

CADERNOS DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA — 64

ALUYSIO GUIMARÃES

O CASO DA BARRILHA

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
SERVIÇO DE PUBLICAÇÕES
RIO DE JANEIRO - GB - BRASIL - 1966



Direitos reservados da Fundação Getúlio Vargas

Praia do Botafogo, 186 — Rio de Janeiro — GB — ZC-02 — Brasil —

por força de convênio celebrado com a Fundação Ford.

1ª edição — Julho 1966

BB-00032023-2

© Copyright da Fundação Getúlio Vargas

BIBLIOTECA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS	
DATA	NÚMERO DE CHAMADA
20.7.66	664.36122
N.º DE VOLUME	6 9 6 B
1337/66	REGISTRO DE PÓS CAR

AC. 26207
TD 41101

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS — Serviço de Publicações — Diretor, Leósthènes Christino; coordenação técnica de Denis Cordeiro Policani; capa de Sérgio Fragoso; composto e impresso na Gráfica Editora Livro S. A., em linotipo 378 baskerville 10/10, sobre papel "bouffant" creme, nacional, com linhas d'água, 80 g/m².

APRESENTAÇÃO

Aplicado na pesquisa e no ensino de Administração Pública, o método do caso, que, nestes últimos tempos, tem tido cada vez maior aceitação nos Estados Unidos da América do Norte, só agora começa a ganhar adeptos no Brasil. Esse método se baseia na descrição escrita de casos originais como método de pesquisa e, em seguida, em sua utilização (juntamente com casos de outro tipo) no processo de ensino. Há inúmeros tipos de casos, mas todos têm uma característica comum: relatam uma ocorrência significativa, seja administrativa, política, executiva, legislativa ou judicial.

Sob muitos aspectos, um programa de casos é mais indicado para um país em desenvolvimento do que para um já desenvolvido. Uma das características da administração pública num país em desenvolvimento é a ausência de uma literatura, principalmente livros e monografias, baseada na realidade e produzida in loco. Confia-se grandemente nas obras traduzidas de outras linguas, oriundas de outras fontes de cultura, geralmente mais adiantadas. Embora não se possa negar a sua importância no esforço global, essas traduções não podem nem devem substituir trabalhos originais.

Não é fácil, porém, criar, de repente, um conjunto de obras principalmente livros e trabalhos de igual importância que exigem muito tempo e esforço de pessoas de formação profissional, geralmente pouco numerosas nos países em desenvolvimento. Os casos, por definição trabalhos sucintos (embora alguns atinjam as dimensões de um livro), tornam possível a produção de informações importantes e úteis em tempo relativamente curto.

Além disso, por vários motivos, não se deve pensar ser coisa fácil a elaboração de um caso. Em primeiro lugar, um bom caso, bem elaborado, bem pesquisado e bem redigido exige uma considerável dose de habilidade e energia. Em segundo lugar é preciso não pensar que, sendo mais curtos e mais fáceis de elaborar do que os livros, os casos sejam por isso inferiores àqueles. Apenas são diferentes e servem a objetivos diversos.

Outro ponto — este refletindo uma idéia pessoal nossa — é que os casos não podem substituir outras formas de literatura no ensino da Administração Pública. Os entusiastas dêsse método às vezes acham difícil encontrar outros para o tratamento de certos assuntos. O que queremos dizer é que o método do caso se presta admiravelmente para suplementar ou complementar outros métodos. Os casos podem proporcionar novas e mais amplas perspectivas mas, pelo menos enquanto não dispusermos de milhares de casos e pudermos começar a fazer deduções generalizadas, não poderão êles constituir base adequada para o exame de um tema. O que se faz necessário é a produção de uma literatura diversificada de boa qualidade.

Foi reconhecendo essa necessidade que a Fundação Ford, em 1964, resolveu conceder à EBAP uma doação destinada a estimular a pesquisa e a produção de obras originais brasileiras no campo da Administração Pública. De acôrdo com o contrato firmado serão produzidos, nos próximos cinco anos, quinze livros básicos, dezoito monografias sôbre assuntos mais ou menos especializados e vinte e quatro casos.

BEATRIZ M. DE SOUZA WAHRLICH
Diretora da Escola Brasileira
de Administração Pública

A RESPEITO DO AUTOR

Aluysio Guimarães é regente da cadeira Administração Financeira e Contábil nos cursos Superior de Graduação e Intensivo de Administração de Empresas, lecionando também há vários anos na Faculdade Nacional de Ciências Econômicas da qual é Professor Adjunto de Finanças das Empresas e Técnica Comercial.

Entrou na Fundação Getúlio Vargas, por concurso, tendo exercido vários cargos administrativos, numa escala ascendente que o levou a ocupar durante muito tempo, o cargo de Superintendente Administrativo e, interinamente, o de Diretor Executivo.

Sua formação acadêmica teve lugar no Brasil e nos Estados Unidos. É Bacharel em Economia pela Faculdade Nacional de Ciências Econômicas e Perito-Contador pelo Instituto Brasileiro de Contabilidade, tem vários cursos de especialização realizados na Universidade de George Washington e na American University, nos Estados Unidos, onde fez também estágios em repartições governamentais, inclusive no "Bureau of the Budget" onde obteve o "Certificate of Merit" correspondente ao estágio de um ano.

Paralelamente à função de magistério, tem realizado numerosos trabalhos de assessoramento e assistência técnica à organizações públicas e particulares.

PREFÁCIO

O método do caso, como técnica didática, vem sendo cada vez mais aplicado no ensino da Administração em virtude, principalmente, dos resultados positivos obtidos pela participação ativa dos estudantes.

O presente trabalho, baseado nesse método, tem a finalidade de apresentar uma série de fatos relacionados com as fases de implantação e consolidação da Companhia Nacional de Alcalis. Estribando-se inteiramente em acontecimentos do domínio público, relatados em artigos de jornais, entrevistas e livros, o Autor procurou conduzir a narrativa da forma mais imparcial possível.

De acôrdo com as premissas exigidas pelo método do caso, não foram comentados os acontecimentos nem tão pouco extraídas quaisquer conclusões, não só porque fugiria à técnica de elaboração de casos como também porque o assunto está ainda "sub-judice". Para atingir os fins visados por êsse processo de ensino, no entanto, procurou o Autor não só ressaltar determinados aspectos do problema, como também estabelecer o encadeamento geral do assunto, de forma a facilitar sua compreensão e possibilitar a discussão de suas várias alternativas.

Obviamente, um trabalho dessa natureza, em que vários fatores devem ser cotejados no tempo e no espaço, pode conter omissões. O que nêle não se encontrará, por certo, é qualquer manifestação de tendenciosidade, sentindo-se o Autor em condições de assumir inteira responsabilidade pela fidelidade da narrativa em relação aos documentos compulsados. O relato dos fatos foi iniciado por uma representação formulada pelo sindicato dos trabalhadores de Cabo Frio, onde aquela indústria foi instalada. A seguir, foram apresentados de modo geral os fatos que antecederam à implantação da indústria estatal bem como a posição das principais fábricas particulares produtoras de vidro.

A idéia fundamental do relato foi apresentar um conteúdo que pudesse proporcionar uma análise útil e interessante sobre a maneira pela qual a CNA foi planejada, organizada e posta em funcionamento, tanto sob a influência do ambiente político e burocrático em que estava envolvida, como sob as dificuldades oriundas da inexperiência técnico-administrativa tão comum nos países em fase de desenvolvimento. Procurou o Autor, também, na exposição relativa à criação e funcionamento do parque industrial vidreiro, apresentar objetivamente a situação das empresas que operavam no mercado de vidro, demonstrando inclusive as fontes de financiamento de que se serviram para expandirem suas atividades e atenderem a uma clientela em crescimento constante.

A análise das relações entre as atividades da empresa estatal, como produtora, e as empresas particulares, como consumidoras da matéria-prima, é, na opinião do Autor, um ponto que propicia um estudo dos mais atraentes no que tange à con-

tribuição dos empreendimentos estatais pioneiros para o desenvolvimento da indústria em geral.

No transcorrer da narrativa foram focalizados sucintamente alguns aspectos fundamentais de interesse para o estudo da Administração Pública, como: chefia e seleção de pessoal; coordenação de atividades governamentais; planejamento e organização de empresas públicas, e outros, a fim de possibilitar ampla discussão das várias alternativas que o assunto está a exigir. No campo da Economia, também, os fatos relacionados com a moderna tendência para a concentração, foram relatados com o intuito de propiciar o estudo de diretrizes geralmente seguidas pelas empresas em países em desenvolvimento, onde há predominância de regime fracamente competitivo. O trabalho inclui, ainda, tópicos de interesse dos estudantes de Administração de Empresas: análise econômica e financeira de empresas; problemas de direção das sociedades anônimas; política de financiamento e de investimentos; controle do mercado e várias facetas que podem envolver uma política comercial.

ALUYSIO GUIMARÃES

"... À concorrência violenta e desenfreada, sucederia a colaboração cordial. Que os homens reentrem no caminho por onde poderão chegar, na amizade, a mútuos acórdos em que os interêsses e as vantagens de cada um dos contratantes se avaliem de modo equitativo e com uma benévola apreciação."

— *Homilia Quonian Paschalia*

Acta Apostolicae Sedis, 31 (1939)
págs. 150/151.

ÍNDICE

<i>Apresentação</i>	V
<i>A respeito do Autor</i>	IX
<i>Prefácio</i>	XI
I — INTRODUÇÃO	3
II — A DENÚNCIA	5
III — O PRODUTOR	9
1. A implantação da indústria	9
2. Atividade da CNA	22
3. Programação e posição financeira	29
4. Considerações gerais	38
IV — O CONSUMIDOR	42
1. Empresas indiciadas	42
2. Comentários sobre o 1º grupo	47
3. Comentários sobre o 2º grupo	55
4. Comentários sobre o 3º grupo (independente)	58
5. Considerações gerais	61

V — ANÁLISE DOS FATOS	68
1. “Dumpings” e cartéis	68
2. Importações irregulares	77
3. Atividades da ATBIAV	97
4. Considerações gerais	114
VI — CONSIDERAÇÕES FINAIS	119
1. Perícia do CADE	119
2. Procuradoria do CADE	121
3. Defesa da ATBIAV	125
<i>Bibliografia</i>	129

O CASO DA BARRILHA

I — INTRODUÇÃO

O presente estudo relata os fatos ocorridos em tórno da produção e distribuição da barrilha pela Companhia Nacional de Alcalis, suscitado por uma representação sindical, e abrange o período compreendido entre as providências tomadas para a instalação daquela emprêsa estatal e a fase final do processo instaurado pelo Conselho Administrativo da Defesa Econômica.

A fim de que se pudesse dar a amplitude que a natureza e a complexidade do assunto estavam a exigir, o estudo teve início com a denúncia em que o sindicato alegava a existência de grupos econômicos que

urdiam uma trama para conseguir a estagnação ou paralisação total das atividades da CNA. Essa trama, na opinião do sindicato, consistia na redução de pedidos de barrilha anteriormente programados pelas fábricas interessadas, causando sérios prejuízos à Companhia, em virtude dos vultosos estoques que não tinham a possibilidade de colocação no mercado.

O alvo das acusações foi a associação das fábricas automáticas de vidro que utilizavam o produto da CNA como matéria-prima, e que estariam também exercendo suas atividades de comum acôrdo com grupos alienígenas interessados

no retardamento daquela Companhia.

A denúncia do sindicato, diretamente dirigida ao Presidente da República, foi por êste encaminhada ao CADE que instaurou processo, tendo a Procuradoria dêsse órgão acusado as fábricas particulares de exercerem a prática do abuso do poder econômico.

Antes da análise dos fatos extraídos dos depoimentos prestados ao CADE, achou-se de bom alvitre fazer um retrospecto da situação do mercado em relação à produção e ao consumo da barrilha, com um ligeiro histórico das atividades da CNA e das empresas produtoras de vidro, a fim de proporcionar os esclarecimentos que se fazem necessários a uma

ampla discussão do caso e facilitar a interpretação das suas considerações finais.

Para a elaboração do caso foram entrevistados economistas, contadores e outros técnicos que conheciam o problema, a fim de ser feita uma exposição fria e imparcial em tôrno das atividades dos vários setores envolvidos nos acontecimentos, procurando-se, assim, encaminhar o assunto de forma que se afastasse todo e qualquer vestígio que conduzisse à tendenciosidade.

Cabe acentuar que o julgamento final do processo, ainda a ser feito pelos membros do CADE, irá influir de maneira decisiva nas futuras diretrizes a serem estabelecidas pelas entidades produtoras do país.

II — A DENÚNCIA

Em meados de 1963, o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Produtos Químicos para Fins Industriais de Cabo Frio encaminhou uma representação ao Presidente da República contra as empresas particulares do parque vidreiro sob a alegação de que estavam praticando atos contra os interesses da Companhia Nacional de Alcalis.

Em tal representação o Sindicato mencionava:

a) que a CNA já estava produzindo cerca de 75% do consumo nacional da barrilha, e produziria 90.000 toneladas em 1963, para um consumo previsto de 120.000 toneladas;

b) que, em consequência, a importação daquela matéria-prima, baseada na diferença entre o consumo do país e a produção da CNA, vinha reduzindo-se gradativamente;

c) que a diferença entre o preço do produto importado e o produzido pela CNA estava restringindo a aceitação da barrilha nacional no mercado, tanto pelo aviltamento do preço de importação como pela quantidade superior às necessidades do consumo;

d) que, sendo considerada a barrilha material estratégico, a licença para sua importação passou a ficar na dependência do Ministério da Guerra, fato

que permitiu não só regular o mercado como também garantir a sobrevivência da usina de Cabo Frio;

e) que havia informações seguras da importação irregular, realizada por terceiros, tendo o produto entrado por vários portos do país com rótulos diferentes;

f) que a CNA possuía, no momento, um estoque de cêrca de oito mil toneladas de barrilha de sua fabricação, além de igual quantidade importada, para atender a solicitações formuladas pela Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro;

g) que tais solicitações, no entanto, tinham sido posteriormente suspensas a ponto de ficarem reduzidas a 36% de suas quantidades iniciais, tendo em vista a importação fraudulenta do produto pela referida Associação;

h) que a CNA vinha desenvolvendo esforços no sentido de superar as suas dificuldades, realizando investimentos para se colocar em condições de abastecer totalmente o mercado nacional;

i) que os acontecimentos supra citados demonstravam a existência de uma trama arquitetada por poderosos grupos econômicos contra a indústria nacional;

j) que o meio mais eficiente para evitar a repetição de tais fatos seria permitir que somente a CNA procedesse às importações da quantidade necessária para o complemento do consumo nacional;

k) que no ano de 1962 a CACEX concedera licenças de importação para 62.489 toneladas, no valor de US\$ 2,820,728, alegando que a concessão fôra feita de acôrdo com a documentação exigida normalmente;

l) que a "licença prévia", fornecida pelo Ministério da Guerra, documento imprescindível para importação do produto, não vinha sendo exigida pela CACEX, tendo apenas a finalidade de desembaraçar o produto da Alfândega, fato que constituía flagrante desrespeito ao art. 138 do decreto nº 47.587;

m) que o Ministério da Guerra, não mantendo contactos com a CACEX, não verificara se tôdas as licenças concedidas por essa Carteira, estavam devidamente acobertadas pelas respectivas licenças prévias que concedia;

n) que, em virtude da gravidade dos fatos, a própria CNA já tinha apresentado denúncia ao Conselho de Segurança Nacional.

No final dessa representação, em que se observava nitidamente o característico tom demagógico vivido naquele mo-

mento, o Sindicato sugeria que, para dirimir a questão, seria necessária a aplicação das seguintes medidas:

1) que a CACEX não autorizasse nenhuma importação sem que fôsse acompanhada da respectiva licença prévia fornecida pelo Ministério da Guerra;

2) que a Alfândega só procedesse ao desembaraço da barrilha quando o processo de importação estivesse de acôrdo com o Decreto anteriormente mencionado;

3) que o Ministério da Guerra procedesse ao confronto entre as licenças prévias que concedera e as autorizadas pela CACEX, a fim de que fôsse apurada a quantidade do produto entrado e a entrar no país durante os anos de 1962 e 1963;

4) que ao verificar-se naquele confronto a existência de importações sem as respecti-

vas licenças prévias fornecidas pelo Ministério da Guerra, as firmas responsáveis deveriam ser consideradas inidôneas, em todos os termos de direito, implicando isso no impedimento de transacionarem com estabelecimentos de crédito e comerciarem com instituições de direito público;

5) que fôsse anuladas as licenças concedidas pelo Ministério da Guerra ainda não utilizadas pelos importadores, em virtude da grande quantidade de estoque existente no mercado interno.

A fim de verificar-se a procedência dessa representação, os fatos serão analisados em três partes, ou seja: a) a possí-

vel existência de um cartel com a finalidade de proceder a um *dumping* contra a indústria nacional; b) as possíveis fraudes na importação da barrilha estrangeira; e, finalmente: c) as atividades da organização em que se agrupavam as empresas nacionais produtoras de vidro.

Para que se tenha uma idéia mais clara do problema, e se possam analisar em maior profundidade os fatos, necessário se torna sejam apresentadas ligeiras considerações em torno do binômio — a Companhia Nacional de Alcalis como produtor exclusivo da barrilha, e as empresas consumidoras desse produto.

III — O PRODUTOR

1. IMPLANTAÇÃO DA INDÚSTRIA

A idéia da produção da barrilha no país remonta por volta de 1917, quando o Poder Executivo, na ocasião, solicitou ao Congresso ajuda financeira para as emprêsas que desejassem operar nesse campo, iniciativa que aliás não foi coroada de êxito.

Com o advento da II Guerra Mundial, entretanto, o assunto passou a ser encarado em outra dimensão, dados os reflexos gerados na economia do país, pela escassez do produto que poderia paralisar o parque industrial dêle dependente. Se providências governamentais

não fôsse rigorosamente tomadas na ocasião, a indústria nacional entraria em colapso e mais de meio milhão de trabalhadores teriam sido dispensados. Apesar de sérias restrições, oriundas do estado de belligerância, a debacle da indústria no país foi evitada em virtude da entrega, em caráter excepcional, de importantes quantidades de álcalis por parte de produtores norte-americanos.

Preocupado, assim, com a situação de dependência das emprêsas nacionais em relação à principal matéria-prima para inúmeras indústrias de transformação, o Governô resolveu criar a Companhia Nacional

de Alcalis em 20 de julho de 1943, pelo Decreto-Lei nº 5.684. E, segundo os técnicos que estudaram a implantação da indústria no País, vários fatores de ordem técnica, econômica e geográfica, deviam ser levados em consideração para satisfazer as exigências da fabricação da barrilha.

Foi, então, escolhida a região de Cabo Frio que apresentava, em conjunto, vantagens superiores a qualquer outro ponto do território nacional. Situando-se, geograficamente, perto do Rio de Janeiro e de São Paulo, os dois grandes mercados do País, possibilitava o escoamento de mais de 90% da barrilha produzida ou importada. O fator geográfico pesou sobremodo na balança, em virtude, principalmente, dos custos do transporte para abastecimento daqueles centros consumidores. Outro fator também considerado foi o da La-

goa de Araruama, equivalente em tamanho à Baía de Guanabara, que foi ligada à usina por um canal de cerca de 6 quilômetros, para fornecimento do calcário conchífero e da água para as salinas. As áreas prospectadas e selecionadas da Lagoa garantiam uma reserva de cerca de 22 milhões de toneladas, ou seja, o fornecimento diário de 1.200 toneladas de conchas durante um período de meio século. Um outro fator ainda primordial para a indústria de álcalis é a utilização da temperatura da água de resfriamento. Justamente na região de Cabo Frio há um local denominado Ponta da Cabeça, distante aproximadamente 2,5 km da fábrica, onde passa uma corrente austral, com temperatura média de 17°C, assegurando condições econômicas para o resfriamento, que na indústria de barrilha tem grande importância, influenciando diretamente no rendimento.

Sendo a lagoa grande e natural preconcentrador de salmoura e possuindo a região excelente porque salineiro, ampliavam-se as facilidades para que a CNA atingisse uma de suas metas, qual fôsse a auto-suficiência dessa importante matéria-prima. Fica a fábrica localizada a uma distância de pouco mais de 130 km do Rio e a cerca de 2,5 km do pôrto da Enseada dos Anjos, por onde recebe, através de um oleoduto, o combustível de que necessita a um preço mais reduzido. Entrou, também, na cogitação dos técnicos que escolheram a região, a possibilidade de um futuro aproveitamento do pôrto próximo à fábrica, para o escoamento do produto, o que deixou de ser feito em virtude da variação exponencial das tarifas do transporte marítimo que se tornou proibitivo.

A construção da fábrica obedeceu a um nível

técnico, podendo ser colocada entre as mais modernas do mundo, com grau elevado de automatização, à semelhança das grandes indústrias americanas.

A simples assinatura de um decreto, entretanto, embora tivesse a faculdade de instituir juridicamente a CNA, não era o suficiente para propiciar condições para a empresa iniciar suas operações. Assim, após a sua criação, a CNA iniciou sua *via crucis*, começando por entabular negociações com entidades financeiras do exterior a fim de obter os recursos de que necessitava para a aquisição de equipamento industrial. Não sendo bem sucedida em seus esforços em 1949, a CNA refez então um planejamento, anteriormente rejeitado pelo Eximbank, e o apresentou ao International Bank of Development and Reconstruction, de quem ficou aguardando solução.

Em junho de 1952, isto é, 3 anos após aquela tentativa, atendendo a um pedido da CNA, a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos passou a estudar o projeto de construção da fábrica, chegando à conclusão de que os planos daquela Companhia eram os que mais convinham às condições brasileiras, e que o custo total da fábrica para uma produção anual de 100.000 toneladas atingiria o montante de 25 milhões de dólares, dos quais 15 milhões deveriam ser em moeda estrangeira. A referida Comissão, ainda, concordara plenamente com o governo brasileiro quanto a sua disposição de assumir a iniciativa do projeto, tendo em vista o desinteresse absoluto demonstrado pelo capital privado, nacional ou estrangeiro, por um empreendimento de tal envergadura.

Atendendo a uma recomendação do próprio Presidente da República, que manifestava o

maior interesse no desenvolvimento das negociações, a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos procurou manter entendimentos com o International Bank of Development and Reconstruction, a fim de obter um pronunciamento final sobre o empréstimo solicitado.

Tudo, porém, parecia indicar que aquêlê banco não acreditasse na rentabilidade do negócio, tanto assim que, após longa demora, respondeu negativamente à solicitação, sob alegação de que não havia provas do desinteresse do capital particular (brasileiro ou estrangeiro) na construção da fábrica.

A resposta não correspondia à realidade dos fatos e, é bem provável que o International Bank of Reconstruction procurasse, com elas, apenas justificar sua negativa. E isso porque pelo simples bom senso, pode-se facilmente concluir que

naquele banco predominava na ocasião a tendência manifiesta para a concessão de prioridade à reconstrução dos países da Europa devastados pela Guerra. Os organismos de financiamento internacional, e mesmo o govêrno americano com o Plano Marshall, estavam com as vistas voltadas para um continente que, premido pela miséria e pela fome, talvez se visse compelido a adotar um sistema político anti-democrático, se não amparado imediata e maciçamente em suas vigas mestras. E aquêles organismos, para serem coerentes, não iriam canalizar fontes de recursos para um país que sempre passara sem uma determinada indústria, deixando de lado outros que desejavam reconstruir seus prósperos parques industriais tragados pelo conflito.

Fracassados, porém, os entendimentos com os bancos anteriormente citados, decidiu o

govêrno federal recorrer a fontes financeiras na Europa. Essa decisão encontrou guarida na França em 1953, onde, por intermédio da Compagnie Industrielle et Agricole de Ventes à l'Étranger (CIAVE), a CNA obteve recursos no valor de 20 milhões de dólares para aquisição e montagem do equipamento, bem como a necessária assistência técnica. E êsse financiamento, é justo que se diga, resultou de uma curta viagem do Ministro da Fazenda a Paris, que conseguiu em 15 dias o que não fôra possível obter em 10 longos anos de exaustivo trabalho. Cumpre esclarecer que êsse Ministro, além de político brilhante, era também um hábil homem de negócios que, à testa do grupo que dirigia, vinha, havia muito, contribuindo para o desenvolvimento do parque industrial do País.

