



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

GEOVANA SILVEIRA LEAL

A PETROQUÍMICA BAIANA NO MERCOSUL

**SALVADOR
1999**

GEOVANA SILVEIRA LEAL

A PETROQUÍMICA BAIANA NO MERCOSUL

Trabalho de conclusão de curso apresentado
ao curso de Economia da Universidade Federal
da Bahia como requisito parcial a obtenção do
grau de Bacharel em Economia.

Orientador: Bouzid Izerrougene

SALVADOR
1999

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo analisar a competitividade da petroquímica baiana a nível empresarial, estrutural e sistêmico, seu desempenho e perspectiva dentro do Mercado do Cone Sul – o MERCOSUL e do mercado mundial, levando em consideração o padrão de concorrência global.

O trabalho foi dividido em quatro capítulos. Os dois primeiros abordam as características determinantes do setor industrial petroquímico a nível internacional e nacional, sob aspectos empresariais e estruturais. O terceiro e o quarto capítulos expõem a situação da petroquímica baiana no mercado internacional, com ênfase na inserção competitiva deste segmento industrial do Estado no MERCOSUL.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	06
2	CARACTERÍSTICAS GERAIS DA PETROQUÍMICA.....	12
2.1	DEFINIÇÃO, IMPORTÂNCIA E SEGMENTAÇÃO NA PETROQUÍMICA	12
2.2	CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS.....	13
2.2.1	MATÉRIA-PRIMA.....	13
2.2.2	DIVISÃO DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA.....	13
2.2.3	PRODUTO.....	15
2.2.4	TECNOLOGIA.....	15
2.2.5	ESCALAS OPERACIONAIS.....	15
2.2.6	LÓGICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A CICLICIDADE DO SETOR.....	16
2.3	ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS.....	17
3	COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA BRASILEIRA FACE À INTERNACIONALIZAÇÃO	19
3.1	DINÂMICA DA PETROQUÍMICA BRASILEIRA	19
3.2	GÊNESES DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NACIONAL.....	19
3.3	CARACTERÍSTICAS DO COMPLEXO PETROQUÍMICO BRASILEIRO	20
3.4	PROBLEMAS DECORRENTES DA DESINTEGRAÇÃO DO SETOR PETROQUÍMICO.....	20
3.5	FATORES CRUCIAIS PARA A COMPETITIVIDADE DA PETROQUÍMICA NACIONAL.....	21
3.6	A PETROQUÍMICA NACIONAL E O MERCOSUL.....	25
3.7	CONCLUSÃO	26
4	A INDÚSTRIA PETROQUÍMICA BAIANA.....	28
4.1	GÊNESES DA PETROQUÍMICA BAIANA.....	28
4.2	CONSTITUIÇÃO DO COPEC.....	29
4.3	O PAPEL DO ESTADO DO COPEC.....	30

4.4 A CRISE DO ESTADO/1980.....	30
4.5 PROBLEMAS DE INSERÇÃO COMPETITIVIDADE DA PETROQUÍMICA BAIANA.....	32
4.6 ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS DO COPEC.....	36
4.7 FUSÕES E INCORPORAÇÕES NAS EMPRESAS DO COPEC.....	38
4.8 CONCLUSÃO	39
5 A PETROQUÍMICA BAIANANO MERCOSUL.....	41
5.1 FLUXOS COMERCIAIS DA BAHIA COM O MERCOSUL.....	41
5.2 FLUXOS DO COPEC PARA O MERCOSUL.....	43
5.3 NOVOS INVESTIMENTOS NO COPEC.....	44
5.4 PERSPECTIVAS PARA A PETROQUÍMICA BAIANA.....	47
6 CONCLUSÃO	52
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	54
ANEXOS.....	57

1 INTRODUÇÃO

Devido ao contexto histórico da formação econômica do Brasil a Bahia era, até a década de 1970, era um estado agro-exportador, ou seja, tinha uma economia predominantemente agrícola e voltada para o comércio internacional.

O modelo primário-exportador foi caracterizado por monoculturas que promoveram grandes ciclos econômicos na economia do Estado. O último grande ciclo agrícola foi o da lavoura cacaueteira, que apesar da riqueza que proporcionou à região Sudeste baiana e o peso que assumia nas finanças estaduais, não conseguiu promover a implantação de outras atividades econômicas na Bahia, impedindo a diversificação da estrutura produtiva estadual.

TABELA 1 – Composição percentual das exportações

Principais segmentos

Bahia

1965 – 1995

Em %

Segmentos	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Químico/petroquímico			0,09	7,66	17,16	26,18	33,96
Metalúrgico		1,00	4,00	3,99	3,96	19,13	17,14
Papel e celulose							15,68
Minerais						11,70	6,45
Cacau e derivados	43,79	62,82	46,71	55,84	40,60	19,64	6,18
Derivados de petróleo		3,04	14,30	7,38	21,65	14,92	5,11
Grãos, óleos e ceras							2,11
Frutas e preparações						4,31	1,30
Sisal e derivados	11,00	8,00	5,00	8,85	3,15	4,21	1,07

Fonte: LIMA;QUEIROZ, 1997, p.68

Dessa forma, o setor agrícola liderou tanto a composição do Produto Interno Bruto (PIB) estadual como a pauta de exportações baianas até meados da década de 80,

apesar da Bahia ter consolidado um processo de industrialização desde uma década antes desta data.

O processo de industrialização da Bahia transcorreu dentro dos moldes do plano de desenvolvimento nacional, dando ênfase à implantação de indústrias de transformação na região, que produziriam, então, os insumos requeridos pelas indústrias de consumo final instaladas na região Sudeste do país.

O processo de industrialização pelo qual a Bahia passou, a princípio, com a Refinaria Landolfo Alves (RLAM), em seguida, com a constituição do Centro Industrial de Aratu (CIA) e, enfim, com a consolidação do Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC) na década de 80, imprimiu novas cores na estrutura produtiva do Estado. Os segmentos que emergiram com esta industrialização - petróleo e seus derivados e químico e petroquímico - passaram a responder crescentemente pela nova conformação do PIB estadual, notadamente o químico e petroquímico (Lima; Queiroz, 1997, p.69).

Resumido o processo de industrialização baiana, faz-se necessário discutir como este processo alterou os fluxos comerciais do Estado baiano, em especial no que diz respeito ao segmento dos químicos e petroquímicos, sobretudo após a criação do Mercado Comum Sul-Americano (MERCOSUL).

Com o advento da industrialização, os fluxos comerciais do Estado baiano se alteraram significativamente nos seus aspectos quantitativos e qualitativos. Qualitativamente no que diz respeito à origem e ao destino dos produtos comercializados, que dentro do modelo monoagro-exportador eram, praticamente em sua totalidade, levados ao comércio internacional; no entanto, após o fomento industrial, as relações comerciais baianas dentro do Brasil se intensificaram, em detrimento das relações externas, sobretudo no segmento dos químicos e petroquímicos, que passou a abastecer as indústrias da região Sudeste do país com

insumos. A Bahia também passou a consumir mais produtos finais desta região. Quanto ao aspecto quantitativo, foi observado um incremento nos fluxos comerciais do Estado, incremento este verificado tanto no comércio interno quanto externo, isto é, o comércio baiano intensificou seu relacionamento tanto no âmbito nacional, quanto internacional.

Hoje, a área geográfica que se destaca na pauta comercial baiana é o MERCOSUL. A criação do MERCOSUL provocou um incremento nos fluxos comerciais do Estado baiano com os outros países deste bloco. Importações e exportações tiveram um aumento acima de 50% nos montantes transacionados. O MERCOSUL foi o bloco econômico que apresentou maior taxa de crescimento como mercado consumidor para os produtos baianos, entre os anos de 1994 e 1995, assumindo a terceira posição no ranking de exportações do Estado (Lima; Queiroz, 1997, p.65).

TABELA 2 – Exportações baianas por blocos

Em US\$1000FOB

BLOCO	1995	1996	VAR. %	PART.%
NAFTA	465.078,00	467.335,00	0,49	25,31
EU	529.412,00	415.002,00	-21,61	22,48
ASIA	274.028,00	312.213,00	13,93	16,91
MERCOSUL	287.148,00	308.249,00	7,35	16,70
DEMAIS DA AMÉRICA LATINA	122.001,00	100.211,00	-17,86	5,43
OUTROS	241.525,00	243.120,00	0,66	13,17
TOTAL	1.919.192,00	1.846.130,00	-3,81	100,00

Fonte: BOLETIM INFORMATIVO, 1996, p.8

No tocante às exportações baianas para o bloco do MERCOSUL, cujo maior consumidor é a Argentina (que detém uma média de 90% dos fluxos do estado para o bloco), o segmento líder é o setor de químicos e petroquímicos, cujo mix de produtos representou, em 1995, mais de 50% do valor comercializado.

TABELA 3 – Composição das exportações da Bahia para o Mercosul

Principais segmentos

1995

Em %

Segmentos	ARGENTINA	PARAGUAI	URUGUAI
Prod. Ind. Alimentos Bebidas, Fumo e suas Obras	12,97	0,53	4,61
Prod. Minerais	1,69	0,18	
Prod. Ind. Química e Conexas	50,41	12,16	22,58
Plásticos, Borrachas e Suas obras	15,51	81,16	42,86
Metais Comuns e suas Obras	13,08	2,02	17,05
Máq. e Aparelhos Eletrônicos	4,26	2,01	1,84
Outros	2,08	1,94	11,06

Fonte: LIMA; QUEIROZ, 1997, p.65

Em 1995, a indústria petroquímica brasileira foi responsável por um volume de vendas para os demais países do MERCOSUL no valor de US\$ 1,07 bilhão, onde a petroquímica baiana teve uma participação em torno de 12% (SEMANÁRIO DO MERCOSUL, 1997, v.1, n.5, p.21).

