise.

5.2. Das Concentrações Horizontais na Segunda Geração da Cadeia Petroquímica

5.2.1. Mercado Internacional de Polietilenos

Consta do Anexo IX tabela apresentando a participação de mercado das empresas que atuam no mercado internacional de polietilenos. Através da tabela, fornecida pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 5133/COINP/COGPI/SEAE/MF, percebe-se que as empresas OPP, Políteno e Polialden detêm, conjuntamente, uma participação de 1,6% do mercado internacional.

Não havendo, portanto, possibilidade de exercício de poder de mercado, torna-se desnecessário prosseguir com a análise para o mercado internacional de polietilenos.

5.3. Das Integrações Verticais

5.3.1. Da integração vertical entre Eteno e Polietilenos

Considerando que o mercado do eteno é regional, não faz sentido falar aqui em fechamento do mercado *downstream* (mercado de polietileno) para outros produtores de eteno. Isso porque, mesmo antes da presente operação, todo o eteno adquirido pela unidade da OPP localizada em Camaçari e pela Polialden já era proveniente da COPENE.

A análise do fechamento de mercado *upstream* (mercado de eteno) para os concorrentes do Grupo Odebrecht Química no mercado *downstream* (mercado de polietileno) pode ser conduzida com base na tabela apresentada no Anexo IX, que apresenta o *market-share* para o mercado internacional de polietileno. Com base na tabela fornecida pelas requerentes, observa-se que a Politeno, empresa controlada pela Suzano Petroquímica S. A., possui um *market-share* (em termos de capacidade produtiva) de 0,5% no mercado internacional, correspondente a 340 mil ton/ano.

Conclui-se, portanto, que não existem incentivos para que o Grupo Odebrecht Química feche o mercado de eteno para a planta da Politeno localizada em Camaçari, haja vista que, como a Politeno representa apenas 0,5% do mercado internacional, tal prática não daria ao Grupo Odebrecht Química a possibilidade de exercer poder de mercado no mercado internacional de polietileno. Em outras palavras, ainda que houvesse fechamento de mercado, isso prejudicaria um concorrente (Politeno), mas não a concorrência, pois os preços do polietileno continuariam a ser ditados pelo mercado internacional. Torna-se então desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical

5.3.2. Da integração vertical entre Propeno e Polipropileno

Considerando que o mercado do propeno é regional, não faz sentido falar aqui em fechamento do mercado *downstream* (mercado de polipropileno) para outros produtores de propeno. Isso porque, mesmo antes da presente operação, todo o propeno adquirido pela unidade da OPP localizada em Camaçari já era proveniente da COPENE.

A análise do fechamento de mercado *upstream* (mercado de propeno) para os concorrentes do Grupo Odebrecht Química no mercado *downstream* (mercado de polipropileno) pode ser conduzida com base na tabela apresentada no Anexo X, que apresenta o *market-share* para o mercado internacional de polipropileno. Com base na tabela fornecida pelas requerentes, observa-se que a Polibrasil, concorrente do Grupo Odebrecht Química no mercado de polipropileno, possui um *market-share* (em termos de capacidade produtiva) de 0,96% no mercado internacional, correspondente a 635 mil ton/ano.

Considerando-se apenas a capacidade produtiva das plantas da Polibrasil que adquirem propeno da COPENE – 200 mil ton/ano no caso da unidade de Duque de Caxias/RJ e 125 mil ton/ano no caso da unidade de Camaçari²⁵ – observa-se que o *market share* dessas plantas no mercado internacional é de 0,49%.

Conclui-se, portanto, que não existem incentivos para que o Grupo Odebrecht Química feche o mercado de propeno para as plantas da Polibrasil localizadas em Camaçari e em Duque de Caxias, haja vista que, por representarem apenas 0,49% do mercado internacional, tal prática não daria ao Grupo Odebrecht Química a possibilidade de exercer poder de mercado no mercado internacional de polipropileno. Em outras palavras, ainda que houvesse fechamento de mercado, isso prejudicaria um concorrente (Polibrasil), mas não diminuiria a concorrência, pois os preços do propileno continuariam a ser ditados pelo mercado internacional. Torna-se então desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

5.3.3. Da integração vertical entre o Buteno-1 e os Polietilenos

Considerando que o mercado de buteno-1 é regional e que as empresas OPP e Polialden (fabricantes de copolímeros) e Politeno (fabricante de PEBDL) já adquiriam todo o buteno-1 de que necessitavam junto à COPENE, então não faz sentido falar aqui em fechamento do mercado *downstream* (polietilenos) para outros fabricantes de buteno-1, com vistas à extensão de poder de mercado para o mercado *upstream* (buteno-1).

Com relação à possibilidade de haver fechamento do mercado *upstream* (buteno-1) para a unidade da Solvay, localizada em São Paulo, com vistas à extensão de poder de mercado para o mercado *downstream* (polietilenos), esta SEAE conclui que não existem incentivos, a partir da presente operação, para que a COPENE deixe de vender o buteno-1 para a planta da Solvay. Para que este ponto fique bem entendido, cabe notar que mesmo que a COPENE deixasse de vender buteno-1 para a Solvay, isso não daria às empresas fabricantes de polietilenos nas quais o Grupo Odebrecht Química têm participação (OPP, Polialden e Politeno) a possibilidade de exercer poder de mercado, haja vista que o mercado de polietilenos é internacional e que a capacidade da planta da Solvay situada em São Paulo (80.000 ton/ano) representa apenas 0,1% do mercado mundial. Além disso, deve-se ressaltar que caso a COPENE deixasse de vender o buteno-1 para a planta da Solvay, isso sequer inviabilizaria a planta da Solvay, pois o buteno-1 não é um insumo essencial para a produção de PEAD, sendo essencial apenas para a fabricação dos copolímeros de PEAD.

Diante dessas observações, torna-se desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

²⁵ Informações fornecidas pela Suzano Petroquímica S. A, na página 14 da resposta ao Ofício n.º 243/COINP/COGPI/SEAE/MF.

5.3.4. Da integração vertical entre o Paraxileno e o PET

Segundo informações prestadas pelas requerentes em resposta ao Ofício n.º 1736/COINP/COGPI/SEAE/MF, o *market-share* em termos de capacidade instalada da COPENE, no mercado internacional de paraxileno, é de 1,1%. Já o *market-share* em termos de capacidade instalada da Proppet, no mercado internacional de PET, é de 0,6%.

Haja vista que tanto a participação da COPENE no mercado *upstream* (paraxileno) quanto da Proppet no mercado *downstream* (PET) são ínfimas, não existe possibilidade de haver fechamento de mercado e a conseqüente extensão do poder de mercado. Torna-se, portanto, desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

5.3.5. Da integração vertical entre a Soda Cáustica e a Caprolactama

O Quadro IX abaixo, elaborado a partir das informações apresentadas em resposta ao Ofício n.º 5439/COINP/COGPI/SEAE/MF, ilustra o *market-share* dos principais fabricantes nacionais de soda cáustica, com base na capacidade instalada.

QUADRO IX

**Capacidade Instalada dos
Fabricantes Nacionais de Soda Cáustica no Ano de 2000 (em ton/ano)**

Empresa	Localização	Capacidade Instalada	Market Share
Carbocloro	São Paulo	284.000	18,9%
Cenibra	Minas Gerais	18.512	1,2%
Dow Química	Bahia	415.000	27,7%
Igarassu	Pernambuco	26.500	1,7%
Jari Celulose	Pará	11.550	0,7%
Klabin Riocell	Rio Grande do Sul	22.890	1,5%
Nexen	Espírito Santo	37.500	2,5%
Pan-americana	Rio de Janeiro	18.000	1,2%
Solvay Indupa	São Paulo	130.000	8,6%
Trikem	Bahia/Alagoas	533.000	36%
TOTAL		1.496.852	100%

A partir dos dados do Quadro IX, e considerando ainda a informação fornecida pelas requerentes de que o consumo anual de soda cáustica da Nitrocarbono corresponde a 7.000 toneladas (0,46% da capacidade instalada no mercado brasileiro), esta SEAE conclui que, mesmo que a Nitrocarbono passe a concentrar suas compras de soda cáustica junto a Trikem, isso não traria nenhum prejuízo aos demais concorrentes da Trikem. Sendo assim, o fechamento do mercado *downstream* (caprolactama) para os demais fabricantes de soda cáustica não seria capaz de colocar a Trikem em uma posição em que fosse capaz de exercer poder de

mercado no mercado de soda cáustica. Esse argumento pode ser reforçado quando se observa que o uso da soda cáustica como insumo para a fabricação de caprolactama não está entre os principais usos do produto²⁶.

Não faz sentido também falar aqui em fechamento do mercado *upstream* (soda cáustica) com vistas à extensão de poder de mercado para o mercado *downstream* (caprolactama). Isso porque a Nitrocarbono, segundo já informado anteriormente, é a única fabricante de caprolactama em território nacional e a Trikem não vende soda cáustica para nenhum outro produtor de caprolactama.

Torna-se desnecessário prosseguir com a análise para essa integração vertical.

²⁶ Uma das principais aplicações da soda cáustica se dá na indústria de papel e celulose.

6. DAS MANIFESTAÇÕES DE EMPRESAS CONCORRENTES

Ao longo do período de elaboração do Parecer Técnico referente a este Ato de Concentração, esta SEAE recebeu manifestações das empresas Suzano Petroquímica S. A. e Oxiteno S. A., as quais se manifestaram contrariamente à operação e solicitaram a adoção de medidas, por parte dos órgãos de defesa da concorrência, destinadas a amenizar efeitos anticompetitivos decorrentes do Ato. Seguiu-se a essas manifestações uma réplica das requerentes e, posteriormente, uma tréplica por parte da empresa Suzano Petroquímica S. A..

A percepção desta SEAE, após examinar todas essas manifestações, é de que o conflito de idéias entre as requerentes e as empresas Suzano Petroquímica S. A. e Oxiteno S. A. caracteriza uma disputa em que cada parte procurou defender seus interesses comerciais privados.

Esta SEAE analisou com cuidado todas as informações juntadas aos autos tanto por parte das requerentes quanto por parte das empresas Suzano Petroquímica S. A. e Oxiteno S. A. e, muito embora entenda se tratar de uma disputa entre interesses privados, faz questão de tecer seus comentários sobre cada um dos pontos levantados por ambas as partes.

