

PETRÓLEO

POR DENTRO DO

• PUBLICAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS DA PETROBRÁS • ANO 1 Nº 9 MAI. 1994

Shell sofre abalos na frente política e na área empresarial

O "chefão dançou". Assim, a revista *Veja* anunciou o pedido de demissão de Omar Carneiro da Cunha, presidente da Shell do Brasil e líder do lobby empresarial contra o monopólio estatal do petróleo. Dedicado com grande fervor à campanha contra o monopólio, Omar ao que tudo indica descuidou-se dos negócios de sua empresa e acabou sendo forçado pela matriz holandesa a pedir as contas e renunciar a um cargo que lhe rendia a bagatela US\$ 350 mil por ano (pelo menos cinco vezes mais do que ganha o presidente da Petrobrás). Pudera, para dedicar-se ao lobby o ativo Omar procurou ocupar todos os espaços. Além de

presidente do sindicato dos distribuidores de petróleo, ele comandava um comitê dedicado a questões energéticas na Associação Comercial do Rio de Janeiro, ocupava cargo de direção na Câmara de Comércio Americana e presidia o comitê de apoio empresarial ao Centro de Economia Mundial da Fundação Getúlio Vargas. Além disto presidia o Instituto Liberal que contrata professores e jornalistas para fazerem artigos, revistas e livros contra os monopólios e a soberania nacional.

Enquanto Omar brilhava, a Shell afundava. A rentabilidade da empresa sobre o patrimônio caiu de 20% em 1989, para 0,7 % em 1990, menos de 2% em 1991 e 0,7% em 1992. O nau-

frágio da Shell não foi acompanhado pelas demais empresas do setor. Prova disso, é que a rentabilidade do setor subiu de 6% em 91 para 14,2% em 92. Em 93, a situação não melhorou. A rentabilidade da Shell não passou de minguados 0,3%, enquanto as outras distribuidoras continuavam indo muito bem, obrigado.

Os balanços da Shell mostram, ainda, que excluindo-se os efeitos da correção monetária a empresa vem amargando prejuízos consecutivos: 17,3% em 89, 20,4% em 90, 19,8% em 91 e 20,4% em 92. Já as demais distribuidoras não deram dor de cabeça aos seus acionistas, pois apresentaram resultados positivos. Aliás, comparando-se os resultados da Petrobrás Distribuidora em 1993 com os da Shell o contraste chega a ser gritante. O faturamento da BR chegou a US\$ 5,6 bilhões e o da Shell alcançou US\$ 3,5 bilhões. Isso significa que a subsidiária da Petrobrás faturou 50% mais do que a multinacional. Mas seus lucros foram oito vezes superiores: US\$ 73,2 milhões contra US\$ 8,2 milhões.

Como explicar essa discrepância entre faturamento e lucro? Há duas possibilidades. A primeira é que a Shell revela uma ineficiência espantosa, o que justificaria a demissão de Omar Carneiro da Cunha. A outra é que a empresa esconde resultados, para sonegar impostos.

Diante desses resultados, o que terá a dizer a mídia que nos últimos tempos louvou as multinacionais como um modelo de eficiência a ser imitado pela arcaica Petrobrás? Será que a mesma mídia, que tanto vibrou com a auditoria que o governo resolveu fazer nas contas da Petrobrás, não deveria pedir ao governo que através da Receita Federal fizesse uma devassa nas contas da Shell? ■

Uma numerologia cabalística

A pesar do fracasso da campanha liderada pela Shell contra o monopólio estatal do petróleo e da ineficiência (ou esperteza fiscal?) que a empresa vem revelando nos últimos anos, com resultados desastrosos no Brasil, há os que parecem confiar cegamente nos números divulgados pela multinacional. Será ingenuidade ou má fé? Tal pergunta deveria ser formulada aos professores Danilo de Souza Dias e Adriano Pires Rodrigues, do Programa de Planejamento Energético da Coppe/UFRJ, autores do livro *Petróleo – Livre Mercado e Demandas Sociais*, patrocinado pelo Instituto Liberal.