Com base no que foi exposto, é indiscutível o reconhecimento do extremado peso e importância que o setor químico e petroquímico tem na economia brasileira e, mais especificamente, na economia baiana, sobretudo após o advento do MERCOSUL, que proporcionou um incremento significativo nas exportações deste setor, tanto em âmbito nacional como regional.

No entanto, o efeito positivo promovido pela formação do bloco nas relações comerciais das indústrias do referido setor no Brasil, e mais particularmente na Bahia, pode estar ameaçado pelo processo da globalização.

A globalização da economia mundial trouxe a abertura dos mercados nacionais e, por consequência, expôs as indústrias nacionais à concorrência externa, vulnerabilizando os parques industriais instalados em condições menos competitivas. A globalização e as fragilidades competitivas decorrentes deste processo podem atingir direta e substancialmente o parque industrial petroquímico brasileiro e, em especial, a petroquímica baiana, concentrada no Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC).

Dado o contexto apresentado, é pois o objetivo deste trabalho é estudar a competitividade (nível empresarial, estrutural e sistêmico) da petroquímica baiana, seu desempenho e perspectivas dentro do bloco econômico do MERCOSUL e no mercado mundial, levando em conta o padrão de concorrência global. A análise que se segue identificará e tomará por base os vetores determinantes da competitividade deste segmento industrial, a partir de um diagnóstico da situação das indústrias que constituem o COPEC.

2 CARACTERÍSTICAS GERAIS DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA

2.1 DEFINIÇÃO, IMPORTÂNCIA E SEGMENTAÇÃO NA PETROQUÍMICA

Sendo definida como a parcela da indústria química cujos produtos são originados do petróleo e/ou do gás natural (BNDES, 1995), a indústria petroquímica é de fundamental importância no parque industrial, fornecendo materiais alternativos (que substituem, por exemplo, o vidro) de melhor desempenho e custos reduzidos, em interface à montante e à jusante com outros setores e indústrias.

A indústria petroquímica é delimitada à montante pela indústria de petróleo ou gás natural, fornecedoras de matéria-prima e, à jusante, pelas grandes variedades de indústrias de bens de consumo para a sociedade, eletrodomésticos, utensílios, embalagens, carros, etc..

Dentro de um complexo químico, a petroquímica abrange os segmentos dos commodities e pseudocommodities, onde se encontram as indústrias de intermediários orgânicos de grande tonelagem, plásticos e elastômeros entre outros. O quadro abaixo mostra os principais segmentos de um complexo químico.

QUADRO 1 – Principais Segmentos do Complexo Químico

commodities química orgânica pesada intermediários orgânicos intermediários para fertilizantes	pseudocommodities plásticos elastômeros resinas
QUÍMICA FINA fármacos defensivos agrícolas	ESPECIALIDADES aditivos, corante catalisadores

Fonte: FIEB 1995, p.37

2.2 CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS

2.2.1 Matéria-prima

As matérias-primas que podem ser utilizadas pela indústria petroquímica são : o gás natural, a nafta e o gasóleo que, após sucessivas transformações químicas, são processadas dando origem aos produtos.

Tanto a nafta como o gasóleo são subprodutos das refinarias de petróleo, e a utilização destas matérias-primas implica num investimento maior do que o necessário para as indústrias que usam o gás natural como matéria-prima. A opção por gás natural está vinculada à abundância de reservas, proporcionando menores custos de produção. Sua desvantagem, em relação à nafta, é a não obtenção de outros produtos além do etileno.

2.2.2 Divisão da indústria petroquímica

Para melhor compreensão do funcionamento das etapas de processamento da indústria petroquímica, faz-se necessário dividi-la quanto à aplicação, ou seja, em função do destino do produto de cada tipo de segmento.

a)Petroquímicos básicos ou de 1^a. geração : correspondem aos produtos do primeiro processamento da matéria-prima. Exemplos deles são o etileno, o metanol e o benzeno entre outros.

b)Petroquímicos intermediários ou de 2^a. geração : são geralmente oriundos do processamento dos produtos básicos. Entre eles a uréia, o MTBE e o TDI, utilizados, por exemplo, na gasolina e em espumas de poliuretano, respectivamente.

c)Petroquímicos finais ou de 3ª geração : desencadeados, em geral, do processamento dos produtos intermediários. São eles o PVA, o PVC e o polipropileno, entre outros, utilizados em tintas, tubos e sacarias, respectivamente.

O abaixo apresenta de maneira simplificada as sequências da formação dos produtos petroquímicos.

FIGURA 1-Cadeia de Transformação dos Principais Produtos Químicos

2.2.3 Produto

O principal produto da indústria petroquímica é o etileno. Mas, o uso da nafta dá origem a outros produtos como outras olefinas, além do eteno, e os aromáticos. Os sucessivos processamentos desembocam nos produtos finais oriundos dos intermediários e, em alguns casos, dos básicos.

2.2.4 Tecnologia

A petroquímica associa-se a descobertas de laboratório (ESTUDO DA COMPETIVIDADE, 1992). A tecnologia tem sido uma das principais causas e um dos sustentáculos da contínua expansão e da renovada vitalidade que a petroquímica tem demonstrado (BNDES, 1995).

O investimento em pesquisa e tecnologia/ desenvolvimento (P&D) de longo prazo é uma prática tradicional das empresas líderes do setor, que destinam um volume considerável de seus recursos para esta atividade. Muitas companhias, objetivando diminuir seus gastos com o progresso técnico, tem utilizado a prática do licenciamento de tecnologias.

2.2.5 Escalas operacionais

A indústria petroquímica utiliza um sistema de produção sem intervenção direta do homem, com controles de alta precisão, já que os processos de transformação, em geral, exigem elevadas pressões e temperaturas e os reagentes e produtos são altamente tóxicos e corrosivos. Esses motivos, além da diminuição dos custos, levam a indústria a trabalhar com elevadas escalas operacionais e relação capital/trabalho. Os custos variáveis têm pequena participação nos custos totais das empresas petroquímicas, enquanto os custos fixos (custos de capital e de matéria-prima) são bastantes significativos. Os custos com matéria-prima tornaram-se especialmente

significativos após o choque do petróleo em 1973, quando o preço do barril de petróleo foi multiplicado por cinco mas, atualmente, estes custos não são determinantes para a formação dos preços dos produtos petroquímicos.

2.2.6 Lógica do comércio internacional e a ciclicidade do setor

A utilização de escalas operacionais elevadas e o fluxo contínuo do processo de produção fazem do tamanho do mercado uma variável fundamental no setor. A lógica da indústria petroquímica é destinar a maior parte possível de sua capacidade produtiva ao mercado interno, praticando preços que cubram todos os custos e proporcionem uma margem de lucro adequada. Logo, o mercado externo funciona com um escoadouro da produção residual e os preços praticados são ligeiramente superiores aos custos variáveis.

Os mercados de produtos petroquímicos tornaram-se tão integrados, que os preços no mercado internacional passaram a ser determinados pelas relações de oferta e demanda em escala mundial (Estudo, 1990). Quando a demanda aumenta além do crescimento vegetativo, os preços e lucros evoluem. Nesta fase de expansão, acontecem as decisões sobre investimentos que serão concluídos a longo prazo. No momento desta conclusão, a oferta tende a exceder a demanda, e os preços e margens de lucro do setor são deprimidos. Esta situação só será revertida com o novo aumento da demanda.

A ciclicidade do setor também interfere intensamente na determinação dos preços dos produtos petroquímicos no mercado mundial.

2.3 ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS

Para manter a competitividade no cenário globalizado, as empresas líderes, seguidas pelas menores, promoveram um conjunto de ações com algumas diretrizes comuns. Os principais movimentos de reestruturação do setor petroquímico traduzem as próprias estratégias das empresas líderes.

Os principais grupos do setor químico/petroquímico do mundo já realizaram e continuam utilizando estratégias de fusões, incorporações e alianças afim de obter racionalização da produção, redução dos impactos de flutuações cíclicas, otimização da estrutura comercial, verticalização e descommoditização (FIEB, 1995).

Essas estratégias podem ser assim colocadas:

a) as megaempresas estão reduzindo as capacidades nos segmentos de produtos da 1ª e 2ª gerações, aumentando a eficiência e diminuindo os custos nestas atividades tradicionais e partindo para investimentos na química fina e de especialidades, cujos produtos tem valor agregado mais elevado e onde a tecnologia da produção não está amplamente disseminada, ou seja, ainda não se tornou homogênea;

b) as empresas também têm buscado a diferenciação dos seus produtos, já que as tecnologias da petroquímica básica estão largamente difundidas, reduzindo desta forma as margens de lucro; as empresas líderes através de P&D desenvolveram produtos especializados, com maior densidade tecnológica e com melhores perspectivas de retorno do capital investido (BNDES, 1995). A tendência é a consolidação dos negócios nos segmentos de química fina e de especialidades por parte das empresas (Teixeira, 1997);

c) as empresas também estão se reestruturando através de movimentos de fusões, incorporações, aquisições, “joint-venture” e parcerias. Essas estratégias, realizadas em sua maioria através de acordos inter-firmas, objetivam :

- aumento de escala empresarial e produtiva;
- redução de riscos que envolvem os investimentos no setor;
- otimização das estruturas comerciais;
- flexibilização da produção e redução dos impactos das flutuações cíclicas, características do setor e
- maior diversificação de produtos, aprofundamento da verticalização e descommoditização.

d) no contexto da globalização, as empresas líderes atuam voltadas para o mercado internacional. Procuram, então, distribuir a localização da produção de forma regional, visando a maximização do lucro global da companhia (BNDES, 1991). As empresas multinacionais, que possuem capacidades produtivas em diferentes localidades, são capazes de variar a produção entre as diversas plantas, adaptando-se às condições dos mercados locais e às mudanças de taxa de câmbio. A dimensão global dessas empresas permite, ainda, que elas possam estabelecer estratégias de especialização na produção (Estudo, 1990).O objetivo destas empresas é, sobretudo, garantir mercado consumidor para seus produtos.