Cumprе destacar que esta SEAE não pretende tomar partido pela manifestação de qualquer uma das partes, mas tão somente indicar aquilo que lhe parece mais razoável. E, o que é mais importante, cabe ressaltar que as conclusões do Parecer Técnico independem da maior parte do conteúdo da discussão travada entre as partes acima mencionadas, haja vista que o compromisso desta SEAE, bem como de todo o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), é com a defesa do interesse público, não cabendo aos órgãos que compõem o SBDC a tarefa de administrar conflitos de natureza privada.

6.1. Da Manifestação da Suzano Petroquímica S. A.

O Grupo Suzano, de nacionalidade brasileira, possui presença importante no setor petroquímico. O Grupo Suzano controla, em conjunto com os Grupos Sumitomo Chemical Company e Itochu Corporation, ambos de nacionalidade japonesa, a Politeno, empresa fabricante de polietilenos localizada em Camaçari/BA. O Grupo Suzano possui também uma associação com a Basell (*joint-venture* entre a Basf e a Shell) na Polibrasil, empresa fabricante de polipropileno e que possui unidades em Mauá/SP, Camaçari/BA e Duque de Caxias/RJ. O Grupo Suzano possui ainda participação importante no Projeto Rio Polímeros, que trata da implantação de um Pólo Gás-Químico no Rio de Janeiro, que não utilizará a nafta como matéria-prima para obtenção do eteno e de outros petroquímicos básicos, mas sim o gás natural. O Projeto Rio Polímeros encontra-se em fase de implantação e deverá dar a partida no ano de 2004. Cumprе destacar ainda que, em 30 de novembro de 2001, o Grupo Suzano separou os negócios de papel e celulose dos negócios petroquímicos.

cos, de modo que a Cia. Suzano de Papel e Celulose cindiu parte de seu patrimônio, transferindo-o à Suzano Petroquímica S. A. (“Suzano”).

Por meio do Ofício n.º 0243/COINP/COGPI/SEAE/MF, esta SEAE consultou a Suzano acerca de seu posicionamento em relação ao presente Ato de Concentração. Em 18 de março de 2002, os representantes legais da Suzano protocolaram documentação levantando diversos pontos de preocupação da empresa quanto à possíveis efeitos anticompetitivos do Ato ora analisado. Em 17 de maio de 2002, as requerentes protocolaram um documento fazendo uma réplica à Suzano. E em 29 de maio de 2002, a Suzano apresentou uma tréplica à manifestação das requerentes.

Esta SEAE procurou avaliar os argumentos apresentados pela Suzano, fazendo o confronto dos mesmos com os argumentos apresentados pelas requerentes. Esta SEAE passa agora a apresentar os argumentos da Suzano e das requerentes quanto às questões levantadas e a indicar aquilo que, na opinião desta SEAE, parece mais razoável.

6.1.1. Da Integração Vertical na Indústria Petroquímica

A Suzano apresentou quatro elementos fundamentais que, em sua visão, determinam a competitividade das empresas petroquímicas: economias de escala, a segurança e certeza quanto ao fornecimento da matéria-prima, os altos investimentos em tecnologia e a logística da distribuição de produtos.

A preocupação da Suzano, no que concerne ao presente Ato de Concentração, estaria centrada em um desses elementos de competitividade: a segurança e certeza no fornecimento da matéria-prima. A fim de ressaltar a importância desse ponto, a Suzano destaca que, como as matérias-primas (petroquímicos básicos) são consumidas em grandes quantidades pelas empresas de segunda geração, o custo da matéria-prima responde pela maior parte do custo do produto final. Por ser um setor caracterizado por custos fixos elevados, é necessário também que a quantidade de matéria-prima fornecida permita à empresa operar próximo à capacidade máxima, de forma a diluir ao máximo os custos fixos. Além disso, o momento e a dimensão do investimento em expansão tornam-se decisivos para a competitividade, pois um investimento em expansão na segunda geração deve obrigatoriamente estar casado a um investimento em expansão na primeira geração, da mesma forma que a empresa de primeira geração não pode arriscar uma expansão sem a garantia de que a capacidade instalada de consumo da segunda geração será suficiente para absorver o aumento da oferta de matérias-primas.

A Suzano prossegue concluindo que, devido a essas características peculiares do setor petroquímico, o mesmo caracteriza-se por integração vertical, a fim de assegurar que a produção e o investimento ocorram sempre em uma situação de segurança e certeza quanto ao fornecimento atual e futuro. Essa integração vertical, segundo a Suzano, poderia se dar de duas formas: a) por meio de contratos de

fornecimento de longo prazo e b) por meio de integração societária (a montante ou à jusante).

Até este ponto da análise, esta SEAE concorda integralmente com os argumentos apresentados pela Suzano. De fato, a teoria econômica prevê que, em uma cadeia produtiva onde existem fortes incertezas, os custos fixos sejam grandes, indivisíveis e irrecuperáveis, e os ativos sejam específicos, há uma tendência espontânea à coordenação do mercado. Essa tendência é reforçada ao se observar que trata-se de cadeia sujeita a movimentos cíclicos, pois enquanto a demanda cresce continuamente, a oferta cresce a partir de saltos. Em geral, esta coordenação do mercado ocorre através de integração vertical, onde o parceiro mais forte ao longo da cadeia assume o seu controle, ou por meio de contratos de longo prazo, estabelecidos entre os principais parceiros da cadeia. *Joint-ventures* para produção e parcerias para desenvolvimento de produtos também se constituem em formas alternativas de coordenação, em um nível intermediário entre a integração vertical de natureza societária e os contratos de longo prazo entre partes independentes.

Contudo, a Suzano equivoca-se, no entender desta SEAE, sendo esse também o entendimento das requerentes, ao afirmar, no 2º parágrafo da folha 335 dos autos, que a integração societária gera incentivos para a empresa integrada discriminar concorrentes não-integrados e promover abuso de poder econômico. Como será comentado mais adiante, esses incentivos podem estar presentes ou não e, no caso específico desse Ato de Concentração, esta SEAE acredita que não existam tais incentivos. Além disso, a Suzano desconsidera o fato histórico-estrutural de que a integração societária é a norma na indústria petroquímica mundial, haja vista o que está disposto no Quadro IV da página 15 do presente Parecer Técnico. Aliás, a própria Suzano, em seu Relatório de Administração apresentado à CVM, aponta as vantagens do modelo de integração societária:

“O pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro será pioneiro no Brasil na utilização de frações do gás natural como matéria-prima petroquímica para a produção de eteno, produto petroquímico básico utilizado na produção de polietilenos, **e também se constituirá no primeiro projeto petroquímico integrado do País**, reunindo em uma mesma área industrial as unidades produtoras de eteno e polietileno.”

(Relatório de Administração, página 4)

De fato, um exame mais detalhado da história da indústria petroquímica no Brasil demonstra que o modelo de integração a partir contratos de fornecimento de longo prazo vigorou durante décadas, não por se constituir em uma alternativa mais eficiente para a coordenação do mercado, mas sim pelo fato de que a indústria petroquímica brasileira já nasceu não-integrada, marcada pela presença do Estado na primeira geração e pela presença do Estado, do capital privado nacional e do capital estrangeiro na segunda geração (modelo tripartite).

Porém, com a privatização e a saída do Estado do setor petroquímico, há um esgotamento do modelo até então vigente, em direção a um novo modelo em sintonia com o que se verifica no resto do mundo. Nesse sentido, a própria estratégia

empresarial da Suzano, através da participação no capital da PQU e, principalmente, através da participação no Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro juntamente com a Unipar (principal acionista da PQU), revelam que a integração societária é o caminho a ser seguido pelos principais *players* nacionais atuando no setor petroquímico. É difícil sustentar a posição da Suzano de que o modelo de integração por meio de contratos de longo prazo deva valer apenas para o Pólo Petroquímico de Camaçari, ao mesmo tempo em que a Suzano passará a atuar e controlar pólos societariamente integrados entre empresas com estratégias uniformes, tanto no Rio de Janeiro quanto em São Paulo.

A fim de defender um modelo de integração via contratos de fornecimento de longo prazo para o Pólo Petroquímico de Camaçari, a Suzano usa a justificativa de que a estrutura acionária da NORQUISA, controladora da COPENE, anteriormente ao Lelilão ESAE, gerava um equilíbrio de forças entre os grupos econômicos presentes no Pólo Petroquímico de Camaçari (Grupo Suzano, Grupo Econômico, Grupo Odebrecht Química, Grupo Mariani, Grupo Dow Química e Grupo Ultra), garantindo assim a segurança e a certeza no fornecimento da matéria-prima. Esta SEAE entende, contudo, que a presença de seis grandes grupos, muitas vezes com interesses conflitantes, compartilhando o controle da COPENE, significava na verdade um entrave ao desenvolvimento da COPENE e do Pólo Petroquímico de Camaçari. Os conflitos de interesse motivaram, inclusive, os especialistas do setor a apontarem a existência de um “nó societário” no Pólo Petroquímico de Camaçari²⁷.

A fim de dar um exemplo dos problemas causados pela existência do nó societário, as requerentes apresentaram, na resposta ao Ofício n.º 5133/COINP/COGPI/SEAE/MF, o projeto de polipropileno da Polialden, de 120 mil ton/ano, apresentado em 1985 perante o Conselho de Administração da COPENE. Naquela oportunidade, havia propeno disponível na COPENE e a tecnologia para o projeto da Polialden estava garantida pela empresa norte-americana Amoco. Para a COPENE, as alternativas consistiam em destinar o propeno para o projeto da Polialden ou destinar o propeno para exportação, sem no entanto a garantia do mesmo nível de rentabilidade para a COPENE, em virtude dos custos de transporte, armazenagem e custos portuários. Em razão do nó societário e da necessidade de deliberação por maioria no Conselho de Administração da COPENE, não se chegou a um consenso sobre o assunto, o que acabou por inviabilizar o projeto da Polialden. Esse exemplo serve para ilustrar que a integração via contratos de longo prazo não foi suficiente para eliminar conflitos de interesse entre os grupos controladores da COPENE.

