

Ministério de Minas e Energia
Assessoria de Comunicação Social – ASCOM

**Destaque: Matérias que citam o ministro Wellington Moreira Franco
ou o MME:**

Valor Econômico

[Título: Investidor cobra saída para passivo da Eletrobrás](#) 24

Sumário

VEÍCULO: O Globo	2
Título: Brasil terá cota para o aço com base nos últimos 3 anos	2
Título: Espaço do Adriano Pires, consultor	3
VEÍCULO: Folha de S. Paulo	4
Título: Térmicas a gás paradas por impasse em abastecimento buscam saída em MP	4
Título: Europeus exigem isenção permanente de sobretaxa dos EUA ao aço importado.....	5
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	7
Título: Brasil negocia cota maior para aço com os EUA.....	7
Título: Adiar discussão sobre tarifas só ‘prolonga a incerteza’, diz UE	8
Título: Noruega investiga propina em contratos com Petrobrás.....	10
VEÍCULO: Valor Econômico	11
Título: EUA dividem cota para aço brasileiro em 5 categorias	11
Título: Decisão sobre tarifas prolonga a incerteza no mercado, diz UE	13
Título: Setor petroleiro afunda e ameaça Maduro na Venezuela.....	15
Título: Destaques	17
Título: Shell aposta em eficiência energética.....	18
Título: Brasileiros enfrentam desafios para participar de competição.....	20

Título: Celse obtém R\$ 5 bi no exterior para térmica	22
Título: Investidor cobra saída para passivo da Eletrobrás	24
Título: Com foco em custo, Adecoagro cresce no país	25

VEÍCULO: O Globo

Seção: Economia

Autor: Eliane oliveira e Henrique Gomes Batista - Correspondente

Título: Brasil terá cota para o aço com base nos últimos 3 anos

Fontes do governo esperam acordo melhor que o da Argentina

-BRASÍLIA, WASHINGTON E BRUXELAS- Assim como a Argentina, o Brasil terá de se submeter a uma cota de exportação de aço calculada com base na média dos últimos três anos para evitar uma sobretaxa de 25% sobre as vendas de produtos siderúrgicos aos Estados Unidos, segundo fontes do governo brasileiro que acompanham as negociações com o governo Donald Trump. Os termos do acordo entre Brasil e EUA serão fechados até o fim deste mês. Levando em conta o que foi exportado para os EUA em 2015, 2016 e 2017, o valor da cota deve ser equivalente a cerca de US\$ 2,3 bilhões por ano.

Integrantes do governo Temer que acompanham a negociação acreditam, contudo, que o Brasil pode ter um acordo melhor que os da Argentina e da Coreia do Sul. Esta última aceitou reduzir em quase 30% suas exportações para os EUA. O fato de o Brasil exportar aço semiacabado, usado por muitas siderúrgicas americanas, pode ser um fator para garantir uma cota maior ao produto brasileiro.

Assim que Donald Trump anunciou as sobretaxas, há pouco mais de um mês, Brasil e outros países, entre os quais Argentina, Austrália e as nações da União Europeia, iniciaram um processo de negociação para se livrarem das sobretaxas. O primeiro acordo bilateral foi firmado pelos EUA com a Coreia do Sul.

A isenção temporária das sobretaxas para esses países terminaria à meia noite de segunda-feira. A Casa Branca, porém, decidiu prorrogar o benefício até 1º de junho.

Integrantes do governo brasileiro disseram que as negociações entre Brasil e EUA estão em fase final e podem ser anunciadas nos próximos dias — ou seja,

antes de acabar a prorrogação da isenção temporária do novo imposto de importação americana.

A expectativa é que as exportações de alumínio também tenham de se enquadrar em uma cota. Até ontem, porém, empresários do setor não tinham informação sobre como seria o acordo a ser firmado com os EUA, que também anunciaram sobretaxa de 10% sobre as importações do produto. A tarifa passará a vigorar, para o Brasil, a partir do dia 1º de junho, se as partes não chegarem a um entendimento.

A Argentina anunciou ontem os detalhes de um acordo final de cotas para a venda de aço e alumínio ao mercado americano. Pela proposta, os argentinos poderão exportar aos EUA, sem a sobre tarifa de 25% para o aço e 10% para o alumínio, 100% da média exportada nos últimos três anos em alumínio e 135% do aço. Com esta decisão, os argentinos poderão exportar 180 mil toneladas de aço e a mesma quantidade de alumínio sem a sobretaxa.

Apesar de o governo argentino ter considerado que o acordo foi "um êxito" setores empresariais do país alertaram que a média dos últimos três anos foi prejudicada principalmente pela baixa exportação de 2015 e 2016, devido à crise energética enfrentada pela Argentina. Ou seja, não atende a todo o potencial exportador do país.

UNIÃO EUROPEIA CONDENA INCERTEZA

Se a Casa Branca já deu um sinal verde no caso de Argentina, Austrália e Brasil, ao afirmar que fechou acordos em princípio, alertou que as negociações seguem em curso no caso de Canadá, México e União Europeia, após prorrogar até o dia 1º de junho o aumento das tarifas de importação para aço e alumínio. Ontem, a Comissão Europeia, braço executivo do bloco europeu, exigiu isenção permanente das sobretaxas. "A decisão dos EUA prolonga a incerteza do mercado, o que já está afetando as decisões empresariais"? alegou a Comissão.

Sem a isenção de tarifas, a UE estaria submetida a sobretaxas de € 6,4 bilhões (US\$ 7,7 bilhões) sobre metais que exporta anualmente para os Estados Unidos. O bloco ameaça estabelecer suas próprias tarifas em € 2,8 bilhões sobre as exportações dos EUA, de maquinagens a motocicletas.

VEÍCULO: O Globo

Seção: Colunas

Autor: Ancelmo Goes

Título: Espaço do Adriano Pires, consultor

“O subsídio existente nos preços do gás de cozinha, conhecido também como botijão de gás, deveria ser destinado aos consumidores com renda mensal de até um salário mínimo. As famílias que se enquadram nessa classe representaram, nos últimos 10 anos, cerca de 25% dos domicílios em todo território nacional. Sendo assim, 75% dos domicílios que não precisam desse tipo de auxílio acabam se beneficiando. Logo, o subsídio ao gás de cozinha é socialmente injusto e precisa ser revisto com urgência. O correto seria criar uma compensação para as famílias de baixa renda, por exemplo, embutida no Bolsa Família ou na forma de um ‘vale gás’. Sem falar em outra deturpação que é o fato de que, hoje, quem comercializa gás de cozinha nas comunidades mais pobres são as milícias, que cobram algo como 30% a mais no preço do botijão e, com isso, apropriam-se do subsídio.”

VEÍCULO: Folha de S. Paulo

Seção: Colunas

Autor: Maria Cristina Frias

Título: Térmicas a gás paradas por impasse em abastecimento buscam saída em MP

Mercado Aberto

A medida provisória do setor elétrico foi modificada no Congresso para incluir um artigo que institui subsídio a três contratos de usinas termelétricas que deixaram de ser abastecidas com gás natural mais barato pela Petrobras.

As usinas ficam no Ceará, Pernambuco e Rio, e pertencem, respectivamente, à Enel, Neoenergia e EDF. Elas foram construídas com incentivos de um programa do governo, do ano 2000, que garantia o abastecimento por um valor definido. O suprimento de gás pela Petrobras foi interrompido.

Às empresas que construíram as térmicas pelo programa governamental havia sido garantido o abastecimento durante 20 anos, segundo o diretor-executivo de uma delas. O artigo incluído na MP determina que o subsídio às térmicas virá da CDE (Conta de Desenvolvimento Energético). Esse é um fundo setorial cobrado de todos os clientes de energia. Caso a mudança realmente se concretize, será preciso aumentar a contribuição, segundo Cláudio Sales, do Instituto Acende Brasil.

"É difícil entender um encargo", afirma Sales, que diz ser favorável à medida. Com essas térmicas paradas, é preciso usar fontes mais custosas, e, no fim, a conta ficará mais cara, segundo ele. O valor para o sistema será especialmente

mais alto se for necessário disparar as térmicas a diesel, combustível com preço acima do gás.

Para as usinas, se não houver subsídio, faz sentido paralisar o funcionamento e cobrar indenização da União com a alegação de que há uma portaria que determina o fornecimento de gás, diz o diretor-executivo de uma empresa que controla uma delas.

A térmica da Enel, no Ceará, não está em funcionamento. "O custo de entregar energia envolve também a infra-estrutura, e para essas usinas, logística já existe. Desativá-las do sistema seria muito ruim", afirma Xisto Vieira Filho, presidente da Abraget (associação de térmicas).

A entidade enviou uma carta ao Ministério da Fazenda para dar apoio ao artigo da MP.

VEÍCULO: Folha de S. Paulo

Seção: Mercado

Autor:

Título: Europeus exigem isenção permanente de sobretaxa dos EUA ao aço importado

Bruxelas - A decisão do presidente dos EUA, Donald Trump, de prorrogar as isenções às tarifas do aço e do alumínio por mais um mês não aliviou as tensões com a União Europeia, um dos beneficiados pela suspensão temporária das taxas.

Nesta terça-feira (1º), a Comissão Europeia, braço executivo do bloco, divulgou um comunicado exigindo uma isenção permanente e afirmando que o diálogo com os Estados Unidos continuará, mas que não aceitaria negociar sob ameaças do governo Trump.

Na segunda-feira (30), a Casa Branca anunciou que Trump prorrogou uma suspensão temporária das tarifas para UE, Canadá, Brasil, México e Austrália até 1º de junho, poucas horas antes de elas entrarem em vigor.

Washington também divulgou que fechou com o Brasil um acordo que envolve cotas de importação. Os termos, porém, não foram finalizados.

Itamaraty e Mdic (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços) informaram que divulgarão nesta quarta (2) um comunicado conjunto sobre o assunto.

A Comissão Europeia, que coordena a política comercial dos 28 países da UE, disse que o bloco não é a causa da capacidade excessiva na produção de aço e alumínio.

"A decisão dos EUA prolonga a incerteza do mercado, o que já está afetando as decisões empresariais."

A Alemanha, cujo superávit comercial rendeu críticas de Trump, disse esperar uma isenção permanente.

"Estou firmemente convencido de que, no interesse dos empregos na Alemanha, na Europa e nos EUA, precisamos de uma cláusula de longo prazo e que elevar tarifas é o caminho errado", disse o ministro da Economia alemão, Peter Altmaier, pedindo mais conversas com Washington. "Precisamos de menos, não mais tarifas no comércio global."

A França disse concordar que existe um excesso da produção nas indústrias de aço e alumínio, mas que a UE não tem culpa e devia ser isentada permanentemente das tarifas para que a questão da superprodução possa ser tratada em conversas.

"Estamos prontos para trabalhar com os EUA e outros parceiros para lidar com estas questões, e para desenvolver soluções rápidas e apropriadas", disseram os ministros das Finanças e Relações Exteriores franceses, em nota.

O secretário de comércio americano, Wilbur Ross, já havia dito em entrevista à CNBC que não tinha intenção de eximir a UE da taxa sem que houvesse concessões, porque isso "tiraria todo o propósito" das tarifas.

Os EUA sugeriram lançar negociações formais com a União Europeia, com o foco de reduzir as barreiras aos automóveis americanos no bloco.

Na Alemanha, centro automobilístico da Europa, políticos já expressaram publicamente sua aversão à proposta.

A União Europeia é o maior parceiro comercial dos Estados Unidos, com trocas que somaram mais de US\$ 700 bilhões no ano passado.

No entanto, Trump tem reclamado constantemente do déficit de US\$ 151 bilhões que os americanos têm em relação aos europeus, destacando as tarifas impostas aos automóveis dos EUA como particularmente injustas.

Agências de notícias

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo**Seção: Economia****Autor: Lu Aiko Otta****Título: Brasil negocia cota maior para aço com os EUA**

Imposição de limite às exportações do produto é esperada, mas negociadores brasileiros tentam alterar forma de cálculo

O governo brasileiro avalia negociar com os Estados Unidos alterações no cálculo das cotas de exportação de aço e alumínio para diminuir prejuízos ao comércio por causa das sobretaxas de 25% sobre o aço e de 10% sobre o alumínio anunciadas em março. Segundo fontes do governo, essa é uma das poucas alternativas que restam, depois que os americanos colocaram apenas duas alternativas sobre a mesa: cota ou sobretaxa.

As duas opções são consideradas ruins pelo governo e pelo mercado. A cota é uma forma de limitar as exportações estabelecendo volumes máximos a serem embarcados para os EUA. Já a sobretaxa eleva o valor pago pelo importador americano, o que pode inviabilizar as vendas para aquele mercado. O Brasil vinha defendendo, nas negociações, que não deveria sofrer nenhum tipo de restrição no comércio dos dois produtos.

O principal argumento é que 80% do aço exportado para os EUA é semiacabado, ou seja, insumo para a indústria local. Os negociadores vinham nessa queda de braço até que, na última sexta-feira, os americanos avisaram que não havia mais tempo para negociação e que o País precisaria escolher entre cota ou sobretaxa.

No fim da noite de segunda-feira, quando terminou o prazo dado por ele próprio para a conclusão das negociações com os países afetados pela sobretaxa, o presidente Donald Trump disse que havia fechado um acordo “em princípio” com o Brasil e que seriam necessários mais alguns dias para negociar detalhes.

Muito provavelmente, Trump se referia às cotas que eles propuseram ao Brasil e sobre as quais não tiveram resposta positiva. Mas, fora desse cardápio, aparentemente não há muitas opções, admitem fontes. Uma possibilidade seria questionar a medida norte-americana na Organização Mundial do Comércio (OMC). Não há decisão de governo quanto a isso.

“Precisamos esperar para ver como fica”, disse ontem ao Estado o presidente da Associação Brasileira do Alumínio (Abal), Milton Rego. Ele confirmou que havia as duas opções sobre a mesa, mas não está seguro sobre o que

acontecerá, agora que os Estados Unidos decidiram prorrogar o prazo das negociações. No caso do setor de alumínio, a proposta americana era uma cota baseada na média das exportações dos últimos cinco anos.

Esse volume, disse o executivo, não é suficiente nem para cumprir as vendas que já foram contratadas para este ano. Além disso, a cota proposta por eles é do tipo “hard”, além da qual não se pode exportar mais nada. Por isso, segundo fontes, o setor tendia a optar pela sobretaxa. Rego não confirmou. Ele prefere esperar para ver se haverá alguma alteração na proposta americana.

Posição.

Para o aço, a sobretaxa de 25% praticamente inviabiliza as vendas, segundo declarou várias vezes o presidente executivo do Instituto Aço Brasil, Marco Polo Mello Lopes. A entidade só deve se posicionar sobre o caso hoje. Também hoje, os ministérios das Relações Exteriores e da Indústria, Comércio Exterior e Serviços deverão divulgar nota conjunta.

Fontes ligadas ao governo informaram que, no caso dos produtos siderúrgicos, as cotas serão calculadas sobre a média exportada de 2015, 2016 e 2017, anos que foram ruins para o comércio exterior. Ou seja, são cotas baixas. É nesse ponto que os técnicos acreditam haver espaço para negociação. Enquanto o Brasil ainda avalia o que fazer, a Argentina anunciou haver alcançado um acordo definitivo com os Estados Unidos, segundo o jornal Clarín.

