

Ministério de Minas e Energia**Assessoria de Comunicação Social - ASCOM****Sumário**

VEÍCULO: O Globo.....	2
Título: Petrobras assina acordo de venda de US\$ 2,2 bi com a Total	2
Título: Redução de áreas protegidas na Amazônia preocupa ambientalistas	2
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo.....	3
Título: Petrobrás finaliza acordo com a Total	3
Título: Reestruturação da Renova inclui novo sócio e emissão de ações	4
Título: Justiça nos EUA homologa acordo da Braskem	5
VEÍCULO: Correio Braziliense.....	6
Título: Petrobras assina acordo com francesa Total	6
VEÍCULO: Valor Econômico.....	7
Título: Redução da gasolina tira 0,1 ponto do IPCA.....	7
Título: O potencial ainda pouco explorado do conteúdo local.....	8
Título: Actis lança companhia de geração solar	10
Título: GE estende contrato com termelétrica para US\$ 1,1 bi	12
Título: Alta do barril puxa preço da nafta e encarece petroquímico nacional	13
Título: Petrobras e Total fecham acordo de US\$ 2,2 bilhões.....	14

VEÍCULO: O Globo**Seção: Economia****Autor: Ramona Ordoñez****Título: Petrobras assina acordo de venda de US\$ 2,2 bi com a Total**

Recursos levarão ao menos 30 dias para entrar no caixa da estatal

A Petrobras assinou acordo de venda de US\$ 2,225 bilhões em participações em campos de petróleo nas áreas de Iara e Lapa e duas termelétricas na Bahia para a francesa Total. A estatal, porém, levará ao menos 30 dias para receber o montante de US\$ 1,675 bilhão, equivalente a 75% da operação. A conclusão do negócio depende da manifestação dos sócios da Petrobras na área de Iara. Eles podem exercer o direito de preferência para adquirir a fatia da petroleira. BG e Petrogal são sócios em Iara. Eles têm prazo de 30 dias para decidir se querem comprar a participação com as mesmas condições e valores negociados com a Total.

A Petrobras vendeu 22,5% da área de Iara (campos de Sururu, Berbigão e Oeste de Atapu). A BG tem 25% de participação, e a Petrogal, 10%. Já no Campo de Lapa, também no pré-sal, a Petrobras vendeu fatia de 35%. Segundo a estatal, nesse caso não se aplica a regra do direito de preferência. Os sócios são BG (30%) e Repsol/Sinopec (25%). As vendas para a Total fazem parte do plano de desinvestimentos da Petrobras, que está com elevado endividamento. No período de 2015-2016, a companhia conseguiu vender ativos no valor total de US\$ 13,6 bilhões, abaixo da meta de US\$ 15,1 bilhões. Desde fins do ano passado, a maioria das vendas está suspensa por causa de decisão do Tribunal de Contas da União (TCU).

VEÍCULO: O Globo**Seção: Sociedade****Autor: Mariana Alvim****Título: Redução de áreas protegidas na Amazônia preocupa ambientalistas**

Imagens aéreas do Greenpeace mostram degradação no Sul do Amazonas

Extração de madeira, de minério e atividade agropecuária avizinham cinco unidades de conservação (UCs) que poderão ter suas áreas de proteção reduzidas, no Sul do Amazonas, por um projeto em discussão no governo federal. Sobrevoos e análises de imagens de satélite feitos pela ONG Greenpeace mostram que estas unidades têm casos isolados de desmatamento e mineração ilegal, mas as pressões econômicas em seu entorno podem significar um risco para a conservação da biodiversidade caso as UCs sejam, de fato, reduzidas. No último dia 7, uma reunião do ministro da Casa Civil, Eliseu Padilha, com parlamentares do Amazonas para discutir a proposta alarmou ambientalistas. A área das UCs, criadas pela presidente afastada Dilma Rousseff em 2016, poderá ser reduzida em 37% no total: a Área de Proteção Ambiental de Campos

de Manicoré seria extinta, e o Parque Nacional de Acari, a Reserva Biológica de Manicoré, as Florestas Nacionais de Urupadi e Aripuanã teriam suas áreas reduzidas.