A alegação da Suzano de que a integração societária no Pólo Petroquímico de Camaçari levaria a incentivos para a discriminação de concorrente não-integrado também não procede, a partir da análise antitruste. Para que os incentivos para a

²⁷ Ver estudo escrito pelo Professor Fábio Erber e pelo Consultor José Clemente de Oliveira acerca da história da indústria petroquímica no Brasil, apresentado pelas requerentes por ocasião da resposta ao Ofício n.º 1201/COINP/COGPI/SEAE/MF.

discriminação de um concorrente não-integrado, atuando na segunda geração da cadeia, estejam presentes, é necessário que o ato de discriminação gere, ao seu final, a possibilidade de exercício de poder de mercado pelo agente discriminador. E cabe ainda destacar que, somente nessa hipótese, de possibilidade de exercício de poder de mercado, a discriminação do concorrente não-integrado – um problema privado – levaria ao surgimento de um problema de interesse público.

No presente Ato de Concentração, o Grupo Odebrecht Química não terá, após a concretização da operação, qualquer possibilidade de exercer poder de mercado nos mercados de polipropileno e polietilenos, mercados nos quais o Grupo Odebrecht Química concorre com empresas controladas pelo Grupo Suzano. Mesmo que o Grupo Odebrecht Química discriminasse as plantas operacionais controladas pelo Grupo Suzano nas condições de fornecimento de matéria-prima no Pólo Petroquímico de Camaçari, estar-se-ia diante de um problema privado que não recai sob o escopo da análise antitruste, haja vista que os preços nesses mercados continuariam sendo ditados pela dinâmica do mercado internacional.

A fim de contestar a operação, a Suzano se remete também à “doutrina econômica pós-Chicago” para argumentar que operações de integração vertical devam ser tratadas com rigor pelas autoridades antitrustes. Na verdade, a tendência internacional, nos últimos anos, tem sido no sentido de adotar uma postura menos regulamentadora com relação a restrições verticais, conforme estabelecido no Regulamento nº 2790/99 da Comissão Européia. Esta SEAE entende que acordos verticais devam ser analisados caso a caso, de acordo com a regra da razão.

A Suzano aponta ainda as condições concorrencialmente nocivas para uma integração vertical, defendendo a posição de que, com relação ao mercado brasileiro de polietilenos e polipropileno todas estas condições se verificam. Esta SEAE não concorda com essa afirmação, cabendo aqui os seguintes comentários. Primeiro, o fornecimento de eteno e propeno não se constitui em monopólio, haja vista a participação da Suzano nos pólos do Rio de Janeiro e de São Paulo e, no caso específico do propeno, a existência de fontes alternativas (propeno de refinaria) que vem sendo inclusive utilizadas pela Suzano para abastecer de propeno as unidades da Polibrasil situadas em Mauá/SP e Duque de Caxias/RJ. Sendo assim, não se pode partir da definição de mercado relevante regional para o eteno e propeno para concluir pela existência de um monopólio no fornecimento desses produtos. O monopólio de fato está presente no âmbito regional, mas fora do âmbito regional existem alternativas, devendo-se destacar que a própria Suzano tem acesso a fontes de matéria-prima em outras regiões. Segundo, a alegação de que as barreiras à entrada são elevadas (fl. 354) não se aplica à Suzano, que já participa ativamente desse mercado. A própria empresa reconhece esse fato no seu Relatório de Administração apresentado à CVM:

“A Suzano Petroquímica está implantando dois importantes projetos que irão definitivamente posicioná-la entre os principais grupos atuantes da petroquímica nacional e que constituirão base sólida para seu contínuo crescimento no setor. Tanto o projeto do Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro, condu-

zido pela Rio Polímeros S/A, como o da nova planta de polipropileno em Mauá (São Paulo), da Polibrasil Resinas S/A, apresentam grande atratividade, por contarem com o uso de matérias-primas competitivas, escala mundial de produção, modernas tecnologias de processamento e **localização privilegiada em relação ao principal mercado consumidor brasileiro, a Região Sudeste**. Estes dois projetos estão sendo realizados através de parcerias estabelecidas pela Companhia com importantes grupos petroquímicos nacionais e internacionais, visando a gestão compartilhada e otimizada dos negócios.”

(Relatório de Administração: página 1)

Terceiro, a Suzano alega que os mercados de polietilenos e polipropileno são extremamente concentrados (fl. 354). A esse respeito, cabe destacar que a concentração depende do mercado relevante considerado, que a Suzano restringe ao Mercosul. Conforme será demonstrado mais adiante, esta SEAE não concorda com a definição de mercado relevante apresentado pela Suzano. Quarto, a Suzano argumenta que lacunas no fornecimento das empresas rivais Politeño e Polibrasil, geradas a partir de condutas discriminatórias, poderiam ser imediatamente supridas pelas empresas do Grupo Odebrecht Química (OPP e Polialden). Para que isso ocorresse, seria necessário obviamente que OPP e Polialden estivessem operando com capacidade ociosa. Isso contradiz o argumento apresentado anteriormente pela própria Suzano de que as empresas petroquímicas tendem a operar próximo ao nível máximo de utilização da capacidade instalada, dada a necessidade de diluir custos fixos. Seria mais razoável imaginar que uma eventual lacuna seria suprida por importações, o que não traria nenhum benefício para a empresa discriminadora.

Uma última questão que merece comentário com relação à integração vertical é que, somente após dois leilões organizados pelo Banco Central para a venda dos ativos anteriormente detidos pelo Banco Econômico, este último em liquidação extrajudicial, é que os Grupos Odebrecht Química e Mariani reviram sua estratégia em relação ao processo de reestruturação do setor petroquímico e optaram por passar da condição de vendedores a compradores de ativos no Pólo Petroquímico de Camaçari. A Suzano teve, por três vezes, a oportunidade de participar como compradora, mas preferiu abster-se. Caso tivesse vencido o Leilão ESAE, as informações prestadas pela Suzano à CVM e a estratégia empresarial da Suzano nos Pólos Petroquímicos de São Paulo e do Rio de Janeiro levam a crer que ela estaria hoje implementando no Pólo Petroquímico de Camaçari o mesmo modelo de integração societária agora realizado pelos Grupos Odebrecht Química e Mariani.

6.1.2. Da Preocupação quanto à Manutenção do Fornecimento de Propeno

A Suzano, em sua manifestação junto à SEAE, apresenta preocupação quanto à manutenção do fornecimento de propeno às plantas da Polibrasil localizadas em Camaçari/BA e em Duque de Caxias/RJ, sendo que a primeira é hoje integralmente abastecida por propeno da COPENE e a segunda é abastecida parte por

propeno oriundo da COPENE, parte por propeno de refinaria e parte por propeno oriundo da PQU e de importações.

Começando a análise pela planta da Polibrasil localizada em Camaçari, esta SEAE concorda que esta unidade operacional não possui outra alternativa de fornecimento de propeno que não seja aquele proveniente da COPENE. De fato, o mercado do propeno é regional, o que faz com que o propeno seja uma *essential facility* para a planta da Polibrasil localizada em Camaçari. Aliás, tanto a Suzano quanto as requerentes concordam nesse ponto. A discordância surge pois a Suzano defende a idéia de que essa caracterização de mercado regional basta para determinar a necessidade de medidas que visem assegurar o fornecimento do propeno nas bases que a Suzano considera justas. Ocorre que, no entender desta SEAE, a presença de uma *essential facility* para uma planta operacional de uma determinada *holding* – que nesse caso é a Suzano -- não permite afirmar que uma possível discriminação no acesso à matéria-prima se traduza em prejuízo ao interesse público. Com certeza, isso caracterizaria um prejuízo ao interesse privado da *holding* Suzano e da empresa operacional por ela controlada (Polibrasil), mas não necessariamente ao interesse público. Ora, os órgãos de defesa da concorrência só podem intervir caso constatem que, em caso de haver discriminação, isso daria ao agente discriminador a capacidade de exercer poder de mercado, aumentar preços e, conseqüentemente, trazer danos ao consumidor final, isto é, ao consumidor que está na ponta da cadeia petroquímica. Em outras palavras, não cabe aos órgãos de defesa da concorrência administrar conflitos de interesse entre agentes privados ao longo da cadeia petroquímica, a não ser que esses conflitos se traduzam em prejuízos ao interesse da coletividade.

Cumprir destacar que, pelas razões que serão elencadas a seguir, esta SEAE não acredita que existam incentivos para a adoção de condutas discriminatórias com relação ao fornecimento de propeno para a unidade da Polibrasil, localizada em Camaçari.

Primeiro, cabe notar que, se a unidade da Polibrasil localizada em Camaçari depende do propeno fornecido pela COPENE, esta última também depende da Polibrasil para absorver parte do propeno fabricado pela central. Trata-se, portanto, de uma relação de dependência mútua. É importante ressaltar aqui que, conforme informado pelas requerentes, atualmente existe sobra de propeno na COPENE, de sorte que, no ano de 2001, 14% do propeno produzido pela COPENE foi exportado a preços inferiores ao preço do propeno no mercado interno, por não haver capacidade de absorção local. É difícil, portanto, enxergar onde está o incentivo para que a central petroquímica adote uma conduta discriminatória restringindo as quantidades fornecidas e prejudicando um consumidor local de propeno, haja vista que a alternativa de exportar o produto é menos lucrativa. Segundo, dada a relação de dependência mútua entre a COPENE e a unidade da Polibrasil em Camaçari, o fornecimento de propeno para essa unidade é regido por contrato de longo prazo. No caso da Polibrasil, o contrato de fornecimento vigorará até 5 de janeiro

de 2010²⁸. A restrição do fornecimento de propeno por parte da COPENE implicaria em descumprimento contratual, estando a empresa sujeita, nesse caso, a perdas e danos no Juízo cível, sem prejuízo do processo administrativo na SDE/CADE. A Suzano levanta ainda a questão de que parte das quantidades de propeno que vem sendo regularmente fornecidas à unidade da Polibrasil em Camaçari não se encontram formalizadas em contrato e solicita ao órgão antitruste algum tipo de medida que assegure o fornecimento dessas quantidades, as quais são denominadas pela Suzano como 'excedentes'. Ora, esta SEAE entende que essa é uma questão de natureza privada, que nada tem a ver com a análise antitruste. Ainda assim, cabe o comentário de que, pelas mesmas razões acima expostas, não existe incentivo para que a COPENE interrompa o fornecimento desses 'excedentes'.