A dupla Danilo e Adriano insiste em afirmar que para o Brasil alcançar a auto-suficiência em petróleo seriam necessários investimentos de US\$ 100 bilhões – número com o qual, não por mero acaso, a Shell também trabalha. Os respeitáveis mestres jamais revelam como chegaram a esse número,

que é escandalosamente inflado para justificar a atração de capitais estrangeiros para o setor petrolífero através da abertura às multinacionais. Enquanto exibem sua numerologia cabalística, Adriano e Danilo ignoram os estudos da equipe técnica da Petrobrás que indicam US\$ 40 bilhões como suficientes para que o país se livre para sempre da dependência do petróleo importado.

Danilo e Adriano querem que a Petrobrás continue nas áreas onde já descobriu petróleo e abra as demais para as multinacionais. Será que os ilustres professores ignoram que tal política já foi adotada no período 1977/88, através dos chamados contratos de riscos? Os resultados são conhecidos: 35 empresas esquadriharam nossas bases sedimentares e não descobriram uma gota de petróleo. Errar é humano. Insistir no erro, como querem Danilo e Adriano, é burrice. ■

Mina de ouro

■ É realmente espantoso que a Shell consiga operar com prejuízo no Brasil. Afinal de contas, a política de preços adotada para os derivados de petróleo vem beneficiando sistematicamente as distribuidoras com reajustes bem acima da inflação. Quem quiser comprovar tal afirmação pode examinar o que aconteceu de novembro do ano passado a abril de 94 – período que utilizado pelo governo para fazer a conversão dos preços em cruzeiros reais para URV e, conseqüentemente, para o real.

Tomando-se 24 de novembro de 1993 como base (Índice 100) e computando-se os aumentos de preços dos derivados de petróleo até 26 de abril de 94, a remuneração da Petrobrás alcança 491,12, inferior ao reajuste de preços pago pelo consumidor que atinge 536,16. Como explicar tal diferença? Quem saiu ganhando nessa história, já que a remuneração da Petrobrás não acompanhou sequer a variação cambial do período, que alcançou 546,04?

Bem, os produtores de álcool ganharam já que sua remuneração pulou de 100 para 628,81. Os revendedores, idem. Passaram de 100 para 629,98. Mas, a palma de ouro, a *pole position*, ficou com as distribuidoras que chegaram a 702,55. Uma remuneração 43% superior à da Petrobrás.

Estas vêm, além disso, acumulando enormes lucros financeiros, pois antes de pagarem à Petrobrás rolam os recursos por oito dias. Esse giro lhes garante um ganho, de acordo com fontes das próprias distribuidoras, estimado em US\$ 1,5 bilhão por ano.

As distribuidoras, ao contrário da Petrobrás, se transformaram portanto em autênticas sócias da inflação.

Filé mignon

■ Apesar de roer o osso, a Petrobrás Distribuidora consegue ter um desempenho empresarial melhor do que a Shell que só se banqueteia com o filé *mignon*. O que significa exatamente isso? Enquanto a BR é responsável pela distribuição de derivados de petróleo nas regiões de acesso mais difícil, que exigem uma complicada logística de transporte e estocagem para serem abastecidas, a Shell concentra suas atividades nas áreas mais desenvolvidas do país, que contam com os maiores mercados consumidores e uma boa infra-estrutura de armazenagem e transporte do combustível.

Os dados sobre a parcela de mercado na distribuição da BR e da Shell mostram o papel estratégico exercido pela subsidiária da Petrobrás no abastecimento das regiões de acesso mais difícil e menor capacidade de consumo. Na região Norte a BR é responsável por 52,8% da distribuição e a Shell por apenas 4,5%. No Nordeste a BR responde por 49,7% e a Shell por 15,4% e no Centro-Oeste a divisão do bolo é de 36% contra 18,8%. Nos estados de Roraima, Rondônia e Acre a BR tem 100% de participação.