Parlamentares que defendem o projeto argumentam que a criação das UCs prejudicou os proprietários. “Tais atos foram baixados de afogadilho, um dia antes da presidente ser afastada do governo por decisão do Congresso Nacional (...) A decisão do presidente Temer vai pôr um fim no clima de intranquilidade e de insegurança jurídica”, escreveu o deputado federal Átila Lins (PSDAM) em seu perfil no Facebook. O Ministério do Meio Ambiente e o governo do Amazonas foram contra a redução. — Vimos um conjunto de pressões que recaem sobre essas áreas, como a mineração e o desmatamento que crescem a partir de estradas e nos arredores das unidades. Felizmente, vimos casos isolados de atividade irregular nas UCs, mas ao retirar a proteção delas, o Brasil mandará um sinal verde para a grilagem e quebrará promessas com grandes investidores internacionais — diz Cristiane Mazzetti, da campanha Amazônia do Greenpeace.

REGIÃO VULNERÁVEL

Mazzetti sobrevoou as áreas no último dia 19, e encontrou, na Floresta Nacional do Aripuanã, estradas que indicam a exploração de madeira — constatação reforçada pela proximidade da área de proteção com o distrito de Matupi, um polo madeireiro. Já na Floresta Nacional de Urupadi foram vistas áreas de garimpo ilegal. A mineração também foi apontada pelo setor de Políticas Públicas da WWF-Brasil como uma das possíveis motivações por trás da proposta de redução. De acordo com levantamento de dados do Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), a WWF-Brasil constatou que há centenas de pedidos de pesquisa e lavra de minérios nestas UCs, mesmo no Parque Nacional de Acari — cuja categoria determina proteção integral e exclui atividades com uso direto de recursos naturais.

Ali, há 40 pedidos de pesquisa e lavra. Ambientalistas lembram ainda que, em 2016, a Amazônia registrou alta no desmatamento. Segundo o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), a devastação foi 29% maior entre agosto de 2015 e julho de 2016 na comparação com o mesmo período dos dois anos anteriores. De acordo com a Secretaria de Estado de Meio Ambiente do Amazonas, as UCs ficam próximas de dois dos sete municípios com maiores índices de desmatamento no estado: Apuí e Manicoré.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: Fernanda Nunes

Título: Petrobrás finaliza acordo com a Total

Parceria entre as empresas, anunciada no ano passado, prevê que o grupo francês pague US\$ 2,2 bi por participações em campos e térmicas

O caixa da Petrobrás já conta com US\$ 1,675 bilhão pagos pela francesa Total pela participação em dois campos do pré-sal — Iara e Lapa, na Bacia de Santos — e por metade da Termobahia, que inclui as usinas térmicas Rômulo de Almeida e Celso Furtado. Em acordo firmado no fim do ano passado, as empresas anunciaram também o uso

compartilhado de uma unidade de regaseificação na Bahia e a possibilidade de a Petrobrás adquirir 20% de um bloco da Total no Golfo do México, nos Estados Unidos.

A parceria entre as duas empresas foi anunciada em outubro do ano passado. Ontem, foi anunciado o desdobramento desse acordo. Ao todo, a Total vai desembolsar US\$ 2,225 bilhões à Petrobrás. Além do dinheiro pago à vista, a estatal terá acesso a uma linha de crédito de US\$ 400 milhões para serem investidos no campo de Iara e mais US\$ 150 milhões de "pagamentos contingentes", segundo comunicado divulgado pela Petrobrás. A empresa não informou, no entanto, em que situações a Total vai liberar esse pagamento contingente.

"Estamos entusiasmados com a nossa aliança estratégica se tornando realidade. Essa nova parceria, em conjunto com uma forte cooperação tecnológica, criará sinergias e valor, combinando nossa excelência operacional e reduzindo custos em nossos projetos, em benefício de ambas as companhias", disse, em nota, o presidente da Petrobrás, Pedro Parente.

Localização. Os campos de pré-sal negociados com a francesa estão próximos a outras duas áreas de grande porte – Lula e Sapinhoá. O primeiro é hoje o que mais contribui com a produção nacional. Em Iara, a Total ficou com 22,5% dos ativos da Petrobrás, que, no entanto, continua sendo a operadora do projeto, com 42,5% de participação, e tem como sócias ainda a Shell (25%) e a Petrogal (10%).

Já no campo de Lapa, a operação passa a ser da Total, agora dona de 35% da área. A participação da Petrobrás foi reduzida a 10%, inferior às das sócias Shell (30%) e RepsolSinopec (25%).

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: Renée Pereira

Título: Reestruturação da Renova inclui novo sócio e emissão de ações

Participação da Light está sendo negociada com a canadense Brookfield e fundos do Oriente Médio

A reestruturação da Renova Energia, empresa de geração eólica, entra numa nova fase. Além da venda da participação da Light, a companhia quer limpar seu portfólio e lançar novas ações no mercado para captar algo entre R\$ 600 milhões e R\$ 900 milhões. Mas, segundo fontes próximas da geradora, essa deve ser uma medida que será tomada depois de resolver algumas pendências.