Todas essas transformações repercutem sobre o complexo químico/ petroquímico brasileiro, levando-o para um nítido processo de reestruturação.

3COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA BRASILEIRA FACE A INTERNACIONAL

3.1 DINÂMICA DA PETROQUÍMICA BRASILEIRA

A indústria petroquímica brasileira apresenta uma dinâmica do tipo concentrada, segundo o padrão global de concorrência. O complexo petroquímico brasileiro é dependente e subordinado ao complexo internacional, sendo fornecedor de produtos intermediários para a indústria de bens de consumo final.

3.2 GÊNESE DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NACIONAL

O início do parque petroquímico brasileiro se deu a partir da década de 60, com a construção da primeira central fornecedora de matérias-primas em São Paulo.

A indústria petroquímica no Brasil foi implantada sob o modelo tripartite com participações do Estado, do capital nacional e do capital multinacional. Esta configuração empresarial decorreu de uma ação aglutinadora de interesses públicos e privados voltada para a execução de um projeto de estruturação industrial.

Neste processo, o Estado tonou-se planejador, ordenador, financiador e proprietário, constituindo-se em um elemento endógeno da estrutura do mercado petroquímico. Transcorreu, então, a implantação de três pólos petroquímicos no país (em São Paulo, Bahia e Rio Grande do Sul) em menos de duas décadas, evidenciando o sucesso do processo de substituição de importações, o crescimento da contribuição da indústria na matriz industrial, a possibilidade de controle da oferta de petroquímicos, a criação de uma nova fonte geradora de divisas externas e a formação do empresariado nacional petroquímico (Cário, 1997).

3.3 CARACTERÍSTICAS DO COMPLEXO PETROQUÍMICO BRASILEIRO

O parque industrial petroquímico brasileiro é bem desenvolvido nos segmentos de commodities e pseudocommodities. Podem ser notadas as seguintes características neste complexo industrial brasileiro :

- a estrutura da indústria é extremamente pulverizada. Existe um grande número de empresas monoprodutoras, onde cada planta se confunde com uma empresa;
- a estrutura também é desintegrada à montante e à jusante. Não existe ainda uma integração empresarial com as centrais de matérias-primas e nem com os segmentos de produção de bens finais;
- em função da operação contínua, as plantas de processo trabalham próximas da capacidade instalada;
- as empresas possuem razoável capacitação tecnológica devido á absorção de tecnologias importadas;
- a composição acionária das empresas é muito dividida, o que dificulta e retarda a tomada de decisões de ordem administrativa.

3.4 PROBLEMAS DECORRENTES DA DESINTEGRAÇÃO DAS INDÚSTRIAS NACIONAIS DO SETOR PETROQUÍMICO

Das características apontadas no item anterior, uma em especial, a falta de integração na estrutura da indústria petroquímica brasileira, acarreta uma série de problemas:

- Não atinge escala para fazer P&D, impedindo a capacidade de competir a médio e longo prazo;
- Não se pode ajustar a capacidade produtiva com fechamento da fábrica em momentos de crise, pois aqui isto significa o fechamento de uma empresa;

-Não há desenvolvimento de uma economia de escopo, não aproveitando as sinergias intra-setoriais;

- Ocorre uma multiplicação,em cascata,dos custos tributários.

3.5 FATORES CRUCIAIS PARA A COMPETITIVIDADE DA PETROQUÍMICA NACIONAL NO MERCADO MUNDIAL

A competição no setor petroquímico se dá de forma globalizada, em mercado internacional, embora fortemente fundamentada no mercado interno (onde os preços cobrem os custos e garantem uma margem de lucro adequada) como base de sustentação (ABIQUIM, 1992). As empresas petroquímicas vendem preferencialmente seus produtos no mercado interno, onde os preços praticados cobrem os custos totais, e utiliza o mercado externo como um escoadouro para o resíduo da produção, a preços mais baixos.

A petroquímica brasileira apresenta um gap competitivo tanto de origem estrutural como sistêmico, considerando-se a sua inserção nas tendências estratégicas internacionais (FIEB, 1995).

Para melhor compreender essa diferença competitiva existente entre o setor petroquímico nacional e o internacional, diferença esta que foi evidenciado pela abertura econômica no governo Collor, é preciso analisar os fatores cruciais desta condição e observar os caminhos para o redirecionamento da indústria petroquímica brasileira dentro do mercado mundial.

Esses fatores são :

* A petroquímica nacional está concentrada nos segmentos de commodities e pseudocommodities.

Embora o setor petroquímico brasileiro seja bem desenvolvido nestes segmentos, a petroquímica mundial caminha para a descommoditização, redirecionando os investimentos para os segmentos da 3ª e 4ª geração.

A diversificação para estes segmentos não é decorrente da simples implantação de um pólo petroquímico e da disponibilidade de matéria-prima. A consolidação nestes ramos depende sobretudo da existência de um núcleo dinâmico de tecnologia, que por sua vez tem como pontos relevantes o porte da empresa e a diversificação da produção para possibilitar as aquisições em P&D, associada à altas despesas.

Como as indústrias petroquímicas brasileiras são, em geral, não possuem massa crítica para fazer P&D. Esses motivos inviabilizam a descommoditização do setor petroquímico no Brasil, ou seja, a maior agregação de valor aos produtos.

* A desconcentração empresarial é outro fator marcante na indústria deste setor.

Os principais grupos do setor químico/petroquímico nacionais estão utilizando estratégias de fusões, incorporações e alianças a fim de obter racionalização da produção, redução dos impactos de flutuações cíclicas, otimização da estrutura comercial, verticalização e descommoditização, acompanhando, portanto, os movimentos realizados pelas empresas líderes mundiais no setor (FIEB, 1995).

A petroquímica brasileira, do ponto de vista de sua organização empresarial, está de “cabeça para baixo “, isto é, enquanto em outros países poucas empresas possuem diversas plantas de processo, no Brasil, o sistema empresarial revela muitas empresas com uma ou poucas plantas de processo. “Cada planta se confunde com uma empresa “. Essa organização, justificável quando da implantação do setor, em função da escassez de capital nacional e enquanto vigia a reserva de mercado, hoje constitui entrave ao seu desenvolvimento¹ (ABIQUIM, 1992).

A concentração empresarial é, pois, condição essencial para que a petroquímica brasileira alcance uma estrutura competitiva e estável num contexto de mercado globalizado, processo que só será viabilizado por sucessivas integrações horizontais e verticais (FIEB, 1995).

* Desintegração à montante na estrutura produtiva da petroquímica nacional.

Nos países em que se encontram as empresas líderes do setor petroquímico, a integração com centrais de matérias-primas é natural e faz parte da busca por uma maior fatia do mercado de derivados de petróleo, já que o custo da matéria-prima representa em média 70% dos custos totais variáveis (FIEB, 1995).

A situação brasileira fogia totalmente dessa estruturação, pois a matéria-prima principal, a nafta, se situava na área do monopólio estatal (ABIQUIM, 1992). Essa estrutura foi provocada pela necessidade de implantação e consolidação do setor (ver página seguinte). Hoje o Estado já se retirou da área de produção da nafta.

A integração à montante da petroquímica brasileira é um fator imperioso, considerando a inserção no mercado internacional, para atuar de forma competitiva, pois trata-se de um ponto básico na verticalização efetiva do conglomerados petroquímicos, com conseqüente afirmação na dinâmica de concentração.

* O pequeno porte das empresas limita os incrementos de produtividade no setor.

A estrutura pulverizada do setor petroquímico nacional implica numa multiplicidade de custos administrativos, comerciais e fiscais. A composição acionária das empresas, bastante diversificada, também dificulta a tomada de decisões.

* Em geral, as inovações tecnológicas no mundo ocorrem em intervalos bem menores do que o tempo que as empresas implantadas no Brasil gastam na absorção das inovações (FIEB, 1995).

* O custo da matéria-prima para a indústria petroquímica brasileira.

O custo da matéria-prima nafta hoje representa 70% dos custos totais das indústrias petroquímicas nacionais, tornando a nafta um fator preponderante para competitividade da petroquímica nacional (FIEB, 1995).

O Conselho Nacional do Petróleo (CNP) subsidiou a nafta, fixando um valor para esta abaixo do mercado internacional, até o início da década de 90. Já em 1991, o preço da nafta brasileira era cerca de 10% superior ao do petróleo Brent, o de preço mais elevado no mercado mundial (ABIQUIM, 1992).

A partir de então, o governo estabeleceu uma política de preços para a nafta na relação de 1,2 ao preço do já referido tipo de petróleo, diminuindo a diferença entre o preço nacional e o internacional, garantindo uma margem de lucro adequada para as indústrias nacionais.

