

Ministério de Minas e Energia

Assessoria de Comunicação Social – ASCOM

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

Sumário

VEÍCULO: Folha de S. Paulo	2
Título: 'Estado pode estabelecer prazo para reajustes de combustíveis'	2
Título: TCU trava concessões e libera menos de 10% dos investimentos previstos.....	7
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	9
Título: Em 20 anos, subsidiárias da Eletrobrás acumulam prejuízos de R\$ 22 bilhões.....	9
Título: AGU vai entrar com recurso no STF para garantir que leilão das distribuidoras da Eletrobrás seja realizado	10
Título: Incertezas com leilão não afastam interessados	11
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	13
Título: Desconto do diesel não chega aos postos	13
VEÍCULO: Valor Econômico	14
Título: Custo ambiental do diesel.....	14
Título: Sterlite diz que seu compromisso com o Brasil é de longo prazo	16
Título: *Cortes de custos dão certo e mineradoras voltam a investir*	17

VEÍCULO: Folha de S. Paulo**Seção: Poder****Autor: Raquel Landim e Julio Wiziack****Título: 'Estado pode estabelecer prazo para reajustes de combustíveis'**

Entrevista da 2ª - Alexandre Barreto

Presidente do Cade diz que medida serviria para enfrentar monopólio da Petrobras

Alexandre Barreto, presidente do Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), órgão que fiscaliza a livre concorrência, é a favor de que exista uma periodicidade para o reajuste dos combustíveis pela Petrobras.

Para Barreto, isso não significa uma interferência indevida na política de preços da estatal. Ele acredita que o Estado deve regular um mercado em que há monopólio.

“Se a Petrobras joga o preço para cima ou para baixo para inibir a importação, está agindo para afetar o competidor.”

A posição de Barreto está alinhada com o governo, que desde a crise dos caminhoneiros tenta minimizar o impacto do repasse da cotação do petróleo aos preços.

O presidente do Cade disse ainda que a tabela de preço mínimo de frete tem o mesmo efeito de um cartel, mas não é crime, porque o governo tem o direito de estabelecer “isenções antitruste”.

Cade e ANP montaram um grupo de trabalho para estudar o mercado de combustíveis. Como garantir a concorrência nesse setor?

Como qualquer empresa, a Petrobras deve ter liberdade para definir sua política de preços. Por outro lado, cabe ao Estado assegurar condições para o melhor ambiente de concorrência possível.

Temos um monopólio de fato, dado que a Petrobras responde por 95% do refino de combustíveis no Brasil. Nessas situações, é premente que o Estado interfira.

Como se trata de um monopólio, há uma interpelação entre Cade e ANP. Quem deve definir questões relativas a periodicidade de reajuste de preços?

Justamente para evitar essa zona cinzenta, nos juntamos para analisar a situação e criar critérios para que a Petrobras aja, inclusive reajustando preços.

Mas qual é o melhor caminho: regular os preços praticados pela Petrobras ou criar mais concorrência no refino?

Insisto: não é regulação de preço, mas de atuação. O Estado não pode dizer para uma empresa praticar o preço x.

Mas é muito importante entender, por exemplo, a dinâmica de importação de combustíveis e sua relevância para a formação de preço no mercado nacional. O único competidor que a Petrobras tem é a importação.

Se a Petrobras joga o preço para cima ou para baixo para inibir a importação, ela está agindo para afetar seu competidor. Sob esse prisma, o Estado pode estabelecer uma periodicidade para reajuste do combustível.

Os importadores precisam de uma previsibilidade mínima para competir.

As soluções, no entanto, não são excludentes. As agências de governo também podem incentivar uma maior competição no refino no Brasil.

Quando vocês esperam concluir esse análise em conjunto com a ANP?

O grupo de trabalho tem três grandes eixos. Primeiro, estudar a estrutura do mercado e indicar medidas para mitigar ou corrigir o problema, como, por exemplo, periodicidade para o reajuste de preços da Petrobras.