Com relação à planta da Suzano localizada em Duque de Caxias/RJ, a Suzano sustenta que a suspensão das quantidades que vem sendo fornecidas regularmente traria grandes prejuízos e até uma possível interrupção das atividades da mesma. A Suzano alega que a alternativa para suprir o propeno fornecido pela COPENE seria aumentar a quantidade de propeno obtida junto à refinaria, o que demandaria a construção de uma nova *splitter* (unidade separadora de propeno). Essa construção exigiria investimentos de US\$ 40 milhões e um prazo de 20 meses até que a unidade entrasse em operação.

Em resposta à Suzano, as requerentes manifestaram o entendimento de ter havido omissão nas informações prestadas pela Suzano. Segundo as requerentes, a capacidade do *splitter* instalado na unidade da Polibrasil em Duque de Caxias/RJ, desde o final da década de 80, é de 112 mil ton/ano e, por falta de disponibilidade de propeno, ainda hoje existe uma capacidade não utilizada de aproximadamente 30 mil ton/ano. Além disso, o projeto da Rio Polímeros já contemplaria um *splitter* de aproximadamente 60 mil ton/ano de propeno, o que somado às 30 mil ton/ano atingem o montante de 90 mil/ton ano de capacidade a utilizar. Ainda segundo as requerentes, existiria propeno disponível em refinaria, haja vista o acordo com a Refinaria de São José dos Campos para fornecimento adicional para o Rio de Janeiro, o que poderia completar a capacidade acima mencionada de 90 mil ton/ano. Contudo, a melhor opção para a Suzano suprir a sua planta de Duque de Caxias/RJ ainda seria, nos dias de hoje, o propeno da COPENE, o que, segundo as requerentes, não poderia ser confundido com total dependência da COPENE.

Embora esta SEAE não tenha condições de definir quem está com a razão quanto à capacidade das *splitters*, mais uma vez cabe ressaltar que trata-se de uma questão de natureza exclusivamente privada e que, por esse motivo, nada tem a ver com a análise antitruste. Ainda assim, mesmo correndo o risco de tornar o argumento repetitivo, esta SEAE não se furta a comentar que não vê qualquer incentivo para que a COPENE interrompa o fornecimento de propeno para a unidade da Polibrasil do Rio de Janeiro, dado que existem sobras de propeno na COPENE. Ressalte-se ainda que a tendência é que esse fluxo de propeno forne-

²⁸ Ver Ofício n.º 1871/COINP/COGPI/SEAE/MF.

cido para a Polibrasil/RJ seja cada vez mais reduzido, não por decisão da COPENE, mas pela própria Polibrasil, na medida em que esta viabilizar outras alternativas de fornecimento de propeno mais próximas a sua planta e em condições mais favoráveis que aquelas atualmente disponibilizadas pela COPENE.

O caso da planta da Polibrasil localizada em Duque de Caxias/RJ é, no entender desta SEAE, um exemplo claro de que a Suzano está defendendo apenas seus interesses privados. Note que, mesmo aplicando-se o raciocínio da Suzano quanto à característica do fornecimento de propeno como *essential facility*, nada se poderia fazer quanto à planta da Polibrasil em Duque de Caxias, uma vez que esta está fora do mercado regional de atuação da COPENE. Qualquer medida que obrigasse a COPENE a vender propeno para essa planta não teria qualquer cabimento nem encontraria qualquer justificativa que não fosse a defesa de interesses comerciais privados da Suzano. A impressão desta SEAE, de acordo com os dados fornecidos pela Suzano, é de que, de fato, a planta da Polibrasil enfrenta problemas de abastecimento de matéria-prima. Porém, trata-se de um problema da Suzano e da Polibrasil, que não pode em nenhum momento ser confundido com interesse público.

Levando-se ainda em consideração que nos projetos de expansão de suas plantas em Duque de Caxias/RJ e Mauá/SP a Polibrasil optou pelo propeno de refinaria, as requerentes ressaltaram a impossibilidade dos Grupos Odebrecht Química e Mariani de exercerem poder de monopólio em relação ao propeno. A esse respeito, é interessante observar o que diz a Suzano no Relatório de Administração apresentado junto à CVM:

“A empresa está implantando uma **nova unidade de produção de polipropileno** em Mauá (SP) com capacidade de produção de 300 mil ton/ano, que demandará investimento total da ordem de US\$ 215 milhões e contará com a tecnologia Spheripol, de propriedade de outra acionista da Polibrasil, a Basell, líder mundial na produção de polipropileno. **A matéria-prima está sendo suprida para a nova unidade pela Petroquímica União S. A. – PQU e, pela Petrobras, por intermédio da Refinaria de Capuava –RECAP**, através de contratos de fornecimento de longo prazo já formalizados.

Para o fornecimento de matéria-prima através da RECAP, está sendo construída uma unidade separadora de propeno – *splitter* – naquela refinaria.

Uma das principais características deste projeto, além de escala mundial de produção, da tecnologia de ponta e da localização dentro do principal mercado consumidor da resina, é o **suprimento de matéria-prima ser metade proveniente da central petroquímica (PQU) e outra metade ter origem em refinaria (RECAP)**, o que confere ao projeto uma situação singular quanto à segurança e logística de abastecimento de matéria-prima, aliada à atratividade econômica.”

(Relatório de Administração: páginas 5 e 6)

Na réplica da Suzano à manifestação das requerentes, a Suzano discordou desse argumento das requerentes, afirmando que a planta da Polibrasil localizada em Camaçari não pode simplesmente se deslocar para o Sudeste, onde a Suzano detém o controle sobre as fontes de matéria-prima. A afirmação da Suzano é de fato verdadeira, porém, esta SEAE insiste na defesa da idéia de que o problema

de fornecimento de propeno entre COPENE e Polibrasil é um problema privado, que não pode e nem deve ser tratado à luz das políticas de defesa da concorrência.

6.1.3. O Eteno como *Essential Facility* em um Pólo Petroquímico

A Suzano defende em sua manifestação o fato de que, no Brasil, existem três monopólios regionais na distribuição de eteno (Petroquímica União em São Paulo, COPESUL no Rio Grande do Sul e COPENE na Bahia). Com base nisso, a Suzano defende a idéia de que o eteno seja considerado uma *essential facility*.

No entender das requerentes, sendo este também o entender desta SEAE, a afirmação da Suzano quanto à característica de *essential facility* do eteno merece ser melhor qualificada. De fato, uma planta de segunda geração consumidora de eteno não possui alternativa de abastecimento que lhe permita manter a produção ininterrupta e eficiente, em termos de minimização de custos, que não seja aquela do próprio pólo petroquímico. Sendo assim, é verdade que o eteno é uma *essential facility* para a planta de segunda geração localizada em torno do pólo. Contudo, o eteno não é uma *essential facility* para a empresa controladora dessa planta, ainda mais levando-se em conta que as empresas petroquímicas modernas são tipicamente multi-plantas, como é o caso da própria Suzano.

A Suzano, em sua tréplica, discordou dessa linha de argumentação. Na opinião da Suzano, não faria sentido falar em *essential facility* para uma *holding* não-operacional como a Suzano Petroquímica S. A., fazendo sentido falar apenas em *essential facility* para uma empresa operacional. Contudo, esta SEAE acredita que, nos dias de hoje, a competitividade no setor petroquímico não pode ser analisada somente no âmbito das empresas operacionais de segunda geração. Essa visão da primeira geração e da segunda geração como negócios separados era explicável na época em que o Estado atuava na primeira geração, ficando o capital privado nacional e estrangeiro encarregados da segunda geração. Nos dias de hoje, até mesmo porque a garantia no fornecimento de matéria-prima é essencial para a competitividade, as decisões das empresas petroquímicas tem necessariamente que serem tomadas ao nível da *holding* não-operacional que congrega negócios de primeira e segunda geração. Sendo assim, esta SEAE acredita que faz todo o sentido afirmar que o eteno não é *essential facility* para a Suzano.

Isso significa que, para uma eventual expansão da capacidade de produção de polietileno ou qualquer outro produto da segunda geração, a Suzano não necessita de matéria-prima do Pólo Petroquímico de Camaçari, podendo buscar o produto ou investir em outros locais. A Suzano, por exemplo, tem a alternativa de fornecimento de eteno no Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro, onde é uma das controladoras, e tem alternativa de fornecimento de eteno também na PQU, em São Paulo, na qual possui participação acionária. Isso tanto é verdade que, nos últimos anos, os principais investimentos feitos pela Suzano se deram fora do Pólo Petroquímico de Camaçari, a exemplo da ampliação da capacidade de produção da unidade da Polibrasil em Duque de Caxias/RJ para 200 mil ton/ano, a implan-

tação do Projeto Rio Polímeros (Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro) e ainda a ampliação da capacidade da unidade da Polibrasil em Mauá/SP para 300 mil ton-ano. Como as expansões exigem investimentos elevados e coordenação entre as empresas envolvidas, a Suzano procurou montar um grupo de parceiros com objetivos estratégicos comuns nos Pólos do Rio de Janeiro e de São Paulo e, seguindo uma estratégia bastante coerente do ponto de vista empresarial, vem procurando também concentrar seus investimentos em expansão nesses pólos em que possui o controle sobre a fonte de matéria-prima. Em outras palavras, a Suzano tem procurado ampliar a sua capacidade de produção nos pólos em que é “dona” do eteno e do propeno.

Fica evidente, portanto, que não se pode partir da definição de mercado regional do eteno para postular a existência de efeitos anticompetitivos decorrentes da integração vertical. Como ensina Hovenkamp (1999)²⁹, “na maior parte dos casos caracterizados pela presença de uma *essential facility*, a caracterização exigiu mais do que a dominância de um mercado relevante”³⁰. Isso significa que o monopólio regional da COPENE na distribuição de eteno não é suficiente para caracterizar o eteno como uma *essential facility* para a Suzano.