Uma delas é a devolução de um parque eólico, de 455 megawatts (MW) para o governo. No fim deste mês, haverá um leilão de desconstrução de energia, que permitirá aos

investidores cancelar projetos que estejam atrasados mediante o pagamento de um prêmio.

Se conseguir, a companhia terá mais fôlego para tocar outros empreendimentos considerados mais vantajosos. Enquanto isso, a concessionária carioca Light negocia sua participação de 15,68% na Renova. No páreo, estão o fundo canadense Brookfield e fundos soberanos do Oriente Médio.

Segundo fontes, a Brookfield estaria mais próxima de um acordo e poderia fechar negócios em algumas semanas. A empresa estaria disposta a comprar a fatia da Light e fazer um aporte na Renova. No total, a canadense injetaria R\$ 800 milhões na empresa de energia eólica, afirmou uma pessoa envolvida no negócio. Procurada, a Light não respondeu ao pedido de entrevista feita pelo Estado.

Com problemas próprios, a concessionária do Rio tenta se desfazer de sua participação na Renova desde o ano passado. “O fechamento do negócio vai depender do apetite da Cemig (controladora da Light)”, afirmou uma fonte ligada ao negócio. Emissão de ações. Com a possível venda da fatia da Light, compromisso do novo sócio de injeção de recursos e devolução de projetos em atraso, a Renova acredita que poderá dar andamento ao próximo passo da sua reestruturação.

A ideia é buscar dinheiro no mercado de capitais para tocar novos projetos. Segundo uma fonte, os estudos para lançamento de novas ações já foram iniciados e, se tudo der certo, a operação deverá ser feita em maio ou junho. O montante vai depender do apetite do mercado. A Renova vive dias difíceis desde que entrou numa parceria com a americana SunEdison.

Em junho de 2015, a empresa vendeu 14 parques eólicos para o grupo americano, por cerca de R\$ 1,6 bilhão. Desse valor, cerca de R\$ 500 milhões entraram no caixa da empresa em dinheiro, e o pagamento restante foi em ações.

Com dificuldades nos Estados Unidos, os papéis da SunEdison despencaram e a Renova teve de contabilizar as perdas e fazer uma ampla reestruturação. Em janeiro, a empresa vendeu o parque eólico Alto Sertão II, na Bahia, por R\$ 650 milhões para a AES Tietê. O dinheiro deve ser usado para concluir investimento em obras em andamento.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: Ricardo Leopoldo / NOVA YORK

Título: Justiça nos EUA homologa acordo da Braskem

A Justiça dos Estados Unidos homologou ontem o acordo firmado em dezembro entre a Braskem e a Securities and Exchange Commission (SEC - a Comissão de Valores Mobiliários americana).

A companhia brasileira se comprometeu a pagar a quantia de US\$ 957 milhões para autoridades no Brasil e no exterior dentro de um acordo global de leniência também firmado com o Departamento de Justiça dos EUA e a Procuradoria-Geral da Suíça. A multa decorre de processos movidos por atos de corrupção praticados pela empresa, no âmbito da Lava Jato.

A sentença proferida pelo juiz John D. Bates, do Distrito de Columbia, aponta que os pagamentos da Braskem à SEC devem ser feitos da seguinte forma: US\$ 65 milhões até 60 dias após a homologação, assinada em dia 28 de fevereiro, e US\$ 260 milhões até o dia 30 de janeiro de 2018 – em um total de US\$ 325 milhões destinados ao órgão de controle do sistema financeiro dos Estados Unidos.

No dia 21 de dezembro, o Departamento de Justiça informou que a Braskem e a sua controladora, a Odebrecht, declararam-se culpadas de ter participado de esquemas que pagaram "centenas de milhões de dólares em propinas para autoridades de governos pelo mundo".

VEÍCULO: Correio Braziliense

Seção: Economia

Autor: Simone Kafruni

Título: Petrobras assina acordo com francesa Total

A transação envolve a cessão de 22,5% dos direitos na área de concessão de lara, que inclui os campos de Sururu, Berbigão e Oeste de Atapu

A Petrobras informa a assinatura de acordo de venda de ativos para a francesa Total, negócio que havia sido anunciado em 21 de dezembro. O valor final ficou em US\$ 2,225 bilhões, muito próximo dos US\$ 2,2 bilhões estimados na ocasião.

O pagamento será composto de US\$ 1,675 bilhão à vista, pelos ativos e serviços, uma linha de crédito que pode ser acionada pela Petrobras no valor de US\$ 400 milhões, representando parte dos investimentos da Petrobras nos campos da área de lara, além de pagamentos contingentes no valor de US\$ 150 milhões.

A transação envolve a cessão de 22,5% dos direitos na área de concessão de lara, que inclui os campos de Sururu, Berbigão e Oeste de Atapu. A Petrobras continuará como operadora e também deterá a maior participação na área, de 42,5%. A BG E&P Brasil (da Shell), com 25%, e a Petrogal Brasil, com 10%, também fazem parte desse consórcio.

Já no campo de Lapa, que iniciou operação em dezembro de 2016, a cessão de direitos é de 35%, com a transferência da operação para a Total e fatia de 10% para a Petrobras. Também participam a BG E&P Brasil com 30% e a RepsolSinopec Brasil, com 25%.

Também foi concluída a venda de 50% de participação da estatal para a Total na Termobahia, incluindo as térmicas Rômulo de Almeida e Celso Furtado duas térmicas

estão ligadas ao terminal de regaseificação de São Francisco do Conde, no mesmo Estado.

A transação ainda inclui a opção de aquisição de 20% de participação no bloco 2 da área de Perdido Foldbelt, no Golfo do México, "assumindo apenas as obrigações futuras proporcionais à sua participação", como explica a Petrobras no fato relevante divulgado há instantes.

Outros pontos da aliança estratégica são estudos conjuntos nas áreas exploratórias da Margem Equatorial e na área sul da Bacia de Santos e parceria tecnológica nas áreas de petrofísica digital, processamento geológico e sistemas de produção submarinos.

A conclusão das operações está sujeita a aprovações dos órgãos reguladores competentes e ao potencial exercício do direito de preferência dos atuais parceiros na área de lara, entre outras condições precedentes.

A Petrobras ressalta que o acordo é parte importante do Plano de Negócios e Gestão 2017-2021, "ao intensificar o compartilhamento de informações, experiências e tecnologias, avançar no fortalecimento da governança corporativa, além de melhorar a financiabilidade da companhia, através de mitigação dos riscos, entrada de caixa e desoneração dos investimentos".

Da parte da Total, conforme o comunicado, o negócio amplia presença no Brasil com a participação em novos campos da Bacia de Santos e entrada "na promissora cadeia de valor do gás natural."

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Brasil

Autor: Arícia Martins

Título: Redução da gasolina tira 0,1 ponto do IPCA

A redução do preço da gasolina nas refinarias efetuada pela Petrobras deve retirar 0,10 ponto percentual da inflação de março, nos cálculos da MCM Consultores. A estatal diminuiu em 5,4% os preços da gasolina e em 4,8%, decisão em vigor desde o dia 25 de fevereiro.

"Caso o ajuste dos preços na refinaria seja integralmente repassado e não houver alterações nos demais custos do setor, a Petrobras estimou que o diesel pode cair 3% ou cerca de R\$ 0,09 por litro, em média, e a gasolina recuará 2,3% ou R\$ 0,09 por litro, em média", estima a MCM Consultores em relatório enviado a clientes. Assim, o impacto de -0,1 ponto percentual no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) deve ser sentido ao longo deste mês, afirma a consultoria.

A MCM destaca dois outros preços administrados que influenciarão a inflação de março: telefonia fixa e tarifa de eletricidade residencial. Também a partir do dia 25, as ligações locais e interurbanas de telefones fixos para celulares vão ficar mais baratas. A queda nas chamadas locais vai variar entre 16,49% e 19,25% e, nas interurbanas, de 7,05% a 12,01%. "Estimamos que as novas tarifas levarão a uma redução da conta padrão ao redor de 4,3%, com impacto de -0,04 ponto no IPCA".

Nas contas de luz, a volta da bandeira tarifária amarela, anunciada pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) também para março, trará alta para a inflação. Com o acréscimo de R\$ 2 a cada 100 quilowatt-hora (kWh) consumidos, a tarifa residencial vai aumentar 4,5% no IPCA de março por causa da cobrança adicional, com impacto de 0,15 ponto.

Dos três ajustes de preços controlados, a MCM já previa a queda das tarifas nas ligações de telefones fixos para móveis e, por isso, ajustou para cima a estimativa para o IPCA de março, que deve subir 0,3%. A consultoria avalia que a bandeira verde (sem cobrança adicional) poderá ser restabelecida a partir de outubro.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Opinião

Autor: Yuri Kasahara e Antonio Botelho

Título: O potencial ainda pouco explorado do conteúdo local

Em meio aos acalorados debates sobre as mudanças na política de conteúdo local (PCL) anunciadas recentemente pelo governo, espantou a ausência de evidências sobre os resultados obtidos pela política até hoje. Em grande parte, isso se dá pela falta de clareza sobre seus objetivos no debate público. É importante, portanto, nos perguntarmos o que queremos atingir com o conteúdo local. Em segundo lugar, é preciso saber se estamos atingindo esse objetivo.

Tradicionalmente a justificativa para a PCL tem sido o seu caráter compensatório. Dada a falta de competitividade da indústria nacional frente a fornecedores estrangeiros, a PCL permitiria que empresas nacionais continuassem a fornecer para a Petrobras e entrassem nas cadeias de fornecimento de novas operadoras. Com o passar dos anos, a política foi se tornando mais ambiciosa à medida que novas descobertas offshore como o pré-sal foram ampliando o potencial do setor. Além de compensar, a PCL passou a alavancar setores inteiros, como o de construção naval, e a servir como instrumento para atrair grandes fornecedores de equipamento do setor offshore.

Implícita nesse processo de expansão da PCL, estava a ideia de que o setor do petróleo poderia contribuir para o desenvolvimento da indústria nacional, a exemplo de outros países como Noruega, Inglaterra e EUA. Essa lógica se fundamenta no fato de que o setor de petróleo, principalmente no segmento offshore predominante no país, é

caracterizado por um alto padrão tecnológico e elevado padrão de qualidade devido à localização geológica de nossas reservas. O desafio de explorar e extrair petróleo em alto mar e em profundidades extremas demandaria, portanto, um esforço de modernização por parte da indústria nacional.

Outro ponto importante, mas pouco discutido nesse argumento, é a importância dos fornecedores de primeiro piso para o sucesso de empreendimentos de exploração e produção offshore. Empresas como Schlumberger, Aker Solutions, Technip, FMC, GE e tantas outras são co-criadoras de novas tecnologias, atuando em conjunto com operadoras como a Petrobras para equacionar desafios geológicos. Do ponto de vista de uma estratégia de desenvolvimento industrial, mais do que em operadoras, é nos ombros dessas empresas que reside a responsabilidade de identificar e capacitar sub-fornecedores locais para que o conteúdo local seja atingido. Para essas empresas, a existência de um conjunto qualificado de sub-fornecedores locais é condição necessária para atuar no mercado. Por isso, mais do que operadoras, fornecedores de primeiro piso teriam reais incentivos para colaborar diretamente no processo de upgrade de seus sub-fornecedores locais.

Recentemente, a fim de saber em que medida esse processo de upgrade está ocorrendo, conduzimos uma pesquisa com 564 empresas fornecedoras de equipamentos e serviços ao longo da cadeia de petróleo e gás no Brasil¹. A fim de medir esse processo, montamos um índice de upgrade colaborativo a partir de uma série de perguntas sobre melhorias gerenciais e produtivas e em que medida os clientes do setor de O&G contribuem para esse processo. Nossos resultados mostram que, na manufatura, não só o upgrade está ocorrendo, como conta com contribuição ativa de clientes. Em uma escala de 0 a 10, onde 0 representa nenhum upgrade e colaboração, a média das respostas foi de 7,1.

A princípio, esse resultado poderia ser interpretado como um indicador de sucesso da PCL. Porém, também pedimos para as empresas avaliarem a política. A partir de uma série de questões sobre os impactos da PCL sobre a empresa, construímos um índice de avaliação da política. Ao contrário do índice anterior, o resultado da avaliação foi bem inferior, com a média de 3,1, em uma escala de 0 a 10. Ou seja, apesar de identificarem efeitos positivos em sua participação no setor de O&G, fornecedores em diferentes elos da cadeia mostram-se críticos à política.

A partir de entrevistas conduzidas por nossa equipe com fornecedores do setor de O&G, facilmente entendemos que esses resultados não são contraditórios. Para empresas competitivas, a PCL, com suas exigências de certificação, representa um custo adicional. Para as empresas que não o são, a PCL está longe de amenizar os limitadores estruturais da competitividade da indústria brasileira. Além disso, o atual desenho da política tem um foco excessivo em operadoras e uma visão simplista do investimento realizado ao longo da cadeia. Por exemplo, o investimento feito por fornecedoras de

primeiro piso na capacitação e desenvolvimento de sub-fornecedores - principal mecanismo de upgrade na cadeia - paradoxalmente não entra no cálculo das metas de conteúdo local. Esse custo, que poderia ser incluído nas metas de conteúdo local, acaba se tornando, porém, sobrepreço para os equipamentos produzidos no país.

Se quisermos que a PCL realmente seja um instrumento para auxiliar no desenvolvimento da indústria nacional, devemos ajustá-la para a realidade produtiva do setor e inclui-la em um rol mais amplo de iniciativas que aumentem a competitividade de nossas empresas. Para a indústria brasileira, o maior potencial de modernização e aprendizado se dá por meio de sua entrada nas cadeias globais dos grandes fornecedores da indústria de óleo e gás offshore. A discussão sobre a PCL deveria ser justamente sobre como usá-la para explorar ao máximo esse potencial.

A pesquisa foi realizada no âmbito do projeto "Developmental state reloaded: Brazilian industrial policy in the XXI century", coordenada pelo Norwegian Institute of Urban and Regional Research em parceria com o IUPERJ/Universidade Cândido Mendes e a Universidade de Oslo. O projeto é financiado pelo Norwegian Research Council (n.227174).

Yuri Kasahara é pesquisador-sênior do Norwegian Institute for Urban and Regional Research - Oslo and Akershus University College of Applied Sciences.

Antonio J. J. Botelho é professor titular do Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPERJ), Universidade Cândido Mendes.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Camila Maia

Título: Actis lança companhia de geração solar

A Atlas Renewable Energy, companhia de energia solar que o fundo britânico Actis está lançando na América Latina, tem como meta atingir de 1,3 gigawatt (GW) a 1,5 GW de potência instalada em cinco anos na região. Desse total, de 40% a 50% dos projetos devem ficar localizados no Brasil, disse, ao Valor Michael Harrington, sócio da Actis responsável pela área de energia em Londres.

A Actis anunciou ontem a compra dos projetos da americana SunEdison na América Latina, incluindo 578 MW em projetos em operação ou construção, além de mais de 1 GW em carteira de projetos em fase de desenvolvimento. Pelo acordo, a Actis vai investir US\$ 525 milhões na Atlas.

Dos projetos já contratados pela SunEdison e que irão para a Atlas, estão dois complexos de geração solar fotovoltaica no Brasil, que foram vendidos pela americana nos leilões

de energia de reserva (LER) de 2015: Juazeiro Solar, com 119 MW, e São Pedro 60 MW. Os dois projetos ficam na Bahia.

No mais recente boletim sobre expansão da oferta da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), de fevereiro, a probabilidade de os dois projetos serem concluídos era classificada como "média", uma vez que as obras ainda não tiveram início.

"Estamos trabalhando para cumprir os prazos dos projetos. Nosso compromisso é em tentar garantir que sejam executados, implementaremos todos os esforços necessários para isso. O prazo é apertado, mas nossa equipe está se esforçando", disse Harrington.

Esse não é o primeiro investimento da Actis no Brasil. A companhia já investiu na Atlantic Energias Renováveis, que opera 240 MW em energia eólica e tem outros 400 MW em fase de implantação. "Temos sucesso na construção de projetos de energia no Brasil. Já fizemos isso antes com a Atlantic e queremos replicar", disse.

Segundo ele, um dos maiores desafios que a empresa enxerga no Brasil no setor de energia solar é a questão do risco cambial. "Outro aspecto é o conteúdo local para assegurar financiamento. Mas todos os mercados têm suas dinâmicas, somos muito otimistas sobre o Brasil e a América Latina", afirmou.

A estratégia de crescimento da Atlas vai envolver parcerias em novos projetos, além do desenvolvimento dos que já estão na sua carteira. Os principais mercados para a companhia incluem Brasil, México, Uruguai e Chile.

No Brasil, a SunEdison foi assessorada pela Clean Energy Latin America (CELA) para executar a venda dos ativos para a Actis.

A SunEdison teve uma passagem turbulenta no Brasil, depois de firmar uma parceria bilionária com a Renova Energia e desfazer o negócio poucos meses depois. A Renova tinha acertado, em meados de 2015, a venda de uma carteira de 2.204 MW em potência em projetos para a SunEdison, montante avaliado em R\$ 13,4 bilhões. No fim daquele ano, porém, o negócio foi desfeito, por problemas relacionados à TerraForm Global, veículo liderado pela empresa americana.

A SunEdison chegou a participar de leilões de energia de reserva em parceria com a Renova. A ideia era que uma joint venture formada pelas duas companhias iria desenvolver os cerca de 280 MW de potência em projetos de energia solar vendidos nos leilões de 2014 e 2015. Quando o negócio entre as empresas foi desfeito a Renova ficou com os parques vendidos em 2014, que somavam 119 MW, e a SunEdison ficou com os complexos de Juazeiro e São Pedro.

