

rentável no que está relacionado com o petróleo.<sup>140</sup> Em 1969, a indústria química já era, no Brasil, mais forte do que a indústria automobilística. Na constelação de empresas do ramo, dez se destacavam pelas dimensões; entre estas, seis tinham interesse comum na Petroquímica União; destas seis, duas eram subsidiárias da Union Carbide Corporation, restando a Rhodia, francesa, e a Ultrafértil, da Phillips Petroleum. O valor da produção química, já em 1968, ascendia a US\$ 1.360 milhões. As importações do setor atingiam a US\$ 250 milhões, sendo três empresas as importadoras mais destacadas: a Dinaco, subsidiária da Allied Chemical; a Indústrias Químicas do Brasil, representante da Jefferson Chemical; e a Somapi, do grupo francês Naphta-Chemie. Na composição da Petroquímica União entravam as seguintes empresas: Petrobrás-Petroquisa, com 25%; Refinaria União, com 25%; Walter Moreira Sales, com 25%; Grupo Perigel-Monteiro Aranha, com 15%; e entidades internacionais, com 10%.

A indústria petroquímica instalada no Brasil, pois, nada tem de brasileiro; ela aproveita a matéria-prima, colocando a Petrobrás como fornecedora; utiliza força de trabalho barata, energia barata; vale-se de toda sorte de subsídios e insenções; e, servindo-se do Brasil como base de operações, aproveita a gama de incentivos para exportar os seus produtos, sempre em excelentes condições de competição, pois o Estado brasileiro vela com zelo inexcedível, desvalorizando o cruzeiro, de maneira a conservar aquelas condições no exterior, embora as desvalorizações correspondam ao encarecimento da vida para os que não vivem das exportações, isto é, para a maioria do povo brasileiro e mesmo a maioria dos empresários brasileiros. Mas já a indústria

<sup>140</sup> "Quem pretende competir que se prepare: os gigantes da indústria química norte-americana vão ampliar sua ofensiva em todo o mundo, com destaque para a América Latina. (...) Grandes investimentos já estão sendo realizados, há outros em projeto, o clima parece bastante animado. (...) A análise dos últimos relatórios das companhias líderes nos Estados Unidos mostra que lá os lucros já não são tão grandes quanto no estrangeiro. (...) Um estudo recente do Departamento de Comércio mostra que as subsidiárias estrangeiras das corporações norte-americanas na área da indústria química e petroquímica vão investir, em 1971, mais de 3% do que o recorde atingido no ano passado, 1,4 bilhão de dólares. (...) Quem mais avançou em matéria de ganhos no exterior foi a Dow Chemical, cujas vendas fora dos Estados Unidos cresceram 20%, atingindo 771 milhões de dólares. O faturamento interno diminuiu mas, para compensar, todas as subsidiárias no estrangeiro conseguiram avanços. (...) Na América Latina, enquanto seu faturamento crescia 23,5%, para 133 milhões de dólares, os lucros aumentavam 96%, para quase 15 milhões. (...) A direção da empresa espera que as vendas das subsidiárias em outros países possam chegar a representar mais de 50% do faturamento, até 1975. (...) Union Carbide é a que atingiu maior nível de vendas no exterior, entre as empresas da indústria química norte-americana. (...) Dow pretende orientar para países estrangeiros mais da metade de suas inversões, que sobem a 325 milhões neste ano". (Luiz Antônio Prado: "Química dos Estados Unidos amplia ofensiva na América Latina", in *Correio da Manhã*, Rio, 29 de agosto de 1971).