A Suzano usa ainda a doutrina da *essential facility* dinamicamente, pretendendo garantir que as futuras ampliações da capacidade de fornecimento de eteno da central petroquímica sejam distribuídas a todos os consumidores de eteno, proporcionalmente às quantidades formalizadas em contrato. Esse raciocínio está implícito no 2º parágrafo da folha n.º 350 dos autos e foi explicitado na resposta ao Ofício n.º 0925/COINP/COGPI/SEAE/MF, autuado em apartado. Esta SEAE considera totalmente inviável essa reivindicação da Suzano. Caso o órgão antitruste concordasse com tal proposta, estaria apenas legitimando um comportamento de *free-rider* por parte da Suzano. De fato, exigir da COPENE que as plantas operacionais controladas pela Suzano sejam contempladas numa eventual expansão da capacidade de produção de eteno da central seria permitir à Suzano “pegar carona” no investimento realizado pelos grupos controladores da COPENE (Grupo Odebrecht Química e Grupo Mariani). Ressalte-se o fato já comentado anteriormente que a Suzano dispõe de eteno nos pólos do Rio de Janeiro e de São Paulo, em que participa do grupo controlador. Nada mais natural, portanto, do que a empresa concentrar seus investimentos em expansão na Região Sudeste, como inclusive já vem fazendo nos últimos anos.

Isso não significa, contudo, que a Suzano não possa ampliar a sua capacidade de produção de polietilenos em Camaçari, mas sim que, segundo informado pelas requerentes na folha n.º 573 dos autos, “*eventual solicitação de aumentos de fornecimento [de eteno] compatíveis com expansões de capacidade produtiva serão examinados no devido momento, considerando-se as possibilidades de mercado e*

²⁹ Trecho extraído e traduzido livremente pelo parecerista da página 308 do livro: HOVENKAMP, Herbert (1999). Federal Antitrust Policy – The Law of Competition and its Practice (2nd edition). West Publishing Co.

³⁰ HOVENKAMP (1999), op cit, p. 308.

a rentabilidade esperada do investimento.” O que não se pode é exigir da COPENE que, em qualquer ocasião, deva contemplar todas as empresas com aumento das quantidades fornecidas de eteno oriundas da expansão da capacidade da central.

A Suzano, em sua tréplica, sustenta que a afirmativa feita pelas requerentes e transcrita no parágrafo anterior é extremamente genérica. Esta SEAE concorda com a Suzano, mas reitera que não há como atrelar as expansões futuras da central a expansões futuras das plantas operacionais controladas pela Suzano em Camaçari, sob o risco de engessar o desenvolvimento da COPENE. Naturalmente, qualquer termo de compromisso que obrigue os grupos controladores da COPENE a entregar parte da matéria-prima resultante de ampliação da capacidade da central para outras plantas que não aquelas por eles controladas, elimina qualquer incentivo para se investir na ampliação da central. Ressalte-se o fato de que a Suzano pode perfeitamente ampliar a capacidade de suas plantas de segunda geração localizadas em outros pólos quando bem entender. E, no caso de desejar ampliar a capacidade de suas plantas operacionais localizadas em Camaçari, esta SEAE entende que terá a Suzano, no momento oportuno, que negociar as condições e buscar um acordo com a COPENE.

A fim de corroborar o que foi dito até agora, cabe transcrever o que ensina Hovenkamp (1999) acerca da relação entre a doutrina da *essential facility* e a defesa da concorrência:

“To view the problem in another way, if the controller of an essential facility – say, a natural gas pipeline – is already leasing space to a dozen shippers of natural gas, competition may not be affected by the controller’s refusal to lease the line to yet another shipper. **That decision may harm the shipper, but it does not appear to make any market less competitive.**”³¹

E ainda:

(...) once the plaintiff has been given the right to share the defendant pipeline, it loses its incentive to build its own pipeline. In this sense, the essential facility doctrine is manifestly hostile toward the general goal of the antitrust laws. It serves to undermine rather than encourage rivals to develop alternative inputs of their own. In the pipeline situation, real competition occurs when a second or third pipeline are built, and they are most likely to be built when rivals are forced to build them, rather than obtaining judicially mandated access to the defendant’s pipeline.”³²

Esta SEAE conclui, portanto, que atender a reivindicação da Suzano de ser contemplada com eteno proveniente de futuras expansões da central, em qualquer ocasião, seria contrariar os objetivos da política antitruste, ao diminuir o incentivo para que a Suzano busque fontes alternativas de fornecimento, sobretudo através

³¹HOVENKAMP, op cit., p. 309.

³²HOVENKAMP, op cit., p. 311.

da expansão da capacidade de produção de eteno nos Pólos do Rio de Janeiro e de São Paulo.

Quanto à possibilidade do Grupo Odebrecht Química vir a restringir as quantidades de eteno atualmente fornecidas à Politeno, cabem alguns comentários na linha do que já foi discutido acerca do caso da Polibrasil. Primeiro, se o eteno fornecido pela COPENE é uma *essential facility* para a planta da Politeno (o que é bem verdade), a COPENE também tem na Politeno um de seus *essential customers*. Torna-se difícil, portanto, enxergar a razão pela qual a COPENE teria interesses em prejudicar um de seus *essential customers*, ainda mais levando-se em consideração que, mesmo prejudicando a Politeno, não haveria possibilidade do Grupo Odebrecht Química exercer poder de mercado no mercado de polietileno. Segundo, o fornecimento de eteno para a planta da Politeno, dada a relação de dependência mútua³³ entre COPENE e Politeno, é regido por contrato de longo prazo vigente até 2006, segundo informação das requerentes. Restringir as quantidades de eteno garantidas no contrato significaria descumprimento contratual por parte da COPENE, sujeitando-a a perdas e danos no Juízo cível, sem prejuízo do processo administrativo na SDE/CADE. A Suzano levanta ainda a questão das quantidades não formalizadas em contrato mas que vem sendo regularmente fornecidas pela COPENE à Politeno, manifestando a sua preocupação quanto à interrupção do fornecimento desses excedentes. Mais uma vez, esta SEAE se manifesta no sentido de que a manutenção ou não do fornecimento dessas quantidades constitui um problema privado a ser acordado entre as partes, que nada tem a ver com a análise antitruste. Terceiro, é mister notar que, no caso da Politen, trata-se de uma empresa na qual o Grupo Odebrecht Química possui 35% do capital votante e 30% do capital total. Aqui também é difícil enxergar onde estão os incentivos para que o Grupo Odebrecht Química, via COPENE, adote condutas em prejuízo de uma empresa em que participa do processo decisório e detém 1/3 do capital social. A esse respeito, seria interessante remeter o leitor ao Organograma IV da página 21, onde fica explicitado que a COPENE possui participação indireta na Politen, via CONEPAR. Caberia, então, perguntar o que os demais acionistas da COPENE (PETROS, PREVI, PETROQUISA) achariam de uma conduta do Grupo Odebrecht Química destinada a prejudicar uma empresa (Politen) na qual a COPENE possui participação, ainda que indiretamente³⁴.

³³ A fim de ilustrar a dependência mútua entre a central petroquímica e as empresas de segunda geração, as requerentes apresentaram (folha n.º 465) uma carta da EDN – Estireno do Nordeste S. A., controlada pela Dow Química, anunciando o desinteresse da EDN na prorrogação do contrato de fornecimento de eteno, que vencerá em 15 de janeiro de 2005. Naturalmente, quando isso acontece, a central perde um de seus *essential customers*, precisando buscar alternativas junto às demais consumidoras de eteno para a absorção do produto.

³⁴ As requerentes apresentaram e anexaram aos autos do processo cópias dos Memorandos de Entendimentos para Celebração de Acordo de Acionistas, celebrados entre COPENE e PETROQUISA (folhas n.º 205 a 210) e entre COPENE e PETROS/PREVI (folhas n.º 990 a 999). Em todos esses memorandos está previsto o poder de veto dos acionistas minoritários em decisões do Conselho de Administração da COPENE. É difícil conceber que esses acionistas minoritários concordem com estratégias contrárias ao interesse da COPENE e destinadas a beneficiar apenas um dos sócios (Grupo Odebrecht Química). Para maiores detalhes, ver as cláusulas 4.1 e 4.1. b) do Memorando celebrado entre COPENE e PETROQUISA (folha n.º 208) e as cláusulas 3.1 e 3.1 b) do Memorando celebrado entre COPENE e PETROS/PREVI (folha n.º 993).

6.1.4. Da Dimensão Geográfica do Mercado Relevante de Polietilenos e de Polipropileno³⁵

A Suzano procura argumentar em sua manifestação que a aplicação do teste do monopolista hipotético ao mercado de polietilenos levaria à definição de uma dimensão geográfica para esses mercados restrita ao Mercosul. O mesmo raciocínio, segundo a Suzano, se aplicaria ao mercado de polipropileno.

A fim de defender essa posição, a Suzano alega que o custo médio de internação de polietilenos é da ordem de 20% e que o volume de importações está em torno de 7% da capacidade instalada. Na resposta das requerentes, as mesmas defendem a idéia de que a Suzano comete dois equívocos ao analisar os mercados de polietilenos e polipropilenos em sua dimensão geográfica, sendo este também o entendimento desta SEAE.

Primeiro, o custo de internação, por si só, não permite definir se a importação é economicamente viável ou não. Para isso, é necessário analisar séries de preços domésticos e preços internados para o produto em questão. De acordo com o que já foi exaustivamente discutido ao longo do parecer, as séries analisadas demonstram que, para o período entre 1997 e 2001, na maior parte do período os preços domésticos se situam acima do preço internado, sendo a diferença, muito provavelmente, correspondente a uma margem de serviços cobrada pelo produtor doméstico. As consultas realizadas junto a diversos clientes também corroboram o fato de que a importação é economicamente viável e que esta seria a resposta natural das demandantes de polietilenos frente a um aumento significativo e não-transitório do preço do produto no mercado interno.

Segundo, avaliar a participação das importações em relação à capacidade instalada subestima o papel das importações. O procedimento adequado, no entender desta SEAE, é avaliar a participação das importações no consumo aparente. E mesmo que a participação das importações no consumo aparente seja baixa, isso não significa que as importações não sejam capazes de contestar o mercado doméstico. É possível ocorrer uma situação, por exemplo, em que o coeficiente de penetração de importações seja zero -- pois os produtores domésticos fixam seu preço no limite exato que ainda torna a compra do produto doméstico mais atrativa -- e, mesmo nesse caso, são as importações que determinam o preço máximo que o produtor doméstico pode cobrar.