VEÍCULO: Valor Econômico**Seção: Empresas****Autor: Camila Maia****Título: GE estende contrato com termelétrica para US\$ 1,1 bi**

A americana GE Power Services assinou um contrato de prestação de serviços com a Centrais Elétricas do Sergipe (Celse) no valor de US\$ 216 milhões, prevendo operação e manutenção (O&M), além de soluções digitais que poderão melhorar a eficiência da termelétrica Porto do Sergipe, que terá 1,516 mil megawatts (MW) de potência.

O contrato é uma extensão do negócio fechado entre a GE e a termelétrica em outubro passado, envolvendo US\$ 900 milhões e o fornecimento de todos os equipamentos necessários para a construção da usina, desde as turbinas até as máquinas envolvidas nas obras civis.

Com isso, o contrato total da GE com a Porto do Sergipe vai para US\$ 1,116 bilhão, ou R\$ 3,458 bilhões, considerando o fechamento do câmbio de sexta-feira.

A termelétrica Porto do Sergipe teve a energia contratada no leilão A-5 de maio de 2015 e tem previsão de entrada em operação em janeiro de 2020. A Celse é uma empresa criada pela EBrasil Energia e pela Golar Power (joint venture entre a norueguesa Golar LNG e o fundo americano Stonepeak Infrastructure Partners) para executar o projeto.

A duração do novo contrato da GE com a Celse é de 25 anos, disse, em entrevista ao Valor, o gerente-geral da GE Power Services para a América Latina, Ramon Paramino. Segundo ele, as tecnologias que serão implementadas vão permitir a otimização da usina em seu nível mais elevado. Dessa forma, será possível alcançar uma taxa de disponibilidade de até 96,5%.

O contrato inclui ainda soluções de segurança, que mantêm os dados do cliente seguros e impedem ataques cibernéticos.

"Nossa visão é que temos que crescer e nos diferenciar do mercado. É exatamente a extensão das nossas soluções. Achamos que, desde a integração da Alstom, temos expertise em geração, e podemos ter soluções completas. Poucas companhias podem fazer isso", disse Paramino.

Ele destacou que, com a tecnologia da GE, será possível monitorar a termelétrica e analisar os dados operacionais. "Podemos elevar a performance da unidade a outro nível", afirmou, completando que isso permite que seus clientes maximizem os retornos. "Vemos que o mercado brasileiro está se recuperando", disse Paramino. Segundo ele, a GE vê o país como um mercado "muito importante" e está comprometida a ajudar o país a melhorar sua geração de energia.

VEÍCULO: Valor Econômico**Seção: Empresas****Autor:****Título: Alta do barril puxa preço da nafta e encarece petroquímico nacional**

A nafta, principal matéria-prima da indústria petroquímica brasileira, voltou a subir desde de outubro, acompanhando a recuperação dos preços do petróleo, e desde então veio elevando os custos de produção do setor. Mas, no médio e longo prazos, esse comportamento deve mudar e a nafta tende a custar menos do que o próprio óleo, na esteira da sobreoferta do insumo no mercado internacional. A notícia é positiva, mas insuficiente para reduzir de maneira significativa a distância em relação às petroquímicas que usam gás natural, cujo custo é mais competitivo.

Historicamente, a relação entre o preço da nafta e o do petróleo gira acima de 1 vez quando utilizadas as mesmas medidas, barril ou tonelada, para comparar os produtos. Hoje, com o petróleo de volta à casa dos US\$ 50 o barril, a correlação ainda é de 1,1 vez. Até o fim da década, e com o aumento das "sobras" de nafta, a tendência é de descolamento cada vez maior do derivado frente ao óleo, para algo em de 0,9 ou 0,95 vez, segundo cálculo de especialistas no setor.

Um estudo da consultoria britânica IHS Markit mostra que, após o início da exploração do gás de xisto nos Estados Unidos e da queda dos preços do gás natural, a nafta foi gradualmente perdendo espaço como matéria-prima dominante na petroquímica. Além de ser usado na indústria, esse derivado do petróleo é misturado à gasolina e aproveitado como combustível.

Com a crescente oferta de etano e propano, a partir do gás natural liquefeito, as petroquímicas sediadas na América do Norte e Europa Ocidental começaram a migrar para tecnologias de produção mais avançadas e matérias-primas mais baratas e competitivas. E isso deu início à formação de excedentes de nafta no mercado internacional. Ao mesmo tempo, os produtores de petróleo ampliaram a oferta, e consequentemente, cresceu a disponibilidade de nafta.