Ela ficará livre das sobretaxas, mas observará cotas para suas exportações. Porém, diferente do que ocorreu com a Coreia, que aceitou cotas cujo resultado foi um corte nas vendas de 30%, a Argentina diz ter conseguido uma cota de 180 mil toneladas de aço, 35% superior à média dos últimos três anos. Para alumínio, serão 130 mil toneladas, o que corresponde à média dos últimos três anos.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor:

Título: Adiar discussão sobre tarifas só ‘prolonga a incerteza’, diz UE

Bloco europeu afirma que, ‘como parceiro e amigo dos Estados Unidos’, não vai negociar sob ameaça

Os 30 dias adicionais para que os Estados Unidos e a União Europeia negociem as tarifas sobre aço e alumínio importados que o presidente Donald Trump quer impor apenas “prolongam a incerteza”, segundo avaliação feita ontem pelo

bloco europeu. O adiamento do prazo ajuda os EUA a evitar uma potencial guerra comercial com aliados, enquanto o governo se prepara para negociações tensas com a China nesta semana.

Mas a UE considerou a decisão ruim para os negócios, por “prolongar a incerteza do mercado”. “Como parceiros de longa data e amigos dos EUA, nós não vamos negociar sob ameaça”, disse a UE. Na segunda-feira, o governo Trump disse ter chegado a um acordo com a Coreia do Sul sobre as importações de aço após discussões sobre a revisão de um tratado comercial.

Também informou ter chegado a um acordo preliminar com a Argentina, a Austrália e o Brasil. “Em todas essas negociações, o governo está focado em cotas que irão restringir as importações, prevenir o transbordo e proteger a segurança nacional”, disse a Casa Branca. A Alemanha, maior exportador de aço para os EUA, disse que espera ser permanentemente isenta das tarifas.

“Nem a UE nem os EUA podem ter interesse na escalada dessas tensões comerciais”, disse a porta-voz da chanceler Angela Merkel. Já a porta-voz da Casa Branca, Sarah Sanders, afirmou em coletiva de imprensa que o presidente Donald Trump decidiu estender por mais 30 dias o prazo de negociação com a União Europeia – além do Canadá e do México – sobre a aplicação de tarifas a importações de aço e alumínio desses países porque houve foi feito “algum progresso”.

Segundo ela, há a expectativa de que as negociações se encerrem dentro destes 30 dias.

China.

O representante comercial dos EUA, Robert Lighthizer, afirmou ontem que vê como um “grande desafio” a abertura de negociações comerciais com a China, às vésperas do início das conversas entre autoridades dos dois países em solo chinês.

“Vamos passar o próximo ano desenvolvendo a forma como lidamos uns com os outros durante um período de tempo”, disse Lighthizer durante evento na Câmara de Comércio dos EUA em Washington, destacando que a relação econômica entre as duas potências mundiais tem de mudar.

Lighthizer faz parte de uma delegação de meia dúzia de importantes funcionários do governo Trump que irão viajar a Pequim no fim desta semana para discutir reclamações comerciais de Washington contra Pequim, incluindo o déficit comercial e violações de propriedade intelectual.

Também estarão presentes o secretário do Tesouro, Steven Mnuchin, o secretário do Comércio, Wilbur Ross, e o diretor do Conselho de Comércio da Casa Branca, Peter Navarro.

AGÊNCIAS INTERNACIONAIS

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Política

Autor: Jamil Chade Correspondente / Genebra

Título: Noruega investiga propina em contratos com Petrobrás

Com colaboração da Suíça, processo sobre a empresa Sevan Drilling e seu principal executivo caminha para conclusão

Três anos depois de abrir investigações, a Procuradoria-Geral da Noruega fecha o cerco contra uma empresa e um executivo do país em razão de um suposto esquema de corrupção envolvendo a Petrobrás. Os implicados são a Sevan Drilling e seu executivo Jan Erik Tveteraas, num processo que caminha para sua conclusão. Documentos do Tribunal Federal da Suíça obtidos pelo Estado mostram que a suspeita é de que empresas norueguesas teriam pago, de 2007 a 2011, US\$ 14 milhões em "honorários" a operadores que transferiram o dinheiro para contas na Suíça. A Suíça, pela decisão dos juízes federais, aceitou repassar os extratos bancários aos investigadores noruegueses.

A esperança da procuradoria é de que, com as informações da Suíça, o caso possa ser concluído e que ele vá para a Corte antes de meados do ano. As investigações na Noruega foram iniciadas em 2015. Naquele momento, as empresas Sevan Marine e o executivo Arne Smedal também estavam sob suspeita. Desde o ano passado, porém, esses casos foram encerrados e a acusação, agora, se refere diretamente ao executivo Jan Erik Tveteraas e a companhia Sevan Drilling. As duas empresas, Sevan Marine e Sevan Drilling, eram especializadas em exploração de petróleo em alto-mar, com representação no Rio.

Quando a Operação Lava Jato começou, a sede da empresa em Oslo solicitou que o escritório Selmer realizasse uma auditoria interna. O resultado apontou que era "mais provável que pagamentos ilegais tenham sido feitos para garantir contratos com a Petrobrás" para a compra de instalações para estocagem e navios, além de material para perfuração das subsidiárias Sevan Drilling e Sevan Brasil. "Tais atos podem potencialmente representar um crime financeiro", indicou a auditoria. O Estado teve acesso a trechos confidenciais da investigação interna da empresa que apontou que, no total, 300 milhões de coroas

norueguesas (R\$ 141 milhões) podem ter sido enviados para contas na Suíça, nas Ilhas Virgens Britânicas, no Panamá e em Mônaco.

A suspeita é de que parte importante desse dinheiro tenha sido usada para corromper a ex-direção da Petrobrás. Agora, a acusação que pesa sobre Tveteraas e a Sevan Drilling é de que teriam de fato usado de propinas para garantir contratos no Brasil. Suspeito. A procuradoria norueguesa ainda passou a pedir a colaboração da Suíça e, em documentos enviados ao país, constatou que "um indivíduo é suspeito de ter agido como intermediário nos pagamentos de propinas a pelo menos três diretores da Petrobrás".

Quatro contas foram bloqueadas na Suíça, enquanto documentos das autoridades do país indicam que "uma sociedade norueguesa e suas filiais teriam feito parte de um vasto esquema de corrupção de funcionários no Brasil". O suspeito é Raul Schmidt, que vive hoje em Portugal e é alvo de uma batalha jurídica por conta de uma tentativa do Brasil para que seja extraditado. Segundo a apuração, a empresa Sevan Drilling teria usado justamente Raul Schmidt para fazer os pagamentos. Não existe contra ele, porém, um processo aberto na Noruega.

Contrato. Em 2005, a Sevan comemorou o seu maior contrato, que faria com que as ações da pequena empresa ganhassem valor inédito na Bolsa de Oslo. Com a Petrobrás, construiu a plataforma de Piranema, num acordo de onze anos e que valeria à empresa norueguesa US\$ 100 mil por dia. Mas parte das comissões, segundo as investigações, teria ido para uma empresa nas Ilhas Virgens Britânicas, a Etesco. A taxa cobrada pelo intermediário brasileiro parecia fora do padrão internacional, mas a companhia, para conseguir seu primeiro contrato, acabou aceitando, afirmam os investigadores.

Em 2007, Schmidt deixou a Sevan e abriu sua própria empresa. Mas, um ano depois, os noruegueses assinaram mais um contrato e colocaram a nova empresa de Schmidt, a Global Offshore, como agenciadora para contratos da Petrobrás em águas brasileiras. O valor da comissão seria de 3% de contratos avaliados em US\$ 975 milhões. Procurada, a defesa de Schmidt não respondeu aos contatos da reportagem. Em Oslo, o executivo Tveteraas tem optado por não se pronunciar sobre as acusações, mas sua defesa diz que elas não têm fundamento. A empresa não respondeu.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Internacional

Autor: Daniel Rittner | De Brasília

Título: EUA dividem cota para aço brasileiro em 5 categorias

Para ficarem isentas da sobretaxa de 25% imposta pelo governo de Donald Trump, as siderúrgicas brasileiras terão de limitar suas exportações de produtos semiacabados para os EUA. As exportadoras brasileiras terão que se comprometer com uma cota anual, que não poderá superar o volume médio vendido ao mercado americano nos últimos três anos (2015-17). O que ficar dentro desse limite ficará livre da tarifa adicional.

Entre todos os cenários avaliados pelas autoridades em Brasília, esse era um dos melhores, já que os semiacabados representaram em torno de 80% das exportações totais de US\$ 2,63 bilhões de aço brasileiro aos Estados Unidos no ano passado. O principal argumento dos ministros Aloysio Nunes (Relações Exteriores) e Marcos Jorge (Indústria, Comércio Exterior e Serviços) nas negociações com Washington era justamente o de complementariedade com a cadeia produtiva americana. Isso tornaria o Brasil, segundo os dois ministros e a iniciativa privada, um fornecedor diferente dos demais.

Já os produtos acabados - como laminados planos a quente ou a frio - serão divididos pela Casa Branca em quatro categorias diferentes. Elas também terão cotas com base nas quantidades (e não valores) exportadas entre 2015-17, mas com uma diferença: a aplicação compulsória de um "fator redutor". Ou seja, para não pagar sobretaxa, precisarão diminuir em um percentual a ser negociado suas vendas ao mercado americano nos últimos três anos.

No caso das siderúrgicas da Coreia do Sul, primeiro país a fechar acordo com os EUA, a restrição voluntária foi de 30%. Ou seja: os sul-coreanos só poderão exportar o equivalente a 70% do total embarcado no triênio anterior. Autoridades brasileiras mantêm discricão absoluta sobre o índice redutor que estaria sendo discutido agora. O aviso dos americanos sobre as cotas foi dado na sexta-feira. A aceitação é voluntária. Em outras palavras: o Brasil pode rejeitar a autolimitação de suas exportações, mas, nesse caso, pagaria 25% de sobretaxa para todas as vendas.

No caso do aço, a tendência é aceitar as condições impostas. A situação muda no caso do alumínio, que enfrenta sobretaxa de 10%. Os produtores brasileiros exportam US\$ 120 milhões aos EUA - cerca de 15% do total exportado -, principalmente em alumínio, alumina e bauxita. De acordo com fontes ouvidas pelo **Valor**, o setor estaria inclinado a rejeitar cotas com base nos últimos três anos porque os embarques nesse período teriam sido especialmente baixos. Com isso, acredita-se que restringir as exportações tendo como base volumes tão baixos seria pior ainda do que aceitar a tarifa adicional.

O secretário de Comércio dos EUA, Wilbur Ross, já havia indicado a Brasília que aceitar cotas voluntárias seria provavelmente o melhor caminho para escapar

das sobretaxas. Ele transmitiu essa mensagem em reunião com Aloysio Nunes em Lima, à margem da Cúpula das Américas, em abril.

Cabe agora ao governo brasileiro dar uma resposta nas próximas semanas - tempo estipulado pela Casa Branca aos demais países para uma solução definitiva.

Ontem, Austrália e Argentina anunciaram que alcançaram um acordo com os EUA para serem isentas das sobretaxas.

Em Buenos Aires, o ministro da Produção da Argentina, Francisco Cabrera, disse em nota que o seu país concordou em limitar suas exportações para os EUA em 180 mil toneladas por ano para o aço e o alumínio em troca da isenção na sobretaxa. "Este é um grande sucesso para nós, nossos produtos não serão afetados pelas tarifas dos EUA", disse Cabrera em nota.

Em Camberra, o premiê australiano, Malcolm Turnbull, e seu ministro de Comércio, Steve Ciobo, saudaram a decisão de Trump de isentar o país das tarifas. "A isenção reflete a relação comercial justa e recíproca que a Austrália partilha com os EUA e sustenta a sólida amizade entre nossas duas grandes nações", diz a nota, sem dar detalhes sobre a contrapartida dada. **(Com agências internacionais)**

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Internacional

Autor: Emre Peker e Daniel Michaels | Dow Jones Newswires, em Bruxelas

Título: Decisão sobre tarifas prolonga a incerteza no mercado, diz UE

A decisão de Washington de adiar a entrada em vigor de tarifas de importação de aço e alumínio para certos aliados mantém a negociação aberta, mas não elimina o risco de uma guerra comercial entre os EUA e seu maior parceiro comercial, a União Europeia (UE).

A Casa Branca está pedindo aos parceiros comerciais dos EUA que concordem com a imposição de cotas em troca da isenção das tarifas, forçando-os a limitar suas exportações para garantir laços comerciais mais amplos. Mas a UE tem resistido a aceitar restrições voluntárias, por se tratar de uma violação das regras da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Bruxelas e Washington estão em rota de colisão com relação as tarifas do presidente Donald Trump desde 23 de março, quando as medidas e o período de isenção temporário para alguns aliados - incluindo a UE - entraram em vigor. Numa indicação da dificuldade nas negociações, a Comissão Europeia, o braço

executivo da UE, disse que "tomou nota da decisão" de adiar a medida por um mês, em declaração não entusiasmada.

"A decisão americana prolonga a incerteza no mercado, o que já está afetando decisões sobre negócios", disse a comissão. "A UE deveria ficar total e permanentemente isenta dessas medidas, já que elas não podem ser justificadas com base em segurança nacional."

A Casa Branca disse na segunda-feira que as tarifas de 25% sobre o aço e de 10% sobre o alumínio - já em vigor contra a China, Rússia, Japão e outros países - não entrariam em vigor para a UE ontem, como planejado anteriormente. Em vez disso, o bloco terá mais um mês para continuar negociando com os EUA.

Conforme esperado, o Canadá e o México também foram beneficiados por um adiamento até 1º de junho, enquanto prosseguem as negociações para uma revisão dos termos do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta).

A UE disse que a comissária de Comércio, Cecilia Malmström, "manteve contato com o secretário de Comércio dos EUA, Wilbur Ross, e com o representante de Comércio, Robert Lighthizer, nas últimas semanas, e que essas discussões continuarão".

Autoridades europeias argumentam que as razões de segurança nacional citadas pelos EUA para as tarifas sobre os metais disfarçam um protecionismo que é ilegal sob as regras da OMC. E observam que 22 dos 28 membros da UE são também aliados dos EUA na Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan) e têm interesses comuns em conter ações que distorcem o comércio global, pelas quais EUA e UE acusam a China.

"Estamos tendo algumas discussões potencialmente frutíferas sobre uma redução geral nas tensões comerciais entre a UE e nós", disse Wilbur Ross, secretário de Comércio, à CNBC ontem. Ele acrescentou que Washington não tem "qualquer interesse em negociações difíceis e prolongadas" ou em repetidas extensões de prazos.

A UE tem se recusado a participar das negociações comerciais para tratar das preocupações de Trump, como a tarifa de 10% do bloco sobre os carros americanos, em troca de isenções permanentes. Bruxelas também teme em conceder exceções às regras da OMC em troca de benefícios.

"Eles [os EUA] estão nos pressionando para limitarmos nossas exportações", disse uma autoridade da UE. "Para nós, isso não está em linha com as regras da OMC."

"Ao adiar a implementação das sobretaxas, o presidente Trump evita uma confrontação direta com um importante parceiro comercial, como a UE, mas mantém a pressão por alguma forma de concessão", disse John Clancy, ex-porta-voz comercial da UE e hoje na FTI Consulting. "A arma está carregada, por assim dizer, mas Trump ainda tem de apertar o gatilho."

Agora que Washington está concentrado nas cotas como moeda de barganha, o desafio de Bruxelas será encontrar um consenso entre os membros do bloco sobre como responder à proposta dos EUA que a UE considera ilegítima.

Ontem, os governos europeus liderados pelo Reino Unido, Alemanha e França, no geral, endossaram a posição da comissão, que representa os membros da UE nas negociações comerciais.

Porém, os diferentes interesses comerciais europeus sinalizam um potencial de divisões à frente, especialmente porque Trump visa atingir as exportações de veículos da Alemanha, potência econômica e de grande influência política.

A UE e seus membros, liderados pela Alemanha, sinalizaram uma abertura para abordar o que Malmström chamou de "fatores comerciais irritantes" de ambas as partes. Mas o bloco também ressaltou que não negociaria um acordo comercial "sob a mira de uma arma", exortando Trump a, primeiramente, isentar a UE incondicionalmente e indefinidamente das tarifas sobre o aço e o alumínio.

Bruxelas também está somando forças com os EUA em esforços multilaterais, como um fórum global para combater o excesso de capacidade de produção de aço - gerado pela China - e, junto com o Japão, reformar a OMC num esforço para combater o modelo de capitalismo de Estado de Pequim.

"Deveríamos nos concentrar em uma agenda comercial positiva", disse Jyrki Katainen, vice-presidente da comissão responsável pelo comércio, em um tuíte ontem. "A UE e os EUA são aliados."

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Internacional

Autor: John Paul Rathbone | Financial Times, de Nova York

Título: Setor petroleiro afunda e ameaça Maduro na Venezuela

Quando o major-general Manuel Quevedo assumiu o comando da indústria petrolífera venezuelana, em novembro, o ex-ministro da Habitação e

comandante da Guarda Nacional prometeu aumentar a produção de petróleo em um milhão de barris diários ao promover "uma reestruturação completa" que erradicaria a corrupção.

Seis meses depois, porém, os gerentes da estatal PDVSA estão se demitindo em massa, o roubo aumentou e os trabalhadores gritam nas cafeterias da empresa que Quevedo deveria entregar o cargo. Aliados como a Rússia e a China concordam. Parceiros ocidentais como a Total e a Chevron estão preocupados, e a produção caiu 23% - 450 mil barris diários (b/d).

O declínio na atividade parece que vai continuar. A produção venezuelana de petróleo poderá cair em mais 500 mil barris diários neste ano, creem analistas, elevando ainda mais os preços mundiais do petróleo. Isso será realidade se os EUA impuserem sanções a Caracas após a eleição presidencial de 20 de maio, e estrangeiras parceiras em joint ventures continuarem em dificuldades ou saírem do país.

"Faltam máquinas, faltam ferramentas, falta tudo", disse Patrick Pouyanne, executivo-chefe da Total, empresa francesa de energia com operações na Venezuela, em teleconferência na semana passada. Outros executivos concordam. A Schlumberger, maior empresa de serviços petrolíferos do mundo, descreveu a produção venezuelana como em "queda livre".

Quevedo, que como a maioria dos diretores da PDVSA é um militar fiel ao presidente Nicolás Maduro, mas sem experiência no setor, ganhou recentemente amplos poderes mediante um decreto especial que lhe permite reestruturar todos os contratos, com um poder quase discricionário.

Um resultado disso ocorreu na semana passada, quando dois executivos da Chevron foram presos sob acusação de traição, depois de terem se recusado a assinar contratos de suprimento a preços excessivos. A Chevron produz um volume líquido de 50 mil barris diários na Venezuela, mas incluindo sua parceira PDVSA a produção bruta poderia chegar a 150 mil b/d.

"Parte dessa produção poderá agora estar em risco", disse Luisa Palacios, da Medley Global Advisors, consultoria que pertence ao "Financial Times". "Antagonizar a Chevron e morder a mão que alimenta parece ir no rumo oposto à estabilização da produção."

A Medley estima que a produção de petróleo venezuelano cairá do atual 1,5 milhão bpd para 1,1 milhão b/d até o fim do ano. O JP Morgan estima que a produção cairá do atual 1,5 milhão b/d para 1,2 milhão b/d em dezembro, embora o risco de cair para menos de 1 milhão de b/d "seja muito alto".

Além da hiperinflação e da inadimplência sobre US\$ 70 bilhões em títulos que cortou fontes de financiamento para o país, a queda na produção de petróleo a patamares mínimos em 30 anos reduziu as receitas do governo, dificultando ainda mais importação de produtos de necessidade básica.

Caracas também contrariou importantes aliados, como Pequim. Os bancos estatais chineses, que concederam mais de US\$ 60 bilhões em empréstimos garantidos por petróleo entre 2007 e 2016, não fizeram novos empréstimos em 2017. Um período de carência de dois anos sobre uma dívida remanescente de US\$ 19 bilhões com a China expirou semana passada, segundo a Reuters, o que significa que as receitas de exportação venezuelanas cairão mais.

A Venezuela também deve bilhões à Rússia e outros bilhões à Rosneft, controlada pelo Kremlin, sendo essa dívida garantida por participação de 49% na Citgo, subsidiária americana de refino da PDVSA. Na semana passada, a Câmara Internacional de Comércio deu ganho de causa à reivindicação de US\$ 2 bilhões da ConocoPhillips por estatização forçada em 2007. A empresa processa a PDVSA para receber o montante e tenta anular o papel garantidor da Citgo no contrato com a Rosneft.

Enquanto isso, representantes da China e da Rússia pressionam Maduro para que substitua Quevedo e tome medidas visando conter a violência e saques generalizados que afetam trabalhadores em campos petrolíferos e cidades, segundo a Argus, especialista em serviços no setor de energia.

Um teste crucial ocorrerá nas eleições presidenciais de 20 de maio. Os Estados Unidos, a União Europeia e 15 países da América Latina disseram que não reconhecerão o resultado. Espera-se que a vitória quase certa de Maduro desencadeie mais sanções dos EUA.

Uma crise muito maior poderá irromper se os EUA ampliarem as sanções, proibindo a compra de petróleo venezuelano, atualmente de 500 mil b/d. Se um embargo ao petróleo levará à mudança de regime em Caracas é outra questão. No lugar disso, poderá produzir dança de cadeiras de alto nível entre as elites dominantes. O certo, por ora, é que a produção de petróleo continuará a cair.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor:

Título: Destaques

Eletrobrás reduz problemas

A Eletrobrás conseguiu cumprir parcialmente uma das metas de seu plano estratégico, ao reduzir as "fraquezas materiais" - deficiências de controle interno sobre relatórios financeiros - identificadas em seu relatório 20-F (equivalente ao formulário de referência) arquivado na segunda-feira na Securities and Exchange Commission (SEC, na sigla em inglês), órgão regulador do mercado americano. A estatal reduziu de quatro fraquezas para uma. A fraqueza material mantida diz respeito à falta de controles adequados quanto à preparação dos relatórios financeiros e divulgações relacionadas. Outras fraquezas identificadas em 2016 foram corrigidas ao longo do ano passado, de acordo com a estatal.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Camila Maia | De Sonoma (EUA)

Título: Shell aposta em eficiência energética

Em um dos polos globais do desenvolvimento de novas tecnologias de energias renováveis, uma gigante petroleira promove uma competição com foco em eficiência energética e no uso de combustíveis. O cenário pode parecer improvável, mas retrata o evento "Make the Future", promovido pela Shell em Sonoma, na Califórnia, nos dias 19 a 22 de abril.

A explicação é simples: a companhia não quer ficar para trás quando o inevitável acontecer, e as energias renováveis ficarem mais competitivas que o petróleo. Na Califórnia, isso já é praticamente uma realidade, com as ruas dominadas por carros elétricos e placas de geração de energia solar fotovoltaica.

"Nossos principais produtos são petróleo e gás, mas o uso de ambos está em queda em algumas regiões. Então temos de investir em renováveis. Precisamos manter um portfólio de energia, independentemente da forma dessa energia", disse, ao **Valor**, Matthew Tipper, vice-presidente de novos combustíveis da divisão da Shell de novas energias. A participação da companhia na Raízen, por exemplo, está sob sua responsabilidade.

Segundo o executivo, os combustíveis seguem as mudanças nas formas de mobilidade usadas no mundo. A mensagem das fontes alternativas de energia hoje está mais forte. Reconhecemos que o ritmo das mudanças está mais acelerado, assim como as expectativas da sociedade sobre isso", explicou.

Durante os quatro dias, a Shell promoveu um verdadeiro festival de incentivo à eficiência energética e às fontes alternativas de energia no autódromo de Sonoma, município localizado a cerca de 80 km de São Francisco, em uma região

cercada por vinícolas e belas paisagens. No evento, a companhia reforçou esse discurso com a ajuda de parceiros, como a Toyota e a General Motors (GM), que aproveitaram para expor iniciativas que vão no mesmo caminho.

A Toyota expôs um caminhão movido a hidrogênio, que não emite poluentes. O projeto ainda está no começo, com um protótipo em testes. Para divulgar a iniciativa, a companhia promoveu um painel que discutiu diversos temas relacionados ao meio ambiente, contando com a presença de ambientalistas e engenheiros.

A Shell divulgou o Airflow Starship, caminhão construído com foco em inovação e aerodinâmica, semelhante a um avião sem asas. O protótipo ainda está em testes, e o desafio é exatamente descobrir como produzi-lo em grande escala. "A iniciativa tem o objetivo de aplicar tecnologias existentes para minimizar a energia necessária para o transporte de bens", disse Bob Mainwaring, líder da tecnologia Starship e gerente de inovação da Shell.

Se antes o apoio a iniciativas do tipo poderia ser visto como uma tentativa das grandes petroleiras de melhorarem sua imagem perante a sociedade, a busca por eficiência e sustentabilidade hoje é uma necessidade para garantir a sobrevivência das companhias no longo prazo. Com a Shell, isso não é diferente.

"No setor elétrico, a geração de energia pelas fontes eólica e solar já é mais competitiva que o carvão ou o gás em vários países. Isso já aconteceu, o momento já chegou. Ainda é difícil para os combustíveis alternativos competirem com o petróleo, mas o etanol chega muito perto disso, é um dos mais competitivos", disse Tipper.

Quando as tecnologias ficarem mais baratas e competitivas, os negócios devem acompanhar esse rumo. "A Shell nasceu, há mais de 100 anos, como uma empresa de petróleo. Cerca de 50 anos atrás ela se tornou também uma companhia de gás. Agora, buscamos crescer também na área de energias renováveis", afirmou o executivo de novos combustíveis da petroleira.

Segundo ele, o objetivo da companhia é apostar em todas as frentes, pois não é possível prever quais tecnologias vão despontar com maior sucesso. As mudanças também são diferentes dependendo da região do mundo. A Califórnia, por exemplo, está à frente em termos de energia solar, armazenamento de energia em baterias e outras formas mais sustentáveis.

"Uma vez que a tecnologia esteja competitiva e ganhe escala no mercado, não haverá retorno. Estamos em um caminho para uma transição em termos energéticos nos próximos anos, e a Califórnia está na frente nisso", disse Tipper, completando, porém, que a mudança não acontece de uma hora para outra.

As mudanças das fontes de energia devem acompanhar a transformação da mobilidade em casa região, uma vez que o combustível é "um elemento menor".

"O caminho do Brasil hoje, na qual o país tem obtido sucesso, é no desenvolvimento de veículos flex. Isso mudou completamente a natureza da frota de veículos no Brasil", explicou Tipper.

Foi de olho nisso que a Shell decidiu, há oito anos, investir na Raízen, joint venture com a Cosan voltada para a produção de etanol de cana-de-açúcar. "O Brasil é um mercado muito importante para a Shell, nossa joint venture é muito significativa para nós. Temos motivos para crescer no país", disse.

De acordo com o executivo, uma questão importante que deve ser respondida no futuro é se o Brasil vai apostar em uma mudança na principal tecnologia de mobilidade do país. "O Brasil vai mudar o foco de veículos flex para elétricos, ou a hidrogênio? Se for o caso, tenho certeza que vamos buscar dar suporte a isso", disse. Por enquanto, os motores elétricos ainda não competem em igualdade com os a combustão em escala global, mas isso pode acontecer no futuro, e a petroleira tem isso em vista.

O mesmo vale para o petróleo. Segundo Tipper, os preços da commodity sempre vão refletir a dinâmica de oferta e demanda, e isso não deve mudar mesmo com o desenvolvimento das reservas de petróleo não convencional ("shale") dos Estados Unidos e do Canadá. "Haverá outras tecnologias que vão crescer e ficarem mais baratas, mas isso leva tempo", disse.

No Brasil, a Shell tem interesse em gás natural e energia elétrica. "É um mercado relativamente liberal para energia, no qual devemos participar mais", afirmou o executivo. "Buscamos desenvolver nossos negócios de energias renováveis em todas as frentes. Olhamos geração de energia, armazenamento e combustíveis."

A repórter viajou a convite da Shell

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Camila Maia | De Sonoma (EUA)

Título: Brasileiros enfrentam desafios para participar de competição

Nem ambientalistas nem especialistas em mobilidade, os verdadeiros protagonistas do festival promovido pela Shell na Califórnia eram estudantes, que se esforçavam para colocar em funcionamento os projetos de veículos dos

mais variados modelos - muitos lembravam carrinhos de brinquedo. Das 99 equipes habilitadas para participar da competição, que pretendia reunir todos os países das Américas, havia cinco times de universidades brasileiras.

"Esses jovens são uma plataforma para nós. Espero que estejamos construindo a próxima geração de cientistas e técnicos que resolvam os maiores problemas de combustíveis do mundo", disse Bruce Culpepper, presidente da Shell nos Estados Unidos.

O objetivo da disputa era construir o carro mais eficiente em termos de uso de combustível, não necessariamente o mais rápido. Embora a competição tenha o pretexto de incluir países de todas as Américas, os Estados Unidos ainda dominam a premiação, com 64 times inscritos. Seu vizinho ao Norte, o Canadá, teve 20 inscritos. Com as cinco equipes, o Brasil era o terceiro país em termos de representatividade, seguido pelo México, com quatro.

As equipes brasileiras conseguiram bons resultados, apesar de disputarem em condições desiguais com os americanos, especialmente quando se trata de financiamento para os projetos.

Enquanto o discurso de incentivo aos "jovens talentos" dominava o evento, os brasileiros sofreram, justamente, com a falta de investimentos. Os estudantes são responsáveis pelo transporte dos veículos, que acaba sendo feito de modo improvisado em malas ou caixas, por causa da falta de recursos. Já os carros dos americanos e canadenses chegavam ao autódromo prontos para correr, em transportes mais adequados - e caros.