A Suzano alega ainda que as pequenas empresas não são capazes de responder a um aumento significativo e não-transitório do preço do polietileno no mercado nacional através da importação do produto, o que justificaria a definição de mercado restrita ao Mercosul. Ora, aceitar tal colocação, segundo as requerentes, significaria aceitar que não existe mercado internacional na análise antitruste, pois

³⁵ Ver mais sobre essa questão no Anexo XI.

quase todos os setores da economia possuem empresas de portes variados e, naturalmente, as pequenas empresas tem mais dificuldades de importar os insumos que utilizam (devido, por exemplo, à dificuldade de obtenção de carta de crédito). Contudo, isso não significa que as importações são incapazes de contestar o mercado doméstico. Esta SEAE concorda com as requerentes e a análise empreendida para o mercado de polietilenos demonstra, inclusive, que até empresas pequenas cogitam a hipótese de importar o produto em caso de aumento de preços no mercado nacional, efetuando a importação através de um *pool* de empresas ou adquirindo produto importado através das inúmeras *tradings* que operam no Brasil. O mesmo raciocínio pode ser aplicado ao mercado de polipropileno.

No que concerne a análise dos mercados geográficos de polietilenos e polipropileno, a própria manifestação da Suzano apresenta traços contraditórios. Ao mesmo tempo em que alega, na folha nº 342 dos autos, a impossibilidade das empresas transformadoras de plásticos buscarem um fornecedor regular no mercado internacional em caso de aumento significativo e não-transitório do preço do produto, afirma também, na folha nº 335 dos autos, que os produtos petroquímicos são *commodities*. Ora, é fato notório que o conceito de *commodity* embute a idéia de bem comercializável e com preços ditados pelo mercado internacional, de onde se depreende a inconsistência do argumento da Suzano.

A visão da Suzano quanto ao mercado de polietilenos apresentada no Relatório de Administração da empresa também não condiz com a definição de mercado defendida perante à SEAE, como se pode constatar a partir do trecho a seguir transcrito:

“Em 2001, o mercado nacional de polietilenos mostrou-se muito disputado, tanto em decorrência do enfraquecimento da demanda interna da resina, **quanto pela pressão exercida por produtos importados**, dado o elevado excedente do produto.”

(Relatório de Administração apresentado à CVM: página 5)

Esta SEAE conclui os comentários acerca da definição dos mercados relevantes geográficos de polietilenos e polipropilenos reiterando que, de acordo com a análise empreendida, os produtores domésticos são tomadores de preços, sendo os preços ditados pelo mercado internacional. Já há, inclusive, jurisprudência consolidada no CADE manifestando o mesmo entendimento.

Por fim, cumpre destacar que, definida a dimensão geográfica internacional para os mercados de polietileno e de polipropileno, resta afastada qualquer possibilidade do Grupo Odebrecht Química, após a presente operação, exercer poder de mercado em decorrência da concentração horizontal no mercado de polietilenos e das integrações verticais do eteno para o polietileno e do propeno para o polipropileno. Resta afastada, portanto, a possibilidade de que o presente Ato de Concentração gere efeitos nocivos ao interesse da coletividade.

6.1.5. Da Participação Cruzada na Politeño

Em decorrência do presente Ato de Concentração, ao adquirir as Ações ESAE, o Grupo Odebrecht Química e o Grupo Mariani adquiriram 63,82% do capital votante da CONEPAR. Esta última, por sua vez, detém 35% do capital votante e 30% do capital total da Politeño (ver Organograma I, da página 16).

A Suzano, em sua manifestação, argumenta que, a partir da operação, o Grupo Odebrecht Química passa a participar do Conselho de Administração da Politeño, o que permitiria ao Grupo Odebrecht Química *“ter acesso a todas as informações e planos táticos e estratégicos da Politeño, criando condições para que possam ser preparadas contra-medidas capazes de neutralizar as ações traçadas para o desenvolvimento de seus negócios, e até mesmo para desenvolver mecanismos de tal ordem danosos que poderiam reduzir a competitividade e a lucratividade da Politeño (...)”*.

A esse respeito, as requerentes responderam a essa colocação da Suzano alegando que tanto a Suzano quanto o Grupo Odebrecht Química, através de seus Conselheiros, estão sujeitos ao controle da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e a penalidades gravíssimas, inclusive penais, por crime contra o mercado de capitais e, especificamente, pelo crime de uso indevido de informações privilegiadas previsto no artigo 27-D³⁶ da Lei n.º 6.385/76, com pena de reclusão de 1 a 5 anos e multa de até 3 vezes o montante da vantagem ilícita indevida. Dessa forma, segundo as requerentes, a hipótese de abuso na utilização de informações privilegiadas já se encontraria sancionada na legislação específica acerca da matéria.

Tendo em vista que o Parecer da SEAE deve contemplar aspectos estritamente econômicos, o entendimento desta Secretaria é no sentido de que eventuais disputas entre acionistas da Politeño, com uso de informações privilegiadas, constituem um problema de natureza privada, que nada tem a ver com a análise anti-truste. Esta SEAE não pode concordar que um problema dessa natureza seja tratado no âmbito da Lei n.º 8884/94, haja vista que a lei de defesa da concorrência deve servir à defesa do interesse da coletividade e não à defesa de interesses privados. E, como já foi demonstrado anteriormente, mesmo que o Grupo Odebrecht Química viesse a adotar condutas que prejudicassem a Politeño, tais con-

³⁶ O Artigo 27-D da Lei n.º 6.385/76 foi introduzido pelo Art. 5º da Lei n.º 10.303/01, e encontra-se transcrito abaixo:

Uso Indevido de Informação Privilegiada

Art. 27-D. Utilizar informação relevante ainda não divulgada ao mercado, de que tenha conhecimento e da qual deva manter sigilo, capaz de propiciar, para si ou para outrem, vantagem indevida, mediante negociação, em nome próprio ou de terceiro, com valores mobiliários:

Pena – reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos, e multa de até 3 (três) vezes o montante da vantagem ilícita obtida em decorrência do crime.

duas não dariam ao Grupo Odebrecht Química a possibilidade de exercer poder de mercado no mercado de atuação da Politeno (polietilenos) – mercado cujos preços são ditados pelo mercado internacional -- não ficando caracterizado portanto qualquer tipo de dano ao interesse da coletividade.

6.1.6. Da Privatização da COPESUL e do Ato de Concentração n.º 54/95

A COPESUL foi privatizada em 1992, tendo sido adquirida por consórcio formado entre os Grupos Odebrecht Química e Ipiranga. Em 1995, 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) notificaram aos órgãos de defesa da concorrência, nos termos do art. 54 da Lei n.º 8884/94, certos acordos de fornecimento de eteno e propeno, ambas matérias-primas para a produção de resinas termoplásticas. Tais acordos tinham sido firmados em decorrência do plano de expansão da COPESUL, com a construção de uma nova unidade produtora, a chamada Planta 2 ou Copesul 2³⁷.

A Petroquímica Triunfo (“Triunfo”), produtora de resinas termoplásticas localizada no Pólo Petroquímico de Triunfo, contestou no CADE a validade dos acordos, alegando ter sido excluída da distribuição do eteno adicional. O Ato de Concentração n.º 54/95 foi levado à julgamento em 11/02/1998, três anos após a notificação. A decisão final do CADE manteve o acordo entre seus sócio-clientes, mas determinou que a Triunfo seria integrada na segunda fase do projeto, com o eteno resultante das operações de desgargalamento previstas para o momento da primeira parada da central.

Em sua manifestação junto à SEAE, a Suzano usa o exemplo do Ato de Concentração n.º 54/95 para tentar justificar a necessidade de medidas preventivas por parte do Sistema de Defesa da Concorrência em operações que envolvem integração vertical. A Suzano argumenta que, embora o compromisso de desempenho tenha tentado integrar a Triunfo na segunda fase do projeto de expansão, a empresa teria sido prejudicada por não participar do projeto de expansão inicial. À época da aprovação do plano de expansão da COPESUL, a Triunfo – que possuía uma planta produtora de PEBD com capacidade de 150 mil ton/ano – tinha a pretensão de dobrar a sua capacidade por meio da construção de uma planta *swing*, produtora de PEAD e PEBDL. Contudo, segundo a Suzano, o reduzido volume de eteno previsto para o momento do desgargalamento e a incerteza quanto ao fornecimento de matéria-prima teriam inviabilizado o projeto da Triunfo (devido à dificuldade de obtenção de financiamento), permanecendo a Triunfo desatualizada tecnologicamente e com tendência à perda de *market share*. A Suzano argumenta ainda que o agravamento de conflitos societários internos e a dificuldade de expansão da capacidade da planta levaram a Triunfo à grave crise em que se encontra atualmente.

³⁷ A ampliação da COPESUL consumiu investimentos da ordem de US\$ 680 milhões, o que permitiu elevar a capacidade produtiva da central petroquímica de 685 mil ton/ano para 1.135 mil ton/ano de eteno e de 325 mil ton/ano para 625 mil ton/ano.

As requerentes responderam informando que a Triunfo não teria sido excluída do projeto de expansão inicial da COPESUL, como informa a Suzano. A empresa teria sido convidada a participar do projeto, mas recusou-se a fazê-lo³⁸. E, posteriormente, a Triunfo teria resolvido contestar no CADE os acordos decorrentes do projeto de expansão. As requerentes também discordam do quadro de grave crise da Triunfo apresentado pela Suzano, destacando que o Balanço Social da Petroquímica Triunfo de 2000 demonstra excelentes resultados operacionais. As requerentes transcreveram na folha n.º 575 dos autos o seguinte trecho retirado do Balanço Social da Petroquímica Triunfo para o ano de 2000:

*“(...) o excelente desempenho registrado ao longo dos anos é fruto da busca constante de aperfeiçoamento e **atualização tecnológica, do empenho e comprometimento dos nossos colaboradores e da qualidade de um trabalho intenso de aproximação e parceria com os clientes.**”*

(Balanço Social da Petroquímica Triunfo, pág. 9)

As requerentes apresentam ainda o Relatório de Administração da empresa referente aos anos de 1999 e 2000 (fls. 632 e 633 dos autos), onde constam as seguintes informações: o Instituto Miguel Calmon de Estudos Sociais e Econômicos (IMIC), da Bahia, reconheceu pelo terceiro ano consecutivo a Triunfo como a melhor indústria petroquímica brasileira; pelo quinto ano consecutivo a Triunfo recebeu, em 2000, o Prêmio Excelência Empresarial da Fundação Getúlio Vargas, conferido às 12 melhores empresas de melhor desempenho econômico entre as 500 melhores do país; na edição das Maiores e Melhores do país, da Revista Exame, foi considerada a segunda empresa brasileira; e na relação das Grandes Líderes, da Revista Amanhã, figurou entre as empresas mais lucrativas do Rio Grande do Sul. Ressalte-se ainda que uma das principais acionistas da Triunfo é a Dow Chemical, que informa em seu *web site* ser a Triunfo uma das principais subsidiárias e *joint-ventures* do Grupo Dow em todo o mundo.