Segundo, apresentar caminhos para que as medidas já propostas pelo Cade (autorizar as distribuidoras a importar combustíveis diretamente, mudar regras tributárias no setor, permitir venda de etanol direto para os postos etc) sejam implementadas.

E, por último, avaliar se as medidas tomadas pela ANP no contexto da crise dos caminhoneiros podem ser mantidas ou não. Esperamos até o fim de setembro já termos resultados.

Não é um tema muito polêmico para discutir às vésperas das eleições?

Algumas medidas poderiam ser determinadas por medida provisória, outras envolvem o Congresso e outras são mais complexas, porque implicam em alterações tributárias nas 27 unidades da federação.

O que pretendemos é implementar questões regulatórias e sinalizar para o governo e o Congresso as alterações legais necessárias. A sugestão para o reajuste dos combustíveis pode vir até antes, porque a ANP já tem uma consulta pública aberta sobre isso.

Em manifestação ao STF, o Cade avaliou que a tabela de preços mínimos de frete estabelecida pelo governo tem o mesmo efeito de um cartel. A tabela do frete é inconstitucional?

Se a tabela é inconstitucional, cabe ao Supremo decidir. O que fizemos foi mostrar os efeitos anticoncorrenciais danosos para a economia, que são semelhantes a um cartel.

O cartel ocorre quando empresas que deveriam competir combinam preços ou dividem o mercado. O efeito econômico criado pela medida provisória é o mesmo.

Trata-se, então, de um cartel com anuência do governo?

É uma questão semântica. Embora os efeitos sejam os mesmos, não é um cartel, porque foi estabelecido por uma lei e, portanto, não é crime.

O governo pode pesar os dois princípios—da livre concorrência e do interesse público— para criar exceções à necessidade de competição. É o que chamamos de isenção antitruste.

Um exemplo são os preços mínimos dos produtos agrícolas. Também é uma isenção criada por conta da necessidade de manter uma produção agrícola perene e garantir a segurança alimentar.

Ao garantir isenção para um setor, o governo mina a legitimidade do Cade para punir outros cartéis?

Não. O Cade continua tendo competência para atuar em todos os setores quando houver qualquer prática coordenada de estabelecimento de preços. Uma isenção antitruste para um setor não significa que o Cade deixa de atuar em qualquer outro segmento.

Muitos setores estão entrando na Justiça contra a tabela do frete. Essa avaliação cabe apenas ao Judiciário ou o Cade pode atuar?

O Cade não teria competência legal para dizer o que o governo pode ou não fazer e também não pode investigar uma prática legitimada pela lei.

Vale lembrar que, neste momento, a tabela do frete não é válida. A medida provisória está valendo, mas para gerar efeitos práticos, precisa ser regulamentada pela ANTT.

Tivemos três regulamentações, mas todas revogadas. Na prática, não há regulação alguma. Não há uma menção expressa na lei de que a norma anterior volta a vigorar. Hoje nenhum transportador pode exigir o cumprimento de fretes mínimos, porque não há parâmetro definido.

Qual é o pior efeito que a tabela do frete pode trazer?

Historicamente o Brasil tem muitos exemplos de como preços mínimos ou o congelamento de preços podem até trazer benefícios no curto prazo, mas acabam gerando disfunção no médio e longo prazo.

No caso dos fretes, o primeiro efeito será o impacto nos preços dos produtos. Se houver aumento no custo do frete, quem vai pagar essa conta é o consumidor.

O governo também estabeleceu que 30% do frete da Conab será feito pelos caminhoneiros autônomos. Só que órgãos públicos são obrigados a fazer licitação. Como resolver esse impasse?

Uma reserva de mercado provoca distorção competitiva e aumento de preço, mas, de maneira similar a tabela do preço, uma vez estabelecida por lei, não há possibilidade do Cade fazer qualquer tipo de análise.

Novamente temos aqui dois interesses públicos que se chocam: a possibilidade do governo apoiar determinado setor e o dever de licitar para garantir a melhor oferta e igualdade de competição entre todos os participantes.

Quando isso acontece, cabe ao poder Judiciário decidir qual princípio constitucional deve prevalecer.