Desta forma, portanto, o preço da nafta praticado no Brasil não constitui mais um entrave à competitividade da indústria petroquímica brasileira.

* Os custos financeiros não incentivam os novos investimentos no Brasil.

As taxas reais de juros praticados são elevadas para os financiamentos de investimentos, inclusive no crédito fornecido de longo prazo pelo BNDES (ABIQUIM, 1992).

* A carga tributária nacional pode inferir sérias desvantagens na competitividade do produto petroquímico nacional frente ao importado.

Com a abertura comercial, tornou-se difícil suportar o diferencial tributário com o resto do mundo. A partir de um estudo realizado, verificou-se que o polietileno no Brasil sujeitava-se a uma carga tributária de 32,65%, contra 8,25% nos EUA, 18,60% na França, 19,50% na Argentina (FIEB, 1995)

* Outros fatores sistêmicos também podem ser apontados como dificultadores da competitividade da indústria petroquímica nacional face à internacional.

A falta de aplicação da legislação de proteção contra práticas desleais no comércio internacional prejudica a petroquímica brasileira, que em função de sua configuração, fica muito vulnerável a prática de dumping estrutural.

Os problemas de transportes, sobretudo as deficiências portuárias, também interferem na competitividade dos produtos nacionais.

3.6 A PETROQUÍMICA NACIONAL E O MERCOSUL

Tradicional setor de exportação, a indústria química e petroquímica manteve boa participação na pauta bilateral do comércio entre o Brasil e a Argentina, sendo responsável por 62,33% das exportações brasileiras para a Argentina no ano de 1996 (QUÍMICA, 1997, p.3).

Desde a criação do bloco econômico do Mercosul (1991), o comércio intra bloco foi consideravelmente fomentado. O comércio brasileiro junto aos outros países do bloco apresenta peculiaridades, como o fato de que nas exportações brasileiras pesam mais os produtos manufaturados, enquanto nas importações têm maior peso os produtos agrícolas e semimanufaturados (Mendes, 1997, p.42).

Dentre os principais grupos de produtos exportados pelo Brasil para o bloco está o grupo dos produtos químicos e petroquímicos, ocupando o terceiro lugar no total das exportações brasileiras, como pode ser observado na tabela seguinte.

TABELA 4 – Exportação Brasil-Mercosul

1993 e 1994

Em %

GRUPOS PRODUTO	PAÍSES	1993	1994
Materialis	Argentina	24,9	24,2
Transporte	Paraguai	7,0	8,7
	Uruguai	25,6	19,4
Máq. apar.	Argentina	20,2	19,8
Mecânico e Eletrônico	Paraguai	18,1	17,7
	Uruguai	15,6	14,7
Prod. Ind.	Argentina	13,7	14,9
Química	Paraguai	14,3	14,4
	Uruguai	11,3	12,8

Fonte: Elaborado a partir de dados de MENDES, 1997, p.52

O Mercosul representa , sobretudo, um novo mercado consumidor de produtos petroquímicos para as empresas instaladas no bloco. Estima-se que a demanda de produtos petroquímicos apresentará uma taxa média de crescimento em torno de 5,5% no Mercosul no período de 1996 à 2001 (Panorama, 1996, p.24).

O comércio de produtos petroquímicos do Brasil e dos outros países do Mercosul tem crescido. As exportações de produtos argentinos para o Brasil subiram cerca de 22% desde a criação do bloco, enquanto as exportações brasileiras para a Argentina aumentaram em torno de 11% , denotando assim, a importância do Mercosul para os países do bloco (Panorama, 1996, p.24).

3.7 CONCLUSÃO

Com base no que foi apresentado, é fácil perceber os caminhos que devem ser trilhados pela petroquímica nacional para que não seja suplantada pelos grandes líderes mundiais deste setor, no contexto da globalização de mercados.

É fundamental, pois, a reestruturação do setor, resultando principalmente na integração vertical e no aumento do porte empresarial; na ocupação de espaços produtivos na química fina e de especialidades; na prática de leis para regulamentar e proteger a concorrência de atitudes desleais no comércio internacional; na diminuição das cargas tributárias que recaem sobre o setor e das taxas de juros praticadas no Brasil para investimentos petroquímicos e na resolução de outros fatores de ordem sistêmica como os meios de transporte.

Resolvendo os seus problemas e acompanhando a evolução do setor petroquímico e as estratégias utilizadas pelas empresas líderes do mesmo, a petroquímica nacional tem condições de se manter e concorrer de forma equiparada no mercado internacional e em especial no bloco econômico do MERCOSUL.

Nota

1em razão, essencialmente, da pulverização do poder de decisão, dada a estrutura acionária fragmentada.

4 A INDÚSTRIA PETROQUÍMICA BAIANA

4.1 GÊNESE DA PETROQUÍMICA BAIANA

A gênese da indústria química/petroquímica na Bahia desencadeou o desdobramento das atividades industriais do Estado baiano, mediante a aplicação de uma política de substituição de importações e descentralização espacial/descontração regional por parte do Estado Nacional (FIEB, 1995).

O Estado definiu a instalação do segundo pólo petroquímico do país no nordeste, contrariando os interesses do empresariado paulista (que desejava financiamento federal para ampliação do seu pólo), assumindo uma política industrial para a petroquímica e incentivando o desenvolvimento regional (Guerra, 1994). Foi escolhida a região de Camaçari na Bahia, município que fica a 40 Km de Salvador, por apresentar melhores condições para a instalação do 2º complexo petroquímico do país, oferecendo vantagens locais, como a existência da refinaria, de um campo de petróleo e gás natural, da fábrica já implantada de uréia/ amônia e terrenos planos com água em abundância.

Assim, na década de 70, foi implantado o pólo ou Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC), a partir da criação da Companhia Petroquímica do Nordeste – COPENE (1972) – que coordenou a instalação das empresas no COPEC. O modelo adotado para implantação do pólo foi semelhante ao adotado no Japão, isto

é, com as indústrias instaladas em aglomerados interdependentes, em forma piramidal, com alto nível de integração espacial e técnica entre as unidades núcleos, objetivando as vantagens proporcionadas pelas economias de escala e aglomeração.

4.2 CONSTITUIÇÃO DO COPEC

Juntamente com a implantação do pólo em Camaçari, foi definido o modelo empresarial a ser adotado em sua concepção, o modelo tripartite, que associava o capital nacional (estatal e privado) e o capital estrangeiro. Cada empresa deveria ter sua composição acionária dividida entre a Petrobrás Química S. – Petroquisa (subsidiária da Petrobrás criada para desenvolver as atividades petroquímicas da sua matriz) – de capital estatal, uma empresa estrangeira de capital privado e detentora da tecnologia e um grupo privado nacional. A participação nacional seria, então, majoritária, dividida em estatal e privada, sendo que a participação da estatal Petroquisa nunca seria inferior a de qualquer outro acionista.

A opção pelo modelo tripartite foi determinada pelo desconhecimento tecnológico e gerencial da nova indústria petroquímica. O sócio estrangeiro era necessariamente fornecedor da tecnologia requerida pelo processo (Guerra, 1994).

Inicialmente, o COPEC se organizava em torno de três conjuntos: 1) unidade do complexo básico (CB), compreendendo as três gerações de produtos petroquímicos; 2) aglomerados de indústrias transformadoras de produtos originários do CB e 3) unidades industriais fornecedoras de utilidades para o CB. O complexo básico deveria ser composto, então, por uma central de matérias-primas, uma de utilidades, outra de manutenção e ainda uma central fornecedoras de serviço. Hoje o COPEC é composto por quatro centrais: central de matérias-primas

- CEMAP; central de serviços e utilidades – UTIL; central de manutenção – CEMAN e central de tratamento de efluentes líquidos e resíduos sólidos – CETREL, agora denominada de Empresa de Proteção Ambiental. A central de matérias-primas, a Copene, teve seu controle acionário dividido entre a Petroquisa e as empresas de 2ª e 3ª geração, consumidoras de produtos da Copene.

4.3 O PAPEL DO ESTADO NO COPEC

Em função do modelo tripartite adotado na implantação do COPEC, a ação do Estado para o surgimento e consolidação da petroquímica na Bahia foi decisiva (FIEB,1995, p.43).

Estado assumiu os seguintes papéis na implantação do COPEC:

- O fornecimento de matéria-prima, através da RLAM;
- A produção de petroquímicos básicos para as empresas downstream;
- A regulação do mercado, fixando o preço interno da nafta num patamar competitivo;
- A proteção do mercado doméstico, impondo barreiras à entrada dos produtos petroquímicos externos;
- O fornecimento da infra-estrutura necessária (energia elétrica, transporte, rodovias, água); e
- A mobilização de recursos financeiros através de créditos dados às empresas, incentivos fiscais e injeção direta de recursos através da participação acionária nos empreendimentos.

Enfim, o COPEC resultou em linhas gerais, de uma política de descentralização do governo federal voltada para o nordeste, baseada em diversos incentivos fiscais e financeiros, utilizando-se do modelo joint-venture tripartite para a composição empresarial das indústrias.

4.4 A CRISE DO ESTADO/1980 E O COPEC

Na década de 80, seguindo o modelo adotado pelo FMI para ajuste monetário do balanço de pagamentos, a política macroeconômica do governo brasileiro visava reduzir o nível de atividade econômica, provocando queda nas importações e impulsionando as exportações, necessárias para gerar divisas para o pagamento de compromissos externos (Guerra, 1994, p.172).