Fica a dúvida, portanto, quanto à real situação da Triunfo. De fato, é possível que os trechos extraídos dos documentos oficiais estejam apenas fazendo a propaganda da empresa, omitindo portanto um quadro desfavorável. Seja como for, é também estranho que uma empresa em situação tão grave receba tantas premiações num mesmo ano e ao longo de anos consecutivos.

De fato, é verdade que a Triunfo perdeu *market share* ao longo dos últimos anos, por não ter ampliado a sua capacidade. É bem verdade também que a decisão da Triunfo de contestar judicialmente a privatização da COPESUL – pendência até hoje não resolvida – bem como conflitos societários internos, atrapalharam a integração da Triunfo ao projeto de expansão da COPESUL.

³⁸ Em sua tréplica, a Suzano reiterou que essa informação prestada pelas requerentes é absolutamente falsa. Esta SEAE não tem aqui como dirimir a dúvida sobre qual das partes está faltando com a verdade.

Seja como for, esta SEAE conclui que o exemplo do Ato de Concentração n.º 54/95, ao invés de apontar para a necessidade de medidas preventivas, como quer a Suzano, aponta justamente para o contrário. Para que este ponto fique bem entendido, cabe notar que, mesmo que a Triunfo tenha sido prejudicada por recusa de fornecimento de eteno, isso em nenhum momento se traduziu em prejuízos para a coletividade. Dito de outra forma, a crise que a Suzano alega ter se instalado na Triunfo não foi suficiente para dar ao Grupo Odebrecht Química e ao Grupo Ipiranga a possibilidade de exercer poder de mercado no mercado de polietilenos, haja vista que os estudos conduzidos por esta SEAE acerca desse mercado apontam inequivocamente para a definição de mercado internacional e para a incapacidade dos produtores domésticos de fixarem preços.

Esta SEAE considera ainda totalmente desnecessário e até mesmo prejudicial ao desenvolvimento da COPESUL o termo de compromisso de desempenho determinado pela decisão final do CADE, embora esta SEAE reconheça, como será explicado mais adiante, que à época da decisão do CADE a configuração da indústria petroquímica no Brasil apontava realmente para a necessidade desse termo.

A fim de entender o Compromisso de Desempenho proposto, pode-se dizer que, de forma resumida, as determinações do CADE foram as seguintes:

- (a) excedentes obtidos a partir de desgargamento futuro da Planta 2 da Central deveriam ser ofertados no mercado através de oferta pública (Excedentes Tipo I);
- (b) eventuais excedentes da Planta I, definidos como a diferença entre os volumes contratados pela segunda geração e os volumes fornecidos pela Planta I, fossem também objeto de oferta pública;

Nesse sentido, o Compromisso de Desempenho, assinado em 12/05/1998, contém as seguintes cláusulas:

1. efetuar o desgargamento da Planta 2 no primeiro momento identificado como economicamente factível;
2. efetuar oferta pública dos excedentes do Tipo I da Planta 2 com o fim de celebração de contratos de longo prazo, de acordo com as regras convencionais de suprimento de matéria-prima, no âmbito do pólo petroquímico;
3. efetuar oferta pública dos excedentes do Tipo II quando economicamente factível;
4. submeter previamente ao CADE os editais de ofertas públicas com, no mínimo, 45 dias de antecedência dos respectivos eventos;
5. envidar os melhores esforços para responder às eventuais demandas das empresas de segunda geração, eqüitativa ou proporcionalmente, recorrendo a fornecedores externos ao mercado relevante geográfico, se for o caso, e se tal medida for economicamente viável;

O Compromisso de Desempenho determinou também que as empresas cujos acionistas fossem controladores da COPESUL (OPP e Ipiranga) não poderiam participar dos leilões das quantidades de matérias-primas. Sendo assim, o Compromisso de Desempenho introduz uma séria distorção, já que obriga o Grupo Odebrecht Química e o Grupo Ipiranga, acionistas da COPESUL, a investirem no desgargalamento – investimento que pode variar entre US\$ 100 e US\$ 200 milhões de dólares – ao mesmo tempo em que proíbe as empresas de segunda geração pertencentes a esses grupos de contratarem a matéria-prima resultante do mesmo. Naturalmente, o excedente gerado pelo desgargalamento – estimado entre 50 mil e 60 mil ton/ano de eteno – será contratado integralmente pela Petroquímica Triunfo. É importante destacar, contudo, que essa quantidade não é suficiente para a construção de uma nova planta de segunda geração, o que torna evidente que o Compromisso de Desempenho, ao mesmo tempo em que impõe um pesado fardo sobre os grupos controladores da COPESUL, também não atende às necessidades de ampliação da capacidade e aumento de competitividade da Petroquímica Triunfo.

Cabe ressaltar aqui que, à época da decisão do CADE, a estrutura societária dos pólos petroquímicos no Brasil apontava para a necessidade de um termo de compromisso na linha do que foi proposto. A visão que se tinha naquele momento da indústria petroquímica permitia tratar a primeira geração e a segunda geração da cadeia petroquímica como empreendimentos distintos, o que apontava para uma análise da concorrência no setor petroquímico ao nível da planta petroquímica.

Passados alguns anos, esta SEAE considera que a concorrência no setor petroquímico nos dias de hoje se dá entre grandes empreendimentos petroquímicos verticalmente integrados e não ao nível da planta petroquímica. Não é de surpreender, portanto, que as reestruturações societárias dos pólos petroquímicos no Brasil tenham ocorrido em direção à consolidação de empreendimentos dessa natureza, sendo o presente Ato de Concentração um bom exemplo disto. Até mesmo os novos investimentos, como o Projeto Rio Polímeros, caminham na direção da constituição de empreendimentos petroquímicos verticalmente integrados. Também no resto do mundo as plantas de primeira geração são integradas em torno de empreendimentos únicos.

A visão desta SEAE, portanto, é de que o Compromisso de Desempenho assinado por ocasião da decisão final do Ato de Concentração n.º 54/95 engessa o desenvolvimento da COPESUL enquanto empreendimento petroquímico verticalmente integrado. O Compromisso retira os incentivos para que os sócios controladores invistam no desgargalamento, uma vez que não poderão se apropriar do excedente de matéria-prima. Aliás, esta SEAE entende que em petroquímica “gasta-se” na produção de petroquímicos básicos (eteno, por exemplo) e “ganha-se” na venda de produtos intermediários (polietilenos, polipropileno, etc.). Sendo assim, o investimento no desgargalamento, bem como em futuras ampliações da capacidade da central, precisa ser feito de maneira solidária entre a central e os beneficiários do insumo adicional.

6.1.7. Da Prática de Subsídios Cruzados

A Suzano alega, em sua manifestação, que a presença do Grupo Odebrecht Química no controle da COPENE oferece uma possibilidade para a prática de subsídios cruzados, uma vez que o Grupo Odebrecht Química também faz parte do grupo controlador da COPESUL e uma vez que mais que o dobro da capacidade de polietilenos da OPP está em Triunfo. Segundo a Suzano, como forma de prejudicar a Políteno e aumentar a participação da OPP em polietilenos, o Grupo Odebrecht Química poderia elevar os preços de matéria-prima da COPENE com relação aos preços da COPESUL, de modo que as perdas impostas às plantas da OPP e Polialden em Camaçari poderiam ser compensadas com os ganhos de *market share* auferidos pelas plantas de polietilenos localizadas em Triunfo.

O mesmo raciocínio, segundo a Suzano, se aplicaria ao mercado de polipropileno. Como a OPP não possui planta de polipropileno em Camaçari, a Suzano alega que a mesma poderia majorar o preço do propeno da COPENE para impor perdas à Polibrasil.

Esta SEAE não acredita que essa prática de subsídios cruzados seja possível e concorda com o argumento das requerentes de que a COPENE não pode atuar em prejuízo de seus próprios interesses empresariais para favorecer um de seus sócios, no caso a OPP (Grupo Odebrecht Química). As requerentes afirmam que tal prática é impossível dentro do gerenciamento corporativo da empresa. De fato, é difícil conceber que os acionistas minoritários das centrais tolerem uma prática de tal natureza. Para que fique caracterizado o subsídio cruzado, é necessário haver aumento de preço do insumo na COPENE e redução do preço do insumo na COPESUL. Cabe então perguntar se os demais acionistas da COPESUL aceitariam essa prática que impõe prejuízos à empresa em benefício de um de seus sócios.

Além disso, ainda que isso fosse possível, é difícil imaginar que a perda de *market share* das empresas do Grupo Suzano fosse absorvida pela OPP. Isso porque, como a própria Suzano coloca no início de sua manifestação, no 1º parágrafo da folha n.º 334 dos autos, o setor petroquímico é de tal natureza que as plantas trabalham em níveis próximos à capacidade máxima, a fim de diluir os elevados custos fixos. Ora, se as plantas não operam com capacidade ociosa, então é difícil conceber que uma eventual perda de *market share* das empresas do Grupo Suzano seja absorvida pela OPP, sendo mais provável que a lacuna no fornecimento ao mercado seja suprida por importações.

Cabe mencionar ainda que, em reunião realizada na SEAE em 28 de maio de 2002, a Suzano apresentou dados questionando aumentos recentes do preço do eteno e do propeno da COPENE, os quais teriam como objetivo prejudicar a planta da Políteno e da Polibrasil localizadas em Camaçari. A Suzano solicita,

portanto, medidas por parte dos órgãos de defesa da concorrência para monitorar a evolução desses preços. Esta SEAE reitera aqui que só poderia recomendar qualquer intervenção caso constatasse que uma eventual discriminação à Politeño e/ou à Polibrasil se traduziria em prejuízo à coletividade, algo que não foi constatado ao longo do parecer.