Assim, ao mesmo tempo em que um importante consumidor do insumo reduziu as compras, os vendedores ampliaram a oferta. Com exceção do Oriente Médio, onde novos projetos petroquímicos poderiam ser baseados em nafta com custos competitivos por estarem integrados a produtores de petróleo, nenhuma outra região investiu em novas centrais petroquímicas base nafta desde o fim dos anos 90, diz Otávio Carvalho, diretor da consultoria MaxiQuim. Não fosse o seu uso também como combustível, é possível que as cotações atuais da matéria-prima já estivessem mais baixas.

Depois que a Braskem, maior petroquímica brasileira, e a Petrobras, principal fornecedora de matérias-primas à Braskem, firmaram novo contrato de nafta, com prazo de até cinco anos e prêmio fixo de 102,1% sobre a referência ARA (dos portos

européus em Amsterdã, Roterdã e Antuérpia), ficou mais fácil prever o valor pago pela petroquímica à petroleira. E, conseqüentemente, calcular o impacto do insumo no custo de produção.

Desde outubro, quando a tonelada de nafta no país valia US\$ 414, houve aumentos sucessivos e a cotação chegou a US\$ 526 em fevereiro - o piso do no passado foi verificado em março, US\$ 321/tonelada. De acordo com Carvalho, a valorização do real trouxe algum alívio no intervalo, mas o saldo ainda é de alta nos custos de produção.

No caso da Braskem, ponderou o especialista, o encarecimento da nafta no primeiro trimestre poderá ser compensado pelo uso de outras matérias-primas no polo do Rio de Janeiro (base gás), no México (também base gás) e pelo projeto de diversificação de insumos no polo de Camaçari (BA).

A petroquímica anunciou há um ano investimentos de R\$ 380 milhões para uso de etano oriundo de gás de xisto importado dos EUA na Bahia. Com isso, o etano corresponderá a até 15% da matéria-prima usada em Camaçari, que dependia integralmente de nafta.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Rodrigo Polito, Juliana Machado e Thais Carrança

Título: Petrobras e Total fecham acordo de US\$ 2,2 bilhões

A Petrobras receberá US\$ 1,675 bilhão à vista dos US\$ 2,225 bilhões relativos aos contratos de compra e venda de ativos firmados nesta semana com a Total. A conclusão dos negócios está sujeita a aprovações por parte de órgãos competentes e ao potencial exercício do direito de preferência dos parceiros na área de Iara, um dos ativos negociados.

Segundo fato relevante divulgado ontem pelas empresas, também haverá uma linha de crédito que pode ser acionada pela Petrobras, no valor de US\$ 400 milhões, representando parte dos investimentos da estatal nos campos da área de Iara, no pré-sal da Bacia de Santos, no bloco BM-S-9 e pagamentos contingentes no valor de US\$ 150 milhões.

Os contratos definitivos assinados esta semana estão em linha com aqueles anunciados durante a assinatura da aliança estratégica entre as duas companhias, no fim do ano passado.

Segundo a Petrobras, a aliança intensifica o compartilhamento de informações entre as companhias, além de fortalecer a governança corporativa e a capacidade de financiamento da estatal. Os acordos foram fundamentais para a composição do plano

de venda de ativos no biênio 2015/2016, de US\$ 13,6 bilhões, próximo da meta de US\$ 15,1 bilhões para período - para efeito de meta, a Petrobras considera os valores na época do anúncio e não no momento da entrada de recursos em caixa.

Já para a francesa, os acordos ampliam sua presença no país. A empresa, que já possui 20% no campo de Libra, no pré-sal da Bacia de Santos, além de outros ativos, vai integrar os consórcios dos campos de Lapa e Iara, também no pré-sal da Bacia de Santos.

Os acordos também marcam a entrada da Total, uma das líderes globais em movimentação de gás natural liquefeito (GNL), nos setores elétrico e de gás natural no Brasil. A parceria inclui a transferência de 50% de participação da Petrobras para a Total na Termobahia, incluindo as térmicas a gás de Rômulo Almeida e Celso Furtado, na Bahia. Além disso, a Total terá acesso ao terminal de regaseificação de GNL da estatal no mesmo Estado.

Na avaliação do Santander, a confirmação do acordo é positiva para as empresas. "Ainda vemos o Brasil como uma região estratégica, oferecendo recursos significativos e oportunidades na cadeia de petróleo e gás para a Total e outras petroleiras integradas", escreveram Christian Audi e Gustavo Allevato, em relatório.

MME / ASCOM