Colocando o problema em bases puramente comerciais,

conseguiu convencer um grande grupo econômico alienígena a fazer o investimento na fábrica que se projetava, mesmo contra a vontade daqueles que possivelmente não desejavam a produção da barrilha em território nacional. E diga-se, também de passagem, que o presidente da CNA, entusiasmado com a inesperada solução final dos acontecimentos, lembrou em discurso as longas e cansativas negociações iniciais que redundaram em fracassos, afirmando que “se nelas porfiássemos, jamais chegaríamos a construir a usina de Cabo Frio”.¹

Voltando, porém, ao financiamento externo obtido, com a garantia aliás do Tesouro Nacional, a CNA conseguiu ainda outro empréstimo suplementar do BNDE, no valor de

Cr\$ 180 milhões, podendo então iniciar os trabalhos preliminares em 1954.

Pelo acôrdo, o grupo francês propunha-se a financiar a construção da fábrica e colocá-la em pleno funcionamento, pondo inicialmente à disposição da CNA a importância de US\$ 12,000,000 cuja aplicação seria feita exclusivamente em equipamentos industriais para montagem de uma usina de carbonato de sódio, soda cáustica e subprodutos, a ser construída em Cabo Frio. O contrato, assinado em 1953, continha entre outros, os seguintes itens:

- 1) o montante do financiamento não poderia ultrapassar a cifra de US\$ 15,000,000, e sua utilização só seria feita na compra

1) Discurso do presidente da CNA por ocasião da assinatura do acôrdo, em presença do Presidente da República, Ministro da Fazenda, e outras autoridades brasileiras e francesas.

- de equipamentos, montagem da fábrica, e a respectiva assistência técnica de implantação;
- 2) a CNA escolheria o fornecedor, dentre os fornecedores franceses tidos como competentes e idôneos pelos próprios organismos oficiais franceses;
 - 3) a CIAVE não poderia recusar o financiamento das aquisições, a não ser nos casos em que ficasse comprovada qualquer infração no contrato. Por outro lado, aquela empresa só resgataria o compromisso das aquisições com a prévia autorização da CNA;
 - 4) a CIAVE não seria responsável pelo equipamento fornecido, e a CNA encarregar-se-ia das licenças de importação no Brasil, não podendo a falta de entregas das mesmas influir em caso algum sobre o financiamento;
 - 5) a CNA comprometer-se-ia a executar o projeto com rapidez e eficiência, devendo para tanto contratar engenheiros consultores especializados e considerados competentes pelas duas partes;
 - 6) a CNA comprometer-se-ia, também, a manter os livros, as contas, e os registros, de forma adequada para a perfeita identificação dos bens adquiridos, no todo ou em parte, com o produto do financiamento, a fim de demonstrar a sua utilização do projeto e apresentar ao mesmo tempo, de forma inequívoca, a situação financeira da Companhia;
 - 7) salvo acordo por escrito em contrário, a CNA deveria proceder ao seguro dos bens adquiridos no to-

do ou em parte com o financiamento obtido. Tal seguro deveria cobrir os riscos marítimos, de transbordo e demais riscos ligados à entrega dos bens, e cada contrato seria pago em dólares ou francos;

- 8) qualquer controvérsia entre as partes contratantes ou reclamações de uma contra outra provenientes do contrato, e não resolvidas por acôrdo entre ambas, seriam solucionadas em definitivo segundo as normas de conciliação e arbitramento da Câmara de Comércio Internacional por um ou mais árbitros nomeados de acôrdo com o regulamento da mesma.

Durante a implantação da indústria em Cabo Frio, entretanto, observou-se uma série de falhas que estavam travando o desenvolvimento do projeto,

tornando imprescindível uma alteração no contrato inicial. Assim, em 1957, firmou-se um termo aditivo que tornou mais flexível a execução da obra programada, pois as novas normas definiam mais claramente as modalidades aplicáveis ao financiamento concedido pela CIAVE. Deve-se assinalar, para maior clareza, os principais pontos desse aditivo:

- 1) ficou expresso que a Société KREBS & Cie. seria, em princípio, autora do projeto técnico geral. Desde que fôsse do interesse da CNA, porém, esse encargo poderia caber a qualquer outra entidade, a critério da própria Companhia;
- 2) sendo os fundos iniciais insuficientes, o montante do financiamento foi alterado, obrigando-se então a CIAVE a colocar à disposição dos fornecedores

franceses da CNA, um financiamento no total de US\$ 20,000,000;

- 3) como o valor dos fornecimentos previstos atingia a cifra de US\$ 25,000,000, a diferença de US\$ 5,000,000 deveria ser paga à vista pela CNA.

De acôrdo, portanto, com o contrato assinado com a CIAVE, a KREBS & Cie. seria a empresa encarregada de projetar e construir a Usina de Cabo Frio. Ainda em 1953, portanto, a CNA assinou contrato com aquela empresa para a construção de uma usina para a produção de 100.000 t por ano de carbonato de sódio, das quais 28.000 seriam transformadas por caustificação de 20.000 t de soda cáustica e o resto produzido sob forma de soda densa e de soda leve. Com os produtos residuais, da usina seria obtida a produção anual de 22.000 t

de gesso e de 27.000 t de carbonato de cálcio.

Por esse contrato, caberia à KREBS:

- 1) o fornecimento de planos gerais de instalação e montagem, inclusive a construção de edifícios;
- 2) a especificação geral dos equipamentos, com a indicação do nº de ordem; a quantidade de unidades iguais; a superfície ocupada; a altura; as exigências da construção no que dizia respeito ao acabamento e à natureza dos materiais, resistência mecânica e a corrosão; o preço provável; as dimensões máximas das embalagens e o respectivo custo aproximado; as exigências de rendimento normal e sobrecargas, bem como os demais pormenores que deveriam ser solicitados

- aos fornecedores e aos construtores para o bom funcionamento do equipamento;
- 3) a descrição do projeto em geral, dos tipos de equipamentos adotados, do esquema quantitativo da fabricação e das possibilidades de ampliação para um aumento da produção de carbonato de sódio até 50%.
 - 4) a indicação das fontes de consulta e dos principais construtores de máquinas e aparelhos aos quais a CNA poderia recorrer para a aquisição dos equipamentos;
 - 5) as estimativas, por setores de atividades, das necessidades em matérias-primas, combustíveis, mão-de-obra e despesas diversas, de modo a tornar possível o cálculo de preço de custo do carbonato de sódio e da soda cáustica;
 - 6) o controle de todos os planos dos fornecedores e todos os planos pormenorizados e definitivos executados, ficando a KREBS como responsável pela concordância desses planos e desenhos com os seus próprios planos gerais para a instalação da usina. No caso de falta de concordância, a KREBS poderia solicitar as modificações que fôsem necessárias;
 - 7) o preparo, para a CNA, dos pedidos de todo o material necessário para a construção da usina, com a exclusão daqueles relativos aos edifícios, à engenharia civil, etc. Os pedidos seriam, portanto, elaborados pela CNA e entregues aos fornecedores por intermédio da KREBS, que lhes poderia assim verificar a concordância;

- 8) o contrôle, nos diversos fornecedores da CNA, da execução dos pedidos, realizando ainda nas fábricas dos mesmos, o recebimento dos materiais mais importantes. Caberia ainda à KREBS o contrôle junto aos fornecedores no que se referia à embalagem antes da expedição do respectivo material;
- 9) a colocação de pessoal especializado à disposição da CNA para a verificação do material recebido e respectiva armazenagem, bem como a sua montagem e funcionamento;
- 10) as providências para o estágio de técnicos brasileiros numa usina de carbonato de sódio em França, ou noutro país;
- 11) a complementação de medidas para a montagem e colocação das instalações

industriais em funcionamento, tais como: (a) execução impecável, segundo as regras da arte, de todos os trabalhos a serem por ela realizados; (b) exame das condições locais, das possibilidades de abastecimento, e das qualidades das matérias-primas; (c) preparo de esquemas, planos e desenhos preliminares, a serem submetidos à aprovação da CNA.

Por outro lado, o contrato estipulava que a CNA deveria fornecer à KREBS:

- 1) os esclarecimentos necessários à execução do projeto, relativos às condições locais, à qualidade das matérias-primas e combustíveis;
- 2) o pessoal da CNA, em número e de qualidade suficientes e indicados pela

KREBS, que se encarregaria de executar os trabalhos de manutenção e armazenamento do material, de construção e de montagem da usina;

- 3) as ferramentas, motores e outros materiais, bem como locais que pudessem ser fechados à chave para a guarda desses materiais, além de um escritório montado para os técnicos da KREBS.

Finalizando, as condições de pagamento constantes no contrato eram as seguintes:

- 1) 20% da soma total e no mínimo US\$ 240,000, ao ser assinado o contrato;
- 2) 10% da soma total e no mínimo US\$ 120,000, três meses após o primeiro pagamento;
- 3) 20% da soma total e no mínimo US\$ 240,000, após entrega do projeto defini-

tivo e no máximo seis meses após o primeiro pagamento;

- 4) 20% da soma total e no mínimo US\$ 240,000, um ano após o primeiro pagamento;
- 5) 10% da soma e no mínimo US\$ 120,000, depois que a usina estivesse em funcionamento satisfatório e da assinatura da ata sobre os ensaios de garantia, mas no máximo 4 (quatro) anos após o primeiro pagamento no caso do funcionamento satisfatório ou assinatura da ata sobre os ensaios de garantia não terem podido realizar-se por motivos estranhos à KREBS.

Questão que merece ser destacada para que se possa melhor aquilatar um dos aspectos, mais importantes do contrato assinado com a KREBS, é a da preparação do pessoal téc-

nico para a fabricação da barrilha. No programa estabelecido para esse fim foram considerados quatro níveis de treinamento: a) a mão-de-obra não especializada, recrutada principalmente entre os empregados que já estavam trabalhando na fábrica; b) a mão-de-obra especializada, de grau médio recrutada também em grande parte entre os que já estavam trabalhando na montagem, os quais tiveram ainda a oportunidade de freqüentar um curso ministrado pela própria CNA em cooperação com o SENAI; c) a mão-de-obra especializada em grau de supervisão, em que foram aproveitados os empregados da CNA de nível colegial completo, os quais freqüentaram cursos especializados ministrados pelo SENAI e pelos engenheiros da Companhia, sendo os mais destacados enviados a uma fábrica de barrilha na Colômbia para se aperfeiçoarem e, final-

mente, d) a mão-de-obra especializada de nível superior, composta de químicos e engenheiros, que assistiram a cursos durante 4 meses na França e 4 meses na Polônia. Esta equipe, de regresso, ministrou novo curso de aperfeiçoamento ao pessoal de nível médio e de supervisão.

Complementando o programa de treinamento e adaptação do pessoal técnico para a produção da barrilha, durante os dois primeiros anos a fábrica funcionou com a assistência técnica dos engenheiros e supervisores poloneses, sendo que em parte do primeiro ano foram eles os responsáveis diretos pelo desenvolvimento da produção, enquanto os engenheiros brasileiros permaneciam como seus assistentes. Após alguns meses, no entanto, a situação foi invertida, assumindo os técnicos brasileiros a responsabilidade total pelas operações enquanto os polone-

ses colocavam-se como seus assistentes. Tendo em vista o incremento da produção que se verificou logo a seguir, tudo parecia indicar que as diretrizes estabelecidas para êsse programa estavam atendendo plenamente aos fins que a CNA pretendia atingir.

2. ATIVIDADES DA CNA

Retornando-se, agora, às atividades da CNA, observava-se que, embora o problema do financiamento estivesse resolvido, os recursos deviam ser aplicados em épocas próprias, e, como tal, com montantes pré-determinados para que a previsão feita fôsse confirmada. Tal, porém, não ocorreu, pois vários fatores contribuíram para o retardamento da implantação da fábrica, assinalando-se entre êles: a) a demora na liberação das licenças de importação, acarretando armazenagem prolongada dos equipa-

mentos na França; b) o atraso nas obras de engenharia, bem como: c) outros fatos relacionados com a organização geral, que normalmente dificultam quaisquer empreendimentos dêsse porte em países de economia em desenvolvimento. Só em 1955 então, pôde a CNA iniciar decididamente suas atividades, de forma que 3 anos depois, 1958, começou a fabricar a cal e, em 1960, a produção da barrilha com matérias-primas 100% nacionais.

O ano de 1961, portanto, parecia consolidar a CNA na fabricação da barrilha, libertando assim o parque industrial da dependência da importação estrangeira. E isso porque, após os testes realizados, a Companhia entrou finalmente em ritmo industrial de produção a partir do segundo semestre daquele ano.

A situação do mercado passou depois a apresentar-se de acôrdo com os dados abaixo,

constantes de relatório que a de Finanças da Câmara dos CNA encaminhou à Comissão Deputados em 1963:

MERCADO DA BARRILHA
(em toneladas)

<i>Ano</i>	<i>Consumo nacional</i>	<i>Importação de terceiros</i>	<i>Vendas da CNA</i>
1959	84.400	84.400	—
1960	93.800	79.000	14.800
1961	99.500	61.000	38.500
1962	115.000	46.000	69.000
1963	126.000	36.000	90.000

Os números acima demonstram que a CNA não estava ainda em condições de atender integralmente ao abastecimento nacional, pois o mencionado relatório informava que a Companhia tinha sido projetada para produzir apenas 100.000 toneladas anuais, embora se tivesse verificado mais tarde que, após determinados testes, poderia atingir até 110.000.

Um ponto interessante era o emprêgo da principal maté-

ria-prima na fabricação da barrilha. No relatório citado, a direção da CNA mencionou o fato de que um dos elementos que mais contribuíam para a produção abaixo do normal era a utilização, em grande parte, do sal proveniente do nordeste do País. Ocorria ainda a circunstância de não existirem portos nem no nordeste nem em Cabo Frio, além da falta de navios e de recursos da CNA, fatores que impossibilitavam o abastecimento necessá-

rio à produção da fábrica. O transporte da matéria-prima do nordeste, além de altamente dispendioso, não dava margem a uma estocagem racional. A utilização do transporte marítimo não era econômico, ten-

do em vista o seu preço excessivamente elevado. A CNA empregava, também, parcelas do sal obtido em Cabo Frio, pelo processo de cristalização solar, conforme se verifica no quadro abaixo:

ABASTECIMENTO DE SAL (ATÉ JULHO)
(em toneladas)

<i>Anos</i>	<i>E. do Rio</i>	<i>Nordeste</i>	<i>CNA</i>	<i>Total</i>
1961	46.288	17.233	4.182	67.703
1962	39.760	63.490	21.624	124.874
1963	3.511	67.460	33.294	104.265

Por êste quadro pode-se observar que as quantidades de sal do Estado do Rio, estavam sendo cada vez menos utilizadas pela CNA em virtude do decréscimo de sua produção, que passou de 199.538 toneladas em 1961 para 61.013 em 1962. Embora o preço do sal estivesse oficialmente fixado em Cr\$ 7.500 a t, era, no en-

tanto, vendido a preços elevadíssimos no mercado negro, impossibilitando a CNA, como empresa estatal, de adquirir essa matéria-prima por um preço que não o oficial.

O quadro que se segue, demonstra a elevação do preço do sal, no atêrro, e ao chegar à fábrica:

PREÇO DO SAL
(em toneladas)

<i>Período</i>	<i>Preço no atêrro (t)</i>		<i>Preço do sal nordestino em C. Frio</i>
	<i>Nordeste</i>	<i>E. do Rio</i>	
out. 1960	900	3.000	3.400
set. 1961	1.530	5.000	5.600
dez. 1962	2.500	7.500	13.600
mar. 1963	2.500	7.500	14.500
maio 1963	2.500	7.500	18.500
jun. 1963	2.500	7.500	20.400
jul. 1963	2.500	7.500	20.400
agô. 1963	2.500	7.500	21.500

Sendo, portanto, o sal, o responsável por cerca de 50% do custo da barrilha, a CNA obteve do Governo Federal os recursos para execução de um plano de obras, a serem concluídas em dois anos, o qual lhe proporcionaria auto-suficiência naquele produto. Enquanto essas obras não se concluíam, a CNA tomou uma medida de emergência que trouxe resultados compensado-

res. Tratava-se da instalação de um cristalizador solar, considerado a maior unidade isolada do mundo, com capacidade para produzir aproximadamente 60.000 t. de sal por ano, representando 30% do suprimento da usina. Essa medida contribuiu sobremodo para baixar o preço médio daquela matéria-prima, pois sua produção saía por cerca de Cr\$ 5.000 por t., ou seja, um preço mais

reduzido em relação ao adquirido nas fontes anteriores.

Em 1961 foi, realmente, iniciada a produção industrial da barrilha, e a CNA funcionou até meados de 1962 com *deficit* operacional, havendo ainda os compromissos da construção e pré-operação da fábrica, que só podiam ser saldados, em grande parte, com os adiantamentos fornecidos pelo BNDE e pelo Tesouro Nacional.

Entretanto, a previsão daqueles compromissos, a qual deveria resultar de um levantamento geral das necessidades da Companhia face às suas disponibilidades financeiras, de modo que se pudesse apurar antecipadamente o montante dos recursos e a respectiva aplicação, parece não ter sido tratada com o devido cuidado pelos órgãos de cúpula.

Se, por um lado, os setores administrativo e financeiro deixassem muito a desejar quanto à sua estrutura e funciona-

mento, por outro lado, a responsabilidade maior cabia aos órgãos superiores que nunca sentiram necessidade daqueles dados para formularem suas decisões. Responsabilidade maior ainda, caberia ao próprio Governo Federal pelo fato de escolher os dirigentes e assessores da CNA considerando, principalmente, as contingências políticas em que estava envolvido.

A falta de homogeneidade do grupo dirigente gerou, conseqüentemente, a falta de entendimento, tanto do ponto de vista pessoal como da orientação administrativa, sendo comuns as divergências que se verificaram na cúpula da organização nas várias administrações que se sucederam. Tais divergências, naturalmente, não poderiam propiciar um clima adequado ao estabelecimento de alicerces a uma filosofia empresarial que permitisse à Companhia estruturar-se nos

moldes de uma grande empresa industrial moderna que visasse à obtenção da rentabilidade do investimento através de operações tecnicamente planejadas.

Para não ir muito longe, tome-se o depoimento prestado em 4-3-1963 pelo Diretor Financeiro da CNA quando declarou que após a renúncia do Presidente da República, o Presidente da CNA “começou a se atritar com os demais diretores, entendendo que, por ser Presidente, tinha o direito de intervir nas áreas administrativas de cada um dos diretores, e que, nessas intromissões o então Presidente da CNA revelava falta de tirocínio administrativo, prometendo coisas aos operários que não podiam ser cumpridas pela Diretoria, ou melhor, à revelia da Diretoria.” O depoente, ainda, aproveitou a oportunidade para ressaltar que na sua opinião o Presidente da CNA era uma

pessoa honesta e de boas intenções, embora nêle reconhecesse falta de capacidade para o desempenho das funções de direção de uma empresa daquela envergadura.

Há, também, a considerar que as divergências ocorridas na cúpula nem sempre ficaram circunscritas ao ambiente interno da Companhia, convindo assinalar que em determinada ocasião surgiu um violento debate pela imprensa entre o seu presidente e um diretor demitido — aliás deputado estadual — com repercussão que abalou sobremodo o conceito da CNA nas classes produtoras e no seio da opinião pública.

E o resultado dessas ocorrências negativas, tal como acontece em tôda e qualquer entidade econômica, espalhou-se pelos denrais setores da Companhia, debilitando seu organismo e com isso dificultando seu desenvolvimento. Uma prova dêsse fato pode ser encon-

trada nas próprias palavras do Presidente da CNA, em depoimento prestado à Comissão de Finanças da Câmara dos Deputados, em 5-10-1963, vazado nos seguintes termos:

“Durante 1962 e até meados do ano, a CNA viveu num ambiente de intranquilidade social e administrativa, pois atravessava uma situação econômico-financeira difícilíssima. Faltava-lhe até o crédito para a aquisição de várias matérias-primas e de materiais de manutenção. Muitos fornecedores recusavam-se a cotar preços para a Alcalis. As dívidas no exterior, para com a França, não eram pagas desde abril de 1961 e montavam em junho de 1962, a cerca de US\$ 5 milhões. Os débitos relativos à assistência técnica estrangeira e aos fornecedores nacionais atingiram a cerca de Cr\$ 1 bilhão.”

A situação estava se tornando tão grave que a Companhia encontrava dificuldades até para realizar o pagamento do seu pessoal, pois o Governo Federal, que sempre lhe servira de amparo, não mais concordava em dar dinheiro da União para resolver seus problemas financeiros.

Fácil é concluir que a CNA, não tendo condições para adquirir a matéria-prima e estar em dia com a mão-de-obra, não podia, evidentemente, colocar o produto final no mercado de forma a satisfazer, no devido tempo, a sua ansiosa clientela. E quem sofreu com esse estado de coisas, como não poderia deixar de ser, foram as fábricas de vidro, dependentes que eram daquela empresa estatal.

Como a falta de crédito da CNA no Banco do Brasil estava, conseqüentemente, prejudicando o parque industrial

vidreiro, a associação dessas empresas tentou sanar a situação visando com isso à salvaguarda de suas filiadas. Assim, em 1962, o Presidente daquela associação — também presidente de uma produtora de vidro — procurou entrar em contato com o Diretor da Carteira de Crédito Geral do Banco do Brasil a fim de pleitear o aumento do limite da conta da CNA, a fim de que esta continuasse a produzir a matéria-prima suficiente para atender às filiadas. Como, entretanto, a elevação do limite de crédito já fôra recusada quando a própria CNA a havia solicitado diretamente, aquêlê estabelecimento bancário oficial decidiu manter a recusa anterior.

Acontece, porém, que o presidente daquela associação, procurando outro meio para contornar aquela decisão, resolveu escrever uma carta ao Banco do Brasil propondo que

os títulos emitidos pela CNA fôssem descontados com diminuição do limite de crédito da própria empresa vidreira que dirigia. Dessa forma, então, as operações bancárias foram, finalmente, realizadas e, por um determinado período, as consumidoras de barrilha sentiram-se aliviadas com as entregas feitas a seguir pela CNA.

3. PROGRAMAÇÃO E POSIÇÃO FINANCEIRA

Feito, portanto, um ligeiro histórico sobre as atividades da CNA, seria interessante agora complementar a exposição com a apresentação de alguns dados, a fim de possibilitar a análise de sua posição financeira até 1963.

Inicialmente, poder-se-ia dizer que ficou estabelecido, de acôrdo com a Comissão de Fiscalização do BNDE, a seguinte programação financeira:

PROGRAMAÇÃO FINANCEIRA

Período de 1-7-1960 a 31-12-1962

<i>Especificação</i>	<i>Montante (Cr\$)</i>
Construção Civil ..	500.000.000
Montagem	282.000.000
Equipam. Nacionais	305.000.000
Administração	903.000.000
Operação	673.000.000
Total	2.663.000.000

Os recursos orçamentários acôrdo com o seguinte calendário seriam distribuídos de dário:

<i>Ano</i>	<i>Trimestre</i>	<i>Montante (Cr\$)</i>
1960	4.º	700.000.000
1961	1.º	670.000.000
1961	2.º	670.000.000
1961	3.º	473.000.000
1961	4.º	126.000.000
1962	1.º	9.000.000
1962	2.º	5.800.000
1962	3.º	8.900.000
1962	4.º	300.000
Total		2.663.000.000

Os adiantamentos concedidos na forma abaixo: dos pelo BNDE foram realiza-

<i>Data</i>	<i>Montante (Cr\$)</i>
26.09.60	200.000.000
17.11.60	200.000.000
3.01.61	77.730.738
3.03.61	22.269.262
Total.	500.000.000

O financiamento concedido amortizado da seguinte maneira: pela organização francesa foi

<i>Ano</i>	<i>Montante (US\$)</i>
1956	66,633
1957	962,940
1958	1,448,303
1959	2,530,985
1960	3,326,146
1961	1,420,009
Total .	9,755,016

As estimativas em que se baseou o planejamento financeiro da CNA não foram condizentes com o que se verificou posteriormente na prática, dando margem a que as cifras do orçamento fôsem largamente ultrapassadas pelas necessidades. Vários motivos contribuíram para que a execução orça-

mentária não estivesse de acôrdo com a previsão feita, cumprindo assinalar, entre outros, os seguintes: a) a desvalorização progressiva da moeda, e, conseqüentemente, a alta do custo de materiais; b) o atraso no recebimento dos recursos programados, com a natural repercussão no início da

produção; c) a dificuldade inicial na colocação do produto; d) a dificuldade para a obtenção da matéria-prima — o sal — em bases econômicas; e) a elevação da taxa cambial, pelas instruções 204 e 208 da SUMOC.