6.1.8. Da Análise de Eficiências da Operação

A Suzano argumenta em sua manifestação que as eficiências da presente operação não são suficientes para compensar os efeitos anti-competitivos gerados.

A este respeito, esta SEAE se limita a comentar que a análise do Ato de Concentração ora notificado se encerra na etapa da análise da possibilidade de exercício de poder de mercado, o que torna desnecessária a análise de eficiências da operação. De acordo com o Guia para a Análise de Atos de Concentração, a análise de eficiências da operação só se faz necessária quando se constata possibilidade e probabilidade alta de exercício de poder de mercado em mercado relevante de bens ou serviços.

6.1.9. Do Pedido de Celebração de Termo de Compromisso de Desempenho

A Suzano faz em sua manifestação um pedido de celebração de termo de compromisso de desempenho. A fim de sustentar a necessidade de um termo de compromisso de desempenho, a Suzano, em sua tréplica, afirma que o Edital de Venda das Ações ESAE referente ao 2º Leilão e o Contrato de Compra e Venda subjacente continham cláusulas que asseguravam as reivindicações da Suzano no que concerne à regularização contratual das quantidades de matéria-prima que vinham sendo fornecidas pela COPENE, renovação automática dos contratos e garantia de participação em futuros projetos de ampliação da central, e destaca também que tais cláusulas foram suprimidas do Edital do Terceiro Leilão. A Suzano ressalta ainda que, na ocasião, os Grupos Odebrecht Química e Mariani, então na qualidade de vendedores, teriam concordado com essas cláusulas. Esta SEAE entende que o fato dos Grupos Odebrecht Química e Mariani terem concordado com essas cláusulas naquela oportunidade não significa que tais cláusulas façam sentido, mas tão somente que os Grupos Odebrecht Química e Mariani concordaram com essas cláusulas porque, na qualidade de vendedores, essas cláusulas eram interessantes do ponto de vista do interesse privado desses grupos, da mesma forma que agora essas cláusulas são interessantes do ponto de vista do interesse privado da Suzano.

Mais uma vez, cumpre ressaltar que, pelas razões já expostas ao longo de todo o parecer, esta SEAE concluiu que as concentrações horizontais e as integrações verticais observadas não são capazes de dar aos Grupos Odebrecht Química e Mariani qualquer possibilidade de exercício de poder de mercado nos mercados relevantes considerados, motivo pelo qual esta SEAE considera a celebração de um compromisso de desempenho totalmente desnecessária.

Esta SEAE conclui ainda que a manifestação da Suzano tem por objetivo unicamente a defesa de interesses privados, de natureza comercial. E levando-se em conta que o objetivo da defesa da concorrência é a defesa de interesses difusos³⁹, não cabe portanto nenhum tipo de termo de compromisso de desempenho.

6.2. Da Manifestação da Oxiteno S. A.

A Oxiteno S. A. (“Oxiteno”) é empresa pertencente ao Grupo Ultra, de nacionalidade brasileira. A Oxiteno possui unidades produtivas em Triunfo/RS, Capua-va/SP, Tremembé/SP e Camaçari/BA. A unidade da Oxiteno localizada em Camaçari/BA produz óxido de eteno e etilenoglicóis.

Por meio do Ofício n.º 0040/COINP/COGPI/SEAE/MF, esta SEAE consultou a Oxiteno acerca de seu posicionamento em relação ao presente Ato de Concentração. Em 1º de fevereiro de 2002, os representantes legais da Oxiteno enviaram via fax a resposta ao ofício, apresentando diversos pontos de preocupação da empresa quanto à possíveis efeitos anticompetitivos do Ato ora analisado. Em 6 de maio de 2002, a Oxiteno protocolou um novo documento, apresentando argumentos na mesma linha daquilo que dispunha o documento enviado por fax.

A Oxiteno alega, em sua manifestação, que devido à posição da COPENE como monopolista no fornecimento de insumos no Pólo Petroquímico de Camaçari, a integração vertical gerada pelo presente Ato de Concentração pode resultar em recusa de vendas, açambarcamento de matérias-primas e discriminação de preços.

Esta SEAE entende que não se pode pura e simplesmente partir da condição de monopolista de insumos da COPENE para concluir pela existência de restrição vertical e de infração à ordem econômica decorrente deste Ato de Concentração. Há que se verificar se os incentivos para que as restrições verticais se configurem estejam presentes.

No caso específico da Oxiteno, é preciso notar que os novos controladores da COPENE, os Grupos Odebrecht Química e o Grupo Mariani, não atuam no mercado relevante em que atua a Oxiteno. Sendo assim, não existe qualquer incentivo por parte dos novos controladores da COPENE para criarem dificuldades à Oxiteno com a finalidade de aumentar a participação no mercado e de exercer poder de mercado.

Embora essa observação torne desnecessária um análise mais aprofundada sobre os argumentos da Oxiteno, esta SEAE faz questão de tecer comentários sobre alguns pontos levantados pela empresa em sua manifestação.

³⁹ Nesse sentido, cabe notar que a Lei n.º 8884/94, em seu artigo 1º, parágrafo único, dispõe que a coletividade é a titular dos direitos protegidos por essa Lei.

Primeiro, a Oxiteno manifesta preocupação quanto à garantia dos contratos de fornecimento e solicita uma medida que garanta a renovação desses contratos, não podendo prevalecer denúncia unilateral. Esta SEAE entende que a questão da renovação dos contratos entre a COPENE e a Oxiteno é de natureza estritamente privada, a ser resolvida entre as partes mediante negociação. Não cabe, portanto, qualquer tipo de interferência dos órgãos antitrustes nesse aspecto.

Segundo, a Oxiteno solicita algum tipo de medida que assegure que a COPENE não deixará de atender a capacidade das empresas de segunda geração do pólo, a exemplo da Oxiteno, honrando as cotas de fornecimento de eteno. Esta SEAE entende que tal medida é desnecessária, haja vista que a obrigação de atender a capacidade das empresas de segunda geração é de natureza contratual. O contrato atualmente em vigor entre a COPENE e a Oxiteno, segundo informação prestada pelas requerentes na resposta ao Ofício n.º 1871/COINP/COGPI/SEAE/MF, se extingue em março de 2012. O descumprimento contratual sujeitaria à parte inadimplente a perdas e danos no Juízo cível, sem prejuízo do processo administrativo na SDE/CADE.

Terceiro, a Oxiteno solicita medida que garanta que os clientes da central sejam compensados proporcionalmente com o insumo adicional decorrente de ampliação da central petroquímica. Esta SEAE entende que não se pode determinar que os investimentos efetuados pelo Grupo Odebrecht Química e pelo Grupo Mariani na expansão da COPENE sejam apropriados proporcionalmente pelos clientes, tendo em vista que isso significaria retirar os incentivos para a ampliação da capacidade da central. Em outras palavras, não cabe ao órgão antitruste determinar que a central seja obrigada a atender a toda e qualquer demanda das empresas de segunda geração, inclusive no que concerne a projetos que podem se revelar antieconômicos. Isso significaria negar os próprios objetivos da defesa da concorrência. Segundo as requerentes, projetos de expansão da Oxiteno e de outras empresas serão avaliados no devido momento, dependendo de "*estudo de viabilidade econômica, da tendência dos mercados e da taxa de retorno esperada do investimento*"⁴⁰. Cumpre destacar ainda que a Oxiteno possui total liberdade de decidir por sua ampliação de capacidade no Pólo Petroquímico de São Paulo, onde o Grupo Ultra, controlador da Oxiteno, faz parte do grupo controlador da PQU.

Quarto, a Oxiteno manifesta preocupação quanto à mudança na política de preços da COPENE. A esse respeito, esta SEAE entende que o Conselho de Administração da COPENE, conforme disposto no Estatuto Social da empresa, possui total autonomia para decidir sobre a política de preços, não cabendo qualquer interferência das autoridades antitrustes na definição dessa política.

Esta SEAE conclui, portanto, que a manifestação da Oxiteno tem por objetivo unicamente a defesa de interesses privados, de natureza comercial.

⁴⁰ Ver folha n.º 462 dos autos.

7. RECOMENDAÇÃO

Tendo em vista que não foram encontradas condições para que o presente Ato de Concentração gere possibilidade de exercício de poder de mercado a partir das concentrações horizontais e das integrações verticais analisadas, esta SEAE recomenda a aprovação incondicional deste Ato de Concentração.

Cumprе ressaltar que a análise empreendida ao longo do período de elaboração do Parecer Técnico teve como preocupação central avaliar se o presente Ato de Concentração poderia trazer prejuízos aos interesses públicos. E, tendo em vista que não foram encontradas condições para que a operação traga prejuízos a esses interesses, esta SEAE opta por recomendar a aprovação da operação, sem restrições.

Quanto às preocupações levantadas pelas empresas Suzano Petroquímica S. A e Oxiteno S. A., esta SEAE entende que as mesmas referem-se a problemas privados, que não recaem sob o escopo das políticas de defesa da concorrência. A imposição de qualquer restrição ao presente Ato de Concentração, no entender desta SEAE, significaria a abertura de um precedente perigoso na jurisprudência antitruste, que seria a aplicação da Lei n.º 8.884/94 para a defesa de interesses comerciais privados, desvirtuando-a, portanto, da finalidade para a qual foi criada, que é a defesa dos interesses da coletividade.

Em linha com a argumentação desenvolvida ao longo do Parecer Técnico, esta SEAE recomenda ainda uma revisão da decisão do CADE acerca do Ato de Concentração n.º 54/95 e a anulação do Compromisso de Desempenho imposto à COPESUL.

Tendo em vista também a informação fornecida pela empresa Rhodia na resposta ao Ofício n.º 1773/COINP/COGPI/SEAE/MF de 15/05/2002, de que a COPENE é a única produtora nacional de paraxileno, esta SEAE recomenda uma revisão da TEC e o rebaixe tarifário para o paraxileno (TEC: 2902.43.00).

À consideração superior

MARCELO LEANDRO FERREIRA
Técnico

MARCELO SOUZA AZEVEDO
Coordenador Substituto COINP

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora Geral

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico