

São Paulo, 29 de julho de 2015.

Ilmo. Sr.

Dr. Eduardo Mauat da Silva

DD. Delegado da Polícia Federal

DPF/PR

Senhor delegado

Venho perante V.Sa. fazer os seguintes esclarecimentos relacionados ao contrato de Nafta firmado entre **PETROBRAS** e **BRASKEM**.

1. **BRASKEM** e **PETROBRAS** formam juntas a base de sustentação da cadeia química e petroquímica brasileira, que representa hoje a 6ª indústria química do mundo com um faturamento de US\$ 156 bilhões, gerando 2 milhões de empregos diretos e indiretos de alta capacitação, remunerando 50% acima da média da indústria, responsável pelo abastecimento de matérias-primas e insumos para quase 15 mil empresas nas 2ª e 3ª gerações petroquímicas e com potencial de significativos investimentos, segundo estudo do BNDES.

2. As negociações comerciais entre **PETROBRAS** e **BRASKEM** para o fornecimento de nafta para indústria petroquímica brasileira estenderam-se por cerca de um ano, entre os anos de 2008 e 2009, e envolveram a participação direta das equipes técnicas das duas empresas.

3. O objetivo de **PETROBRAS** e **BRASKEM** era encontrar uma fórmula de preço que substituísse o modelo que até então vinha sendo aplicado, considerado anacrônico, e que fosse capaz de regular de forma estável o mercado no longo prazo e permitir novos investimentos no setor. Além disso, as partes buscavam uma solução que levasse em consideração a dinâmica petroquímica internacional (competitividade do gás no Oriente Médio como matéria-prima, por exemplo), bem como a competitividade da cadeia petroquímica no Brasil.

4. Esses interesses eram convergentes e atenderiam a ambas as partes. De um lado, a **PETROBRAS** necessitava de um comprador local para a sua nafta no longo prazo, além de ser acionista direta da **BRASKEM** com assento no Conselho e compartilhamento da gestão estratégica da Companhia. Por outro lado, para a **BRASKEM** interessava uma solução de longo prazo que conferisse competitividade à cadeia petroquímica brasileira, possibilitando a todos os participantes dessa cadeia a estabilidade necessária para a realização de novos investimentos (que pelo valor envolvido possuem um longo prazo de maturação).

5. Além de ser do conhecimento do mercado, a própria equipe técnica da **PETROBRAS** responsável pelas negociações, para embasar as deliberações a serem tomadas pela Diretoria Executiva (DIP 110/2009 – Anexo 17 do Relatório da Comissão), assim se manifestou:

“No final de 2007, as Centrais Petroquímicas passaram a argumentar que a política de preço vigente limitava a competitividade das empresas diante do início do ciclo de baixa de margens do segmento e da perspectiva de entrada em operação de novos produtores com acesso a matérias-primas de menor custo no Oriente Médio (Gás Natural). Diante desse cenário, Petrobras e Centrais iniciaram, em maio de 2008, a negociação de uma nova política de preços de longo prazo. Destaca-se que as discussões foram realizadas de forma independente com cada uma das empresas, de forma a atender aos requisitos do Código de Conduta Concorrencial da Petrobras.”

6. Ao longo do processo de negociação, diversas propostas e contrapropostas foram formuladas. O racional econômico da solução encontrada era uma fórmula a partir do conceito de divisão de margem: em períodos de boas margens na petroquímica, a nafta subiria de preço; em períodos de baixas margens petroquímicas, a nafta cairia de preço. Nesse sentido, a fórmula incluiu cotações internacionais de todos os elementos da cadeia produtiva, do petróleo aos produtos petroquímicos: eteno (Europa), propeno (EUA), benzeno (EUA), nafta ARA (Europa) e petróleo Marlim (Brasil).

7. Este aspecto também foi destacado pela equipe técnica da **PETROBRAS** (DIP 110/2009 – Anexo 17 do Relatório da Comissão):

“Conforme exposto, a nova fórmula de preços passa a incluir as cotações internacionais dos principais produtos petroquímicos de 1ª geração – eteno, propeno e benzeno. A adoção dos fatores “K”, calculados com base em médias históricas de sete anos, permite que o valor da nafta flutue conforme variação das margens na indústria petroquímica, apreciando-se em momentos de margens mais vantajosas e depreciando-se nos momentos inversos.

A inclusão da referência MARLIN baseia-se no fato de que cerca de 25% da nafta consumida pelas Centrais transformam-se em energia durante o processo produtivo, e de que aproximadamente 60% da nafta fornecida pela Petrobras é oriunda de petróleo de produção nacional.

(...)

Os instrumentos contratuais a serem firmados com Braskem e Quattor permitem, ao incorporar a nova política de preços negociada, uma melhor distribuição das margens nos segmentos de refino e petroquímico, garantindo, desse modo, competitividade às Centrais Petroquímicas brasileiras no novo cenário da indústria mundial e sua capacidade de reinvestimento.”

8. O depoimento de **GUILHERME PONTES GALVÃO FRANÇA** colhido em 27/03/2015 (Anexo 12 do Relatório da Comissão da **PETROBRAS**) também esclarece:

“No cenário em que a PETROBRAS é produtora e integrada na cadeia petroquímica, a fórmula permite capturar vantagens dos ciclos de alta da petroquímica, e nos ciclos de baixa permite vantagens para a empresa petroquímica, trazendo equilíbrio para o contrato. O modelo brasileiro foi construído com a PETROBRAS única fornecedora de matéria prima e integrada na petroquímica, modelo sem comparação no mundo”.

9. Durante as negociações foi discutido o estabelecimento de um piso e de um teto de preços em função da elevada volatilidade do mercado. Teto e piso serviriam justamente para proteger as partes durante as oscilações de preços, o que é comum no mercado de petróleo, nafta e de petroquímicos (mercados cíclicos). Para estabelecimento do piso e do teto foi levado em consideração o custo de oportunidade relativo à paridade de exportação e importação de nafta pela **PETROBRAS** e pela

BRASKEM, respectivamente, que seria a alternativa de cada uma das partes caso não adquirisse ou vendesse a nafta para a outra.

10. As negociações foram concluídas com uma fórmula paramétrica com referências do mercado internacional de produtos petroquímicos, nafta ARA e petróleo Marlim, com piso de 92,5% do preço na Europa (ARA) e teto de 102% do preço da Europa (ARA). Esses patamares foram definidos considerando que caso a **PETROBRAS** tivesse que exportar nafta receberia um valor da ordem de 92,5% do ARA e as importações da Argentina chegavam ao Brasil com valor em torno de 102% de ARA.

11. A fórmula negociada foi levada para apreciação da Diretoria Executiva da **PETROBRAS** que a aprovou, porém, com a alteração dos limites de piso e teto de 92,5% e 102% para 97% e 103% do ARA. Tendo em vista que essa alteração não fora negociada, a equipe técnica da **BRASKEM** não aceitou a mudança unilateral das condições previamente ajustadas, o que determinou a reabertura das negociações.

12. É importante ressaltar que a proposta original da **BRASKEM**, que buscava garantir uma condição comercial competitiva frente aos concorrentes com matéria-prima base gás, principalmente do Oriente Médio, era de um piso no patamar de 83%, conforme indicado no slide 18 do Anexo 29 do Relatório da Comissão Interna da Petrobras. Portanto, a adoção do piso de 92,5% já era resultado de um longo processo de negociação, no qual a **BRASKEM** cedeu muito mais do que a **PETROBRAS**.

13. A **BRASKEM** também aceitou a elevação do teto para 105% e ofereceu uma série de “contrapartidas”. Essas contrapartidas representavam transferências diretas de valor para a **PETROBRAS** em forma de descontos em outras operações comerciais existentes entre as empresas, conforme esclarecimento da equipe técnica da Petrobrás e submetida à Diretoria Executiva da Petrobrás (DIP 110/2009 - Anexo 17 do Relatório da Comissão).

14. Ou seja, a **BRASKEM** cedeu na elevação do piso de 83% para 92,5% do ARA e, posteriormente, do teto de 102% para 105% do ARA. Além disso, transferiu à **PETROBRAS** em forma de descontos comerciais o valor de US\$ 267 milhões, já concedidos até 2015, o que a câmbio de hoje equivale a R\$ 896 milhões. Adicionalmente, existe projeção de mais cerca de U\$ 51 milhões (a câmbio

de hoje, R\$ 171 milhões) de descontos ainda a serem concedidos até 2018 e que serão honrados, respeitando-se os compromissos assumidos contratualmente pela **BRASKEM** para com a **PETROBRAS**.

15. A conclusão (item 8.1.a) do Relatório da Comissão Interna de que a definição de piso e teto não se baseou em estudos técnicos não condiz com a realidade e com o conteúdo do próprio material recolhido pela Comissão.

16. A apresentação datada de 12.3.2009 (Anexo 6 – Slide 16) constitui mais um subsídio técnico para a tomada da decisão. Esse documento interno da **PETROBRAS** revela que os percentuais de piso e teto originalmente submetidos e considerados adequados pela própria **PETROBRAS** eram de 92,5% e 102% do ARA. O documento afirma textualmente:

“Piso e Teto têm como objetivo proteger as partes contra deslocamentos excessivos do preço de venda quando comparado à cotação internacional de referência para a nafta (ARA). Os valores utilizados – 92,5% e 102% - basearam-se, respectivamente, nas paridades de exportação da nafta de produção própria e de importação de nafta a partir da Argentina”.

17. Da mesma forma, a apresentação do Anexo 29, que também instruiu o Relatório da Comissão, afirma no seu slide 12 que o custo de oportunidade para a venda de nafta pela **PETROBRAS** **“ficava entre 91% a 93% do ARA”**, o que não foi levado em consideração nas conclusões da Comissão Interna.

18. O depoimento de **GUILHERME PONTES GALVÃO FRANÇA**, prestado à Comissão Interna de Apuração em 27.3.2015, esclarece que o custo de oportunidade de venda da nafta da **PETROBRAS** **“seria próximo ao valor acordado de 92,5% ou 93% de ARA na época”**, informação também não considerada nas conclusões.

19. **GUSTAVO SCALCON** também prestou depoimento à Comissão Interna de Apuração, em 31.3.2015, esclarecendo que o custo de oportunidade de venda de nafta da **PETROBRAS** entre 2008 e 2009 foi estimada **“entre 91% e 93% ARA, se fosse possível exportar toda a nafta vendida para a Braskem”**. Mais uma informação fundamental não mencionada no Relatório.

20. **JOSÉ RAIMUNDO BRANDÃO PEREIRA**, em declarações prestadas à Polícia Federal em 15.7.2015, afirma que **“no âmbito da equipe técnica, o valor estimado entre 91% e 93% não geraria prejuízo contábil à PETROBRAS, considerando as opções existente na época”**.

21. O Relatório da Comissão Interna (pag. 36) indica que teria sido indicado o piso de 96,2% como *“última proposta apresentada pela Petrobrás à Braskem, em setembro de 2009” (sic – na verdade, 2008)*, **deduzindo** que este seria o piso *“aceitável”*. Pela dinâmica da negociação que se encerrou somente em fevereiro de 2009 e de acordo com as transcrições acima, verifica-se que isso não corresponde à realidade. Logo, a **dedução** da Comissão não se fundamenta em fato concreto.

22. Finalmente, conforme identificado na Nota Técnica da AB-MC ao DABAST de 27/03 /2015 (Anexo 36 do Relatório), após o impasse decorrente da alteração unilateral por parte da **PETROBRAS**, foram transcritas três alternativas para a continuidade das negociações:

- (i) Manter a simetria entre piso e teto: 95% a 105% ARA, sem contrapartidas por parte das Centrais.
- (ii) Sem manter simetria entre piso e teto: 92,5% e 102% ARA, incluindo as contrapartidas.
- (iii) Manter a fórmula negociada com piso 95% e teto 103% ARA, incluindo contrapartidas.

23. Nesse sentido, a negociação final se deu em melhores condições comerciais para a **PETROBRAS** do que a alternativa (ii) sugerida acima pela referida Nota Técnica para o cenário de piso em 92,5% de ARA, já que o piso foi estabelecido em 92,5% e o teto em 105% de ARA, adicionando-se a isso as contrapartidas já concedidas no valor de R\$ 896 milhões, até 2015, e os R\$ 171 milhões que serão concedidos até 2018, totalizando aproximadamente R\$ 1,067 bilhão em contrapartidas.

24. Como o piso calculado estava atrelado ao custo de oportunidade da **PETROBRAS** em exportar a nafta ao invés de vendê-la para a **BRASKEM** e como houve a concessão de descontos pela **BRASKEM** para a **PETROBRAS** na venda de produtos petroquímicos (contrapartidas), o contrato não implicaria em qualquer prejuízo à **PETROBRAS**, muito pelo contrário.

25. As evidências são de que a negociação atendeu aos parâmetros da área técnica da **PETROBRAS** e que o contrato assinado foi resultado de um longo processo de negociação, com propostas e contrapropostas.

26. Não apenas os documentos internos da **PETROBRAS** comprovam o equilíbrio do contrato, mas a dinâmica atual do mercado de nafta e as projeções do seu preço futuro não deixam dúvidas de que a fórmula de preço, com seus patamares de piso e teto, atende a uma lógica econômica legítima. Já foi explicado acima que o objetivo da fórmula de preço era garantir que em períodos de boas margens na petroquímica, a nafta subiria de preço, e em períodos de baixas margens petroquímicas, a nafta cairia de preço.

27. O contrato negociado passou a vigor em março de 2009, tendo na prática um prazo de 10 anos – cinco anos prorrogáveis por mais cinco anos, a menos que qualquer das partes se manifestasse em sentido contrário.

28. Durante os primeiros cinco anos de vigência do contrato, por conta dos elevados preços de petróleo no período, os preços da nafta se mantiveram próximos ao piso estabelecido.

29. A partir de 2014, com a redução expressiva dos preços do petróleo, a fórmula tendeu a se manter mais próxima ao teto, chegando a alcançá-lo em alguns meses. Esse cenário permaneceu ao longo do primeiro semestre de 2015, o que significaria, na prática, preços substancialmente mais altos para a nafta vendida pela **PETROBRAS**.

30. De fato, a título ilustrativo, o preço do contrato vigente no presente ano, de janeiro a junho de 2015, resultaria num preço médio da nafta de 104,1 % (US\$ 523,79/t) sobre a referência ARA (US\$ 503,07/t). Nesse patamar a nafta da **PETROBRAS** está precificada conforme as condições originais do contrato em 11,6 pontos percentuais acima do piso estabelecido no contrato (92,5% de ARA), que observa o custo de oportunidade definido internamente pela própria **PETROBRAS** à época da negociação.

31. A **BRASKEM** entende que esses altos preços que pagaria pela nafta da **PETROBRAS** (muitas vezes acima do custo de oportunidade das outras importações de nafta da **BRASKEM**) decorrem da própria natureza de um contrato de longo prazo. Se esse tipo de ajuste traz a impossibilidade absoluta de se prever para um período de dez anos como se comportará o preço da nafta (que com base na fórmula dependerá da correlação entre os preços de quatro outras commodities internacionais), por outro lado ele traz o benefício de permitir o planejamento de toda uma cadeia petroquímica que depende desta matéria prima e o alinhamento de interesses entre **PETROBRAS** e **BRASKEM**.

32. Não faz qualquer sentido que se alegue prejuízo à **PETROBRAS** num contrato que hoje lhe renderia 11,6 pontos percentuais acima de seu custo de oportunidade. Entre todas as decisões tomadas pela **PETROBRAS** no que diz respeito ao contrato de nafta com a **BRASKEM**, a única que causou prejuízos à estatal foi a de, em 2013, contrariando a vontade da **BRASKEM** e da cadeia petroquímica como um todo (representada pela ABIQUIM), denunciar unilateralmente e sem justificativas o contrato após os primeiros cinco anos de sua vigência. Com isso, a **PETROBRAS**, exclusivamente por decisão própria, deixou de capturar toda a vantagem inerente ao ciclo que se iniciou com a baixa do preço do petróleo (conforme a mecânica inerente à fórmula de preço originalmente contratada).

33. Conclui-se, portanto, que o modelo do contrato de 2009 firmado entre as partes foi equilibrado, refletia a dinâmica dos mercados e protegia as partes da volatilidade de preços através do piso e teto estabelecidos, o que é comum no mercado de commodities, em especial, Petróleo, Nafta e Produtos Petroquímicos.

34. Além de não identificar prejuízo financeiro para a **PETROBRAS** com a adoção da fórmula de preço da Nafta, os documentos que instruíram os trabalhos da Comissão Interna revelam a absoluta normalidade das negociações comerciais empreendidas e dos critérios de preço afinal adotados.

35. Adicionalmente aos comentários acima a respeito do Relatório da Comissão Interna da **PETROBRAS**, a **BRASKEM** tomou conhecimento do Ofício JURIDICO/GGMR/JCA/CCDP 4381/2015, de 23.7.2015, encaminhado ao Ministério Público Federal pela **PETROBRAS**. Referido documento teria subsidiado cálculos de um prejuízo vultoso que o contrato de nafta teria causado à **PETROBRAS**.

36. Diante das repercussões causadas pelo tema, a **BRASKEM** aproveita esta oportunidade para oferecer alguns esclarecimentos adicionais que entende importantes para a correta elucidação dos fatos.

37. À época da negociação do contrato em 2009, a **PETROBRAS** considerava que disporia de nafta para atender a indústria petroquímica, uma vez que era exportadora de gasolina, sendo o etanol o principal combustível dos veículos automotores. Esse cenário não se confirmou devido à política de controle de preços de gasolina que resultou no aumento de seu consumo em 75%, em cinco anos, transformando o Brasil de exportador em importador de gasolina.

38. Diante dessa nova realidade do mercado de combustíveis no país, para reduzir seus custos, a **PETROBRAS** optou por importar nafta, que é um produto mais barato e pode ser adicionado ao *pool* nacional de gasolina, ao invés de importar a gasolina já na sua forma final. Portanto, a **PETROBRAS** deslocou a nafta petroquímica nacional para a produção de gasolina, o que resultou na necessidade de importação de nafta para atender ao setor petroquímico, lhe proporcionando uma economia de US\$ 543 milhões, que a câmbio de hoje corresponde a R\$ 1.821.765,00, conforme, inclusive, declaração prestada por GUILHERME PONTES GALVÃO FRANÇA (Anexo 12 do Relatório da Comissão).

39. As informações acima constam da declaração feita por JOSÉ RAIMUNDO BRANDÃO PEREIRA à Comissão Interna, em 25/03/2015:

“O cenário da época em relação à nafta era o seguinte: a gasolina estava sendo considerada um “combustível alternativo” no Brasil, pois o produto principal para o ciclo otto seria o etanol. O cenário de referência da Companhia considerava esta situação, inclusive ratificada em declarações externas por dirigentes da alta administração da PETROBRAS. Mas, na prática, o que aconteceu foi o inverso: o mercado de gasolina disparou, o mercado de etanol reduziu-se drasticamente, houve necessidade de abastecer o mercado nacional com gasolina, que cresceu em decorrência até mesmo da política do governo de concessão de crédito para aquisição de veículos.” (...) Tudo isso em conjunto levou o parque de refino nacional voltar-se para a produção de gasolina, em detrimento de entrega de nafta nacional contratada para a BRASKEM.”

40. A observação do contexto com mais cautela, portanto, revela que o suposto prejuízo que teria sido causado à **PETROBRAS** decorre do aumento da demanda nacional por combustíveis, nada tendo que ver com a dinâmica de preços do setor petroquímico. O suposto prejuízo apontado, desse modo, foi calculado de forma arbitrária e sem fundamento técnico.

41. Esse aspecto é, inclusive, ressaltado pela própria **PETROBRAS** no Ofício JURIDICO/GGMR/JCA/CCDP 4381/2015. Antes de responder a questão formulada pelo MPF, a própria **PETROBRAS** ressalva o quanto acima afirmado:

“Neste ponto, cabe destacar que no período da negociação do referido contrato, o cenário da Petrobras era de continuar a ser exportadora de gasolina (aumento da frota ‘flex-fuel’ e expansão da oferta de etanol) e de manutenção da disponibilidade de nafta de produção própria para a indústria petroquímica. Entretanto, devido ao aumento de renda da população, políticas públicas de incentivo ao consumo e da perda de competitividade do etanol, (queda de produção e oferta), ocorreu um aumento não previsto na demanda de gasolina, tornando a cia importadora de gasolina. As análises econômicas mostraram que deveríamos maximizar a produção de gasolina, ou seja, adicionar o máximo possível de nafta no ‘pool’ de gasolina, e com essa medida, passamos a importar nafta uma vez que seu custo de importação é inferior ao da gasolina.” (página 3)

42. Como atribuir a perda de receita da **PETROBRAS** por conta da conjuntura externa e de decisões políticas do governo, especialmente as relacionadas à política de combustíveis, e da própria empresa, à negociação contratual empreendida anos antes com a BRASKEM? Não faz sentido.

43. Continuando, no Ofício JURIDICO/GGMR/JCA/CCDP 4381/2015, após responder as questões a ela formuladas, a **PETROBRAS** ressalva que efetivamente realizou simulações “reproduzindo as condições de mercado na época da negociação do contrato”, tendo concluído que o custo de oportunidade à época era de 91,2% de ARA, portanto, abaixo do piso previsto em contrato e que, dessa forma, não representava prejuízo para a **PETROBRAS**:

“No cenário da época, o piso da fórmula contratual estava aderente ao custo de oportunidade da produção doméstica, portanto, não representava lucro/prejuízo para a Petrobras (“breakeven”).” (página 5)

44. O entendimento da **BRASKEM** é o de que, como revelam os documentos anexos ao Relatório da Comissão Interna de Apuração da PETROBRAS e o ofício JURIDICO/GGMR/JCA/CCDP 4381/2015, a negociação comercial em torno precificação da Nafta foi pautada por critérios técnicos e econômicos, não sendo correta a conclusão de que teria causado prejuízo à **PETROBRAS**.

Permanecemos à disposição para quaisquer esclarecimentos.

Gustavo Sampaio Valverde
Jurídico e Governança Corporativa