Quando o filé *mignon* aparece a presença da Shell cresce. Na região Sudeste sua parcela da distribuição é de 25% contra 33,3% da BR e no Sul a Shell fica com 16,5 e a BR com 28,7%. Essa repartição do mercado mostra que a BR sacrifica seus lucros, sua rentabilidade, para garantir o abastecimento das regiões mais distantes do país, para assegurar o fornecimento de derivados nas áreas de fronteira agrícola, nas pequenas cidades do interior, nas zonas de ocupação recente etc. A BR age assim porque é uma empresa pública, um instrumento do Estado nacional para a promoção do desenvolvimento

e da integração territorial. Já a Shell age como uma empresa privada, preocupada apenas com a geração de lucros.

O que aconteceria, então? Sem perspectivas, as populações dessas áreas migrariam agravando o esvaziamento do campo, o inchaço das cidades e os desequilíbrios regionais.

De olho no óleo

■ Embora os neoliberais insistam na tese de que o petróleo é uma *commodity* como outra qualquer, a preocupação dos países ricos em assegurar seu acesso às reservas petrolíferas mostra que essa tese é tão sólida quanto um castelo de areia. Aliás, continuar a defendê-la depois do massacre que os Estados Unidos e seus aliados promoveram contra o Iraque é uma insanidade.

Outro exemplo da importância estratégica do petróleo vem agora a público com as informações que estão surgindo a respeito das Ilhas Malvinas. A ferocidade com que a Inglaterra defendeu este território aparentemente insignificante, com forte apoio logístico dos Estados Unidos, provavelmente pode ser explicada pelas potencialidades que as Malvinas apresentam como zona produtora de petróleo.

Estudo sísmico realizado pelo British Geological Survey, abrangendo a zona exploratória de 200 milhas em torno das ilhas, indicam que as reservas de óleo no Atlântico Sul podem superar em mais de 50% as reservas do setor britânico do Mar do Norte. Os dados foram levantados no norte do arquipélago pela Spectrum Energy e na parte meridional pela Geco-Prakla.

Os britânicos não escondem sua pretensão de desenvolver atividades exploratórias na área e a Argentina já revelou o mesmo desejo. A disputa pode se tornar séria, porque ingleses e argentinos sabem muito bem que o petróleo não é uma *commodity* qualquer.

ESTRUTURA DE PREÇOS DE DERIVADOS

Variação das remunerações dos segmentos da Indústria Petrolífera (%)

Segmento	24/11/93	8/12/93	29/12/93	11/1/94	26/1/94	8/2/94	24/2/94	15/3/94	26/3/94	12/4/94	26/4/94	Total
Petrobrás	100	17,50	16,50	17,30	11,50	14,76	17,20	20,53	19,25	18,19	20,06	491,12
Distribuidora	100	32,54	22,11	19,66	18,25	21,31	18,06	18,51	19,25	21,11	25,15	702,55
Produtor de álcool	100	18,50	17,45	17,00	25,32	22,00	23,52	19,50	19,25	18,47	21,12	628,81
Revendedores	100	24,89	20,41	16,77	18,32	24,97	18,02	19,50	19,25	18,60	21,64	629,98
Frete	100	15,83	16,59	16,50	18,10	18,32	18,00	19,50	19,25	18,23	21,12	529,39
Fup	100	11,51	17,90	16,66	37,16	16,95	23,03	16,25	19,50	17,87	27,30	630,93
Consumidor	100	18,19	17,49	17,11	16,23	16,50	18,42	19,50	19,25	18,47	21,79	536,16
Variação cambial	100	13,22	23,50	15,17	19,39	17,98	20,08	22,55	14,38	20,77	18,42	546,04



ASSOCIAÇÃO DOS
ENGENHEIROS
DA PETROBRÁS

EXPEDIENTE

Rua Almirante Barroso, 22 – 19º andar – Centro, RJ CEP 20031 Tel. 220-4774 Fax 262-9224
POR DENTRO DO PETRÓLEO
Jornalista Responsável: Ricardo Bueno
Mais informações sobre as matérias deste boletim poderão ser obtidas junto à AEPET