Para lidar com os obstáculos, havia grande cooperação entre os estudantes. As equipes se ajudavam com empréstimos de equipamentos e todo tipo de suporte que os colegas precisavam.

A equipe que ficou melhor colocada foi a Pato a Jato, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), que ficou em quinto lugar na categoria de motores a combustão interna. Com um carro movido a etanol, os estudantes atingiram a marca de 523 quilômetros por litro de combustível. Se etanol fosse uma categoria separada, como era antes, eles teriam ficado em primeiro lugar.

A equipe e3, da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), ficou em sétimo lugar na mesma categoria, também com um veículo a etanol, que atingiu 364 quilômetros por litro. Enquanto a e3 contou com apoio financeiro da universidade e ganhou as passagens da Shell por ter ficado em primeiro lugar na etapa brasileira da competição, os paranaenses da UTFPR precisaram arcar praticamente sozinhos com os custos da viagem.

Na categoria a bateria, os brasileiros precisaram superar ainda mais desafios. O time MecMack, da Universidade Presbiteriana Mackenzie, ficou em sétimo lugar, com 265 quilômetros por quilowatt-hora (kWh). Antes disso, porém, o carro deles ficou perdido por cinco dias, depois que a mala que o transportava foi extraviada na viagem até a Califórnia. Única universidade particular brasileira participando da competição, o Mackenzie financiou a ida dos alunos aos Estados Unidos, uma atitude rara entre as universidades latinas que estavam na disputa.

A equipe Milhagem UFMG, da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), não teve a mesma ajuda financeira, mas conseguiu se virar com patrocínios obtidos com empresas locais e também com fundações da universidade. O time foi o brasileiro mais bem qualificado na categoria, ficando em sexto lugar com 265 quilômetros por Kwh. Essa foi a estreia da federal mineira na competição internacional da Shell.

O time vencedor da categoria de carros elétricos na etapa brasileira sofreu uma série de problemas. A Eficem, do campus da UFSC de Joinville, também ganhou as passagens da Shell, mas um de seus voos foi cancelado, o que atrasou a chegada aos Estados Unidos. Quando finalmente desembarcaram na Califórnia, os catarinenses descobriram que a mala com os dois motores - principal e reserva - não tinha chegado.

Os motores apareceram, mas danificados. Depois de muito trabalho, a equipe conseguiu a habilitação técnica para colocar o carro na pista, o que já foi uma vitória para os estudantes. O motor improvisado, no entanto, não foi capaz de alcançar a velocidade mínima, e eles não chegaram a marcar um resultado oficial.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Rodrigo Polito | Do Rio

Título: Celse obtém R\$ 5 bi no exterior para térmica

A Centrais Elétricas de Sergipe (Celse), formada pela Ebrasil e uma joint venture entre a norueguesa Golar LNG e o fundo americano Stonepeak, estuda incluir um total de 2 gigawatts (GW) em projetos de geração termelétrica a gás natural no próximo leilão de energia nova, em 31 de agosto. Do tipo "A-6", a licitação negociará contratos de fornecimento de energia de novos empreendimentos para o início do suprimento em seis anos (2024).

"O projeto está licenciado [em termos ambientais] para participação no próximo leilão, onde temos mais de 2 GW de capacidade de energia aptos a participar no leilão, localizados na mesma área, onde temos cerca de 140 hectares, o que é

mais que suficiente para instalar esse projeto", afirmou o presidente da Celse, Eduardo Maranhão, ao **Valor**.

A companhia já está construindo uma termelétrica a gás natural no mesmo local, em Sergipe. A usina, que terá capacidade instalada de 1,551 GW, já está com cerca de 60% das obras concluídas e está prevista para entrar em operação comercial em janeiro de 2020.

Na última semana, a Celse assinou contratos de financiamento, de cerca de R\$ 5 bilhões, com bancos e organismos multilaterais, para a implantação da térmica, de um terminal de regaseificação de gás natural liquefeito (GNL) e de uma linha de transmissão de 34 quilômetros, ligando a usina até uma subestação que a conectará ao Sistema Interligado Nacional.

Do total financiado, cerca de R\$ 3,4 bilhões são por meio da emissão pela Celse de debêntures simples não-conversíveis, com a cobertura da agência suíça de crédito à exportação Swiss Export Risk Insurance (Serv) e com o Goldman Sachs como coordenador líder da emissão.

O empreendimento também receberá o equivalente em reais a US\$ 200 milhões da International Finance Corporation (IFC), organismo do Banco Mundial voltado a investimentos no setor privado, e US\$ 288 milhões do IDB Invest, braço do Inter-American Development Bank para investimentos no setor privado.

Segundo Maranhão, o financiamento da termelétrica quebrou dois paradigmas no Brasil. O primeiro é implantar um empreendimento desse porte sem recursos do BNDES. O segundo é obter financiamento internacional para um projeto de geração de energia contratado em moeda nacional.

"Isso mostra que o mercado de infraestrutura e de geração de energia no Brasil está maduro o suficiente para acessar o mercado de capitais internacional. E a nossa leitura é que isso será cada vez mais a tônica para projetos futuros", afirmou Maranhão.

Com relação ao complexo, o terminal de regaseificação - que será o primeiro de uma empresa privada no Brasil - terá capacidade de processamento de 21 milhões de metros cúbicos diários de gás natural. Considerando que a termelétrica irá consumir menos de um terço desse volume, a Celse avalia a possibilidade de fornecer gás para o mercado.

Nesse sentido, a companhia acompanha as discussões no Congresso sobre a reforma do marco regulatório do setor de gás natural, iniciadas pelo programa "Gás para Crescer", que prevê a abertura do mercado para esse insumo. "Temos participado ativamente [das discussões] através dos nossos acionistas. Estamos

enxergando com muito bons olhos a abertura do mercado e a entrada de novos 'players' no setor", completou Maranhão.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Fabio Graner | De Brasília

Título: Investidor cobra saída para passivo da Eletrobrás

O débito total da Eletrobrás com os credores em relação aos empréstimos compulsórios do setor elétrico dos anos 70 chega a R\$ 30 bilhões. A estimativa é de Roger Rüegg, sócio da Multiplicity Partners, que junto com cerca de 50 credores tenta receber mais de R\$ 1 bilhão da estatal brasileira nessa disputa judicial. A empresa comprou esses créditos de indústrias que fizeram os empréstimos nos anos 90.

Rüegg diz ainda que o governo deveria ser solidário nesse passivo. A Eletrobrás tem a mesma posição, mas a maior parte da área econômica do governo enxerga que o problema é da empresa e deveria ser resolvido por ela, inclusive depois de vendida.

Outra questão levantada pelo investidor é que a estatal corre o risco de ter de enfrentar ação coletiva nos tribunais de Nova York. "Ao não cumprir a lei, a Eletrobrás corre o risco de enfrentar uma ação coletiva similar que a Petrobras vivenciou nos tribunais de Nova York. Para que o processo de privatização da Eletrobrás seja bem-sucedido, é fundamental que a empresa reconheça corretamente suas dívidas e, portanto, respeite seus credores."

A Eletrobrás, contudo, não vê risco nesse front. "O empréstimo compulsório da Eletrobrás foi instituído e regulado por leis. O pagamento de valores pela companhia seguiu os mesmos normativos. Existem discussões nos tribunais brasileiros acerca de determinados critérios para a correção monetária dos valores restituídos aos contribuintes. A empresa não considera que esta discussão possa ser levada para avaliação de tribunais estrangeiros", disse a empresa em resposta após ser procurada pelo Valor. Procurado, o ministério de Minas e Energia não respondeu.

Rüegg cobra também que o Superior Tribunal de Justiça (STJ) confirme sua sentença de 2009 sobre o pagamento dos juros compensatórios de 6% até o pagamento efetivo da dívida. "Uma reviravolta de um caso já pacificado levaria a uma tremenda incerteza jurídica e não seria apreciada por investidores atuais e potenciais", diz.

Há pouco mais de um mês o **Valor** informou que governo e a estatal divergiam sobre o assunto e que isso poderia ser mais um fator de incerteza no processo de privatização em curso. Apesar de ter provisionado em seu balanço atualmente cerca de R\$ 16 bilhões, o valor exato da dívida é desconhecido, porque depende de uma série de decisões judiciais.

O governo acredita que se deixar o assunto para a Eletrobrás privatizada, a capacidade de a empresa conseguir bom acordo com credores aumentará e poderia até haver um entendimento semelhante ao ocorrido no acordo sobre os expurgos dos planos econômicos firmado no fim do ano passado.

"Abordar a situação após a recapitalização não é uma opção. Novos acionistas participantes da recapitalização seriam claramente prejudicados se o montante total do passivo não fosse divulgado antes da privatização. Tecnicamente, a situação só pode ser resolvida após o aumento de capital, mas precisa ser equacionada agora", diz. "A Eletrobrás e o governo não podem ignorar esses problemas e pedalar pelo processo na esperança de uma resolução posterior. A presunção de uma tentativa do governo de vender ações a um nível de preço inflacionado pode ser muito prejudicial à reputação do Brasil como um país favorável aos investidores", completa.

O entendimento de Rüegg é compartilhado por outros investidores e credores na mesma situação. Eles têm elevado a pressão sobre o governo para que o assunto seja pelo menos endereçado antes da privatização, que também corre risco de não ocorrer neste ano, dado o atraso no andamento do projeto de lei e o decreto que determinou que os estudos do BNDES para a privatização só podem ocorrer após a aprovação do projeto.

O sócio da Multiplicity destaca que o Brasil se beneficiou do mecanismo de empréstimo compulsório para construir usinas e redes de distribuição em um momento em que era difícil obter capital internacional. "É hora de homenagear os credores que contribuíram para o desenvolvimento do Brasil", afirma.

Procurado, o **Ministério de Minas e Energia** não respondeu.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Agronegócios

Autor: Camila Souza Ramos | De São Paulo

Título: Com foco em custo, Adecoagro cresce no país

Muitos grupos estrangeiros que há alguns anos entraram no Brasil de mala e cuia, atraídos por um cenário então promissor para o setor sucroalcooleiro, enfrentaram mais problemas do que imaginavam. Alguns se endividaram a tal

ponto que tiveram que pedir proteção na Justiça contra credores; outros já se sentaram à mesa várias vezes para renegociar débitos, e há ainda os que tiveram de colocar ativos à venda. Os argentinos da Adecoagro, porém, não se encaixam em nenhum dos três casos, e após elevarem seu faturamento em oito vezes nos últimos dez anos, buscam agora formas de extrair mais valor de seus ativos e projetam até começar a dar retorno aos acionistas.

Com origem na produção de grãos na Argentina, a Adecoagro - de perfil bastante discreto para uma empresa com ações na bolsa de Nova York e cuja receita em 2017 cresceu 6,8%, para US\$ 898,8 milhões - deparou-se no Brasil com uma combinação "ótima" de solo e clima para produzir açúcar e etanol. Diante disso, em 2005, tomou uma decisão que ainda lhe rende frutos: investir de forma crescente, independentemente dos ventos da economia, para ser não a maior do setor, mas aquela com o menor custo de produção.

O avanço começou com a aquisição de uma usina em Minas Gerais em 2005 e, posteriormente, com a construção de duas unidades em Mato Grosso do Sul em 2006 e 2011. Hoje, a produção de etanol, açúcar e energia a partir da cana é o principal negócio da Adecoagro em termos de geração de caixa. E os próximos passos envolvem geração de energia a partir de biogás e agregação de valor, como a produção de açúcar orgânico.

"Nosso investimento foi aumentando praticamente todos os anos. 2005 era uma época em que a frota flex [de veículos] estava crescendo, o país estava indo bem. Depois a economia fez assim [faz um gesto de negativo], mas nós continuamos os investimentos. Nossas decisões de investimento são mais de longo prazo", afirma Mariano Bosch, CEO e cofundador da Adecoagro, repetindo um mantra típico de usineiros tradicionais do Brasil.

A Adecoagro entendeu rapidamente algo que não é óbvio para alguns players do setor: a atividade sucroalcooleira é essencialmente agrícola. "Somos todos agrônomos aqui. Entendemos de agricultura, e a maior parte da cana é própria", diz o executivo, reunido com seus diretores Leonardo Berridi, à frente dos negócios da companhia no Brasil, e Renato Junqueira Pereira, que assumiu a direção de açúcar, etanol e energia da empresa em 2010, após sua família vender o Grupo Moema à Bunge.

A opção por Mato Grosso do Sul, decidida há mais de dez anos, é hoje vista como um acerto estratégico, apesar dos desafios encontrados à época, quando a região ainda era uma nova fronteira da cana. "Não temos concorrência por cana com usinas nem com outras culturas. E não temos entressafra. Isso dilui nossos custos fixos", ressalta Junqueira, que classifica a região como "o lugar mais competitivo do mundo em produção de cana".

As vantagens que a Adecoagro vê na região justificam os aportes constantes em expansão de lavouras. Em 2017, a empresa cultivou 143,6 mil hectares com cana nas proximidades de suas usinas. Foi um acréscimo de 6,7% sobre 2016, e o plano é seguir ampliando para atender a capacidade de processamento, que cresceu após aportes recentes.

Em julho, a Adecoagro deve concluir o aumento de capacidade da Usina Ivinhema, localizada em Ivinhema (MS), encerrando um ciclo de investimentos industriais que permitirá à empresa moer até 14 milhões de toneladas de cana por ano. Neste ano, Bosch afirma que a moagem não atingirá toda a capacidade, mas deverá crescer em relação a 2017, quando somou 10,2 milhões de toneladas.

Diante do forte crescimento e de dois anos sucessivos de lucro, Bosch diz que está chegando a hora de "começar a desfrutar". "Deve chegar a etapa de remunerar os acionistas". Novas expansões ou aquisições não estão descartadas, embora só devam ocorrer se houver ganho de valor, ressalta Junqueira.

Um dos passos para otimizar os ativos atuais é a aposta em cogeração de energia a partir de gás metano. A empresa usará um concentrado de vinhaça (resíduo da moagem da cana), misturado a uma bactéria desenvolvida por um fornecedor, para produzir biogás, que irá alimentar as caldeiras.

O primeiro tanque de mistura, que demandou investimento de R\$ 7 milhões, elevará a capacidade de cogeração em cerca de 6 mil megawatt-hora (MWh) por ano. Segundo Berridi, caso esse investimento, "experimental", mostre-se viável, serão instalados mais tanques que ampliarão a capacidade de cogeração da Adecoagro em Mato Grosso do Sul em 25%. Atualmente, as duas usinas do Estado vendem até 800 mil MWh ao ano, o suficiente para abastecer uma cidade como Campinas.

Já na unidade Monte Alegre, na cidade mineira de Monte Belo, estar longe do cluster de usinas dificulta a diluição de custos, e o caminho para ganhar eficiência é agregar valor. Com produção já consolidada de açúcar cristal para o mercado regional e de açúcar vitaminado, a usina começa neste ano a produzir açúcar orgânico, que deve ser vendido a um valor 60% acima do produto bruto para exportação. Inicialmente, a companhia deve vender até 15 mil toneladas de açúcar orgânico ao ano no mercado doméstico, mas almeja no futuro avançar a mercados mais consolidados para orgânicos, como Europa e Estados Unidos.

MME / ASCOM .