As principais medidas desta política foram, segundo Guerra(1994) as seguintes:

- política cambial agressiva, afim de elevar as exportações;
- sistemas de incentivos e subsídios às exportações;
- controle rígido de importações;
- arrocho salarial;
- política monetária retracionista, limitando os créditos e elevando as taxas de juros.

Em função, então, da queda brusca da demanda interna provocada pela forte recessão, o setor petroquímico reverteu a sua lógica de produzir para o mercado doméstico e passou a registrar maior dinamismo no mercado externo, como mostra a tabela abaixo:

TABELA 5 – Balanço comercial do setor petroquímico – Brasil

ano	exportação	importação	saldo
1980	229	539	-310
1981	693	209	484
1982	669	217	452
1983	1257	140	1117
1984	1648	156	1492
1985	1726	194	1532
1986	1266	576	690

Fonte: GUERRA, 1994, p.174

A crise econômica, portanto, levou a indústria petroquímica a assumir estratégias da orientação a exportações, reservando parte de sua capacidade produtiva para o abastecimento do mercado externo. O câmbio desvalorizado também contribuiu para conquista da capacidade concorrencial no exterior.

No início do governo Collor, o aumento da incapacidade financeira do Estado e a abertura comercial, reforçados pelas propostas de desestatização neste governo, estimularam o processo de reestruturação do setor petroquímico nacional, envolvendo a redefinição do papel do Estado na petroquímica e o modelo empresarial adotado pelas indústrias do setor.

A política econômica adotada pelo governo Collor, através da abertura comercial e diminuição das tarifas de importação, introduziu definitivamente a petroquímica brasileira no mercado internacional, levando as empresas do setor a incorrerem numa série de medidas para sobreviver no novo paradigma global, em função das desvantagens competitivas apresentadas, originadas na estrutura e organização do setor no momento de sua criação.

Neste processo de inserção internacional da petroquímica brasileira, denominado de integração competitiva, o setor petroquímico baiano, em particular, empreendeu um esforço de sobrevivência maior, buscando eliminar os gaps de natureza sistêmica e estrutural em relação as outras indústrias mundiais e nacionais do setor, gaps estes mais acentuados no caso da região nordeste do país.

4.5 PROBLEMAS DE INSERÇÃO COMPETITIVA DA PETROQUÍMICA BAIANA

A partir de 1994, com o advento da globalização da economia mundial, a apreciação do câmbio e a abertura dos mercados nacionais, a vulnerabilidade dos

complexos industriais instalados em condições menos competitivas tornou-se evidente.

Procurando atenuar os seus problemas e aumentar sua força no processo de integração competitiva ao comércio internacional, os países, em geral, buscam se organizar em blocos econômicos para fomentar e sustentar o seu comércio exterior e viabilizar a sua economia no cenário globalizado. É neste cenário, que Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai criam o Mercosul, como um trampolim para a integração competitiva da economia dos países membros e, portanto, das indústrias instaladas nestes países.

Com base nisto, a análise da inserção competitiva da petroquímica baiana no Mercosul se faz mais do que relevante, já que o pólo petroquímico baiano apresenta desvantagens competitivas internas e externas, inclusive frente ao Mercosul.

O modelo de organização do COPEC, formado por empresas pulverizadas, monoplantas e monoprodutoras, atuando fundamentalmente na produção de bens intermediários e distante do seu principal centro consumidor, dificulta em maior grau a competitividade das indústrias instaladas neste complexo (Lima; Queiroz, 1997, p.73).

Os principais problemas de inserção competitiva da petroquímica baiana no Mercosul e no mercado mundial, além dos já apontados em âmbito nacional, são os seguintes (FIEB, 1995):

a) falta de integração com as indústrias de bens finais de base química.

Em função da disponibilidade de matérias-primas locais e do incremento do mercado regional com a expansão industrial, pensou-se que a implantação da

petroquímica na Bahia geraria, por se, uma verticalização industrial até a produção de bens finais de base química.

No entanto as verticalizações de um parque industrial petroquímico não têm sua localização determinada pela oferta de matérias-primas, mas principalmente pela logística de mercado e distribuição. Portanto, as expectativas de verticalização em relação ao pólo baiano não se verificaram.

As dificuldades para consolidação das indústrias no COPEC no caso da química fina e de especialidades foram: o fato da distribuição dos produtos desta indústria (que tem elevado valor agregado e forte especialização) ser feita para mercados em bases nacionais; a falta de um mercado consumidor mais significativo e a ausência de mão-de-obra e serviços especializados.

Indústrias produtoras de plásticos se instalaram no COPEC. Entretanto, o baixo valor agregado do produto, as condições cíclicas deste mercado, a concorrência de políticas de incentivos de ICMS (imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços) oferecidos por outros estados do nordeste para estas indústrias e, mais recentemente, a concorrência com produtos importados impossibilitaram a realização de vantagens expressivas nesta verticalização até recentemente. Mas agora o governo do Estado, em parceria com empresas do Pólo, criou o Programa de Desenvolvimento da Indústria Plástica (o BahiaPlast) que promete atrair muitas indústrias plásticas, numa tentativa de consolidar o setor na Bahia.

b) dificuldades de reestruturação das empresas.

O porte, em geral médio, das empresas instaladas no COPEC, compatível com escalas de mercado nacional com bases autárquicas, dificulta e/ou impossibilita as respostas empresariais frente as flutuações cíclicas do mercado e as políticas

macroeconômicas e, até mesmo, aos movimentos de reestruturação mundial do segmento.

Outro problema é o fato do COPEC ser constituído por empresas pulverizadas. Estimava-se que se o COPEC fosse conformado em uma única estrutura empresarial, haveria uma redução de US\$ 80 milhões e US\$ 40 milhões com custos gerenciais e tributos, respectivamente (FIEB, 1995, p.45).

c) problemas advindos da nova política do gás natural.

A entrada do gás natural boliviano nas regiões sudeste e sul do país provocou mudanças na política de preços de óleo combustível do governo.

Objetivando a entrada do gás natural boliviano, o governo passou a praticar preços mais altos para o óleo combustível, estimulando a substituição deste pelo gás.

A petroquímica baiana é grande consumidora de óleo combustível. Por conseqüência, esta política governamental provocou uma ampliação nos custos das indústrias baianas, pois a oferta de gás natural local é bastante restrita.

Portanto, a petroquímica baiana tem sua competitividade reduzida no âmbito nacional, do Mercosul e dos demais mercados mundiais, devido a política de preços de óleo combustível e de gás natural praticada pelo governo.

d) problemas de transporte.

O sistema de transporte nacional, eminentemente rodoviário, favorece (tanto no aspecto carga como distância) a logística de distribuição dos produtos petroquímicos do sudeste para o resto do país e países do Conesul, em restrição às

transferências dos produtos petroquímicos baianos para o país e também para o Mercosul. Até recentemente a ineficiência das estruturas portuárias era um problema, assim como o alto custo do transporte marítimo, tornando-o pouco econômico. Mais particularmente na Bahia, a ineficiência dos portos foi superada, prevalecendo ainda alguns problemas apenas no porto de Salvador, diminuindo os entraves à competitividade dos produtos petroquímicos baianos oriundos do sistema de transportes.

e) distorções da estrutura tributária no plano federativo¹.

O Imposto Único sobre Combustíveis foi extinto na Nova Constituição, incorporando-se os derivados de petróleo à incidência de ICMS.

Nas operações internas, os débitos do imposto sempre superam os créditos, mas nas externas não há incidência do ICMS sobre as operações de venda final, o que gera crédito acumulado dos fornecedores. Num ambiente inflacionado, esses créditos acumulados são corroídos e não corrigidos.

Mais especificamente para a petroquímica baiana, estas distorções no ICMS implicam num sobre-custo, já que a sua produção é em maior parte destinada a abastecer as indústrias do sudeste do país, não gerando créditos acumulados, agravando ainda mais a sua competitividade no cenário global.

Por fim, percebe-se que a inserção competitiva da petroquímica baiana no bloco comercial do Mercosul e, por conseguinte, no mercado internacional, encontra várias restrições de ordem estrutural e sistêmica, levando as empresas baianas do setor a efetivar mudanças e se reestruturarem para sobreviver e competir no mercado global. As estratégias de reestruturação empreendidas pelas empresas do COPEC serão abordadas no próximo tópico.

4.6 ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS DO COPEC

As unidades empresariais do COPEC, apesar de usufruírem de uma estrutura de operação coordenada através de uma rede infra-estrutural e organizacional, arcam com os ônus de se apresentarem empresarialmente independentes, restringindo o seu poder competitivo. Visando solucionar esse problema, muitas empresas vêm empreendendo esforços de reestruturação (Lima; Queiroz, 1997, p.73).

As mudanças nas empresas do complexo aconteceram em três níveis:

a) a nível empresarial, referem-se aos movimentos de fusões e incorporações de empresas, juntamente com as decisões de novos investimentos. São as principais alterações vivenciadas pelo setor, indicando um período extremamente dinâmico para a petroquímica baiana, objetivando conduzi-la a uma atuação condizente com regras recentes do mercado mundial. Esses movimentos serão analisados mais adiante;

b) a nível administrativo, tem-se a procura da diminuição dos custos através da redução do pessoal empregado diretamente e da terceirização de setores não vitais dentro das empresas;

c) a nível produtivo, verifica-se a adequação dos processos produtivos aos padrões de qualidade e quantidade internacionais, de modo a conquistar certificados de qualidade.

É neste contexto que o Mercosul, cuja importância deriva do fato de ser uma estratégia complementar para o Brasil em seu processo de abertura e inserção mundial, apresenta-se inicialmente como um prolongamento do mercado consumidor interno para os produtos da petroquímica baiana. No entanto o mesmo

pode vir a tornar-se um elemento evidenciador dos limites do setor petroquímico do estado da Bahia.

Neste ponto cabe analisar mais profundamente os principais movimentos de reestruturação que as unidades industriais do COPEC estão realizando: as fusões e incorporações entre empresas.

4.7 FUSÕES E INCORPORAÇÕES NAS EMPRESAS DO COPEC

Os principais grupos controladores da petroquímica brasileira são (posição em 1994): Odebrecht, Econômico, Ultra, Suzano, Ipiranga, Vila Iha, Mariani e Peixeira Castro. Pode-se observar o percentual do faturamento total destas empresas, no referido ano, no gráfico na página seguinte.

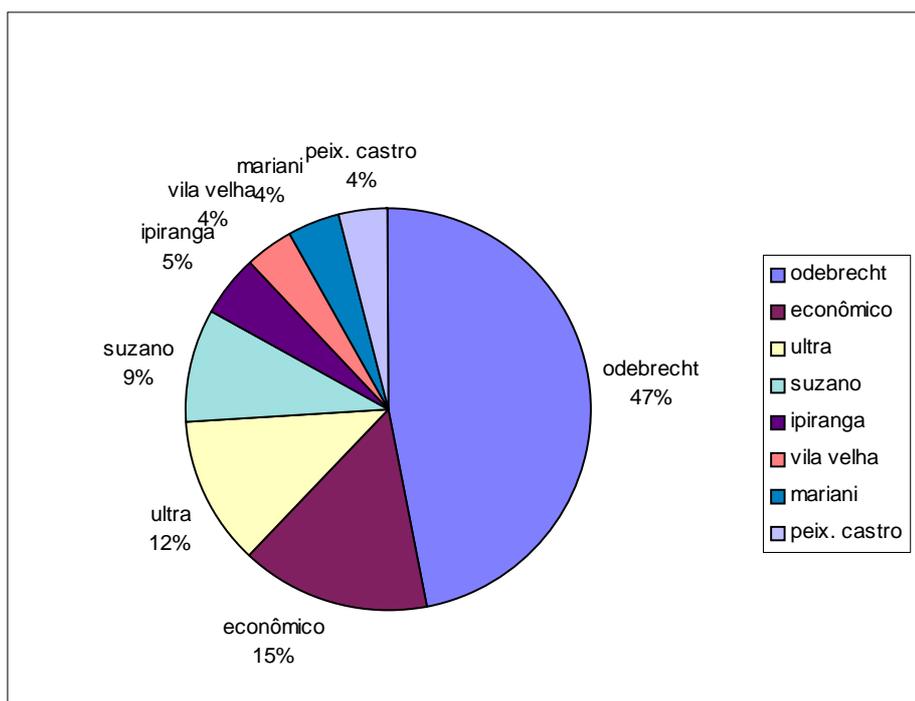
O grupo Odebrecht foi o primeiro a movimentar-se através de fusão de operações de empresas controladoras, já que a OPP (empresa petroquímica do grupo) hoje reúne duas empresas do ramo de termoplásticos (Poliolefinas e a PPH), elevando o seu faturamento perto dos padrões de competitividade no cenário internacional e ofertando um portfolio de produtos diferenciados a seus clientes, feito sem precedentes no mercado nacional (Teixeira, 1997, p.96).

Outra importante reorganização empresarial realizada pela Odebrecht foi a aglutinação operacional de três empresas – Salgema , Companhia Petroquímica de Camaçari (CPC) e Companhia Química do Recôncavo (CQR) – que passaram a constituir a TRIKEM S. A., tornando-se uma das cinco maiores produtoras mundiais do produto Policloreto de Vinila (PVC) (Lima e Queiroz, 1997, p.76).

Os problemas enfrentados pelo grupo Econômico, que controla a Conepar (holding com participações acionárias em várias empresas petroquímicas, inclusive a Politen e a Polialden situadas no COPEC) provocou uma disputa entre os outros grupos do setor, fundos de pensão e até grupos estrangeiros (como a Dow Chemical) pelas empresas da holding, que serão leiloadas (em grupo ou isoladamente) pelo Banco Central (Teixeira, 1997, p.97).

Os grupos Ipiranga e Suzano estão concentrando as suas ações nas suas empresas petroquímicas do sul e sudeste, visando a suas competitividades no Conesul.

GRÁFICO 1 – Distribuição percentual do faturamento bruto equivalente entre os principais grupos nacionais – Posição em 1994



Fonte: TEIXEIRA 1997, p.96

No contexto do Mercosul, é importante salientar a aquisição da Petroquímica Bahia Blanca pela Dow Chemical, acirrando a competitividade das empresas do setor

dentro do Mercosul. Essa questão será abordada mais profundamente no próximo capítulo.

4.8 CONCLUSÃO

A reestruturação das empresas do COPEC, que incorreram em movimentos de fusões, aquisições e incorporações, foi importante para a economia baiana, proporcionando um crescimento para o PIB do Estado da ordem de 4% no ano de 1996. Esse crescimento do setor químico/petroquímico, no entanto, não significou uma expansão do setor, mas sim ganhos de produtividade decorrentes desta reestruturação (Bahia: Análise e dados, v.6, n.3, 1996).

Dados os problemas apresentados e as estratégias de reestruturação que as empresas do setor estão utilizando, faz-se necessário neste ponto verificar a situação da petroquímica baiana no Mercosul, isto é, observar como estão os fluxos comerciais entre o COPEC e os países do Conesul, bem como identificar quais as perspectivas da petroquímica baiana dentro do referido bloco comercial e, conseqüentemente, a sua posição no mercado internacional.

Essas questões serão abordadas no próximo e último capítulo.

Nota

1distorções na estrutura tributária se refere a incidência de tributação em cascata.

5 A PETROQUÍMICA BAIANA NO MERCOSUL

5.1 FLUXOS COMERCIAIS DA BAHIA COM O MERCOSUL

A pauta de relações comerciais entre a Bahia e os países do Mercosul apresenta algumas diferenças e especificidades em comparação com a pauta comercial do Brasil com estes mesmos países. Essas peculiaridades são importantes e, por isso, devem ser avaliadas.

O fluxo de exportação do Nordeste para o Mercosul apresenta a seguinte composição : em primeiro lugar nas exportações está o grupo de produtos da indústria química / petroquímica, detendo a maior parcela do total exportado (35,3%); em segundo lugar estão os produtos plásticos, borrachas e suas obras com

18% das exportações; em seguida vem os produtos das indústrias de alimentos, bebidas e correlatas, detendo 17% do volume exportado para o bloco; depois estão os materiais têxteis (10,5%), metais comuns (6,9%) e máquinas e aparelhos eletroeletrônicos (6,3%) (Mendes, 1997, p.45).

O fluxo comercial do Nordeste com o Mercosul é um reflexo da própria relação comercial da Bahia com este bloco econômico, já que as três primeiras categorias posicionadas na pauta de exportação desta região também são as três primeiras, na mesma ordem, na pauta comercial da Bahia.

O Mercosul foi o bloco econômico que apresentou maior taxa de crescimento como mercado consumidor dos produtos baianos, entre os anos de 1994 e 1995. Enquanto as exportações baianas cresceram na ordem de 11,5%, o fluxo comercial da Bahia para o Mercosul alcançou um incremento anual de 51,2%, em 1995. O perfil dos fluxos comerciais da Bahia para o referido bloco refletem a composição da pauta de exportação do Estado, onde o segmento líder em exportações é o químico / petroquímico e em segundo segmento dos produtos metalúrgicos (Lima; Queiroz, 1997, p. 64 e 65). Em 1996, o Mercosul continuou a crescer como mercado para as exportações baianas, representando 16,7% do total de vendas externas do estado (Boletim Informativo, 1996, p.8).

Em 1997, verificou-se que o setor químico e petroquímico liderou a pauta de exportações baiana com receitas de US\$400 milhões, o que correspondeu a 30% do total das vendas externas do Estado (Bahia Investimentos, n.2, 1998, p.26).

O principal mercado consumidor das exportações baianas no Mercosul é a Argentina, que absorveu quase 90% do fluxo exportado para os países do bloco em 1995, enquanto Uruguai e Paraguai detiveram, respectivamente, 7,2% e 3,8% do referido fluxo; mas nestes três casos de exportação, levando-se em consideração o grau de intensidade de troca de cada caso, o segmento que lidera esses fluxos é o

da indústria química e petroquímica, cujo mix de produtos respondeu por mais de 50% do valor exportado para o bloco em 1995 (Lima; Queiroz, 1997, p.65). O exposto neste parágrafo pode ser observado na tabela 3 da introdução do trabalho.

Em relação às importações baianas dos países do Mercosul, pode-se dizer que este fluxo de troca tem exibido uma taxa de crescimento anual mais significativa ainda do que a de exportação, ostentando um crescimento da ordem de 155,6% no ano de 1995 (Lima; Queiroz, 1997, p.65).

Os bens intermediários e combustíveis detém uma parcela bastante significativa na pauta de importações baiana, com uma participação de 83,4%. A nafta juntamente com o minério de cobre correspondem a aproximadamente 45% do valor total importado. Portanto, conclui-se que o segmento químico e petroquímico não lidera apenas a pauta de exportação do Estado, mas também a de importação. Essa situação está melhor ilustrada no anexo deste trabalho, que mostram os principais produtos importados e principais empresas importadoras, bem como os principais mercados de importação do Estado no ano de 1996 (Boletim Informativo, 1996, p.15)

5.2 Fluxos do COPEC para o Mercosul

As exportações das indústrias de produtos químicos/petroquímicos e indústrias correlatas da Bahia para os países do Mercosul tiveram o seguinte comportamento no ano de 1995 : as importações argentinas representaram quase que o total do volume de exportações do setor para o referido bloco, com cerca de 98,3% do total; as indústrias correlatas detiveram apenas 0,4% do volume exportado pelo setor (Teixeira, 1997, p.104). A tabela a seguir ilustra claramente o que foi exposto.

TABELA 6 – Exportações de químicos e transformação de

plásticos para o Mercosul

Bahia - 1995

Em %

Produtos/países	ARGENTINA	URUGUAI	PARAGUAI
Prod. Ind. Química	97,9	1,6	0,03
Prod. Ind. de Transformação Plástica	0,4		
TOTAL	98,3	1,6	0,03

Fonte: Elaborado a partir de dados de TEIXEIRA, 1997, p.104

A grande maioria das empresa petroquímicas do pólo de Camaçari realiza vendas externas. O Mercosul, então, passou a representar para estas empresas uma importante extensão do mercado consumidor¹.

Vale ressaltar que, ao mesmo tempo que as empresas petroquímicas baianas compõem o setor de maior participação nas exportações do Estado, também são as maiores importadoras. A exemplo, em 1997, cinco empresas petroquímicas passaram a importar insumos da Argentina. Entre elas, a Química da Bahia, a Pronor Petroquímica e a Copene (Química, 1997, p.3).

O Mercosul como mercado consumidor para os produtos petroquímicos tende a crescer rapidamente nos próximos anos em função do crescimento do mercado de produtos finais, em especial da indústria automobilística. As exportações da petroquímica baiana para o bloco também tendem a crescer.

Enfim, até o momento o Mercosul pode ser apenas considerado como uma ampliação da escala do mercado interno, trazendo consigo mais clientes, mas também mais concorrentes para a petroquímica baiana.

5.3 NOVOS INVESTIMENTOS NO COPEC

Antes de verificar os investimentos em andamento e previstos para o Pólo Baiano, faz-se necessária uma análise do quadro nacional do setor petroquímico, no sentido de conhecer a situação dos outros pólos petroquímicos do país.

A Petrobrás anunciou em 1995 um cronograma de investimentos de US\$600 milhões na refinaria Alberto Pasqualini (no RS), com o objetivo de aumentar a produção da nafta para atender a demanda gerada pela duplicação do Pólo de Triunfo. No Pólo de São Paulo, a expansão está impedida pela não disponibilidade de matérias-primas, já que a PQU (Petroquímica União, fornecedora de produtos básicos) não tem espaço físico para crescer. A saída, então, anunciada pelo Governo de São Paulo, juntamente com a Petrobrás, foi a instalação de um novo pólo junto a Refinaria do Planalto, em Paulínea – O Pólo de Paulínea. Foi anunciada também a criação do Pólo Rio, um mini pólo no Rio de Janeiro que, utilizando gás natural como matéria-prima, será um importante concorrente em derivados de eteno, principalmente para a petroquímica baiana (Teixeira, 1997, p.98 e 99).

Para a petroquímica baiana o Mercosul, apesar de apresentar-se inicialmente como uma extensão do mercado consumidor por os seus produtos, pode vir a torna-se também um elemento evidenciador dos limites da Bahia nas trocas intrabloco, em função principalmente de quatro questões : a proximidade geográfica do pólo petroquímico do Rio Grande do Sul dos mercados consumidores da Argentina, Uruguai e Paraguai; a duplicação da central de matérias-primas (COPELUL) do Pólo de Triunfo (RS) prevista para este ano (1998); a provável construção de um canal interligando as bacias dos rios Jacuí e Uruguai (RS), que possibilitaria o transporte hidroviário dos produtos petroquímicos de Triunfo para os países do bloco; e a concorrência dos produtos derivados do eteno do Pólo Rio, que utilizará matéria-prima mais barata (Lima; Queiroz, 1997,p.74 e75).

Objetivando suplantar os inúmeros desafios atuais frente ao Mercosul, a petroquímica baiana está recorrendo a uma série de mudanças, a nível empresarial e estrutural : fusões entre empresas, instalação de novas unidades industriais e elaboração de projetos para investimentos. Essas mudanças nas empresas já foram explicadas no item 4.7 do capítulo anterior.

O grupo Odebrecht unificou suas operações de fabricação do PVC em uma só empresa – a Trikem², Os grupos Suzano, Montel e Ipiranga uniram-se para criar a Polibrasilmega, empresa que será fruto da fusão de três unidades da Polibrasil, duas das quais em Camaçari, mais as empresas Koppol e Polibrasilcomposto, esta também no pólo baiano. Outro projeto de integração está sendo formulado pelo grupo Mariani, que opera na produção de matérias-primas para indústria de espumas, plásticos de engenharia e fios sintéticos e com forte atuação no Complexo de Camaçari, objetivando alastrar sua cadeia produtiva até a confecção de embalagens PET (Balanço Anual, 1996/97, p.36).

Em 1997 foi criada uma nova empresa no Pólo de Camaçari, a Proppet, uma “joint venture” de US\$300 milhões da Nitrocarbono, com 51% de participação, com a OPP Petroquímica, com 49%, que está prestes a produzir a resina PET (polietileno tereftálico) usada na produção de garrafas de refrigerantes. A Copene, em parceria com a Petrobrás, estuda a possibilidade de aumentar a sua produção para 1,8 milhões de toneladas anuais, no prazo de cinco anos., precisando para viabilizar este projeto, encontrar alternativas que garantam o suprimento de nafta.

Afim de resolver o problema de fornecimento de matéria-prima, a Copene admite a possibilidade de construir uma refinaria própria – seria um projeto de US\$800 milhões que até o ano 2002 estaria em operação, assegurando o suprimento de nafta para o COPEC (já que a refinaria de Mataripe supre apenas 22% da nafta requerida pela Copene, sendo que o restante é comprado de outros Estados e do

exterior) e possibilitando a expansão da central de olefinas e aromáticos da Copene de 1,2 para 1,8 milhões de toneladas/ano de eteno (Balanço Anual, 1997, p.50). Mas esta é apenas uma das possíveis soluções para o problema da matéria-prima.

Outros projetos também foram anunciados; entre estes os principais são : os da Polialden, da Poliolefinas nos segmentos de termoplásticos, o da Oxiteno na produção de óxido de eteno e o da Dow na expansão da planta de produção de óxido de propeno. A conclusão da segunda etapa da ampliação da refinaria de Landulfo Alves também permitirá uma maior oferta de matérias-primas básicas para as empresa do Complexo de Camaçari, viabilizando novos projetos a base de propeno, a exemplo dos plásticos de alta performance utilizados na indústria automobilística (Lima; Queiroz, 1997, p.76).

Também a criação do BahiaPlast aponta um novo horizonte para o Pólo de Camaçari, já que este programa de incentivo do Estado, em parceria com a FIEB, deve atrair muitas indústrias transformadoras plásticas para a Bahia, implicando na formação de um centro consumidor dos produtos do COPEC dentro das fronteiras do próprio Estado . Empresas como a Tigre e a Fortilit já anunciaram investimentos para a Bahia (Bahia Investimentos, n.3, 1998, p.22e23).

A provável instalação de montadoras de veículos em Camaçari e no Centro Industrial de Aratu – Asia Motors, Hyundai, Tatra e mais três fabricantes de veículos de duas rodas – é vista como um fator favorável a indústria de transformação, pois vários componentes desta indústria são feitos com plástico de engenharia (Balanço Anual, 1997, p.58).

Apesar de enfrentar sérios obstáculos a sua expansão a longo prazo, a petroquímica baiana, através dos recentes investimentos e rearrumações do setor que tornam o horizonte mais otimista, ainda é a área industrial deste setor a nível nacional que apresenta melhores condições para expansões imediatas, em razão da

disponibilidade de matérias-primas devido a possibilidade de expansão da Copene e da Refinaria de Mataripe.

5.4 PERSPECTIVAS PARA A PETROQUÍMICA BAIANA

O processo de globalização interrompeu o movimento de desconcentração econômica do país, que havia permitido o crescimento acelerado do Nordeste, promovendo a reconcentração regional e suas estratégias de especialização e provocando, por consequência, mudanças nos setores industriais.

O Complexo Petroquímico de Camaçari, em operação desde 1978, não conseguiu atrair para o seu parque industrial as empresas transformadoras, o que seria necessário para criar um mercado local e reduzir a dependência do Centro-Sul do país. No entanto, a globalização e o fim da política de substituição de importações tornaram uma exigência a implantação de um parque transformador junto a Camaçari, uma questão crucial, um meio de assegurar futuro à central de matérias-primas do COPEC, a Copene, e às indústrias das gerações seguintes (Balanço Anual, 1997, p.48).

O futuro industrial do COPEC depende, então, de algumas questões a serem resolvidas, ou seja, do desempenho de alguns critérios específicos de competitividade.

O primeiro destes critérios é a disponibilidade e os preços das matérias-primas. Apesar do preço da nafta ser estabelecido pela política do Governo, hoje existe uma tendência à flexibilização desta, através de negociações, favorecendo as empresas petroquímicas (Teixeira, 1997, p.103).