Como os recursos não eram recebidos no tempo devido e a instalação da Companhia precisava ser concretizada as suas necessidades foram aumentando de tal forma que em 1962 a sua situação financeira tornou-se extremamente grave. Quando já não havia mais crédito para compras de matérias-primas e de materiais de manutenção, e as dívidas no país e no exterior se avolumavam, foi que o Governo Federal resolveu intervir na Companhia, no período de setembro de 1962 a janeiro de 1963, a fim de não permitir a paralização das suas atividades. Com uma série de medidas, entre as quais o fornecimento de disponibili-

dades financeiras, conseguiu o Governo restabelecer a situação da Companhia, proporcionando-lhe condições de funcionamento. E, em agosto de 1963, o ritmo da atividade industrial da CNA já era intenso, pois, nos 7 (sete) primeiros meses do ano foram produzidas 45.457 t. de barrilha, e no mês de abril foram batidos todos os recordes, quando a fábrica produziu 9.020 (nove mil e vinte) toneladas.

Diga-se de passagem que a CNA adotava como política comercial o critério de vendas diretas aos consumidores, fossem eles grandes ou pequenos, sendo que o limite mínimo era a carga de um caminhão, ou seja, cerca de 6 (seis) toneladas. Um outro ponto a assinalar nessa política referia-se à implantação de um sistema que institua um fundo para o equilíbrio de preços, com a finalidade de uniformizar o preço de venda, de modo que

o consumidor mais próximo da fábrica pagava o mesmo que aquêle localizado em um centro distante.

Reportando agora à situa-

ção financeira da CNA cum-
pre salientar que, desde o ano
de 1956 a composição do seu
capital apresentava-se da se-
guinte maneira:

<i>Acionistas</i>	<i>Ações</i>		<i>Nº de ações</i>	<i>%</i>
	<i>Ordin.</i>	<i>Preferen.</i>		
Tesouro Nacional ...	99.973	410.000	509.973	63,74
BNDE	—	239.898	239.898	29,99
Inst. Nac. do Sal	26.000	8.464	34.464	4,31
Diversas	27	15.638	15.665	1,96
Total	126.000	674.000	800.000	100,00

Embora o capital social nominal tenha permanecido inalterado em Cr\$ 800.000.000, os quadros relativos aos balanços apresentados no presente trabalho, foram reajustados para demonstrar, o mais realmente

possível, a situação real do capital próprio da CNA. Assim, as cifras dos balanços foram acrescidas das importâncias relativas a adiantamentos fornecidos pelo Tesouro Nacional nos períodos seguintes:

1961

Capital	800.000.000
Adiantamento do Tesouro ..	300.000.000
	1.100.000.000

1962

Adiantamento do Tesouro .. 2.800.000.000

1963

Adiantamento do Tesouro .. 4.249.811.000

As cifras constantes no balanço de 1963, referentes aos débitos de financiamentos, seriam descritas da seguinte maneira:

O débito para com o BNDE pode ser desdobrado:

Até 1961

Empréstimo contratual	288.070	
Adiantamentos p/construção da fábrica e pagamentos de 20% do financiamento da CIAVE	4.439.918	
Juros devidos	1.508.587	6.236.575
		<hr/>

1962

Juros		711.150
-------------	--	---------

1963

Juros		864.843
		<hr/>

Total		7.812.568
-------------	--	-----------

As obrigações para com a CIAVE, referem-se ao fornecimento de equipamento industrial e a respectiva assistência técnica. A dívida para com o Tesouro Nacional refere-se aos

égios que foram debitados à CNA, correspondentes à sobre-taxa cobrada no dólar oficial.

Os quadros a seguir, relativos aos balanços e demonstrações de lucros e perdas, são

fontes importantíssimas para a análise econômica e financeira da CNA, pelos quais se pode dimensionar os seus valores patrimoniais e a rentabilidade dos fundos aplicados no período considerado.

BALANÇOS CONDENSADOS

(Em Cr\$ 1.000)

CONTAS	ANOS		
	1961	1962	1963
ATIVO			
I — Ativo Circulante			
A curto prazo			
a) Caixas e Bancos	292.901	1.926.565	443.622
b) Dívidas a receber	<u>425.806</u>	574.689	<u>1.277.929</u>
c) Matérias-primas	191.034	236.542	<u>490.212</u>
d) Materiais	309.944	361.885	635.503
e) Produtos acabados	<u>209.991</u>	217.278	<u>2.228.207</u>
f) Outros e Prejuízos	329.950	836.135	648.404
Total	<u>1.759.626</u>	<u>4.153.094</u>	<u>5.723.877</u>
II — Ativo não Circulante			
a) Prédios e Terrenos	85.988	88.215	94.394
b) Vila Industrial	212.593	212.593	212.593
c) Instalações e Equipamentos industriais	2.009.445	3.545.122	11.021.918
d) Construções e Obras	6.295.053	7.709.941	2.704.217
e) Outros	199.272	421.286	512.170
Total	<u>8.802.351</u>	<u>11.977.157</u>	<u>14.545.292</u>
TOTAL DO ATIVO	<u>10.561.977</u>	<u>16.130.251</u>	<u>20.269.169</u>

PASSIVO

III — Passivo Circulante

A curto prazo

a) Dívidas a pagar	619.271	1.015.007	956.070
b) Outros	11.548	21.791	20.125

A longo prazo

c) BNDE	6.236.575	7.007.725	7.872.568
d) CIAVE	2.478.259	3.932.475	1.322.057
e) Tesouro Nacional	—	—	918.142
f) Outros	22.057	24.599	27.697

Total	9.367.710	12.001.597	11.116.659
-------------	-----------	------------	------------

IV — Passivo não Circulante

a) Capital	1.100.000	3.900.000	8.149.811
b) Reservas, Provisões e Lucros ..	94.267	228.654	1.002.699

Total	1.194.267	4.128.654	9.152.510
-------------	-----------	-----------	-----------

TOTAL DO PASSIVO	10.561.977	16.130.251	20.269.169
------------------------	------------	------------	------------

DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS E PERDAS CONDENSADA

(Em Cr\$ 1.000)

CONTAS	1961	1962	1963
1. Vendas de produtos	754.223	3.253.068	7.137.949
2. (—) Custo dos produtos vendidos	1.124.949	3.219.827	5.755.765
3. Lucro bruto s/vendas	(370.726)	33.241	1.382.184
4. Despesas de vendas	23.658	142.924	924.775
5. Despesas financeiras	1.969	12.255	7
6. Despesas de financiamento ..	—	—	517.303
7. Ajustes e retificações	59.903	147.027	41.339
8. Lucro líquido de operações	(456.256)	(268.965)	(101.240)

9. Outras Receitas			
Receita Patrimonial e Finan-			
ceira	240.162	17.789	158.930
Receitas Eventuais e Diversos	2.086	85.042	337.731
	<u>242.248</u>	<u>102.831</u>	<u>496.661</u>
10. Outras despesas	—	—	4.495
11. Lucro líquido	(214.008)	(166.134)	390.926

() Significa prejuízo.

O quadro a seguir condensa 1962/1963, que fornece uma
 as previsões orçamentárias fei- idéia geral sôbre o planeja-
 tas pela CNA para o biênio mento de seus recursos.

PREVISÃO ORÇAMENTARIA CONDENSADA

(Em Cr\$ 1 000)

	1962	1963
Recursos		
a) Renda de produtos	2.989.000	6.678.432
b) Renda patrimonial	49.000	105.000
c) Rendas diversas	20.000	36.000
d) Adiantamento do Tesouro Nacional	6.643.000	2.421.000
e) Renda da barrilha importada	—	3.545.000
Total	<u>9.701.000</u>	<u>12.785.432</u>
Aplicação		
1) Operações		
a) Pessoal	1.016.136	2.310.240
b) Material de consumo	2.679.708	4.405.620
c) Serviços de terceiros	97.596	208.584
d) Despesas diversas	568.084	1.775.869
Total	<u>4.361.524</u>	<u>8.700.313</u>

2) Inversões		
a) Pessoal envolvido nas construções ...	242.904	135.708
b) Material permanente e outros aplicados nas construções	1.422.900	2.345.772
c) Despesas gerais nas construções	442.680	32.988
Total	2.108.484	2.514.468
<hr/>		
3) Amortização do Financiamento	1.201.772	669.551
4) Custo de Vendas	—	2.995.968
Total	7.671.780	14.880.300
5) Superavit	2.029.220	(2.094.868)

() Significa "deficit".

4. CONSIDERAÇÕES GERAIS

A implantação da fábrica em Cabo Frio, trouxe, inevitavelmente, uma grande contribuição ao parque industrial do país. Embora pareça ocioso qualquer comentário em torno das múltiplas vantagens advindas desse empreendimento, seria de todo conveniente, no entanto, citar alguns dos seus pontos mais importantes.

Em primeiro lugar, e esse aspecto merece destaque, deve ser dito que a CNA criou condições para que o país não

mais dependesse da matéria-prima estrangeira. Mesmo que porventura venha agora ocorrer a hipótese de um conflito mundial, o país não atravessará a difícil situação em que se encontrou durante a II Guerra Mundial, pois as indústrias dependentes da barrilha poderão funcionar sem que haja solução de continuidade, o mesmo acontecendo com outras empresas que atuam na faixa de dependência das produtoras de vidro.

Em segundo lugar, houve o aproveitamento não só de grande número de técnicos e de

operários, como também do parque salineiro utilizado até então para fins domésticos, fatores que vieram contribuir para o aumento da renda nacional.

Em terceiro lugar, além da economia de divisas que conseguiu, há ainda a possibilidade, embora remota, de entrar o país algum dia na competição internacional. Podem-se considerar, também, outros pontos positivos, como o desenvolvimento do comércio na região onde a usina foi implantada, o aumento da arrecadação municipal, e a assistência médica e social proporcionada aos empregados e suas famílias.

A CNA, por outro lado, não ficou imune a críticas, muitas das quais construtivas, embora outras, talvez de menor importância, tivessem sido apresentadas em telas panorâmicas por seus adversários.

Uma delas referia-se ao fato de precisar o país anteriormente de importar barrilha para produzir o vidro. Agora, com a CNA, precisava importar o sal para produzir barrilha. E o custo daquele produto que ainda era aqui fabricado, sendo mais elevado que a própria barrilha importada, não justificava o esforço desenvolvido para a instalação da usina de Cabo Frio.

Outro ponto negativo prendia-se ao fato de a CNA só produzir barrilha e cal, embora possuísse instalações já montadas para a fabricação de soda cáustica pelo processo de caustificação. Tal instalação, no entanto, estava sendo usada para produção do sal e, tendo em vista a conjuntura do mercado de álcalis, esse processo tornava-se anti-econômico. Assim, a CNA adquiria o sal grosso, mais barato e vendia o sal refinado para uso domésti-

co. Se aquelas instalações fôsem realmente utilizadas para os fins previstos, haveria conseqüentemente uma grande economia de divisas, pois só no ano de 1963 foram importadas 158.600 toneladas de soda cáustica. Ora, se as emprêsas particulares que fabricavam essa matéria-prima produziram ... 89.000 toneladas naquele ano, houve então um consumo aparente de 247.600 toneladas, que poderia ser facilmente atendido pela CNA.

Uma outra crítica que se fazia, aliás com razoável dose de bom senso, era a posição da CNA na estrutura econômico-administrativa. Como emprêsa estatal, estava a Companhia sujeita aos percalços comuns das entidades do gênero, como a falta de continuidade administrativa, a influência política, o excesso de burocracia, o paternalismo funcional, a baixa produtividade, enfim, outros

fatos semelhantes não encontrados em emprêsas do mesmo porte, mas sob orientação privada.

Sob êsse aspecto, ainda várias pessoas entrevistadas alegaram que o govêrno devia seguir a orientação de designar para a cúpula da CNA apenas os executivos com tirocínio comercial, habituados à vida competitiva e com a imprescindível agressividade para a promoção do seu desenvolvimento. A emprêsa pública, principalmente aquela que opera no campo industrial, comentaram alguns, não deve objetivar apenas o chamado lucro social, mas também procurar estruturar-se visando a obter o lucro financeiro, pois a sua condição estatal não a afasta dos problemas que influenciam a conjuntura econômica do país. O que a experiência tem demonstrado, alegaram ainda, é que o govêrno, de modo ge-

ral, nomeia para a direção geral dessas empresas pessoas de probidade administrativa, as quais, entretanto, carecem, comumente, de vocação ou formação para as lides comerciais, e a consequência desse fato é que os problemas econômico-administrativos são por elas examinados predominantemente quanto à forma e não quanto à sua natureza, causando com isso sérios prejuízos para a rentabilidade do investimento.

Outras pessoas, mais radicais, mostraram-se temerosas quanto à eficiência dos em-

preendimentos públicos dessa natureza em países em desenvolvimento, onde a instabilidade política é considerada um fator negativo, que influencia sobremodo a organização industrial onde exerce o poder. E foram mais adiante, afirmando que empreendimentos dessa natureza, quando dirigidos por políticos, militares ou burocratas, pareciam máquinas funcionando sem a necessária lubrificação, e que qualquer pessoa suficientemente arejada observaria imediatamente que em suas administrações transpirava-se burocracia por todos os poros.

IV — O CONSUMIDOR

1. EMPRESAS INDICIADAS

O advento da indústria do vidro no país verificou-se durante a II Guerra Mundial com capitais nacionais particulares, unidos a capitais alienígenas.

Operando inicialmente com a matéria-prima importada, essa indústria foi aos poucos nacionalizando-se até adquirir impulso quando a barrilha começou a ser produzida pela CNA e o refino do petróleo passou a ser feito pela Petrobrás. Em 1963, esse setor industrial já apresentava um incremento verdadeiramente notável com um índice de nacionalização que ultrapassava a

casa dos 95%. Embora o consumo de vidro fôsse ainda reduzido, pois o seu total não atingia ainda a 12 decímetros quadrados por habitante, aquele índice acima vinha subindo paulatinamente não só em virtude do desenvolvimento do país, como ainda pelas múltiplas aplicações encontradas para esse produto.

O progresso industrial do país, foi naturalmente, o responsável pelo incremento da produção de vidro, em virtude da sua larga utilização nos seguintes setores industriais: a) nas construções civis, com o vidro plano impresso, fabricado em vários padrões, inclusive colorido, bem como blocos, telhas

e ladrilhos; b) na indústria automobilística, com seus vidros de segurança; c) na indústria de televisores; d) nas embalagens servindo para o acondicionamento de líquidos de toda a espécie, das bebidas e refrigerantes, bem como alimentos e conservas; e) nas fabricações especiais, como vitrinas e espelhações de cristais.

A implantação desse importante setor de atividades, que se utilizava de patentes e de *know-how* das maiores organizações do mundo, em muito contribuiu para o desenvolvimento do parque industrial, em que mais de uma vez a iniciativa privada demonstrou sua capacidade empresarial com benéficos reflexos na economia do país.

Um dos pontos que mais caracterizavam as empresas vidreiras, no entanto, é que elas formavam um dos setores mais fechados da atividade econômi-

ca. Havia no mercado vidreiro grande número de pequenos produtores, observando-se ainda, que as empresas de maior porte para atenderem a uma demanda cada vez maior, evitaram esforços no sentido de aumentar sua capacidade produtiva, ampliando suas instalações ou associando-se a outras, a fim de obterem mais eficiência e aproveitarem-se também das condições que o mercado oferecia. Assim é que as empresas integradas, ou seja, aquelas que operavam na produção do vidro desde a elaboração e manipulação das matérias-primas até a fabricação do produto final e subprodutos, gozavam o privilégio de contar com uma parcela fixa do mercado consumidor, circunstância que lhes permitia planejar suas atividades com base exclusiva no incremento do consumo, sem se preocuparem com os percalços da competição.

Um aspecto que merece ser salientado é que, de modo geral, as empresas vidreiras vinham adotando os mais modernos processos de comercialização, política que lhes proporcionava um incremento contínuo de vendas, fato que as levou a estabelecer canais de distribuição que se estendiam por todo o território nacional. O quadro abaixo apresenta uma idéia do aumento da produ-

ção de vidro plano nos últimos anos, para que se possa conceber as dimensões desse mercado e sua parcela no desenvolvimento nacional.

Da produção acima, cerca de 70% eram destinadas à indústria de construções, o que aliás, muito veio contribuir para o início da “idade do vidro” que a arquitetura está vivendo.

A utilização do vidro como embalagem, que conquistou principalmente o mercado de bebidas e de gêneros alimentícios, vinha sendo também constantemente ampliada, em virtude da adoção dos mais modernos processos de comercialização, um dos quais — “a verdade objetiva” — baseava-se na propaganda sistemática junto ao consumidor no sentido de lhe fixar a idéia da pureza e da qualidade do conteúdo, persuadindo-o assim a só comprar aquilo que podia ver.

PRODUÇÃO DE VIDRO PLANO
em m²

<i>Ano</i>	<i>Produção</i>
1956	5.800.000
1957	7.200.000
1958	6.800.000
1959	8.700.000
1960	9.300.000
1961	7.100.000
1962 (est.)	11.000.000
1963 (est.)	14.100.000
Total	70.000.000

A utilização de frascos de vidro como processo de embalagem foi feita em 1963 de acordo com a seguinte distribuição:

CONSUMO DE FRASCOS

<i>Mercado</i>	<i>%</i>
<i>Consumidor</i>	
Bebidas	55
Alimentos	20
Farmácia	16
Química	4
Cosméticos	3
Diversos	2
Total	100

Anuário Banas — Embalagens, 1963

Feito, portanto, um ligeiro histórico sobre a contribuição da indústria vidreira ao desenvolvimento do país, cumpre agora esclarecer o fato que levou as maiores empresas desse setor a serem acusadas da prática de abuso de poder econômico, conforme a representação dos trabalhadores da fá-

brica de Cabo Frio. Assim, quando o Governo Federal, atendendo às constantes solicitações da CNA e de outros setores da administração pública, resolveu conceder o monopólio da importação da barrilha àquela Companhia, as empresas vidreiras, sentindo-se prejudicadas, procuraram esquivar-se na associação que haviam criado para a defesa de seus interesses. E essa associação desempenhou tarefa importantíssima, como se verá mais adiante.

As fábricas automáticas de vidro, filiadas à ATBIAV, constituíam o grosso das que utilizavam a barrilha no país, sendo responsáveis pelo consumo aproximado de 70% da produção total. Formavam ao todo 14 empresas, 12 das quais acusadas na prática abusiva do poder econômico. As duas empresas, General Electric S. A. e Phillips do Brasil S.A., foram excluídas do processo

por não terem assinado o memorial apresentado pela ATBIAV. Tais empresas, aliás, dada a natureza de suas produções, tinham no vidro apenas uma pequena parcela de suas atividades, isto é, produziam por motivos óbvios de comercialização, o vidro necessário aos vários tipos de lâmpa-

das e globos de iluminação para utilização no equipamento elétrico que vendiam.

De acôrdo com o levantamento feito durante o processo, as empresas indiciadas seguindo a ordem decrescente de seus capitais nominais, eram as seguintes:

1 — Indústrias Reunidas Vidrobrás Ltda. ..	5.500.000.000
2 — Cia. Vidraria Santa Marina	3.600.000.000
3 — Cia. Industrial São Paulo/Rio "Cisper"	2.255.000.000
4 — Cia. Produtora de Vidro "Providro" ..	900.000.000
5 — Nadir Figueiredo Indústria e Comércio	800.000.000
6 — Fibravid S.A.	690.000.000
7 — Vidraria Ind. Figueiras Oliveiras — "Vifosa"	666.000.000
8 — Wheaton do Brasil S.A.	568.700.000
9 — Vitrofarma, Ind. e Com. de Vidros S.A.	432.000.000
10 — Cia. Ind. de Vidros "CIV"	250.000.000
11 — Cia. Brasileira de Vidros	240.000.000
12 — S.A. Cristaleira Jaraguá, Ind. e Com.	32.000.000

Além de estarem as referidas empresas filiadas à ATBIAV, algumas mantinham entre si ligações acionárias ou conjun-

gação de direção, ligações essas que permitiam distinguir claramente a constituição de três grupos, os quais, pelo volume

de capitais e extensão do mercado, pareciam ditar as diretrizes gerais para a indústria vidreira.

Para melhor entendimento da contribuição desses grupos ao desenvolvimento industrial, bem como suas múltiplas e recíprocas relações, seria de todo conveniente um ligeiro histórico comentando a participação de cada um dos seus componentes.

2. COMENTÁRIOS SOBRE O 1º GRUPO

As empresas incluídas como participantes desse grupo seriam, portanto, a Santa Marina, a Vidrobrás, a Vifosa, a Vitrofarma e a Fibravid. As ligações político-administrativas, ou seja, as conjugações de direções desses grupos, podiam ser evidenciadas pelas seguintes ocorrências:

— o presidente executivo da Santa Marina, ocupava con-

comitantemente os cargos de: a) diretor da Vifosa, b) diretor da Samasa, c) gerente da Odarp, e d) presidente da S. Valério;

— um dos diretores da Santa Marina era também: a) diretor da Fibravid, b) vice-presidente da Vifosa, c) gerente da Vidrobrás, d) diretor da Samasa, e) gerente da Odarp, f) gerente da Prado, g) vice-presidente da S. Valério, h) presidente da Vidreina, i) diretor da Cia. Representações São Luís, e j) diretor da Cia. Com. e Representações São Félix;

— um vice-presidente da Santa Marina exercia ainda os postos de: a) vice-presidente da Vifosa, b) diretor da Samasa, e c) gerente da Prado;

— outro vice-presidente da Santa Marina era ainda: a) diretor da Vifosa, b) vice-presidente da Vitrofarma, c)

- presidente da Vidros Corning do Brasil;
- ainda outro diretor da Santa Marina, desempenhava também as funções de: a) gerente geral da Vidrobrás, b) diretor da Fibravid, c) diretor da Samasa, d) diretor da Cia. de Representações São Luís;
 - outro diretor da Santa Marina exercia também o cargo de superintendente da Fibravid;
 - um gerente da Vidrobrás, era ainda: a) gerente da Odarp e b) gerente da Prado;
 - um diretor da Vidrobrás, desempenhava também os cargos de: a) diretor da S. Valério e b) vice-presidente da Vidrena;
 - um diretor da Vitrofarma era também gerente da Odarp;
 - o presidente da Fibravid era ainda gerente da Odarp;

— um outro diretor da Santa Marina era presidente da Pittsburg Vidros e Cristais.

Tratado, portanto, o aspecto relativo às ligações administrativas, cumpre agora comentar, até onde foi possível a apuração de dados, as ligações acionárias desse grupo, bem como a atuação de cada componentes, isoladamente. Começar-se-ia, portanto, pela Santa Marina, cujo capital era constituído da seguinte maneira:

Prado e Odarp	51%
Vidros Corning do Brasil Pittsburg Platte Glass e Pittsburg Vidros e Cris- tais	31%
Samasa e outros	13%
	5%
Total	100%

Como a Vidros Corning do Brasil era subsidiária da Cor-

ning Glass Works, e a Pittsburg Vidros e Cristais pertenciam à Pittsburg Plate Glass, verifica-se que esses dois grupos controlavam 43,8% das ações da Santa Marina. Como, ainda, a Odarp e a Prado exploravam a patente da firma holandesa MATSCHATPIJ TOT DIHKER IN EXPLOIT TIE VAN OCTROIEN, observava-se que aquela empresa estava fortemente representada pelo capital alienígena.

Por outro lado, a Santa Marina participava na constituição do capital de outras empresas vidreiras, como a Vidrobrás, a Vifosa, a Vasoflex, a Fibravid e a Covibra. Observava-se ainda, que, procurando provavelmente facilitar o escoamento dos produtos do grupo, a Santa Marina era também acionista minoritária das empresas Cia. Antártica Paulista, Refrescos do Brasil S. A. e a Sociedade Mercantil Cainca. Dando prosseguimento à par-

ticipação da Santa Marina no grupo, a Cainca, por sua vez, possuía cerca de 80% das ações da Vitrofarma.

Embora essas ligações tenham servido também de pretexto para fundamentação das acusações da Procuradoria do CADE, não se pode relegar a um plano secundário o seu aspecto positivo no que tange ao planejamento da produção e o controle da distribuição das mencionadas empresas.

Analisando-se, por outro lado, a atuação da Santa Marina, como unidade operacional isolada, notava-se que essa empresa vinha prestando relevante contribuição ao desenvolvimento do parque industrial do país, tendo produzido em 1962, cerca de 72.000 toneladas de frascos, predominantemente garrafas, sendo que perto de 40.000 toneladas destinaram-se à indústria de bebidas, 14.000 à embalagem de

produtos alimentícios e cerca de 11.000 para o setor farmacêutico. Participando com a parcela de 28% do mercado de garrafas, a Santa Marina fornecia 500.000 unidades mensais à Caracu, 60.000 unidades diárias à Coca-Cola, e 96.000 unidades mensais à Praianinha e S. João da Barra.

Diga-se de passagem que a qualidade dos produtos da Santa Marina sempre foi por todos reconhecida. Preocupando-se em aperfeiçoar constantemente seus métodos de pro-

dução e de comercialização, mantinha essa empresa um contrato de assistência técnica e financeira, com o poderoso grupo vidreiro Saint Gobain. Pelo que indicam suas credenciais, esse grupo devia estar altamente categorizado a prestar aquele tipo de assistência, pois tratava-se do maior produtor de vidro polido e lã de vidro da Europa.

Quanto à Vidrobrás, outro componente do 1º grupo, o seu capital era constituído da seguinte maneira:

Cia. Vidraria Santa Marina	25%
Pittsburgo de Vidros e Cristais	25%
Vidreira Participações Industriais	25%
Cia. Com. e Representações São Luís	15%
Cia. Com. Administrativa São Félix	10%
<hr/>	
Total	100%

A Vidrobrás, em contrapartida, participava do capital de outras empresas vidreiras, como

a Vasoflex e a Vifosa. O seu maior investimento, no entanto, foi feito no exterior, ou

seja, Cr\$ 105.000.000, na Vidplan S. A., localizada em Montevideu.

A Vidrobrás era praticamente absoluta no mercado, abrangendo uma faixa de cerca de 80% do consumo. Dedicava-se principalmente ao vidro plano, para construções, embora produzisse em pequena escala,

vidros de segurança para a indústria automobilística, e pastilhas vidradas para revestimentos e chapas plásticas "Filon", também para a indústria de construções.

A sua produção no triênio 1961/1963 pode ser demonstrada pelo seguinte quadro:

PRODUÇÃO DA VIDROBRÁS

(Em milhões de m²)

<i>Tipo</i>	1961	1962	1963
Vidro Liso	6,0	8,4	6,8
Vidro Impresso	0,8	2,0	2,0
Vidro de Segurança	75,0	200,0	172,0
Pastilhas Vidradas	100,0	180,0	200,0
Chapas Plásticas	80,0	120,0	174,0

A posição da Vidrobrás no grupo seria mais bem compreendida e avaliada ao se mencionar que a sua capacidade de produção de vidro plano era de 7.500 m², o que representa 95% desse mercado produtor. Pode-se observar, ainda, três pontos fundamentais que, provavelmente, deviam estar merecendo atenção especial dessa empresa ante a possibilidade de uma ameaça à sua posição: 1) a tentativa da "Providro" — que será mencionada quando for relatado o terceiro grupo — no sentido de diversificar sua produção e penetrar nos mercados automobilísticos e da construção civil; 2) os rumores insistentes de um investimento alemão para a montagem de uma fábrica no Estado de Minas Gerais para a produção de vidro plano e outros tipos; e finalmente, 3) a concorrência ainda incipiente de fabricantes de produtos similares, que embora ainda não

prejudicasse as atividades do seu grupo, poderia tornar-se uma grave ameaça em futuro não muito distante: tratava-se da perda de terreno que os materiais de vidro começaram a sentir em favor do plástico e da cerâmica.

Continuando o relato das empresas enquadradas no 1º grupo, chegou agora a vez de voltar a atenção para a Vifosa. O seu capital constituía-se da seguinte forma:

Sulver e Brasilver (Ind. e Com.)	35%
Santa Marina	15%
Vidrobrás	6%
Société Verreries de Folembray	10%
Société Française Nord Verre	4%
Luiz Michiellon S. A.	4%
Outros	29%
Total	100%

Seus produtos, como se verá logo a seguir, destinavam-se principalmente a embalagens;

onde encontrava uma extensa clientela nas fábricas de vinho do sul do país. Por motivos óbvios de comercialização, a Vifosa mantinha reciprocidade de ligações financeiras com outras empresas dando assim sua contribuição ao desenvolvimento ao grupo a que pertencia. De um lado participava do capital de uma empresa vidreira: as Decorações Vítreas S. A.; de outro, quatro por cento de suas ações pertenciam a um dos maiores fabricantes de vinho: a Michellon S. A.

A sua produção, em 1963, foi a seguinte:

PRODUÇÃO DA VIFOSA
(Em milhares de unidades)

<i>Produtos</i>	<i>Unidades</i>
Garrafas	35.800
Isoladores Temperados ...	320
Potes	1.260
Tampas	116

Quanto à Vitrofarma, outro componente do 1º grupo, tinha o seu capital constituído da seguinte forma:

Sociedade Mercantil Cainca	80%
Ao Portador	11%
Outros	9%
Total	100%

Produzia essa empresa diversos tipos de vidro para embalagens farmacêuticas, inclusive o conhecido "Jena Fiolax", utilizado por outro componente do grupo, a Vitronac. Sua produção em 1963, foi a seguinte:

PRODUÇÃO DA VITROFARMA
(em toneladas)

<i>Produto</i>	<i>Toneladas</i>
Tubos de Vidro Neutro ...	3.761
Tubos de Vidro Alcalino ..	1.075

Quanto ao capital da Fibra-vid, ainda do primeiro grupo, a sua distribuição era a seguinte:

Cia. Administrativa S. Lourenço	34%
Pittsburgo de Vidros e Cristais	22%
Vidrena-Participação Indl. Paulista Agro-Mercantil S. Miguel	11%
Cia. Vidraria Santa Marina	3%
Cia. Coml. e Administrat. S. Félix	4%
Vidros Corning do Brasil ..	15%
Outros	9%
	2%
<hr/>	
Total	100%

Seguindo a política adotada pelas suas coirmãs, a Fibra-vid também investia em outras empresas do grupo, participando em 1963 com um montante de Cr\$ 1.753.000. Na sua linha industrial, essa empresa utilizava como matéria-prima principal apenas o caco de vidro para a produção de fibra curta, pois adotava o processo de-

nominado Hager. Todavia, quando adotou um processo mais moderno, o TEL, passou então a utilizar barrilha, como matéria-prima.

Não estando em boas condições financeiras, e sendo de todo necessária a execução daquele novo projeto, a Fibra-vid viu-se na contingência de tomar imediatas providências no sentido de reaparelhar e ampliar as instalações de sua fábrica em Santo Amaro (S. Paulo). Tais providências, no entanto, exigiram vultosa aplicação de fundos, os quais foram obtidos da seguinte maneira: a) emissão de ações no valor de Cr\$ 25.000.000; b) venda de imóveis no valor de Cr\$ 85.000.000; c) obtenção de um empréstimo do City Bank no montante de Cr\$ 25.000.000.

Graças a esse esforço foi possível iniciar, no segundo semestre de 1963, a produção de

chapas lisas e onduladas de poliéster, reforçadas com fibra de vidro. É bem possível que essa linha de produção tenha sido implantada com o fim de contornar a concorrência dos fabricantes de plástico (recipientes para acondicionamento de líquidos, gêneros alimentícios e produtos farmacêuticos) e,

também, dos de cerâmica (telhas, blocos, clarabóias, etc.) .

A empresa continuou, no entanto, a produzir fibra longa, pelo processo Gossler, em cuja produção o caco de vidro era também empregado como matéria-prima.

A sua produção no triênio 1961/1963 foi a seguinte:

PRODUÇÃO DA FIBRAVID
(Em milhões de Cr\$)

<i>Produtos</i>	1961	1962	1963
Fibra Curta (Hager)	117.233	226.100	214.100
Fibra Longa (Gossler)	7.100	15.700	40.600
TEL (três meses)	—	—	97.700

**3) COMENTARIOS SÖBRE
O 2º GRUPO**

Foram incluídas neste grupo as seguintes empresas: a Cia.

Brasileira de Vidro, a Nadir Figueiredo e a Cia. Ind. de Vidros.

As ligações de política-administrativa, ou seja, as conjuga-

ções de direções desse grupo, podiam ser demonstradas da seguinte maneira:

- o vice-presidente da Cia. Brasileira de Vidro desempenhava também os cargos de: a) diretor da Cia. Industrial de Vidros e b) diretor-gerente da Nadir Figueiredo;
- o presidente da Cia. Brasileira de Vidros era ainda presidente da Nadir Figueiredo;
- um dos diretores da Cia. Brasileira de Vidros era também um dos diretores da Cia. Indl. de Vidros;
- um outro diretor da Cia. Brasileira de Vidros exercia também o cargo de diretor da Nadir Figueiredo;

Visto o aspecto relacionado às ligações administrativas, far-se-á agora um ligeiro comentário sobre as ligações acionárias

desse grupo, mencionando cada empresa isoladamente.

Citar-se-ia, então a Cia. Brasileira de Vidros que tinha como principal acionista a Nadir Figueiredo com 172.162 ações. A CBV dedicava-se à produção de vidro para uso doméstico (copos, etc.), para a embalagem de produtos alimentícios (copos especiais para geléias e sucos) e para a construção civil (tijolos, venezianas, etc.).

A sua produção no triênio 1961/1963 pode ser demonstrada pelo quadro a seguir:

PRODUÇÃO DA COMPANHIA BRASILEIRA DE VIDROS

(Em milhares de unidades)

Anos	Quantidade
1961	44.800
1962	53.100
1963	39.100

Quanto à Nadir Figueiredo Ind. e Com. S. A. a composição de seu capital era a seguinte:

Sociedade Coml. e Administrativa Zenan	54%
Onips Com. e Administr. Ltda.	20%
Ridan Com. e Administr. Ltda.	12%
Cia. Agrícola, Adm. Com. Ind.	11%
Outros	3%
Total	100%

Essa empresa, por outro lado, participava da constituição do capital de duas outras empresas vidreiras: a Cia. Brasileira de Vidros e a Multividro S. A.

Dedicava-se a Nadir Figueiredo à fabricação dos mesmos

produtos da sua associada no Rio, a CBV, bem como a outros artigos elétricos e louça em pó. Sua participação no campo de embalagens era bem grande, produzindo copos principalmente, e fornecendo peças para importantes firmas como a CICA, a Paoletti, a Anderson Clayton, o grupo Matarazzo e outros.

Sua produção em 1963 no período de 1-7-1962 a 30-6-1963 foi assim distribuída:

PRODUÇÃO DA NADIR
FIGUEIREDO

(Em milhares de unidades)

<i>Produtos</i>	<i>Quantidades</i>
Vidro para embalagens ..	68.820
Metais e Artigos Elétricos	200
Louça em pó de pedra	14.840

Tem-se, finalmente, a Cia. Indl. de Vidros, como a última dêsse 2º grupo, cujo capital era o seguinte:

Cia. Agrícola Administ. Coml. e Indl.	50%
Outras Pessoas Físicas ..	50%
Total	100%

A CIV era uma pequena indústria localizada em Recife, que abastecia o mercado de garrafas do nordeste. Não participava do capital de outras empresas e a sua produção em 1963 foi de cerca de 41.200.000 unidades.

4) COMENTARIOS SÔBRE O 3º GRUPO (INDEPENDENTE)

As outras empresas indicadas, consideradas "independentes" por não manterem ligações de direções com outras

empresas vidreiras são: A Cia. Indl. São Paulo-Rio "CISPER", a Cia. Produtora de Vidro "Providro", a Wheaton do Brasil S. A. e a S. A. Cristaleira Jaraguá Ind. e Com.

Citando-se inicialmente a Cisper, observa-se que o seu capital compunha-se em 1963, da seguinte forma:

S. Raimundo Adm. Part. e Represent. Ltda.	60%
Klabin Irmãos & Cia.	21%
Monteiro, Aranha, Eng. Com. e Ind.	18%
Outras Pessoas Físicas ...	1%
Total	100%

A "Cisper", não participava do capital das outras empresas vidreiras, todavia, o seu principal acionista, a São Raimundo Adm. Part. e Representações era sucessora da Owens Administração e Participação

Ltda., subsidiária de empresa alienígena.

Conta a "Cisper" com duas fábricas, uma no Rio e outra em S. Paulo dedicando-se à fabricação de vasilhames de vidro para indústrias alimentícias, farmacêuticas, de bebidas e de laticínios. Essa empresa, que efetua uma fornada de vidro azul uma vez por ano, dominava grande parte do mercado de garrafas, produzindo cerca de 35% do consumo.

A sua produção no triênio 1961/1963, foi a seguinte:

PRODUÇÃO DA CISPER
(em milhares de unidades)

Ano	Rio	São Paulo
1961	184	48
1962	241	63
1963 (est)	280	80

Anuário Banas 1963.

A Companhia Produtora de Vidro, a "Providro", a segunda deste grupo, tinha o seu capital nominal distribuído da seguinte maneira:

Glasses de Boussois	21%
Deutsche Lebbey Owens	9%
Louis Dreyfus & Cia.	4%
Nordan Investments Ltd. .	2%
Outros	64%
Total	100%

Vinha essa Companhia produzindo vidro plano de segurança industrial em caráter experimental no ano de 1962, iniciando porém as operações industriais em larga escala em 1963, quando suas instalações ficaram prontas.

Possui a "Providro" a fábrica mais bem dimensionada no país, parecendo ser a única indústria de vidro plano em condições de satisfazer todos os re-

quisitos da indústria automobilística. Estava essa Cia. ligada acionariamente à Fábrica de Cristais Santa Lúcia, que se encarregava de cortar, polir e temperar o vidro utilizado nas partes laterais e traseiras dos veículos. Essa subsidiária incumbia-se, também de temperar o vidro grosso destinado à construção civil, empregados em portas, separações, etc.

Mantinha a "Providro" um contrato de assistência técnica com a firma francesa Glases de Bussois (que aliás, possui 190.000 ações da própria Providro) para a produção de vidro plano pelo processo Libbey-Owens.

Com capacidade para produzir cerca de 3.000.000 de m² por ano, poder-se-ia dizer que a "Providro" tivesse estabelecido planos para competir com a Vidrobrás, penetrando inicialmente no mercado da in-

dústria automobilística para depois atender ao ramo da construção civil.

A Wheaton do Brasil, a 3ª deste grupo, tinha o seu capital distribuído em 1963 da seguinte forma:

Vidros Viton Ltda.	48%
Hibiscus Investments Corp.	36%
Holt Ruffin S. A.	2%
Wheaton Ind. de Máquinas	1%
Ações ao Portador	13%
Total	100%

Há assinalar que a Wheaton não participava do capital de outras empresas, mas 47,5% das ações da Vidro Viton era, indiretamente, de origem alienígena.

A Wheaton do Brasil especializou-se no ramo da frascaria pequena, dominando o

mercado de embalagem de penicilina. Na embalagem de produtos farmacêuticos, químicos e cosméticos, tinha vários concorrentes, entre os quais, a Cristaleira Jaraguá.

A produção da Wheaton no triênio 1961/1963, foi a seguinte:

PRODUÇÃO DA WHEATON

(Em milhões de frascos)

Ano	Produção
1961	330
1962	380
1963 (est.)	455

Anuário Banas, Embalagens, 1963

O capital da última empresa independente, a Cristaleira Jaraguá, fôra subscrito integralmente por acionistas nacionais. Não tendo, também, aplicações em outras empresas,

dedicava-se a Cristaleira Jaraguá à frascaria pequena, produzindo em 1963, cerca de 2 milhões de unidades mensais. Fabricante de vários tipos de frascos, incluía em sua clientela indústrias de grande porte, como a Gessy-Lever, Colgate-Palmolive, Anderson Clayton, Perfumaria Lopes, Fontoura Wyeth, Dana do Brasil, Avon, e outras.

Da sua produção, 70% era destinada à perfumaria e cosméticos, enquanto 30% era utilizada pelos laboratórios farmacêuticos.

5) CONSIDERAÇÕES GERAIS

Feito um retrospecto das ligações entre os grupos vidreiros e da posição individual de cada componente, seria interessante agora comentar ligeiramente a possível influência que a Associação exercia na

política que as suas filiadas haviam estabelecido entre si.

A ATBIAV, como se verá mais adiante, nada mais era do que uma entidade que representava as maiores indústrias do parque vidreiro. De acordo com a decisão aprovada em uma reunião da Assembléa-Geral, o número de votos a que cada associado teria direito, foi fixado pela forma abaixo:

<i>Associados</i>	<i>Votos</i>
Santa Marina	10
Cisper	10
Vidrobrás	10
Wheaton	7
Providro	5
Vifosa	5
Cia. Bras. de Vidros	3
Nadir Figueiredo	2
Vitrofarma	2
Cia. Indl. de Vidros	2
Fibraavid	2
Cristaleira Jaraguá	2

Pela distribuição acima, observa-se que o 1º grupo, capitaneado pela Santa Marina, dispunha de 29 votos; o 2º grupo, de 7 votos; e finalmente os independentes, de 24 votos.

A diretoria eleita da ATBIAV compunha-se dos seguintes elementos:

— o presidente oriundo do 2º grupo (presidente da Nadir Figueiredo e da Cia. Brasileira de Vidros);

— o 1º vice-presidente, oriundo do 3º grupo (presidente da Cisper);

— o 2º vice-presidente, oriundo do 1º grupo (representante da Vidrobrás).

Desde que ela foi constituída, portanto, a ATBIAV passou a representar as empresas automáticas de vidro, não só defendendo seus interesses, como ainda tomando providên-

cias relativas ao fornecimento da barrilha pela CNA.

No que tange ao *modus vivendi* entre as suas filiadas, tudo indicava a inexistência de um regime competitivo, embora as afirmações dos seus dirigentes fôssem sempre em sentido contrário.

Tendo como campo de operações um país em fase de desenvolvimento, a adoção daquela política, entre outras vantagens, permitia a cada filiada planejar tranquilamente sua produção sem se preocupar com a conquista de mercados, pois livres estavam dos grilhões impostos pelo regime de concorrência.

Com esse panorama, a lógica estaria a indicar que tais empresas se tivessem aproveitado da situação para colocar seus produtos pelo "preço administrado", ou seja, aquêle que é fixado "a priori" e man-

tido independentemente das flutuações da lei da oferta e da procura. Possuindo a maioria das empresas produtoras numerosos canais de distribuição próprios, que operavam de acôrdo com diretrizes por elas mesmas estabelecidas, é de supor que não encontrassem dificuldades para "administrar" o preço e impô-lo a um vendedor que era "seu", fato que não ocorre com os fabricantes isolados.

O que se pode observar, como resultado da política não competitiva, é que as empresas vidreiras tinham prosperado com o correr do tempo, solidificando cada vez mais as posições conquistadas numa parcela do mercado, manejada a seu bel-prazer. E uma prova desse fato são os quadros a seguir apresentados, que permitem uma análise utilíssima sobre a origem e a aplicação dos recursos de cada uma.

BALANÇOS CONDENSADOS DAS
(em Cr\$ 1.000)

A T I V O

Itens	1	2	3
I — IMOBILIZADO			
Imóveis	143.000	4.000	392.000
Máquinas e Equipamentos	542.000	19.000	531.000
Instalações	32.000	16.000	39.000
Veículos	3.000	3.000	15.000
Outros			
	<u>720.000</u>	<u>42.000</u>	<u>977.000</u>
(+) Reavaliações		24.000	777.000
Valor Bruto		<u>66.000</u>	<u>1.754.000</u>
(-) Depreciações	211.000	22.000	323.000
Valor Líquido	<u>509.000</u>	<u>44.000</u>	<u>1.431.000</u>
II — DISPONIVEL			
Caixa e Bancos	<u>75.000</u>	<u>6.000</u>	<u>424.000</u>
III — REALIZAVEL			
Matéria-Prima	107.000	22.000	501.000
Produtos Acabados	59.000	15.000	1.124.000
Duplicatas a Receber	342.000	87.000	1.932.000
Emprest. a outras empresas ..			
Ações em outras empresas			
Outros realizáveis	28.000	12.000	1.328.000
	<u>536.000</u>	<u>136.000</u>	<u>4.885.000</u>
TOTAL	<u>1.120.000</u>	<u>186.000</u>	<u>6.740.000</u>

1) Cia. Ind. de Vidros — CIV — 2) S/A Cristaleira Jaraguá Ind. e Com. — 3) Cia. Ind. São Paulo e Rio — CISPERS — 4) Wheaton do Brasil S/A (1-4-62 a 31-3-63) — 5) Ind. Reunidas Vidrobrás Ltda. — 6) Nadir Figueiredo Ind. e Com S/A (de 1-7-62 a

PRINCIPAIS EMPRESAS VIDREIRAS EM 1963

4	5	6	7	8	9
94.000	705.000	71.000	62.500	60.400	509.100
344.000	894.000	106.000	111.400	220.000	678.600
22.000		15.000	12.600	132.000	167.300
24.000	62.000	16.000	11.400	25.200	59.700
	316.000		40.600	30.000	
<u>484.000</u>	<u>1.977.000</u>	<u>208.000</u>	<u>238.500</u>	<u>467.600</u>	<u>1.414.700</u>
<u>185.000</u>	<u>2.781.000</u>	<u>268.000</u>	<u>278.500</u>	<u>346.000</u>	<u>1.458.200</u>
<u>669.000</u>	<u>4.758.000</u>	<u>476.000</u>	<u>517.000</u>	<u>813.600</u>	<u>2.872.900</u>
<u>179.000</u>	<u>688.000</u>	<u>86.000</u>	<u>80.400</u>	<u>166.800</u>	<u>314.900</u>
<u>490.000</u>	<u>4.070.000</u>	<u>390.000</u>	<u>436.600</u>	<u>646.800</u>	<u>2.558.000</u>
<u>36.000</u>	<u>245.000</u>	<u>105.000</u>	<u>42.900</u>	<u>43.100</u>	<u>119.400</u>
233.000	1.390.000	126.000	104.800	586.200	1.108.800
398.000	741.000	68.000	167.800	204.800	1.196.900
361.000	3.401.000	585.000	243.400	199.300	694.600
293.000		137.000			
	207.000	222.000		1.200	1.996.000
126.000	1.111.000	155.000	103.000	52.400	136.800
<u>1.411.000</u>	<u>6.850.000</u>	<u>1.293.000</u>	<u>619.000</u>	<u>1.043.900</u>	<u>5.133.100</u>
<u>1.937.000</u>	<u>11.165.000</u>	<u>1.788.000</u>	<u>1.098.500</u>	<u>1.733.800</u>	<u>7.810.500</u>

30-6-63) — 7) Vitrofarma Ind. e Com. de Vidros S/A (1-10-62 a 30-9-63) — 8) Vidraria Ind. Figueiras Oliveiras S/A "Vifosa" (1-11-62 a 31-10-63) — 9) Cia. Vidraria Sta. Marina.

BALANÇOS CONDENSADOS DAS
(em Cr\$ 1.000)

PASSIVO

Itens	1	2	3
I — PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital nominal			
Nacional	250.000	32.000	2.255.000
Estrangeiro	—	—	—
	250.000	32.000	2.255.000
Reservas e Provisões	64.000	10.000	1.202.000
Lucros em suspenso	113.000	10.000	1.125.000
	427.000	52.000	4.582.000
II — EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
Bancos (operações)	332.000	69.000	967.000
Duplicatas a Pagar	83.000	27.000	198.000
Contas a Pagar	4.000	38.000	993.000
Outros	23.000	—	—
	442.000	134.000	2.158.000
III — EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
Empréstimos Bancários	165.000	—	—
Obrigações e Contratos	86.000	—	—
	251.000	—	—
TOTAL	1.120.000	186.000	6.740.000

DEMONSTRAÇÕES DE LUCROS E PEDRAS (CONDENSADAS)
(em Cr\$ 1.000)

Itens	1	2	3
Vendas Líquidas	1.149.000	355.000	7.450.000
{-} Custo Merc. Vendidas	809.000	224.000	4.902.000
	340.000	131.000	2.548.000
{-} Despesas de Vendas	192.000	58.000	430.000
	148.000	73.000	2.118.000
{+} Outras Receitas	38.000	—	29.000
	186.000	73.000	2.147.000
{-} Desp. de Administração	78.000	57.000	573.000
Lucro Líquido	108.000	16.000	1.574.000

1) Cia. Ind. de Vidros — CIV — 2) S/A Cristaleira Jaraguá Ind. e Com. — 3) Cia. Ind. São Paulo e Rio — CISPERS — 4) Wheaton do Brasil S/A (1-4-62 a 31-3-63) — 5) Ind. Reunidas Vidrobrás Ltda. — 6) Nadir Figueiredo Ind. e Com S/A (de 1-7-62 a

PRINCIPAIS EMPRESAS VIDREIRAS EM 1963

4	5	6	7	8	9
280.000	5.500.000	800.000	432.000	538.600	3.270.000
155.000	—	—	—	127.400	330.000
435.000	5.500.000	800.000	432.000	666.000	3.600.000
150.000	2.283.000	123.000	177.100	268.300	1.284.300
639.000	1.108.000	136.000	104.400	198.200	1.144.300
1.224.000	8.891.000	1.059.000	713.500	1.132.500	6.028.600
101.000	1.214.000	439.000	23.400	86.200	79.600
190.000	113.000	62.000	74.400	241.000	778.700
422.000	879.000	154.000	20.200	128.400	923.600
—	16.000	—	200.000	145.700	—
713.000	2.222.000	655.000	318.000	601.300	1.781.900
—	52.000	4.000	8.500	—	—
—	—	70.000	58.500	—	—
—	52.000	74.000	67.000	—	—
1.937.000	11.165.000	1.788.000	1.098.500	1.733.800	7.810.500

DAS PRINCIPAIS EMPRESAS VIDREIRAS EM 1963

4	5	6	7	8	9
2.522.000	8.452.000	2.316.000	883.700	1.887.900	7.357.000
1.625.000	4.778.000	1.426.000	486.200	834.900	5.097.400
897.000	3.674.000	890.000	397.500	1.053.000	2.259.600
284.000	659.000	455.000	103.400	359.200	605.000
613.000	3.015.000	435.000	294.100	693.800	1.654.600
4.000	396.000	135.000	—	13.200	101.100
617.000	3.411.000	570.000	294.100	707.000	1.755.700
194.000	2.303.000	334.000	88.300	399.400	1.208.300
423.000	1.108.000	236.000	205.800	307.600	547.400

30-6-63) — 7) Vitrofarma Ind. e Com. de Vidros S/A (1-10-62 a 30-9-63) — 8) Vidraria Ind. Figueiras Oliveiras S/A "Vilosa" (1-11-62 a 31-10-63) — 9) Cia. Vidraria Sta. Marina.

V — ANÁLISE DOS FATOS

1. DUMPINGS E CARTÊIS

Para se examinar uma possível atuação de grupos econômicos contra a usina de Cabo Frio, como afirmou o Sindicato, é lícito se fazer um retrospecto da situação da barrilha em face do mercado consumidor.

Em 1958, o Conselho da Política Aduaneira recebeu um ofício do Diretor-Financeiro da CNA solicitando o aumento da alíquota *ad valorem* da barrilha de 10% para 80%, a fim de colocar aquela Companhia a salvo de um possível *dumping* dos exportadores.

Tal possibilidade, entretanto, não encontrava guarida na

própria direção da Companhia, tanto assim que em 1960, o presidente da CNA ao se dirigir ao Presidente da República em ofício sobre a proteção da barrilha, fez menção ao fato de que o seu preço no mercado internacional vinha caindo aceleradamente, ao contrário, aliás, do que sucedia com a maioria das matérias-primas químicas. E essa queda, concluía a direção da CNA, era o resultado da luta travada pela conquista de mercados e pela guerra econômica que os países da área socialista moviam contra as democracias. Essa luta, desencadeada também no campo ideológico, como que dividindo o mundo

em duas partes, dava margem a que esse pensamento predominasse, haja visto o noticiário da imprensa falada e escrita sobre a competição entre as potências líderes desses dois mundos em todos os setores da atividade humana.

A possibilidade de *dumping*, contudo, nunca fôra afastada de todo, como se pode verificar em 1961, quando a direção da CNA solicitou ao Ministério da Guerra a alteração da categoria-contrôle da barrilha, a título precário e como solução de emergência, até que se normalizasse o mercado nacional. Essa alteração, mencionava a CNA, visava, antes de mais nada, a contornar um *dumping* organizado pelos interessados no esmagamento da indústria nacional no nascedouro.

Pelo que era dado observar, portanto, a direção da CNA ia aos poucos concretizando a

convicção da existência de *dumping*, pois o produto nacional encontrava dificuldades para a sua colocação no mercado, tendo em vista que o importado era vendido a um preço mais baixo que nos próprios países de origem. A conclusão a que se chegava, corroborada pela observação desses fatos, era a da existência de um cartel internacional que controlava os preços de venda da barrilha, tanto no mercado interno como no externo dos países produtores.

Embora existisse literatura especializada que comentava a existência de um cartel internacional e a atuação de alguns grupos alienígenas contra o empreendimento, antes da sua instalação em Cabo Frio, a direção da CNA, no transcorrer do processo, limitou-se a basear a acusação de *dumping* na baixa do preço da barrilha importada no período de 1956 a 1961.

Talvez aquela Companhia não tivesse utilizado as informações da literatura especializada por dois motivos: a) porque essa literatura não mencionava nenhum grupo alienígena que estivesse ligado a qualquer empresa do país indiciada no processo; e, b) porque a referida literatura não apresentava o *modus faciendi* pelo qual atuavam aqueles grupos.

Assim sendo, os depoimentos dos seus dirigentes não forneciam indicações seguras sobre a procedência das acusações, não sendo apontados empresas ou grupos econômicos que tivessem adotado a política de *dumping* para prejudicar os interesses da CNA. Nessas circunstâncias, então, o que se poderia deduzir era que aquela Companhia procurava exagerar a situação com o fito de obter do governo, única e exclusivamente, medidas que julgava necessárias à proteção da

indústria nacional. De qualquer forma, porém, a CNA agia objetivamente ao insistir que o baixo preço da barrilha importada constituía uma ameaça à plena e integral implantação da fábrica de Cabo Frio, o que na realidade era um argumento poderoso para conseguir tanto a elevação da alíquota *ad-valorem* como a mudança de categoria dos produtos de importação controlada pelo Ministério da Guerra.

Ao ouvir o depoimento das empresas indiciadas, o Procurador-Geral do Conselho Administrativo da Defesa Econômica sempre recebeu respostas negativas quanto a existência de *dumpings* ou cartéis internacionais. Tais depoimentos alinharam uma argumentação baseada nos seguintes pontos:

1) os demais consumidores americanos, nas épocas correspondentes, compraram o pro-

duto, praticamente, em condições e preços idênticos aos da importação nacional;

2) a mão-de-obra nos países socialistas, de baixo custo, era um elemento preponderante para a competição internacional;

3) o mercado consumidor brasileiro representava cerca de 1% do consumo mundial, não se justificando assim, qualquer esforço no sentido de conquistar tal mercado;

4) a guerra fria travada entre os países socialistas e as potências ocidentais cortava pela raiz a idéia dos dois mundos se unirem num cartel internacional para promoverem *dumpings* nos países não produtores de barrilha ou criar embaços à produção nacional.

5) a redução dos preços FOB da barrilha era motivada pela

baixa geral na cotação desse produto em face do barateamento da soda cáustica (hidróxido de sódio), produto concorrente da barrilha em alguns campos de aplicação, pelo maior uso do cloro produzido no processo de fabricação da soda cáustica, existindo mesmo um processo de ser possível a conversão da soda em barrilha;

6) se as autoridades brasileiras já tivessem apurado a existência de *dumping*, teriam tomado as necessárias providências no sentido de elevar a alíquota até o limite de neutralizá-lo, valendo-se assim do dispositivo constante no parágrafo 2º, do artigo 3º, da Lei número 3.244;

7) as cotações de preço da barrilha, constantes no quadro organizado segundo os dados do Serviço de Estatística Econômica e Financeira do Minis-

tério da Fazenda (adiante apresentado) demonstrava variações no preço de país para país, e, ainda, entre produtores do mesmo país em datas relativamente próximas;

8) as guerras em que os EE. UU. e a França estiveram envolvidos anteriormente às épocas em que se verificou a baixa do preço da barrilha, motivaram um excesso de estoque por parte desses países, mas as liberações posteriores contribuíram fortemente para a queda de preços desse material.

Apresentadas as observações que as indiciadas fizeram contra a existência de *dumping*, cumpre agora aprofundar um pouco mais o assunto a fim de que se possam estabelecer outras alternativas que o caso requer.

Em depoimento prestado no processo, a direção da CACEX

manifestou opinião de que a baixa nos preços da barrilha nos últimos anos fôra, em parte, ocasionada não só pela concorrência verificada entre os diversos fabricantes localizados em diferentes países, como também pela evolução tecnológica que permitia ao fabricante oferecer o produto a preços mais baixos. Tal evolução no setor industrial produtor de álcalis, possibilitou a fabricação de soda cáustica pelo processo eletrolítico a custos mais reduzidos, liberando, assim, quantidades cada vez maiores de barrilha anteriormente utilizadas na fabricação daquele produto.

Fato que não oferece a menor margem de dúvida foi a queda do preço internacional da barrilha, o que poderá ser observado pelo seguinte quadro, organizado com elementos fornecidos pelos Serviços de Estatística Econômica do Ministério da Fazenda:

<i>Ano</i>	<i>Preço em US\$</i>	
	<i>FOB</i>	<i>CIF</i>
1957	40,00	62,00
1958	39,00	58,00
1959	37,00	54,00
1960	32,00	47,00
1961	29,00	44,00
1962	27,00	47,00
1963	28,00	50,00

No quadro acima, pode-se observar que, pela cláusula FOB, os preços vão sofrendo uma queda paulatina no período de 1957 a 1962, havendo apenas uma pequena ascensão no ano de 1963. Já pela cláusula CIF, o declínio tem lugar no quinquênio 1957 a 1961, verificando-se a ascensão no biênio 1962-1963.

A variação de preço de país para país, e de ano para ano, pode ser observada também

pelo quadro ao lado, de máximos e mínimos no mesmo período:

Os dados supra mencionados demonstram não somente a baixa geral verificada no período como ainda a falta de uniformidade nas cotações, fato, aliás, aparentemente característico de um mercado competitivo.

Um ponto interessante que se poderá observar cinge-se ao fato de como os importadores

Ano	MÁXIMOS		MÍNIMOS	
	F O B	C I F	F O B	C I F
1957	US\$ 67,00 Hungria	US\$ 93,00 Hungria	US\$ 36,00 Holanda	US\$ 60,00 Polônia e EE. UU.
1958	US\$ 45,00 Dinamarca	US\$ 65,00 Dinamarca	US\$ 32,00 Portugal	US\$ 54,00 Polônia
1959	US\$ 55,00 Dinamarca	US\$ 76,00 Dinamarca	US\$ 30,00 Quênia	US\$ 44,00 Quênia
1960	US\$ 41,00 Hungria	US\$ 60,00 Hungria	US\$ 30,00 Alem. Ocid. e Iugoslávia	US\$ 44,00 Alem. Or. e Iugoslávia
1961	US\$ 49,00 Alem. Ocid.	US\$ 66,00 Alem. Ocid.	US\$ 22,00 Rumênia	US\$ 41,00 Rumênia e Iugoslávia
1962	US\$ 35,00 EE. UU.	US\$ 54,00 EE. UU.	US\$ 25,00 França, Pol. e Inglaterra	US\$ 40,00 Rumênia e Iugoslávia
1963	US\$ 33,00 França e EE. UU.	US\$ 61,00 Alem. Ocid.	US\$ 23,00 Inglaterra	US\$ 45,00 Noruega

nacionais se aproveitaram da baixa acentuada do produto e da competição entre os produtores.

O quadro abaixo estabele-

ce o confronto entre os dados colhidos pelo relator do CADE para as averiguações preliminares e os da cotação no mercado internacional.

<i>Ano</i>	<i>Preço Médio CIF pago pelos Importadores Conf. Relatório</i>	<i>Preço mínimo CIF ao Ano na Cotação Internacional</i>
1957	US\$ 62,06	US\$ 60,00 — Polônia e EE. UU.
1958	US\$ 58,10	US\$ 54,00 — Polônia
1959	US\$ 53,64	US\$ 44,00 — Quênia
1960	US\$ 47,27	US\$ 44,00 — Alemt. Orient. e Iugoslávia
1961	US 43,54	US\$ 41,00 — Holanda e Iugoslávia

Nota-se evidentemente que, considerando-se apenas os fatos acima, os importadores nacionais, embora se tivessem beneficiado da baixa, não souberam explorar convenientemente o mercado internacional, haja vista terem pago preços mais elevados que os mí-

nimos das cotações. O exame desses quadros tenderia a afastar, de certa forma, a idéia da existência de um cartel que tivesse em vista promover um *dumping* com o fim de prejudicar os interesses da produção nacional. Mesmo porque não foram apresentadas provas da

existência de quaisquer acôrdos internacionais durante todo o transcorrer do processo.

A baixa de preços de importação, todavia, mesmo considerando-se como resultantes das flutuações do mercado internacional, era um fator que precisava ser contornado visando a proteção da indústria nacional. A medida mais eficaz para isso era o aumento da alíquota *ad-valorem*, que elevava o custo do produto importado ao nível do produzido no país, possibilitando assim à CNA desenvolver suas atividades na fase de implantação de seu complexo industrial, sem se ver a braços com os percalços da competição internacional. Concretizando essa medida, o Executivo encaminhou ao Congresso projeto de lei propondo o aumento da alíquota da barrilha para 80%, contando com o apoio tanto da CNA como da ATBIAV.

Um exame mais detido deve ser feito em relação a esse duplo apoio, que colocou do mesmo lado o produtor e os principais consumidores. No que tange à CNA, devem-se salientar os esforços feitos no sentido de implantar integralmente a sua linha de produtos, com solicitação feita anteriormente visando: à elevação do capital da empresa, à isenção de impostos, e à importação, por seu intermédio, da barrilha complementar ao consumo nacional. O aumento da alíquota, naturalmente, era um fator de sobrevivência da indústria nacional que vinha ao encontro dos anseios daquela Companhia. A coincidência desses interesses com os dos importadores, no entanto, mereceu as atenções do relator do processo que procurou verificar a sua autenticidade. E isso porque, sendo os consumidores empresas que operavam com o objetivo principal de

maximizar seus lucros, tinham êles interesse incontestável de pugnar pela importação da barrilha, tendo em vista os preços muito mais baixos que lhes permitia reduzir os custos operacionais e aumentar sua margem de lucro. Manifestando, porém, o desejo de cooperar com a CNA, defendendo inclusive a proteção alfandegária para a produção nacional, davam os consumidores uma demonstração de desinteresse pela importação de matéria-prima mais barata, diminuindo assim o resultado econômico de suas operações.

Tal manifestação, entretanto, deu margem a que se conjecturasse sobre um outro aspecto do caso. Se é sobejamente conhecido o fato de a importação ter sempre seduzido os consumidores pela margem de lucro que proporcionava, não fazia sentido o apoio dado à medida da elevação da alíquo-

ta. A conclusão, porém, a que se chegou, nesta fase do processo, foi a de que, mesmo com o exagerado aumento da alíquota que se propunha, o produto era ainda muito mais barato do que o fabricado pela CNA.

2. IMPORTAÇÕES IRREGULARES

No que concerne à importação irregular da barrilha, pouco ou praticamente nada de concreto pôde ser apurado pelo CADE.

Em meados de março de 1964, um representante da Assembléia Legislativa do Estado da Guanabara, que já exercera o cargo de diretor da CNA, no depoimento prestado sobre o assunto, declarou que sempre tomava conhecimento da entrada de barrilha no país através de publicações especializadas, e isso podia ser comprovado mediante informações

das próprias empresas revendedoras do produto, que nunca realizaram compras à CNA. Em 1961, aliás, ao visitar uma empresa vidreira, não filiada a ATBIAV, tivera oportunidade de verificar um elevado estoque de barrilha importada, e na ocasião, um de seus diretores mostrara-lhe sacos com rótulos de adubo, mas que, na realidade, continham carbonato de sódio. Acrescentou, ainda, o depoente que tal fato não se verificara nas outras empresas consumidoras de barrilha, razão pela qual ignorava se a importação fora feita diretamente por aquela empresa ou por algum revendedor. Ao exibir um daqueles sacos, à diretoria da CNA, no entanto, verificara que o fato já era do conhecimento geral. Embora pouco satisfatória, no seu ponto de vista, a explicação que obteve na ocasião foi de que os importadores assim procediam com o fito de consegui-

rem mais vantagens aduaneiras. Embora as declarações do ex-diretor da CNA não tivessem a força de uma acusação formal, o relator do processo achou de bom alvitre ouvir o depoimento do diretor da empresa mencionada, a fim de melhor formar uma opinião sobre o fato apontado. Assim, em meados de março de 1964, o diretor da empresa compareceu perante o inspetor regional do CADE, no Estado de São Paulo, a fim de se pronunciar sobre o referido acontecimento.

Declarou inicialmente aquele diretor que sua empresa dedicava-se à fabricação de artigos de vidro para uso doméstico, usando como matéria-prima tanto a barrilha da CNA como a importada. Confirmando o mencionado contato, acrescentou que o ex-diretor da CNA fora oferecer-lhe o produto nacional para substituir

o de procedência estrangeira que utilizava. Respondera, então, naquele momento, que sua empresa utilizava a barrilha importada porque a CNA, além de não oferecer condições de prazo que tornassem atrativo o negócio, muitas vezes condicionava a barrilha em sacos de sal e outros de que dispunha no momento. Aproveitou, então, a ocasião para exibir ao inspetor regional um saco de papel em que a CNA acondicionara a barrilha recebida pela sua indústria, em que os dizeres impressos indicavam a cal como conteúdo. Continuando seu depoimento, informou que no referido encontro mencionara o fato ao ex-diretor da CNA. Ponderou ainda que, sendo também fazendeiro, temia que seus empregados, tendo na sacaria indicações de que o produto seria para fins agrícolas, poderiam muito naturalmente enviá-lo a sua fazenda para ser

utilizado como adubo, o que lhe causaria sérios prejuízos. Com a resposta do ex-diretor da CNA de que a barrilha só poderia ser remetida na embalagem disponível ou a granel, ficou então convencido de que a situação não mudaria porquanto a sua empresa não poderia receber o produto a granel, em virtude de não possuir instalações adequadas para a sua conservação. Afirmou ainda, aquele diretor que sua empresa intensificara relações comerciais com a CNA, quando esta passou a oferecer prazos maiores.

Tendo em vista as divergências encontradas entre os dois depoimentos, o relator do processo, anexando cópias das respectivas declarações, encaminhou ofício ao ex-diretor da CNA solicitando esclarecimentos.

Respondendo em carta de 10-4-1964, o ex-diretor da CNA,

e na ocasião Deputado Estadual da Guanabara, informou que, no que se relacionava com as afirmações do diretor da empresa vidreira, era possível uma confusão nas declarações prestadas no seu depoimento, tendo em vista o fato ter ocorrido havia mais de dois anos, e, além disso, a CNA fabricava o produto denominado Caldubo, utilizado na agricultura, e muitos sacos vazios com este rótulo foram aproveitados em larga escala para o acondicionamento da barrilha.

Continuando, pois, a apuração da veracidade das afirmações relativas à importação fraudulenta, o relator procurou ouvir as outras testemunhas que estivessem em condições de opinar com autoridade sobre o assunto. Assim, chamado a depor, o Inspetor da Alfândega do Rio de Janeiro informou que embora fôsse público e notório o fato de existir sempre alguém com o pro-

pósito de burlar a fiscalização aduaneira, através de fraude ou mesmo contrabando, êle achava difícil que se procedesse a importações fraudulentas tendo em vista a natureza da mercadoria e a experiência dos funcionários aduaneiros incumbidos das tarefas de fiscalização. Acrescentou que a Alfândega de Santos dispunha dos mesmos recursos, porém, que não podia pronunciar-se sobre o assunto aduaneiro dos demais portos do país, em alguns dos quais não existiam alfândegas, mas tão somente mesas de renda.

A idéia da importação fraudulenta da barrilha, tendo apenas como base a utilização inadequada do acondicionamento pode, portanto, ser deixada de lado, tendo em vista os depoimentos supra mencionados.

Para melhor esclarecimento do assunto, entretanto, torna-se necessário um exame mais minucioso da maneira pela

qual o produto alienígena chegava aos portos nacionais, considerando-se a parcela que cabe aos vários setores da administração pública, que participavam do processo de importações. O exame será feito apenas sobre esse ângulo, tendo em vista a impossibilidade total de se considerar a idéia de contrabando, em virtude de: a) o volume do produto; b) o seu preço unitário relativamente baixo; c) o imposto aduaneiro módico, quando comparado com mercadorias mais nobres.

Os órgãos governamentais que participavam do processo de importação, o entrosamento existente entre si, bem como as suas relações recíprocas com a CNA e as empresas consumidoras da barrilha, passarão agora a serem focalizadas.

Assim, o estudo poderia ser iniciado considerando-se as sucessivas solicitações da CNA

aos órgãos governamentais no que se refere à importação que eram: a) o aumento da alíquota; b) mudança de categoria, e c) monopólio da importação.

O aumento da alíquota *ad-valorem*, de 10 para 40% foi decidida pelo Conselho de Política Aduaneira em julho de 1961, providência tendente a nivelar o preço da barrilha estrangeira ao da que era produzida no país, continuando a sua importação a ser livremente feita e dependente apenas de cobertura cambial, tendo em vista o produto estar classificado na categoria geral.

Partindo-se da premissa de que a providência supra não era ainda suficiente para proteger a indústria nacional, a CNA continuou a desenvolver esforços no sentido de mudar a classificação da categoria, agora junto ao Ministério da Guerra. E isso porque, estando a barrilha classificada na

categoria nº 4, isto é, considerada como material estratégico e como tal essencial à segurança do país, sua fabricação e utilização devia ser feita mediante o registro naquele Ministério. O que a CNA desejava, no entanto, era a mudança para a categoria 1-A, porque além de registro para a fabricação e utilização, exigia-se também a licença prévia para importação e respectivo desembaraço alfandegário. Essa operação, segundo o Decreto nº 47.587 de 1960 que regulava a matéria, era da competência exclusiva do Ministério da Guerra.

Em agosto de 1961, baseando-se nas prerrogativas concedidas pelo decreto, o Ministério da Guerra resolveu atender às solicitações da CNA, aprovando pelo aviso nº 208 a mudança da categoria da barrilha, recomendando, ainda, ao órgão controlador daquele Ministério que não atendessem às

firmas importadoras sem que estas comprovassem a impossibilidade de fornecimento por parte da companhia produtora. Em outras palavras, o pedido de importação só poderia ser atendido se o importador apresentasse comprovante da CNA informando a sua impossibilidade em proceder ao fornecimento da barrilha pretendida. Com esse procedimento, esperava-se que a autorização dada pelo Ministério da Guerra pusesse fim à importação direta pelas firmas consumidoras daquele produto. Tal, porém, não ocorreu, como se pode verificar pelas declarações do Inspetor da Alfândega do Rio de Janeiro.

Essa autoridade ao prestar depoimento no início de 1964 perante o relator do processo, informou que o desembaraço da barrilha importada se processava da mesma forma que o de tôdas as outras mercadorias, ou seja, pautava-se pela

mesma rotina que exigia como documentação o certificado de cobertura cambial, a fatura consular e o respectivo conhecimento de embarque. Tal documentação era confrontada com a via alfandegária do certificado de cobertura cambial, a fim de se verificar se os elementos constantes no despacho quanto à mercadoria (origem, peso, valor e quantidade) estavam de acordo com a via do certificado consular anteriormente remetido à Alfândega pelo Banco do Brasil. Desde que a documentação estivesse em ordem, o importador efetuava o pagamento de direitos e taxas, sendo então a mercadoria desembaraçada após outros atos de natureza burocrática. No caso específico da barrilha, continuou a informar o Inspetor, desde 1936 se exigia o Certificado do Ministério da Guerra, documento de que o importador necessitava para obter do Banco do Brasil o

certificado de cobertura cambial e a respectiva licença de importação.

Tendo em vista tais informações, concluiu-se que a mencionada autorização do Ministério da Guerra não atingira o fim desejado, servindo apenas como simples documento para desembarço alfandegário.

Segundo outro depoimento prestado na mesma época, agora pelo diretor da CACEX, a barrilha estava classificada na categoria geral, para a qual não era exigida licença prévia de importação, prevalecendo apenas o certificado de cobertura cambial expedido pela Carteira de Câmbio do Banco do Brasil. Esse documento era exigido tanto para o "visto" consular no exterior como para o desembarço alfandegário, enquanto a licença de importação era emitida pela Carteira de Comércio Exterior do

mesmo Banco. O certificado de cobertura cambial era encaminhado à CACEX para fins exclusivos de verificação da exatidão da classificação tarifária da mercadoria e controle do respectivo preço.

Continuando suas declarações, o diretor da CACEX informou que desde a autorização do Ministério da Guerra mudando a classificação da barrilha em 1961, a sua Carteira passou a exigir a autorização prévia daquele Ministério. O sistema cambial vigente, todavia, permitia às mercadorias da categoria geral, onde a barrilha estava incluída, a importação automática desde que fechado o respectivo controle de câmbio e emitido o certificado de cobertura cambial. Não havia meio, portanto, de se aplicar às importações da barrilha o regime de licença prévia conforme dispunha o referido aviso do Minis-

tério da Guerra, uma vez que os regulamentos de câmbio e de comércio exterior vigentes não possibilitavam às autoridades executivas recusar o certificado de cobertura cambial. O regime de licença prévia só poderia ser aplicado caso esse produto fosse transferido da categoria geral para a especial, providência, aliás, que só poderia ser tomada pelo Conselho de Política Aduaneira. Nessas circunstâncias, só depois de que o Presidente da República baixou o Decreto número 52.322, de 6-8-1963, é que se pôde cumprir em sua plenitude, o disposto no Aviso do Ministério da Guerra. A partir dessa data, então, a Carteira de Câmbio do Banco do Brasil passou a exigir a autorização daquele Ministério para expedir o respectivo certificado de cobertura cambial.

Pelo que se pode observar, falhas de ordem institucional parecem ter bloqueado durante

longo tempo uma providência considerada fundamental para a sobrevivência de uma empresa estatal, criada para resolver um dos mais sérios problemas de base de um importante setor do parque industrial.

Continuando, assim, o estudo da participação dos órgãos governamentais na importação da barrilha, a fim de focalizar um dos pontos da representação do sindicato que originou o processo, cumpre chamar a atenção para o fato de o Aviso nº 208, do Ministério da Guerra, estribado em um decreto que lhe declarava atribuição, ter sido relegado a plano secundário pelos setores do Ministério da Fazenda incumbidos de exercerem o controle de comércio exterior e, conseqüentemente, responsáveis pela entrada do produto no país. É lícito, portanto, comprovar-se agora se essa falta de entrosamento entre setores supra mencionados teria dado margem às

alegadas importações irregulares do produto.

Embora a falta de entrosamento tenha existido, como ficou demonstrado, não se conseguiu, entretanto, apurar nenhuma irregularidade por parte dos importadores, isto é, dos elementos mais interessados na entrada da barrilha. E isso pode ser demonstrado, pois, um setor do Ministério da Guerra, com atribuições específicas de controlar as importações, procedeu a um estudo comparativo entre as licenças concedidas por esse Ministério e o registro de importação feitos pela CACEX, tendo chegado à conclusão de que não havia discrepâncias. O Inspetor da Alfândega do Rio de Janeiro, também em depoimento prestado ao relator do processo, além de informar que sempre fôra exigido o certificado previamente expedido pelo Ministério da Guerra, afirmou desconhecer qualquer processo fis-

cal referente à importação da barrilha. Havendó, assim, coincidência entre o estudo do Ministério da Guerra e as declarações do Inspetor da Alfândega, pode-se concluir facilmente que os consumidores só encaminhavam pedido de importação ao Banco do Brasil quando já estavam de posse da licença prevista no Aviso GR-208-4D.

Verifica-se, portanto, que as importações de barrilha pautavam-se em normas vigentes no país, não existindo até àquela época nenhum fato que pudessem conduzir às irregularidades apontadas pelo Sindicato dos Trabalhadores de Cabo Frio.

A denúncia, porém, existia, e sobre ela os denunciantes deviam pronunciar-se, a fim de melhor esclarecer a situação.

Assim, em meados de fevereiro de 1964 o presidente daquele Sindicato, chamado a depor sobre as fraudes e irregu-

laridades mencionadas na representação ao Presidente da República, fez um retrospecto dos fatos que levaram os trabalhadores de Cabo Frio a redigirem aquêlê documento. Em junho de 1963, iniciou o depoente, os trabalhadores observaram que os depósitos e silos da CNA estavam completamente atulhados, fato que obrigava a Companhia a diminuir a produção, com sérios reflexos para aquêles que dela dependiam. Achavam ainda que a difícil situação em que a Companhia se encontrava, quase mesmo às portas da falência, era devido às importações de barrilha realizadas por grupos interessados na liquidação de uma indústria básica, imprescindível ao progresso nacional. Embora não pudessem precisar com segurança quais eram êsses grupos, acreditavam, porém, que a ATBIAV estivesse envolvida, apesar de não possuírem provas, e lamentou não

estar em condições de apontar nominalmente qualquer empresa ou firma que tivesse importado barrilha fraudulenta ou clandestinamente. Acrescentou ainda que o Sindicato não fiscalizava os portos nacionais e por isso não podia informar sobre o contrabando do produto, mas, afiançava que, embora existissem medidas restritivas, as importações foram feitas. Ignorava se tais importações obedeciam ou não aos dispositivos legais vigentes, mas o fato é que eram prejudiciais tanto à CNA como aos trabalhadores.

Outro representante dos trabalhadores, membro aliás, da diretoria da CNA e componente da Comissão que redigira a representação, compareceu também, na mesma data, perante o relator a fim de prestar esclarecimentos. Respondendo sobre a denúncia das importações clandestinas, informou que os trabalhadores tinham

tomado conhecimento delas através do Monitor Mercantil, em que se lia a expressão “a ordem” no quadro referente às entradas de barrilha, o que poderia significar a inexistência do correspondente controle e conseqüentemente, a característica de clandestinidade. Além do mais, acrescentou esse representante — a CNA já havia feito a denúncia de importações cujo produto entrava no país sob a denominação e rótulo diferentes, e uma afirmativa dessa natureza, partindo da direção da Companhia, era mais do que suficiente para os trabalhadores de Cabo Frio. No corpo de suas declarações o depoente informou que os trabalhadores reputavam como irregular toda e qualquer importação de barrilha feita sem prévia audiência da CNA.

A denúncia, portanto, feita na representação do sindicato, transcendia à órbita das ações puramente legais. E isso por-

que, segundo a concepção dos trabalhadores, a irregularidade não pressupunha uma fraude fiscal ou mesmo administrativa, mas tão-sòmente um ponto de vista político-econômico, partindo da premissa de que, existindo um fabricante de barrilha no país, qualquer entrada desse produto só poderia ser feita mediante o seu consentimento.

Tendo em vista êsses depoimentos, em que os próprios denunciantes formularam um ponto de vista diferente da interpretação legal, chegou-se então à conclusão de que não houvera irregularidade ou fraude nas entradas de barrilha. Restava, porém, proceder-se a uma análise para se apurar a forma pela qual as importações foram feitas, com o objetivo de demonstrar não só a influência de possíveis grupos interessados nas importações, bem como o grau de interferência dos vários setores go-

vernamentais que participaram nas mesmas.

Fazendo um retrospecto, portanto, pode-se verificar que a partir do aviso GR-208 do Ministério da Guerra, a CNA não mais teve dificuldades em colocar no mercado a barrilha que possuía em estoque. Sucede, porém, que o nível da sua produção ainda não conseguira atingir ao do consumo nacional, e como não tivesse tomado precauções no sentido de promover a importação complementar, os estoques foram se reduzindo. Nessas circunstâncias a CNA, em novembro do mesmo ano, viu-se na contingência de informar ao Ministério da Guerra que iria paralisar a fábrica dentro de poucos dias alegando motivos de ordem técnica. Assim sendo, a CNA informou que aquêle Ministério poderia autorizar a importação da barrilha às firmas constantes de uma relação, até um total de 17.000 toneladas,

de modo que as mesmas não ficassem prejudicadas pela escassez daquela matéria-prima.

Acontece, todavia, que a relação encaminhada ao Ministério da Guerra não apresentava uma situação que satisfizesse, na realidade, as necessidades das emprêsas consumidoras. Tanto assim, que a direção da CNA fêz novas comunicações às firmas interessadas, mostrando-se antecipadamente de acôrdo com as possíveis providências que viessem a tomar para obter a importação da barrilha de que necessitassem. Em tais comunicações, porém, a CNA estabeleceu que as importações só poderiam ser realizadas até um limite prèviamente fixado, e segundo critério adotado pelo Ministério da Guerra.

Cumpre salientar ainda que, em exposição feita ao CADE em 3-2-1964, o Presidente da CNA informou que em janeiro e fevereiro de 1961 essa Companhia enviara novos ofí-

cios ao Ministério da Guerra, declarando não haver nenhuma inconveniente na importação de certas quantidades de barrilha. Em alguns officios, aliás, era dada autorização para que as firmas importadoras entrassem em entendimentos diretos com o Ministério da Guerra e, embora não mencionassem a quantidade a ser importada, deixavam a decisão a critério daquele órgão.

Autorizando, assim, as firmas importadoras a estabelecerem contato direto com o Ministério da Guerra, a CNA forçosamente abriu mão de um contrôle a que sempre fizera questão de não abdicar. E com tal atitude permitiu que aquêle Ministério passasse dêsse momento em diante a conceder licenças sem sua audiência prèvia. E isso pôde ser verificado, porquanto, no período decorrido entre dezembro de 1961 a abril de 1962, o Ministério da Guerra conce-

deu autorização para importação de 33.849 toneladas de barrilha, parte das quais sem pronunciamento da CNA. Interessante seria, portanto, relatar os antecedentes desse fato.

Assim, em depoimento prestado em fevereiro de 1964, um ex-presidente da CNA declarou, entre outras coisas, que a CNA em 1962 decidira importar a complementação da barrilha necessária ao consumo nacional e, após uma reunião com os consumidores, tomara as providências iniciais naquele sentido. Declarou ainda que, como era a primeira vez que a CNA tomava providências dessa natureza, e precavendo-se contra possíveis explorações, tomara a liberdade de escrever diretamente aos adidos comerciais das embaixadas dos países exportadores de barrilha, como os Estados Unidos, França, Polônia, Inglaterra e outros, solicitando que indicas-

sem firmas credenciadas pelos seus respectivos governos para realizarem a pretendida transação. As respostas recebidas, continuou o depoente, não foram satisfatórias, tendo em vista que alguns países, entre os quais os Estados Unidos, indicavam grande número de firmas, o que obrigaria nova consulta, pois era desejo reduzir o número de exportadores a fim de estabelecer um critério uniforme de firmas por país, antes de remeter os pedidos de cotações.

Na exposição de 3-2-1964, anteriormente mencionada, o Presidente da CNA informou ainda que tomara imediatas providências para importar o complemento da barrilha necessária ao consumo nacional, fazendo a respectiva solicitação ao Ministério da Guerra logo em 29 de junho. Modificara, assim, a política em vigor, suspendendo completamente a

emissão de ofícios àquele Ministério que permitia a determinadas firmas realizarem importações, passando então para o regime de importação direta pela própria CNA. Nessa exposição, aliás, o Presidente da Companhia fêz questão de frisar que nos vários contatos mantidos tanto com os consumidores, com os membros da ATBIAV, ou ainda com o encarregado das importações no Ministério da Guerra, sempre manifestara de forma positiva e categórica o seu ponto de vista quanto ao monopólio da importação por parte da CNA. Acresce, porém, a circunstância de que no período compreendido entre 1º de maio a 29 de junho de 1962, data em que a CNA conseguiu a sua primeira licença de importação, o Ministério da Guerra concedeu licenças que atingiram o montante de 6.580 toneladas, licenças essas concedidas mediante solicitação direta dos

importadores. Pode-se concluir, portanto, que por deficiência de comunicações ou falta de entrosamento entre os próprios setores governamentais, a nova política da CNA não foi cumprida nem pelo Ministério da Guerra nem pelas firmas consumidoras.

Tomando conhecimento desse fato, o Presidente da CNA, ao receber em seu gabinete de trabalho o elemento encarregado das importações no Ministério da Guerra, manifestou-lhe de forma enérgica o seu total desacôrdo com aquêl procedimento, responsabilizando êsse Ministério pelas conseqüências que pudessem advir no planejamento da produção e programação financeira da CNA.

Os entendimentos diretos entre os consumidores e o Ministério da Guerra continuaram no entanto a ser mantidos, tornando-se, praticamente, roti-

neiros. As declarações do Presidente da Alcalis, que prestou o depoimento supra mencionado, em 3-2-1964, podem ser facilmente confirmadas pela própria ATBIAV. A ata da reunião realizada por essa Associação em 9-7-1962, mencionava que vários dos seus membros procuraram o encarregado das importações no Ministério da Guerra a fim de lhe fazer uma explanação sobre a difícil situação em que a indústria vidreira se encontrava. Como resultado desse entendimento, citava a referida ata, o Ministério da Guerra resolvera conceder uma licença de importação relativa a três meses de consumo para cada empresa, sem exigir a respectiva audiência da CNA.

Em ata de outra reunião, realizada em 13-8-1962, pode-se observar o grau de assiduidade com que esses entendimentos eram mantidos e demons-

travam a ansiedade dos importadores pela obtenção da matéria-prima. Fazendo uso da palavra nessa reunião, um membro da Associação prestou esclarecimentos aos seus pares sobre as licenças de importação solicitadas ao Ministério da Guerra, informando que a crise política em processo no país, não permitia, ainda, a solução do assunto, o qual aliás, estava em exame naquele Ministério. Acrescentou ainda que, embora a CNA tivesse de opinar, o encarregado das importações daquele Ministério daria um parecer demonstrando a inconveniência daquela opinião. Frizou ainda o aludido membro que a Associação deveria envidar todos os esforços junto àquele Ministério no sentido de obter a importação solicitada, como ainda pressionar para que a CNA não se encarregasse da importação da barrilha, pois essa Companhia já demonstrara sua ineficiência

na produção e na distribuição do produto, trazendo sérias dificuldades para as operações das produtoras de vidro. Os fatos evidenciavam, assim, que a ATBIAV havia acionado seu mecanismo de defesa, procurando por todos os meios sair da esfera de dependência da CNA. E seus esforços foram coroados de êxito pois o Ministério da Guerra, compreendendo as dificuldades que as vidreiras vinham sofrendo com as irregularidades no abastecimento, concedeu licenças de importação num montante de 37.346 toneladas no prazo de 29-6-1962 a fins de setembro do mesmo ano.

A falta de entrosamento entre os setores incumbidos da produção e do controle da barrilha ficou assim patenteado mais uma vez, notando-se a ausência absoluta de um sistema

de coordenação que propiciasse informações rápidas e seguras, e que servisse ao mesmo tempo como instrumento adequado para a execução de um plano que visava antes de tudo a implantação e consolidação de uma grande indústria de base. Podia-se observar essa deficiência pelas próprias informações prestadas pelo já mencionado encarregado das importações no Ministério da Guerra, o qual, por dever de ofício, se dizia na obrigação de manter contatos diretos tanto com a CNA como com os membros da ATBIAV. Tais informações, constantes do depoimento prestado em fevereiro de 1964, não explicaram convenientemente, porém, as razões pelas quais foram concedidas tantas licenças num período tão curto. Essas informações podem ser reduzidas da seguinte forma:

Total fixado pelo Ministério da Guerra baseado numa curva representativa do provável consumo da barrilha para 1962, segundo estudo procedido pelo setor de estatística da CNA	120.000 t
Estoque adicional para atender a casos de emergência	30.000 t
<hr/>	
Total para o ano	150.000 t
Total estimado para a produção da CNA ..	90.000 t
<hr/>	
Estimativa para as importações	60.000 t

Tendo as importações atingido o montante de 42.429 toneladas até 29 de junho, observa-se que só no 1º semestre foram autorizadas cerca de 70% daquela estimativa. Por outro lado, a CNA não conseguiu produzir as 90.000 toneladas previstas, mas apenas 70.903 durante o exercício, mas obtive licenças de importação no montante de 13.000 toneladas,

perfazendo assim um total de 83.903 toneladas.

Considerando, portanto, as declarações do encarregado das importações no Ministério da Guerra, evidenciava-se, mais uma vez, a inexistência da coordenação entre os órgãos públicos incumbidos do problema da barrilha. A situação desse produto era a seguinte:

Estimativa da produção da CNA	90.000 t	
Produção real	70.903 t	
Importação	13.000 t	83.903 t
		<hr/>
Deficit		6.097 t
Estimativa do consumo da barrilha mais estoque p/emergência		150.000 t
Total do produto obtido pela CNA		83.903 t
		<hr/>
Total para as importações		66.097 t

Verifica-se, portanto, que havendo necessidade de importar um total de 66.097 t, para todo o ano, e tendo sido concedidas licenças num montante de 42.429 t até 29 de junho, restavam assim, 23.668 para o segundo semestre. Ora, se havia apenas 23.668 t para o segundo semestre, e as autorizações dadas atingiram ao montante de 37.346 t, em apenas 3 meses, houve então um excesso de 58% acima da previsão, sem contar ainda com os meses restantes do semestre.

Chamado a depor especificamente sobre esse aspecto o encarregado das importações declarou que o Gabinete do Ministério da Guerra recebia informações sobre os estoques de barrilha, não só por intermédio da CNA, como pelas empresas associadas à ATBIAV. Tendo verificado que no início do segundo semestre de 1962 a produção prevista pela CNA não atingiria às cifras programadas, o Ministério da Guerra viu-se na obrigação de tomar a

iniciativa de conceder novas licenças de importação. Antes que assim procedesse, entretanto, envidou todos os esforços no sentido de conseguir com que a CNA aumentasse a sua produção. Como êsse aumento não fôra possível, houve uma conseqüente diminuição dos estoques das consumidoras e da própria CNA. No mês de setembro, continuou o depoente, a situação se agravou consideravelmente, e para que se saísse de uma posição já insupportável, o Ministério da Guerra viu-se compelido a liberar grande quantidade de licenças nesse mês, correspondente quase ao total programado para o segundo semestre.

As declarações supra são, entretanto, invalidadas pelos fatos. De acôrdo com um quadro fornecido pela CNA as cifras de sua produção em toneladas durante o ano de 1962 foram as seguintes:

Jan.	5.000
Fev.	3.702
Mar.	5.641
Abr.	7.188
Mai.	8.221
Jun.	5.798
Jul.	5.706
Agô.	4.785
Set.	5.060
Out.	6.623
Nov.	6.640
Dez.	6.539

Um ponto que não foi comentado pelo informante, mas que seria de suma importância para o esclarecimento do assunto, prende-se ao fato de que, sendo as licenças válidas por um ano, e tendo em agôsto aportado a primeira parte da importação solicitada pela CNA em 29 de junho, a situação do mercado só poderia ter melhorado em setembro e não agravado, como declarou. Embora o Ministério da Guerra tivesse sustado a maior parte das licenças a terceiros a partir

de setembro de 1962, as poucas que foram liberadas a partir desta data, bem como as já concedidas anteriormente, originaram naturalmente um excesso de barrilha no mercado em 1963.

Ao se levarem em consideração essas ocorrências talvez se possa concluir que a falta de coordenação entre os órgãos governamentais a quem o controle estava afeto, tenha sido a principal responsável pelo excesso de importações, embora legais e sem fraudes que, inevitavelmente, prejudicaram a CNA.

3 ATIVIDADES DA ATBIAV

A Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro, criada em junho de 1962 na cidade de São Paulo, tinha como principal finalidade reunir e congregar as empresas que desenvolviam suas atividades nas indústrias

automáticas de vidro em todo o território nacional.

Segundo seus estatutos, a Associação pretendia atingir seus fins objetivando: a) o estudo, a defesa e a representação dos interesses técnicos, morais e industriais da indústria automática de vidro, e b) o estudo e aplicação de todas as medidas suscetíveis de amparo social àqueles que prestavam suas atividades nas indústrias automáticas de vidro.

A ATBIAV constituiu-se, portanto, em uma entidade sem fins lucrativos, que abrigava em seu seio os maiores consumidores de barrilha, ou seja, os responsáveis por cerca de 70% do consumo nacional. A Associação era regida por um Conselho de Administração, constituído de tantos membros quantas fossem as entidades jurídicas a ela filiadas, os quais tinham como obrigação: a) participar das atividades da

Associação; b) comparecer às assembleias e reuniões convocadas; c) pagar as mensalidades ou anuidades; d) indicar seus representantes para integrar o Conselho de Administração.

O que a experiência tem demonstrado no mundo dos negócios é que a finalidade de qualquer instituição dessa natureza é disciplinar as relações entre os associados para melhor atuar como grupo de pressão na defesa dos interesses dos seus membros. E a ATBIAV, não fugindo à regra, desenvolveu seus esforços em dois pontos capitais: a) representação da indústria vidreira nacional na ALALC e b) promoção do fornecimento da barrilha às filiadas.

Quanto ao primeiro ponto, cumpre ressaltar que, quando adida à delegação brasileira na ALALC, a Associação trabalhou incansavelmente na defesa da produção nacional do vi-

dro. Não se pode negar que, embora seus esforços se tenham desenvolvido no sentido de alcançar seus próprios objetivos econômicos, sua ação em muito contribuiu para o desenvolvimento da indústria em geral do país. É essa a conclusão a que se pode chegar ao conhecer-se a resposta a um pedido de informações formulado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica sobre as atividades da ATBIAV, nas diferentes reuniões da ALALC, bem como seu conceito na mencionada delegação, em que o Itamarati foi pródigo em enaltecer a colaboração recebida daquela entidade. O ex-chefe da Delegação Permanente do Brasil junto à ALALC declarou que a Associação trabalhara em estreita colaboração com a delegação brasileira, apresentando inclusive um excelente relatório sobre a possibilidade da América Latina para conseguir sua auto-suficiência em

produtos de vidro. Pode-se verificar no conteúdo da informação, que o Itamarati aproveitou o ensejo para manifestar, por escrito, seu agradecimento à eficiente colaboração prestada pela Associação no que tange à salvaguarda dos interesses nacionais. Referindo-se aos diretores da Associação, o Itamarati ressaltou-lhes a conduta, frisando ainda que, ao tomar parte na última reunião realizada pela Delegação, tiveram ocasião de demonstrar que abrigavam a intenção de pugnar pela melhoria das condições que permitissem o desenvolvimento da indústria vidreira, em níveis condizentes com a evolução do país. Referindo-se, ainda, à ATBIAV, o ex-chefe da Delegação achava de suma importância a participação de associações que representassem setores industriais, tal como ocorria com os outros países da ALALC. E isso porque êsse tipo de participação represen-

tava um meio eficiente para coordenar os respectivos setores de produção no sentido de estimular o comércio na Zona que não estava em condições de concorrer com as poderosas organizações que a dominavam. Segundo o Itamarati, portanto, a ATBIAV era uma organização cuja atividade em prol do parque industrial vidreiro redundava em benefício para o próprio país, mesmo porque aquêle órgão público não possuía um setor especializado em condições de substituir aquela Associação com o mesmo grau de eficiência.

Já que se considerou um dos pontos capitais da Associação —representação na ALALC— cumpre agora considerar também o aspecto relacionado com o fornecimento da barrilha às suas filiadas. Antes porém, seria interessante trazer-se à baila as razões pelas quais as empresas vidreiras resolveram agrupar-se numa organização

que cuidasse dos respectivos interesses para coordenar suas atividades numa política comum.

Inicialmente começou-se pelo depoimento prestado em 3-2-1964, em que o presidente da CNA referiu-se a uma reunião que manteve em 18-6-62 com os representantes de algumas empresas vidreiras em que foram discutidos vários problemas da barrilha, principalmente o do estoque necessário ao abastecimento do mercado nacional. Nessa reunião, declarou o presidente da CNA, aceitara a sugestão daqueles representantes no sentido de que, preliminarmente, se entendessem entre si quanto à programação das compras do produto e, depois, então, encaminhassem à CNA o resultado desse trabalho. Aceita, portanto, a idéia pela CNA, a partir de junho de 1962 surgiu uma organização que passou, desde então, a representar a indústria vidreira no país. Assim,

em 13 de agosto de 1962, a CNA recebeu uma carta assinada por 11 (onze) empresas vidreiras que se declaravam membros da Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro, organização por elas credenciada para daí em diante tratar dos seus respectivos interesses.

Estabelecido desde então um novo *modus vivendi*, as relações entre o produtor da barrilha e seus consumidores passaram a processar-se segundo a forma em que a CNA fornecia o produto diretamente às empresas, com base em uma programação que a ATBIAV encaminhava periodicamente. Embora a carta supramencionada nada mais representasse do que uma política geral de ordenamento, passou a ter na prática, entretanto, a característica de uma verdadeira procuração, tanto assim que ficou institucionalizado um sistema em que a CNA, atendendo à

programação feita por aquela entidade, começou a enviar o produto diretamente às fábricas, que o aceitavam e sobre o qual a CNA emitia duplicatas que eram aceitas e pagas pelos respectivos compradores.

Um ponto a ser focalizado, entretanto, é o que se relacionava às normas a que estão sujeitas as transações comerciais. O documento encaminhado pela ATBIAV, ou seja, a programação das necessidades de barrilha para suas filiadas, não revestia a forma habitual de um "pedido de fornecimento" que normalmente caracteriza as relações entre comprador e vendedor. A prática das operações, entretanto, demonstrada pela aceitação das empresas em receber um produto por elas não solicitado diretamente, e ainda pelo fato de pagá-lo ante a apresentação da respectiva fatura, era uma prova ainda mais do que suficiente

para considerar o documento relativo à programação como um pedido de fornecimento formal.

Para que se tenha uma idéia da importância do papel desempenhado pela Associação, seria interessante também ter algumas considerações em torno da função da barrilha como matéria-prima na fabricação de vidro, no que tange à formação do preço do produto acabado. Para começar, poder-se-ia chamar a atenção para o fato de que desde 1960 os maiores consumidores utilizavam-se tanto da barrilha importada como a da produzida pela CNA, esta aliás adquirida através das programações feitas pela Associação. Essa dupla possibilidade de abastecimento da matéria-prima, além de facilitar sobremodo o desenvolvimento da produção das fábricas, era um fator preponderante na elevação do lucro pela redução do preço em um

dos componentes da formação do custo industrial. Esse fato ocorria porque o preço do produto acabado não era reduzido quando nêle se aplicava uma partida da matéria-prima importada, haja vista que uma perfcia feita nas fábricas demonstrou não ter havido qualquer baixa nos preços do vidro durante o triênio 1961/1963. Sendo a barrilha a matéria-prima mais dispendiosa para o fabrico do vidro, era de se esperar que a utilização do produto estrangeiro, de preço muito inferior ao nacional (fixado pela CNA como produtora exclusiva), tornasse o preço do vidro mais baixo, desde que as fábricas quisessem manter seus lucros numa base percentual fixa e justa.

Ressaltando esse aspecto, seria interessante agora proceder-se a uma análise a fim de se verificar até que ponto a diferença entre o custo da matéria-prima estrangeira e a na-

cional chegava a influenciar a determinação do preço final do produto.

Segundo depoimento prestado perante a Comissão de Finanças da Câmara dos Deputados, em outubro de 1963, o presidente da ATBIAV afirmou que naquela ocasião a barrilha nacional representava cêrca de 40% no custo de uma garrafa. Naquela oportunidade entregou à referida Comissão um gráfico relativo à evolução dos preços da barrilha nacional e da estrangeira, bem como do vidro pronto, no qual se podia observar que, enquanto o preço do vidro subiu 5 vêzes, a barrilha nacional subiu 11 no mesmo período.

De acôrdo com as informações prestadas pelo presidente da CNA, em ofício dirigido ao Ministério da Guerra em setembro de 1962, as importações estavam proporcionando à Companhia um lucro de

Cr\$ 15.000.000 em cada tonelada. Com base nessa informação, fácil seria aquilatar-se o lucro para as fábricas que consumiam mais de 1.000 toneladas mensais em 1962, sabendo-se que havia fábricas que consumiam mais do que isso mensalmente. Supondo, por exemplo, que o fabricante tivesse estabelecido um lucro de 25% para o produto final êste aumentava quando o preço permanecesse inalterado e a matéria-prima adquirida fôsse mais barata. A conclusão lógica a que se poderia chegar, portanto, era que a barrilha importada proporcionava grandes lucros, os quais se iam elevando à medida que aumentava a quantidade empregada na produção. Êsse ponto deve merecer uma atenção tôda especial, porque nêle se parece vislumbrar o único fato concreto daquilo que se poderia chamar de prática do abuso do poder econômico.

Embora a CNA sempre tivesse acusado a Associação de desenvolver esforços no sentido de destruir a indústria nacional, nada parecia indicar ser essa uma política que interessasse à Associação ou às suas filiadas. Pelo contrário, a atitude da ATBIAV permitia a conclusão de que não tinha interesse na produção da CNA que abastecesse totalmente o mercado, de modo que suas filiadas pudessem usufruir maiores lucros com a complementação do produto estrangeiro importado. Partindo dêsse pressuposto, portanto, depreende-se que ao defender os objetivos da CNA, como se verificou pelas declarações de vários membros da ATBIAV, o que essa organização parecia estar fazendo, na realidade, era defender as suas filiadas.

Assim, aquela Associação começou a movimentar-se quando o Ministério da Guerra decidiu

conceder à CNA o monopólio da importação, política frontalmente contrária aos planos das fábricas, que além de ficarem na dependência de processos considerados burocráticos utilizados pela CNA, perderiam também a margem de lucros extras que vinham auferindo desde 1961, e que passaram desde então a serem canalizadas para aquela empresa governamental.

Encontrando-se assim, ante uma política que vinha reduzir o resultado econômico de suas filiadadas, a ATBIAV naturalmente passou a atuar como organização de defesa. Inicialmente tentou contornar a situação criada pelo monopólio da importação usando conhecidos meios de pressão, inclusive o de desarticular o sistema de controle a que ficou submetida. Por isso procurou estabelecer entendimentos diretos com vários órgãos governamentais a fim de obter concessões

isoladas que conseguiram bloquear, por algum tempo, a concretização daquela medida.

Isso consta da própria ata da ATBIAV, relativa à reunião realizada em 8-10-1962, em que observava não só a preocupação das filiadadas pela proibição das importações, como ainda a esperança que as mesmas alimentavam na possível mudança da situação, em virtude da instabilidade do governo.

Mas, era preciso que a ATBIAV não esmorecesse em suas atividades no sentido de furar o bloqueio estabelecido pela decisão do Ministério da Guerra e de permitir que as filiadadas continuassem importando com a margem de lucro a que estavam habituadas. Para atingir esse objetivo, entretanto, havia necessidade de se introduzirem novos fatores que tivessem possibilidade de mudar a nova situação criada. Parece que foi essa a intenção

da ATBIAV ao procurar demonstrar a incapacidade da CNA em assumir totalmente a responsabilidade pelo abastecimento do mercado. Assim, a política encetada pela ATBIAV para atingir aquêlê objetivo era a de fazer sentir a necessidade de uma tal quantidade de barrilha que esta não estaria em condições de fornecer. Estabelecida essa diretriz, a ATBIAV preparou um memorial em que demonstrava as necessidades de cada filiada, apresentando um montante equivalente ao consumo de seis meses.

Tomando conhecimento dessa estimativa em reunião com vários membros da ATBIAV, a CNA considerou absurda as quantidades mencionadas, aliviando que um estoque para quatro meses já seria mais do que suficiente. Nessa reunião o presidente da CNA declarou francamente àqueles membros

que, no seu entender, o móvel da previsão apresentado era a obtenção única e exclusiva do lucro que a importação proporcionava às associadas em detrimento da sua Companhia. Nessa reunião, aliás, os representantes da ATBIAV informaram que o memorial por êles preparado só seria encaminhado ao Ministério da Guerra depois do entendimento que estavam tendo naquela ocasião.

Verificando, pois, a impossibilidade de convencer a CNA com os dados que apresentaram, a Associação não se dando por vencida, dirigiu-se então a outro setor governamental, em nova tentativa para atingir seu objetivo. Encaminhou, assim o documento ao Ministério da Guerra em 6-3-1963, o qual, diga-se de passagem, não foi assinado. Nesse memorial, a ATBIAV informou que as suas associadas con-

sumiam 6.570 toneladas mensalmente, havendo ainda a possibilidade de aumentarem esse consumo para 7.620 toneladas com a entrada em funcionamento de novas fábricas, enquanto que a média mensal dos fornecimentos feitos pela CNA em 1962, de barrilha de sua produção, fôra inferior a 2.500 toneladas.

A ATBIAV deixava transparecer claramente o ponto da discórdia quando, em outro tópico do memorial, declarou que as importações feitas pela CNA, embora de grande valia, prejudicavam sensivelmente às filiadas, pois o preço a que o produto era vendido proporcionava vultosos lucros àquela Companhia. Tentando atrair a atenção para o problema do abastecimento da matéria-prima, o memorial procurou focalizar o aspecto de que as filiadas possuíam naquele momento um estoque suficiente apenas para dois meses, en-

quanto o recomendável seria para seis meses. Tendo, pois, chamado a atenção para a insuficiência do estoque existente, o documento foi também categórico ao afirmar a incapacidade absoluta da CNA em abastecer o mercado com sua própria produção, considerando ainda sumamente prejudicial à indústria vidreira, a venda, pela companhia, da barrilha importada pelo preço da que ela produzia.

Parecia assim estar claramente evidenciado que o propósito era conseguir a importação direta da quantidade apresentada como necessária ao consumo de seis meses mencionada no memorial e então tentar recuperar o lucro que passara a ser usufruído pela CNA.

A essa conclusão chegou um representante do Ministério da Guerra, em parecer oferecido no memorial, quando afirmou que o verdadeiro intuito da

pressão exercida pelas firmas particulares no sentido de importar a barrilha, estava na extraordinária diferença de preço do produto importado, inferior a Cr\$ 50 por kg, e o preço do produzido ou vendido pela CNA — Cr\$ 86,85 por kg. E, graças a êsse parecer, o Ministério da Guerra não concedeu as licenças de importação solicitadas, deixando cair por terra as pretensões da ATBIAV.

À primeira vista, o caso poderia ser dado por encerrado, pois nem a CNA se convenceu da quantidade apontada como necessária ao consumo por seis meses contida no memorial, nem tão pouco o Ministério da Guerra estava propenso a atender ao pedido de importação feito pela ATBIAV. A atitude tomada pela Associação, logo a seguir, deu a entender que o memorial, não assinado, não passara de um simples balão de ensaio. E isso porque, não

tendo podido vencer a barreira que lhe permitiria fazer as importações para a formação de um estoque de seis meses, a ATBIAV entregou, oficialmente, em 18 de março, um memorial ao Ministério da Guerra como nova tentativa para atingir seus fins.

A importação direta, assunto que sempre mereceu o máximo interesse dos dirigentes da Associação, foi objeto de ampla discussão entre os interessados. É o que se pode observar pelas atas de reuniões da ATBIAV, uma das quais realizada em 11-2-1963, em que a suspensão das licenças da importação por parte do Ministério da Guerra foi tratada minuciosamente pelos representantes da indústria vidreira. Nessa reunião foi debatida não só a forma pela qual o memorial deveria ser elaborado, como também as quantidades a serem solicitadas. Decidiu-se que o memorial seria apresen-

tado pela ATBIAV, como entidade coordenadora, a êle anexoando os pedidos de licença de importação direta pelas consumidoras para completar o estoque mínimo do produto, estimado para o consumo de dois meses de produção, e a ser entregue até o dia 13 (treze) do mesmo mês. Em reunião realizada um mês depois, ou seja, uma semana antes da entrega do memorial, o assunto continuou em discussão até a aprovação de uma moção encaminhando o assunto ao Ministério da Guerra. A moção em aprêço determinava que, até o fim da semana a Associação solicitaria oficialmente uma audiência ao Ministro da Guerra a quem faria a entrega do memorial relatando a situação em que se encontrava o mercado da barrilha, e solicitando ao mesmo tempo seu apoio às medidas governamentais em prol da CNA, a fim de capacitá-la a abastecer o

mercado nacional. Nessa audiência dois pontos deveriam ser ajustados: a) a redução dos preços de venda por parte da CNA, levando em conta os custos da barrilha importada e a sua produção, e, b) a importação direta do produto pelas emprêsas filiadas, de uma quantidade necessária a três meses de consumo caso a CNA não pudesse cumprir o programa ajustado. Constavam ainda da referida moção outros pontos que seriam abordados na referida audiência, entre os quais a elaboração dos planos da quantidade da barrilha necessária para quatro meses, plano êsse baseado nas estimativas feitas pelas próprias filiações que foram encaminhados à Associação no prazo de 48 horas.

As atas da ATBIAV pareciam, assim, demonstrar que essa entidade visava, antes de mais nada, à obtenção de licenças de importação, e para

conseguir êsse objetivo resolve-
ra adotar os meios normalmen-
te utilizados pelos grupos de
pressão. Nessas condições, tudo
indicava que a idéia era mini-
mizar os efeitos da ação das
autoridades governamentais a
que as emprêsas estavam sub-
metidas, e a tática de divi-
dir a interferência dos órgãos
governamentais parecia a mais
indicada no momento. Se hou-
vesse boa intenção da ATBIAV
o caminho mais curto seria
apenas o de seguir os trâmites
administrativos, ou seja, trata-
mento do problema pela via
hierárquica estabelecida. Nesse
caso, o memorial deveria ter
sido encaminhado diretamente
à CNA, que era na realidade a
única fornecedora de matéria-
prima. Desde que esta com-
panhia não estivesse em con-
dições de resolver o problema,
o assunto deveria, então, ser
tratado diretamente com o Mi-
nistério da Indústria e Comér-
cio, órgão a que a CNA esta-

va administrativamente subor-
dinada.

Inquirido sôbre as razões pe-
las quais estabelecera contato
direto com o Ministério da
Guerra ao invés da CNA, o
presidente da ATBIAV infor-
mou assim procedera porque
aquêle Ministério era o órgão
responsável pelo normal abas-
tecimento da principal matéria-
prima na fabricação do vidro.
Durante o processo iniciado
pelo CADE, entretanto, ficou
apurado que aquêle presiden-
te era também diretor de uma
emprêsa vidreira filiada à
ATBIAV. E, em 1962, preo-
cupado com o abastecimento
de barrilha para a sua emprê-
sa, procurara resolver o assun-
to entrando em entendimentos
diretos com o Ministério da
Indústria e Comércio.

Tendo em vista o tratamen-
to diferente para a solução de
problema idêntico pode-se con-
cluir que, como diretor de uma

empresa, tinha o máximo interesse em conseguir a matéria-prima para que sua produção não sofresse solução de continuidade e, por isso, dirigiu-se ao Ministério de Indústria e Comércio. Como presidente da ATBIAV, no entanto, a pretexto de resolver o mesmo problema, dirigiu-se a outro setor de atividade, ou seja, o Ministério da Guerra.

Voltando agora à programação contida no memorial, nota-se que a CNA ficou numa posição difícil, quase que acuada, pois iria assumir um compromisso além das suas possibilidades, em prazos relativamente curtos.

Embora já se tivesse pronunciado contra a excessiva quantidade solicitada, a CNA não podia, entretanto, furtar-se a atender a êsse compromisso desde que os acontecimentos se encontravam naquele ponto. Uma negativa ao atendimen-

to integral da programação talvez fôsse fatal às suas pretensões, pois a ATBIAV poderia prevalecer-se do fato para comprovar a incapacidade da Companhia e pleitear, com possibilidades de êxito, a importação direta como solução para as dificuldades das empresas filiadas.

Não tendo outra alternativa, portanto, a CNA aceitou as condições impostas, tomando uma série de providências no sentido não só de incrementar a sua produção, como obter também das autoridades competentes a necessária autorização para importar o complemento da barrilha que atingisse o montante da programação. Essas providências, diga-se de passagem, foram comunicadas em reunião realizada em 16-4-1963, entre a CNA e a diretoria da ATBIAV, ocasião em que o presidente daquela Companhia teve oportunidade de relatar os esforços

que vinha desenvolvendo no sentido de atender em sua plenitude a referida programação, dando ciência aos presentes devultosos capitais empregados na fábrica de Cabo Frio, além do desgaste conseqüente dos múltiplos contatos mantidos para a obtenção da importação complementar.

Em princípios de maio, entretanto, a ATBIAV, ao se dirigir à CNA sôbre a distribuição da barrilha para êsse mesmo mês, já introduzia alterações no pedido de entrega, pois solicitava uma redução no fornecimento de 6.089 t. E, em 31-5-1963, ao responder a um ofício da CNA, a ATBIAV como que desconhecendo ainda as providências levadas a efeito por aquela Companhia no sentido de atender ao abastecimento solicitado, informava que as quantidades programadas para os meses de abril, maio e junho, incluídas no memorial, não mais poderiam ser

mantidas. Alegava a ATBIAV que fôra levada a êsse procedimento em virtude de repentina modificação ocorrida no mercado, motivada: a) pela política restritiva do crédito, adotada pelo govêrno na implantação do Plano Trienal; b) pela queda sensível no volume de vendas, fato que ocorreria também em outros setores da economia nacional; e c) pelo racionamento de energia elétrica, que obrigou a redução da produção das filiadadas em cêrca de 20%. Assim, com base nesses argumentos, a solicitação subseqüente da ATBIAV, feita em carta de 22-6-1963, reduzia ainda em 7047 t. a programação das entregas.

Observa-se, portanto, que em apenas dois meses a ATBIAV reduziu a programação do memorial em cêrca de 64%, acarretando uma diminuição no faturamento da CNA na or-

dem de 1 bilhão e 300 milhões de cruzeiros, dando margem a que se pudesse confirmar a acusação de que a programação havia sido propositadamente exagerada. Os fatos a seguir parecem demonstrar que a programação não refletia de fato as necessidades reais das indústrias do vidro: a) segundo informações da própria ATBIAV, a redução efetiva do

consumo das empresas filiadas no período de maio a junho, ou seja, em 4 meses, fôra de 28,8%; b) segundo as declarações do presidente da ATBIAV, constantes nos autos do processo, a redução na programação das filiadas atingira a 30%.

Outro ponto que merece ser cotejado quanto à programação pode ser esclarecido com os seguintes dados:

a) Programação da ATBIAV em 18-3-1963 para o 1º semestre	37.900 t
b) Programação da ATBIAV em 22-5-1963 para o 2º semestre	40.385 t

	78.285 t
c) Consumo das filiadas em janeiro e fevereiro de 1963	11.534 t

	89.819 t

Ora, se o consumo das empresas vidreiras atingira em 1962 o montante de 68.018 toneladas, como afirmara no pro-

cesso o presidente da CNA, e se a própria ATBIAV já previra anteriormente um aumento no consumo em 14%, o con-

sumo provável em 1963 seria naturalmente de 77.540 toneladas. Verifica-se, portanto, que o memorial apresentara 12.279 t. além do necessário.

As conseqüências das reduções, como era lícito esperar, foram desastrosas para a CNA. Segundo o seu presidente as dificuldades encontradas, entre outras, foram as seguintes: a) diminuição do faturamento em cerca de 1 bilhão e 300 milhões de cruzeiros; b) despesa de transporte e de impostos para estocar a barrilha fora da fábrica; c) operação de crédito que a CNA se viu obrigada a realizar com o Banco do Brasil, no valor total de 1 bilhão de cruzeiros.

Ao se considerarem as alegações para a redução dos pedidos entretanto, talvez houvesse uma certa dose de razão por parte da ATBIAV. Um dos motivos alegados, ou seja, a retração dos negócios resul-

tante de medidas antiinflacionárias encetadas pelo govêrno, era um argumento que não podia ser desprezado, embora o fato pudesse ter sido previsto pelos setores financeiros das filiais, pois o Ministro da Fazenda responsável por essa política assumira suas funções em janeiro de 1963, pouco antes da preparação do memorial.

É oportuno ressaltar que a retração dos negócios causada pela restrição do crédito teve forte aliada na propaganda feita pelo govêrno no sentido de que o consumidor diminuísse o ritmo das compras, fato que influiu sobremodo na diminuição do volume das vendas. Ficou célebre, na ocasião, um *slogan* da propaganda governamental que estimulava o consumidor a “não comprar hoje porque amanhã ficará mais barato”. A outra causa alegada pela ATBIAV para o declínio da atividade indus-

trial, e que merece ser considerada, fôï o fato do racionamento da energia elétrica ocorrida com mais intensidade na área atendida pelo grupo Light, que obrigou muitas emprêsas a utilizarem geradores próprios de eletricidade.

As causas e conseqüências da atitude da ATBIAV em todos êsses acontecimentos, no entanto, foram analisadas pela Procuradoria do CADE antes das suas alegações finais.

4. CONSIDERAÇÕES GERAIS

Viu-se que, desde a sua corporificação, a ATBIAV passou a atuar como uma organização de classe, coordenando as atividades da indústria vidreira. Abrigava essa Associação as subsidiárias de emprêsas do exterior e outras emprêsas nacionais, que não concordavam com o monopólio da importação da barrilha concedido à

CNA. Tentando apresentar o caso da forma mais nítida e objetiva possível, torna-se necessário acentuar que, segundo os elementos observados, aquela Associação demonstrou estar atuando única e exclusivamente em prol das emprêsas instaladas no país, não tendo tido qualquer relação com grupos do exterior que, segundo publicações de pesquisas tinham tentado impedir a instalação da CNA. Embora no transcorrer do processo movido pelo CADE se procurasse dar a entender a possibilidade de um liame político-administrativo entre as produtoras de vidro e os grupos que fizeram oposição ao empreendimento, não foi, contudo apresentado nenhum argumento que pudesse conduzir àquela forma de ligação.

O fato de as subsidiárias terem importado barrilha de emprêsas internacionais cartelizadas parece um argumento fra-

gilíssimo, porquanto a CNA procedeu da mesma maneira. E nem por isso essa companhia estatal foi acusada do mesmo crime.

É preciso que se diga também que dificilmente uma ligação daquela natureza poderia permanecer em segredo, tantas têm sido as pesquisas levadas a efeito por organismos internacionais que combatem as empresas que se dedicam à prática desses atos para obterem o monopólio de mercados. Várias obras e trabalhos de levantamento de dados no ramo da indústria química têm fornecido uma série de documentos, cartas e telegramas que permitiriam a confirmação de acórdos, caso existissem. Nenhuma prova e indício sequer, no entanto, apareceram para demonstrar qualquer forma de entendimento ou mesmo uma atitude de subserviência da ATBIAV para com empresas do exterior.

Um argumento que poderia talvez deitar por terra a hipótese do mencionado entendimento com o exterior, seria a própria existência da CNA. E isso porque, como já se teve oportunidade de tomar conhecimento, foi a habilidade de um Ministro de Estado daqui do País, que tornou possível a instalação do grande empreendimento de Cabo Frio. E esse eminente homem público, como já se mencionou também, era um empresário de alto gabarito, e a firma que dirigia com tanto sucesso, participava do capital de uma das empresas vidreiras indiciadas pelo CADE.

Tudo faz crer que em 1953, preocupado com a situação da Coreia, possível estopim de uma terceira guerra mundial, fôsse aquêlê Ministro levado a tomar urgentes e cautelosas medidas em benefício do parque industrial do País, pois a triste experiência da última

guerra estava ainda na memória de todos. Procurou inteligentemente, então, providenciar com a rapidez que o caso requeria, a implantação de uma indústria de base que garantisse, o mais cedo possível, o necessário abastecimento da matéria-prima fundamental, colocando, assim o país a salvo da dependência estrangeira. Não seria, provável, portanto, que uma firma de que participava como empresário, fôsse esboçar qualquer ato prejudicial ao desenvolvimento da fábrica que êle próprio ajudara a criar. Não seria justo, também, dizer-se que homens de projeção na vida pública ou particular que escalaram a direção das empresas vidreiras, fôsem pautar seus atos na prática de ações tão subalternas.

A ATBIAV, assim, parece ter agido com plena autonomia, como organização de cúpula que coordenava as atividades de suas filiadas, as

quais atuavam no mercado como entidades tipicamente financeiras que operavam dentro de suas finalidades reais, ou seja, visando ao resultado econômico. E tanto isso parece ser verdadeiro que o relator do processo sempre deu ênfase ao fato de ter aquela organização envidado todos os esforços possíveis no sentido de que as suas filiadas continuassem a importar diretamente a barrilha a fim de manterem os lucros adicionais que vinham auferindo. E quem estudasse o problema, com certa profundidade e sem espírito preconcebido, chegaria provavelmente à mesma conclusão.

Além da margem de lucro que vinham perdendo, havia também um ponto que preocupava as produtoras de vidro: a irregularidade do fornecimento da matéria-prima. Como as pessoas desejam ter "certeza de relações", isto é, querem saber com quem estão li-

dando, as emprêsas também desejam ter “certeza de abastecimento”, isto é, querem contar com uma determinada quantidade de material para ser empregada no momento apropriado.

Ao que parece, a situação apresentava-se tão difícil em certas ocasiões, que o lucro da importação passara a assumir aspecto secundário. Podia-se sentir que a preocupação máxima das vidreiras passou depois a girar apenas em tôrno da obtenção da matéria-prima. E, como a regularidade desejada era difícil de ser conseguida, pois a CNA ainda não havia estruturado sua organização técnica e administrativa em moldes que oferecessem segurança, e prevendo, ainda, situações mais difíceis no futuro, a ATBIAV procurou utilizar-se de recursos que afastassem aquela Companhia de seu caminho. E, talvez, tenha ido mais longe do que devia.

A atitude da ATBIAV só encontraria justificativa caso se procurasse compreender o espírito de que está imbuído o produtor, cuja preocupação máxima é encontrar-se na dependência de apenas um fornecedor para conseguir a matéria-prima de que necessita para a elaboração de seu produto.

O exame do assunto sôbre êste ângulo seria mais facilmente compreendido se usado o processo da empatia, ou melhor, se fôssem trocadas as posições entre a ATBIAV e a CNA. Melhor exemplificando, seria interessante saber-se qual a atitude que a CNA assumiria caso se encontrasse nas condições oferecidas às emprêsas vidreiras. Partindo dêsse ponto de vista, pode se concluir sem dificuldade que a ATBIAV procurou livrar-se da dependência do monopólio estatal, da mesma maneira que a CNA procurou livrar-se da dependência do presentido monopó-

lio alienígena. A ATBIAV devia, provavelmente, abrigar os mesmos anseios que despertaram na CNA, pois ninguém se sente seguro à mercê de monopólios. Jamais se poderá compreender o espírito empresarial pela observação superficial de organogramas e fluxogramas de uma administração. As empresas são aquilo que seus dirigentes são: como as pessoas, querem ser independentes, querem flexibilidade de ações, querem escolher o tipo de material a empregar, discutir seu preço e recebê-lo na época desejada. E esse ângulo parece ter sido observado com especial atenção pela ATBIAV, bastando, para isso, que se confrontem vários depoimentos prestados por entrevistados que se manifestaram favoravelmente à atitude daquela Associação, dos quais se puderam colhêr, entre outras, as seguintes ponderações:

Que empresário ficaria tranqüilo, tendo de prestar contas aos acionistas, pagar operários, disputar com os concorrentes, pagar impostos, lidar com os sindicatos, elaborar o produto, conquistar a clientela, e além de tudo isso, não ter para onde apelar porque o Governo, com o monopólio, se impunha como único fornecedor daquilo de que ele mais necessitava: a matéria-prima?

Que empresário poderia confiar numa empresa cuja vida produtiva estava intimamente ligada a contingências políticas, sendo, portanto, uma fonte de abastecimento incerta, tendo ele de atender a compromissos certos?

Que empresário, ainda, poderia confiar na qualidade do material de um só produtor, na estabilidade dos preços no monopólio estatal, ou mesmo numa política comercial eivada de ranço burocrático?

VI — CONSIDERAÇÕES FINAIS

1. PERÍCIA DO CADE

Os peritos do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, em número de sete, um engenheiro químico, quatro contadores, um engenheiro civil e um militar, encaminharam ao relator do processo as conclusões do trabalho sobre eventuais abusos do poder econômico, relativos à importação da barrilha.

As conclusões, segundo as inspeções realizadas, foram as seguintes:

1) inexistência de qualquer dado ou elemento concreto que pudesse demonstrar a atividade de “dumping” por parte de

produtores estrangeiros, tendo em vista as seguintes razões: a) sendo a produção mundial da barrilha estimada em cerca de 16 milhões de toneladas anuais, o mercado nacional não representava um atrativo suficiente, pois o consumo do País atingia, aproximadamente, o montante de 110.000 toneladas anuais; b) a redução nos preços da barrilha importada era devida à baixa geral verificada na cotação desse produto, motivada pela queda dos preços da soda cáustica (hidróxido de sódio), matéria-prima que compete com a barrilha em alguns setores de atividades. Havia, ainda, a possibilidade da conversão da soda cáustica em

barrilha, processo cuja utilização dependia apenas de fatores econômicos;

2) aumento sensível dos estoques de produtos acabados das fábricas de vidro em 1963, em relação a 1961 e 1962, bem como redução nos estoques de matéria-prima;

3) redução da produção e respectivas vendas em 1963, nas fábricas de vidro inspecionadas pela perícia;

4) recessão econômica ocorrida em 1963, devido à política antiinflacionária encetada pelo Governo, que afetou profundamente a situação econômica-financeira das indústrias de vidro inspecionadas;

5) falta de justificativa aceitável para a redução da programação de compras da barrilha enviadas à CNA pela ATBIAV. A recessão econômica não podia servir de pretexto, porquanto a Associação já

estava a par das medidas anti-inflacionárias a serem adotadas pelo Governo quando da apresentação da programação entregue ao Ministério da Guerra. E, mesmo assim, essa programação foi excessiva como se comprovou mais tarde. Além disso, o período transcorrido entre a confirmação da programação de 14-4-1963, e as reduções posteriores feitas na referida programação — ocorrida em maio e junho de 1963 —, no total de 14.834 toneladas, foi demasiado curto para se afirmar o desconhecimento da retração econômica que se avizinhava, prevista aliás, em todos os setores da economia nacional. Segundo os peritos, as reduções dos pedidos de barrilha feitas por várias fábricas do parque vidreiro à CNA (pedidos, e não programação da ATBIAV), foram motivadas pelos seguintes fatos: a) estoque em excesso no País, de barrilha importada a preço in-

ferior ao da CNA; e b) retração dos compradores de vidro. O que é surpreendente, informaram ainda os peritos, é que as empresas associadas tenham pressionado o Ministério da Guerra para importar mais barrilha, quando deveriam saber não só do excesso de estoque, como também da retração dos negócios, face à política deflacionária governamental;

6) inexistência de qualquer fato que pudesse conduzir à afirmação de importação fraudulenta pelas indústrias inspeccionadas;

7) indícios bem fortes de que as empresas associadas, ao exagerarem a programação encaminhada à CNA, não pretendiam prejudicá-la, mas sim, aproveitar-se da oportunidade de elevarem seus lucros com a importação do produto a preço de custo inferior ao fornecido pela CNA. Como não ti-

vesse sido possível manter a política de importação, as indústrias de vidro, cientes de que a CNA não teria outra alternativa senão vender-lhes não só a barrilha que importara como a que estava produzindo com sacrifício, preferiram reduzir seus pedidos e deixarem à CNA o ônus da estocagem durante o período da retração dos negócios.

Um ponto que mereceria um ligeiro comentário prende-se ao fato de que, o problema estudado pela perícia, sendo de natureza essencialmente econômica, haveria mais coerência por parte do CADE se um economista fôsse chamado a participar das investigações ao lado dos sete componentes do grupo que aquêle Conselho designou.

2. PROCURADORIA DO CADE

As alegações finais da Procuradoria basearam-se no fato

da existência de indícios veementes de abuso do poder econômico praticados pela ATBIAV.

O regulamento da Lei número 4.137/62 que cuida da matéria, considera como formas de abuso do poder econômico o domínio de mercados nacionais, ou eliminação total ou parcial da concorrência por meio de:

- a) ajuste ou acôrdo entre empresas, ou entre pessoas vinculadas a tais empresas ou interessadas no objeto de suas atividades;
- b) aquisição de acervos de empresas ou de contas, ações, títulos diretos, etc.;
- c) coalização, incorporação, fusão, integração ou qualquer outra forma de concentração de empresas;
- d) concentração de ações, títulos, cotas ou direitos em

- poder de uma ou mais empresas, ou de uma ou mais pessoas físicas;
- e) acumulações de direção, administração ou gerência de mais de uma empresa;
- f) cessação parcial ou total das atividades da empresa, promovida por ato próprio ou de terceiros;
- g) criação de dificuldades à constituição, ao funcionamento ou ao desenvolvimento de empresa.

Tendo em vista os itens supra, a Procuradoria propôs as seguintes medidas:

- 1) que se ordenasse às 14 empresas associadas à ATBIAV para não mais se servirem dessa entidade a fim de solicitarem barreira à CNA.

Segundo a Procuradoria foi a programação encaminhada pela Associação que colocou

aquela companhia em situação tão difícil que por pouco teria de paralisar suas atividades. Julgava aquêlé órgão que a programação em si, além do mais, representava um papel bem mais amplo, transcendendo a sua função de simples pedido de fornecimento. Era um documento que representava a marca de uma tutela que em nada favorecia a instalação de uma indústria que viria resolver um grave problem na economia nacional. O pensamento da Procuradoria, portanto, era evitar a renovação das programações por intermédio da ATBIAV, por considerar essa Associação um organismo que propiciava a ação conjunta de um grupo interessado exclusivamente na defesa de seus próprios interesses. Essa concentração de forças era uma arma poderosa para que a indústria vidreira se prevalecesse de determinadas situações do mercado para impor condições

contrárias à lei que coibia os abusos de poder econômico. Se atendida a solicitação da Procuradoria, a Associação não mais serviria de veículo de um grupo, de maneira que os pedidos da matéria-prima seriam apresentados à CNA pelas empresas interessadas.

Um exame mais acurado, no entanto, talvez considerasse inoperante e inadequada a solicitação da Procuradoria. Do ponto de vista psicológico, porém, é bem possível que essa medida, se concretizada, servisse, pelo menos, para demonstrar a existência de um órgão de combate a manobras dessa natureza.

- 2) que se impusesse multa às indiciadas como punição aos atos praticados contra a economia nacional.

As empresas arroladas como responsáveis por êsses atos eram as seguintes: Indústrias Reuni-

das Vidrobrás Ltda., Vidraria Santa Marina, Companhia Industrial São Paulo-Rio — “CISPER”, Nadir Figueiredo Indústria e Comércio S.A., Fibra-vid S.A. — Fibras de Vidro, Vidraria Industrial Figueira, Oliveiras S.A. — “VIFOSA”, Wheaton do Brasil, Vitrofarma Indústria e Comércio de Vidro S.A., Companhia Brasileira de Vidros e Cristaleira Jaraguá — Indústria e Comércio. Foram excluídas da punição, cada qual por uma determinada razão as seguintes empresas: Philips do Brasil S.A., General Electric S.A., Companhia Industrial de Vidros — “CIV” e, Companhia Produtos de Vidro “Providro”.

O critério legal para aplicação das multas às indiciadas, deveria levar em consideração os seguintes aspectos:

a) a natureza da infração;
b) o valor do lucro ou vantagem auferidos, estimados pe-

lo CADE; c) o valor do prejuízo causado a terceiros ou à economia nacional, estimado pelo CADE e finalmente, d) o patrimônio líquido da empresa (Decreto n.º 52.025, artigo 7º).

Não resta dúvida de que os pontos acima mencionados, que serviriam de base para a fixação do *quantum* em relação a cada indiciada, pelas suas próprias características, estão impregnados de uma certa dose de subjetividade. Dentro dêsse ponto de vista é que a Procuradoria opinou para que a multa fôsse calculada na base de 5 (cinco) mil vezes o maior salário mínimo vigente na época, multa aliás que atingiria ao montante de Cr\$ 210.000.000. Como argumentos para essa punição a Procuradoria se baseou nos quatro pontos anteriormente citados ou seja: a) Cr\$ 1.300.000.000, pela diminui-

ção no faturamento da CNA;
 b) US\$ 3.500.000, pela economia de divisas que a CNA proporciona anualmente; e c) Cr\$ 45.500.000, relativos ao valor do patrimônio da CNA que se teria tornado improdutivo caso a fábrica de Cabo Frio paralisasse suas atividades em consequência de manobras da ATBIAV.

A distribuição da multa — Cr\$ 210.000.000 — seria feita segundo a proporcionalidade do patrimônio líquido de cada uma das 10 indiciadas, conforme letra “d” do artigo 7º do Regulamento do CADE (Decreto n.º 52.025/63).

- 3) Que a Procuradoria fôsse autorizada a tomar providências no sentido de dissolver a ATBIAV, sob alegação de prática de atos ilícitos configurados como abusos do poder econômico previstos em lei.

Esta sanção seria a única a ser imposta a essa entidade, tendo em vista a impossibilidade da aplicação de multas por seu caráter de instituição civil sem fins lucrativos. A Procuradoria fundamentou-se no art. nº 21, inciso III, que comina a extinção de uma pessoa jurídica quando esta pratica atos antagônicos a seus fins ou nocivos ao bem público. Aquêlê órgão baseou-se, também, no artigo 670 do Código de Processo Civil, o qual prevê a dissolução da sociedade civil que seja denunciada por qualquer pessoa ou órgão do Ministério Público, como praticante de atividades ilícitas ou imorais.

3. DEFESA DA ATBIAV

Nas razões finais apresentadas pelos advogados da Associação encontram-se, entre outros pontos dignos de menção, os seguintes:

- 1) que a origem da ATBIAV fora ditada por dois problemas que interessavam sobretudo às indústrias do parque nacional vidreiro: a) participação na ALALC, e b) abastecimento de barrilha às filiadadas.
- 2) que a ATBIAV sempre prestigiou a CNA.

Segundo os advogados, a atuação da Associação junto à ALALC visava, primordialmente, evitar que o País importasse o vidro ôco, como já estava acontecendo em relação ao vidro plano. Se a pressão da ATBIAV não fôsse feita contra aquela medida, a indústria nacional do vidro e a própria CNA estariam, evidentemente, ameaçadas.

Quanto às providências para o abastecimento de barrilha às filiadas, a alegação foi de que a Associação se limitou, apenas a prosseguir na atividade que, anteriormente, vinha sen-

A defesa procurou ressaltar as gestões realizadas pelo presidente da ATBIAV junto ao Banco do Brasil, no sentido de que fôsse transferido parte do financiamento concedido à indústria que dirigia para aumentar o limite de crédito daquela empresa estatal. O documento aponta, também, a incoerência ou falta de sinceridade do presidente da CNA, pois, enquanto declarava em processo que a ATBIAV tentava prejudicar sua companhia, em ofício de 7-2-1963, no entanto, dirigido ao Ministro da Guerra, deixava escrito que:

“Os maiores interessados na importação que são os grandes consumidores, que acham justo e certo que o lucro fi-

que com a Alcalis, para se consolidar, mas alguns revendedores do produto que podem tumultuar o mercado, fazendo concorrência e prejudicando, grandemente, essa importante indústria de base.”

O documento incluía, ainda, uma outra declaração do presidente da CNA, feita perante o relator do processo nos seguintes termos:

“... que tem conhecimento da emissão de licenças de importação a partir do último semestre de 1962, para os seguintes consumidores de barrilha: Refinaria de Milho Brasil, 50 toneladas, Bozzano, duas licenças de 150 quilos cada uma; não tendo conhecimento de licenças de importação a partir de outubro de 1962 que beneficiasse qualquer uma das indiciadas.”

3) que a CNA não cumpriu a promessa de garantir o fornecimento da barrilha necessária ao consumo nacional.

Sobre esse ponto a defesa teceu considerações em torno do fornecimento irregular do produto às filiadas, apresentando inclusive, dados para corroborarem suas alegações. Procurando, ainda, reforçar sua exposição, a defesa transcreveu parte de um depoimento prestado pelo encarregado das importações do Ministério da Guerra, como segue:

“... que, com o correr do tempo, entretanto, o Ministério da Guerra pôde verificar que a CNA não tinha ainda pleno conhecimento do mercado consumidor de barrilha, o que se comprovou pelas cartas enviadas pela CNA após a relação acima mencionada.”

Há a acrescentar, também, que no " incidente processual", os advogados solicitaram ao relator do processo uma perícia contábil na CNA, a fim de ficar apurado o prejuízo que essa empresa alegara ter sofrido com a redução dos pedidos constantes no memorial. Tal solicitação, entretanto, foi negada com a justificativa de que

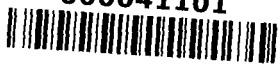
a lisura da Contabilidade da CNA estava acima de qualquer suspeita.

A defesa, em quase todos os pontos em que se manifestou, deu uma demonstração de conhecimento de causa, explorando convenientemente as múltiplas deficiências da administração da CNA.

BIBLIOGRAFIA

- *Diário de Notícias* — 30/7/1952
- *Diário de Notícias* — 20/8/1952
- *A Noite* — 25/11/1953
- *Correio da Manhã* — 10/3/1953
- *Anuário Banas*
Editôra Banas, 1962/ 3
- *Conjuntura Econômica* — Retrospecto 1963
Fundação Getúlio Vargas
- *Impacto da Ação do Governo sobre as Empresas Brasileiras*
Richers, Machline, Bouzan, Carvalho, Bariani
Fundação Getúlio Vargas, 1963
- *A Nova Liberdade*
Paulo Germano de Magalhães
Editôra Tempo Brasileiro, 1965
- *Repressão ao Abuso do Poder Económico*
Nelson de Azevedo e Celso A. Barreto
Editôra Atlas, 1963
- *Empresas Públicas*
Textos selecionados de Frank Sherwood
Fundação Getúlio Vargas

000041101



CADERNOS DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

ADMINISTRAÇÃO GERAL

- 2 — Planejamento do Desenvolvimento Econômico de Países Subdesenvolvidos — ROBERTO DE OLIVEIRA CAMPOS
- 8 — Confronto entre a Administração Pública e a Administração Particular — BENEDICTO SILVA
- 9 — Relações Humanas na Indústria — E. DAYA
- 11 — As Corporações Públicas na Grã-Bretanha — GUSTAVO LESSA
- 15 — A Justiça Administrativa na França — FRANÇOIS GAZIER
- 16 — O Estudo da Administração — WOODROW WILSON
- 19 — A Era do Administrador Profissional — BENEDICTO SILVA
- 21 — Assistência Técnica em Administração Pública — BENEDICTO SILVA
- 23 — Introdução à Teoria Geral de Administração Pública — PEDRO MUÑOZ AMATO
- 25 — A Justiça Administrativa no Brasil — J. GUILHERME DE ARAGÃO
- 29 — O Conselho de Estado Francês — FRANÇOIS GAZIER
- 30 — A Profissiografia do Administrador — EMILIO MIRA Y LOPEZ
- 31 — O Ambiente na Administração Pública — POSCOE MARTIN
- 33 — Planejamento — PEDRO MUÑOZ AMATO
- 34 — Execução Planejada — HARLOW S. PERSON
- 35 — Como Dirigir Reuniões — EUGENE SAUNDSEPP
- 37 — Contrôlo dos Gastos Eleitorais — GERALDO WILSON NUNAN
- 38 — Procedimento para "Forçar" Acôrdo — IRVING J. LEE
- 39 — Relações Humanas nas Atividades Modernas — ROBERT WOOD JOHNSON
- 40 — O Governo Estadual nos Estados Unidos — GEORGE W. BEMIS
- 43 — O Assessoramento da Presidência da República — CLEANTHO P. LEITE
- 44 — Taylor e Fayol — BENEDICTO SILVA
- 45 — A Administração Civil na Mobilização Bélica — BENEDICTO SILVA
- 48 — Introdução aos Testes Psicológicos — RUTH SCHEEFFER
- 49 — Gênesis do Ensino de Administração Pública no Brasil — BENEDICTO SILVA
- 50 — Uma Teoria Geral de Planejamento — BENEDICTO SILVA
- 51 — Introdução ao Planejamento Regional — JONH R. P. FRIEDMANN
- 58 — Processo Decisório — Curso Píloto na EBAP — MARIA PIA DUARTE GOMES
- 61 — O Aumento do Preço do Aço da C. S. N. — Estudo de um Caso — FRANK P. SHERWOOD

ADMINISTRAÇÃO DE PESSOAL

- 5 — Alguns Aspectos do Treinamento — A. FONSECA PIMENTEL
- 7 — Pequena Bibliografia sobre Treinamento — A. FONSECA PIMENTEL
- 12 — As Funções do Administrador de Pessoal no Serviço Público — HENRY REINING JR.
- 13 — Dois Programas de Administração de Pessoal — J. DE NAZARÉ T. DIAS
- 27 — Classificação de Cargos —
- 36 — Em Busca de Executivos para Cargos de Direção Geral — ROBERT N. MACMURRAY
- 56 — Formação para a Administração Pública — RIVA BAUZER
- 59 — Laboratório de Sensibilidade — Um Estudo Exploratório — FEIA MOSCOVICI
- 60 — Política e Administração de Pessoal: "Estudo de dois casos" — CARLOS VERÍSSIMO DO AMARAL E KLEBER TATINGE DO NASCIMENTO

ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAL

- 14 — Centralização de Compras para o Serviço Público — ROBERT N. MACMURRAY

CADERNOS DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL

- | | |
|---|---------------------------|
| 17 — Teoria das Funções Municipais | — BENEDICTO SILVA |
| 18 — Curso de Administração Municipal — Programa e Justificação | — DIOGO MELLO LORDELLO DE |
| 26 — Panorama da Administração Municipal Brasileira | — DIOGO MELLO LORDELLO DE |
| 46 — A Moderna Administração Municipal | — DIOGO MELLO LORDELLO DE |
| 57 — Organização do Município | — DIOGO MELLO LORDELLO DE |

ORGANIZAÇÃO E MÉTODOS

- | | |
|--|--------------------------------|
| 4 — Teoria dos Departamentos de Clientela | — BENEDICTO SILVA |
| 10 — A Departamentalização no Nível Ministerial | — GUSTAVO LESSA |
| 20 — O & M na Administração Inglesa | — JOHN L. SIMPSON |
| 22 — O & M na Administração Sueca | — TARRAS SÄLLFORS |
| 28 — Principais Processos de Organização e Direção | — CATHERYN SECKLER-HUDSON |
| 42 — Uma Análise das Teorias de Organização | — BEATRIZ M. DE SOUZA WAHRlich |
| 53 — Introdução ao PERT Básico | — BRENO GENARI |
| 54 — Estudos de Organização: Dois casos | — LUIZ CARLOS DANIN LÓBO |

RELAÇÕES PÚBLICAS

- | | |
|--|-------------------|
| 1 — Relações Públicas, Divulgação e Propaganda | — BENEDICTO SILVA |
| 3 — Publicidade Administrativa | — BENEDICTO SILVA |
| 24 — Relações Públicas no Governo Municipal | — L.C. HILL |

ORÇAMENTO E FINANÇAS PÚBLICAS

- | | |
|---|-------------------------------|
| 6 — Os Princípios Orçamentários | — SEBASTIAO SANT'ANNA E SILVA |
| 32 — Instituições Orçamentárias Fundamentais | — NEWTON CORRÊA RAMALHO |
| 41 — Orçamentos | — PEDRO MUSOZ AMATO |
| 47 — Teoria e Prática de Orçamento Municipal | — J. TEIXEIRA MACHADO JUNIOR |
| 52 — Estrutura do Orçamento e Classificação das Contas Públicas | — NAÇÕES UNIDAS |
| 55 — Administração Orçamentária Comparada | — J. TEIXEIRA MACHADO JUNIOR |
| 62 — A Adoção do Orçamento Programa pelo Estado da Guanabara | — FRANK P. SHERWOOD |
| 64 — O Caso da Barrilha | — ALUYSIO GUIMARAES |



FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Entidade de caráter técnico-educativo, instituída em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, visando os problemas da organização racional do trabalho, especialmente nos seus aspectos administrativo e social e a conformidade de seus métodos às condições do meio brasileiro, terá como objetivo: I — prover à formação, à especialização e ao aperfeiçoamento de pessoal para empreendimentos públicos ou privados; II — promover estudos e pesquisas nos domínios das atividades públicas ou privadas; III — constituir-se em centro de documentação para sistematizar e divulgar conhecimentos técnicos; IV — incumbir-se do planejamento e da organização de serviços ou empreendimentos, tomar o encargo de executá-los, ou prestar-lhes a assistência técnica necessária; V — concorrer para melhor compreensão dos problemas de administração, propiciando o seu estudo e debate.

PRESIDENTE DA FUNDAÇÃO

LUIZ SIMÕES LOPES

DIRETOR EXECUTIVO

ALIM PEDRO

CONSELHO DIRETOR

Presidente — **LUIZ SIMÕES LOPES**

Vice-Presidente — **EUGÊNIO GUDIN**

VOGAIS: João Carlos Vital, José Joaquim de Sá Freire Alvim e Jorge Oscar de M. Flores

SUPLENTEs: Alberto Sá Souza de Brito Pereira, Rubens D'Almada Horta Pôrto e Carlos Medeiros Silva

CONSELHO CURADOR

Presidente — **MAURÍCIO NABUCO**

Vice-Presidente — **ALBERTO PIRES AMARANTE**

MEMBROS: Antônio Garcia de Miranda Neto, Antônio Ribeiro França Filho, Apolônio Jorge Faria Salles, Arthur Hehl Neiva, Ary Frederico Tôrres, Brasília Machado Neto, Carlos Alberto Alves de Carvalho Pinto, Cezar Reis de Cantanedo e Almeida, Celso Timponi, Francisco Montojos, Heitor Campelo Duarte, Alzira Vargas do Amaral Peixoto, Henrique Domingos Ribeiro Barbosa, Joaquim Bertino de Moraes Carvalho, José Nazareth Teixeira Dias, Jurandir Lodi, Mário Paulo de Brito, Astério Dardcau Vieira e Paulo de Tarso Leal

✽

Sede: Praia de Botafogo, 186

Caixa Postal: 4081 — Telefone: 46-4010

RIO DE JANEIRO, GB. — BRASIL