Outro problema relacionado à matéria-prima e que tem importância primordial para a petroquímica nacional, principalmente a baiana, é a concorrência com os

Pólos de Baía Blanca, na Argentina, e o Mobil, na Venezuela, que dispõem de gás natural como matéria-prima, mais do que a nafta (Balanço Anual, 1997, p.50). A concorrência com Baía Blanca é a mais preocupante, em função da Argentina ser um dos países membros do Mercosul, e, por esta razão, o seus produtos estão isentos de taxas tributárias para entrarem no Brasil. A Copene estuda três possibilidades de solução para este problema: uma é a construção de uma refinaria própria, outra é a importação de matérias-primas alternativas e, ainda, o arrendamento da capacidade ociosa de alguma refinaria no exterior. Para se definir, a Copene aguarda uma definição mais claras das novas tendências de mercado, como também a regulamentação da Agência Nacional de Petróleo (ANP) (Bahia Investimentos, n.2, 1998, p.30).

A segunda questão a ser discutida como critério específico de competitividade para a petroquímica baiana é o resultado dos processos de reestruturação dimensional empreendidos pelas empresas do Pólo de Camaçari. Estes processos, representados por fusões, aquisições e associações entre empresas, deverão culminar em uma estrutura empresarial com o escopo exigido pela competição internacional. Em relação a escala de produção, o COPEC apresenta duas características benéficas : a Copene está entre as maiores produtoras de eteno instalada num mesmo local e as indústrias da segunda geração possuem escala comparativa às plantas das empresas européias.

O terceiro e importantíssimo critério para a competitividade das empresas petroquímicas é a tecnologia utilizada e o domínio desta por parte das empresas. A defasagem tecnológica e de conhecimento para se criar outras rotas tecnológicas é uma questão que está longe de ser resolvida, entretanto a indústria petroquímica nacional já está dando sinais de progresso. A exemplo, a Oxiteno do COPEC optou por fazer ela mesma o projeto de engenharia de sua segunda planta de óxido de eteno, já inaugurada, em vez de comprar uma licença no exterior, obtendo sucesso

e confirmando sua capacidade em competir num mercado aberto (Balanço Anual, 1997, p.50).

Outros fatores que ainda podem afetar a capacidade competitiva da indústria petroquímica baiana são os fatores sistêmicos. Um dos grandes problemas neste aspecto é a perspectiva de redução substancial do crédito oferecido pelo governo para os empreendimentos na petroquímica, em razão da necessidade de corte de gastos para redução do déficit público (Teixeira, 1997, p.104). Outro fator de ordem sistêmica, que pode inviabilizar a competitividade dos produtos petroquímicos baianos no Mercosul, é a precariedade do sistema de transportes, com portos de baixa eficiência e elevados custos de frete.

Na tentativa de inserção competitiva no Mercosul, o governo do Estado juntamente com as empresas petroquímicas baianas está elaborando projetos de investimentos programados até o início do próximo milênio. A indústria petroquímica contará com cerca de 13% dos recursos totais oferecidos pelo Governo, que tem por objetivo com estes investimentos dinamizar o setor petroquímico baiano, um dos mais propícios a ser impactado pelo Mercosul (Lima; Queiroz, 1997, p.89).

Segundo Teixeira (1997), a petroquímica baiana melhor se beneficiaria da integração ao Mercosul, caso houvesse uma maior articulação da petroquímica com as indústrias de transformação, agregando mais valor aos produtos, passando a exportar bens de consumo final. Atento para esta necessidade, o governo do Estado juntamente com a iniciativa privada, formulou o programa BahiaPlast, na tentativa de dar continuidade ao dinamismo da indústria petroquímica baiana, incentivando um encadeamento para frente do setor, utilizando como alternativa a implantação da chamada transformação plástica.

Está previsto para este ano também um investimento de US\$580 milhões para o complexo de Camaçari, que é a instalação de uma planta de produção de inseticida

da empresa Monsanto, que importaria matéria-prima e produziria dois intermediários, trazendo boas perspectivas de desenvolvimento à jusante, inclusive para a química fina.

Enfim, as perspectivas para a petroquímica baiana a curto e médio prazo, considerando o cenário de concorrência global e sua inserção competitiva no Mercosul, são favoráveis. Estão previstos vários projetos para ampliação de indústrias e instalação de novas. A tendência é, pois, transformar o Nordeste em centro consumidor com a chegada das indústrias de transformação, necessárias em função dos entraves que a petroquímica baiana apresenta devido a sua localização desprivilegiada em relação ao sul do país e os países do Mercosul.

É esperado também que a vinda da indústria automobilística para o Estado fomente a indústria petroquímica baiana e proporcione o seu crescimento à jusante, em razão dos componentes plásticos utilizados pela indústria automobilística.

Com o objetivo de atrair indústrias transformadoras para o estado, o governo baiano concederá incentivos e crédito, e as empresas fabricantes de produtos petroquímicos intermediários fornecerão resinas em condições especiais, com a garantia de suprimento em qualquer situação de mercado e preço diferenciado (Balanço Anual, 1997, p.48).

No entanto, a instalação de novas indústrias no segmento petroquímico poderá ser dificultada por um dumping estrutural, caracterizado pela redução de preço do produto abaixo do valor que garanta lucro para a empresa afim de impedir a entrada de novos concorrentes no mercado, a nível nacional e/ou internacional.

Se concretizada a chegada das indústrias de transformação ao COPEC, ocorrerá uma grande expansão na produção industrial da Bahia. No entanto, o sucesso do BahiaPlast depende também de uma análise mais aprofundada do mesmo.

Para a Bahia, por exemplo, seria recomendável o encadeamento do setor automotivo atrelado a transformação plástica, já que estão previstos investimentos desta natureza para a região.

Nota

1A exemplo, a Trikem (empresa do Copec) comercializa no exterior quatro produtos: policloreto de vinila em suspensão e em emulsão e soda cáustica líquida e em escama. Entre janeiro e julho de 1997 foram exportadas 15 mil toneladas de PVC, das quais 10,5 mil para a Argentina. O Mercosul passou a ser prioridade nas intenções de expansão das empresas (Química, 1997, p.3).

2Resultado da fusão da Salgema, da Companhia Petroquímica de Camaçari e da Companhia Química do Recôncavo, outros grupos do setor também estão anunciando movimentos empresariais similares.

6 CONCLUSÃO

A abertura comercial e a conseqüente queda de alíquotas exigiram uma série de mudanças por parte das empresas petroquímicas instaladas no Pólo de Camaçari, mudanças essas primordiais para a sobrevivência destas empresas em um ambiente de concorrência internacional, onde a inserção competitiva no Mercosul é a principal etapa para assegurar a capacidade de concorrência no mercado externo.

As empresas do COPEC incorreram, sobretudo numa série de reestruturações empresariais, fusões, aquisições e associações, discutidas nos capítulos anteriores, que resultaram principalmente em ganhos de produtividade e em deslocamento maior dos centros decisórios empresariais para o centro-sul do país.

A conclusão de investimentos já previstos e a elaboração de novos projetos para o parque industrial de Camaçari, mencionados durante a exposição do trabalho, também veio contribuir para manter a competitividade das empresas do COPEC.

Mas todas essas modificações na estrutura empresarial das empresas do COPEC e os investimentos realizados e os previstos asseguram a competitividade da indústria petroquímica baiana apenas a curto e médio prazo. Para que a longo prazo a capacidade concorrencial destas empresas no cenário internacional seja mantida, é necessário a tomada de outras providências.

Uma destas providências seria a implantação de um parque produtivo de bens finais na Bahia, o que atrairia as indústrias petroquímicas de transformação da terceira e quarta geração para o Pólo de Camaçari, ao criar um mercado consumidor local. Com este objetivo foi criado o programa BahiaPlast que, para aumentar suas chances de sucesso, deveria ser aprofundado, inclusive através da geração de informações técnicas a respeito da indústria de transformação plástica.

Os problemas de ordem sistêmica, particularmente estrutura e transporte, se mantêm como importantes entraves à competitividade do segmento petroquímico instalado na Bahia. As distorções no ICMS implicam num sobre-custo para a petroquímica baiana, dificultando sua competitividade.

Em relação ao Mercosul, hoje o transporte já não se revela como entrave a competitividade dos produtos petroquímicos baianos nesta região, pois os problemas da infraestrutura portuária foram minimizados.

Outra questão ainda importante para a capacidade concorrencial internacional é a realização de P&D (pesquisa e desenvolvimento). Hoje, na petroquímica baiana, a pesquisa fundamental voltada para a química básica tem viabilidade comprometida

pelos limites impostos pela escala empresarial, mas a pesquisa aplicada na área de desenvolvimento de produtos e controle de processos tem boas perspectivas na Bahia (FIEB, 1995, p.460).

Por fim, apesar de apresentar a princípio boas condições para a competitividade internacional e inserção competitiva no Mercosul, as empresas petroquímicas baianas e o governo do Estado precisam unir forças para suplantar os entraves que se impõem a competitividade deste segmento industrial na Bahia, tornando o Complexo Petroquímico de Camaçari definitivamente capaz de concorrer em mercado aberto.

1

1

¹ A exemplo, a Trikem (empresa do COPEC) comercializa no exterior quatro produtos: policloreto de vinila em suspensão e em emulsão e soda cáustica líquida e em escama. Entre janeiro e julho de 1997 foram exportados 15 mil toneladas de PVC, das quais 10,5 mil para a Argentina. O Mercosul passou a ser prioridade nas intenções de expansão das empresas (RELATÓRIO da GAZETA MERCANTIL, 1997, p.3).

2