O Cade aprovou a compra de uma participação de 49,9% da XP pelo Itaú. A decisão vem sendo questionada e o Banco Central dá sinais de que pode ser mais exigente. O Cade errou?

Estou muito tranquilo em afirmar que não vemos problemas na aquisição da XP pelo Itaú. A decisão refletiu o voto da maioria.

O mercado de plataformas de investimento é dinâmico e vive um processo de transformação. O modelo de negócios acordado entre Cade e Itaú/ XP prevê que não haja intromissão do banco para restringir as aplicações ofertadas pela XP.

Não faz sentido o Itaú adquirir o controle da XP para inviabilizar a corretora porque haveria fuga de clientes.

A XP construiu sua carteira roubando clientes dos bancos e é razoável supor que o Itaú queira tirar a corretora do mercado. Existem concorrentes capazes de atender clientes eventualmente insatisfeitos com a XP depois da aquisição?

São nove concorrentes relevantes no mercado. Quando a XP começou, ela detinha praticamente 100% do mercado. Passados alguns anos, tem cerca de 40%.

A conselheira Cristiane Alkmin disse ao jornal Estado de S. Paulo que a aquisição não deveria ter sido aprovada. Sua manifestação afeta a credibilidade do Cade?

Obviamente podemos ter opiniões discordantes. Aliás meu papel como presidente é garantir que qualquer conselheiro possa externar sua opinião. O que não significa que haja um enfraquecimento da decisão do Cade por não ter sido unânime.

Cade e BC se comprometeram a atuar em conjunto em fusões e aquisições do sistema financeiro. Se o BC for mais duro que o Cade, pode minar o poder do órgão?

O memorando prevê que analisaremos conjuntamente, porém de maneira independente. Podemos trocar informações, impressões, agir de maneira coordenada, mas respeitando a independência de cada órgão.

Temos duas autarquias emitindo opinião, basta o não de uma delas para que a operação não ocorra. E preciso um duplo sim para uma aprovação. Isso significa que teremos sempre a mesma opinião? Não necessariamente.

O BC sinaliza que pode vetar a aquisição de novas fatias da XP pelo Itaú. Já o Cade decidiu que, se o Itaú quiser assumir o controle, a operação terá que ser revista. Por que a diferença?

O caso ainda está em análise pelo BC. Antecipar como será o mercado em seis anos [prazo para o banco tem para exercer o direito de comprar até 75% da XP] é difícil.

Ao invés de fazer futurologia, é melhor aguardar e tomar a melhor decisão. Teremos a oportunidade única de avaliar um negócio ao longo de sua maturação. Pode até ser que daqui seis anos essa preocupação do Itaú comprar o controle da XP não faça mais sentido.

VEÍCULO: Folha de S. Paulo**Seção: Mercado****Autor: Julio Wiziack****Título: TCU trava concessões e libera menos de 10% dos investimentos previstos**

Governo só poderá leiloar 10 dos 40 empreendimentos que foram submetidos ao tribunal

Brasília- A equipe econômica conta com R\$ 22 bilhões em receitas de concessões no Orçamento deste ano, mas a maior parte dos projetos está travada pelo TCU (Tribunal de Contas da União). Hoje, o governo só pode leiloar 10 dos 40 empreendimentos submetidos ao tribunal, garantindo menos de 10% dos investimentos planejados.

O presidente Michel Temer (MDB) pretendia fazer com que essas concessões atraíssem investimentos, que despencaram mesmo com o esforço em implementar reformas para acelerar a retomada econômica.

No ano passado, o país registrou investimentos equivalentes a 15,6% do PIB, a menor taxa desde 1996. O governo esperava que, com o programa de concessões, pudesse reverter a situação.

Os projetos estão maduros, há interessados, o modelo de concessão é consistente, mas há risco de que o cronograma não seja seguido devido aos questionamentos do TCU.

Os dez projetos garantem investimentos estimados em R\$ 8,2 bilhões, cerca de 10% do total de R\$ 82,9 bilhões.

Assessores de Temer acreditam que, se a BR 364/365 e o trecho sul da Ferrovia Norte-Sul passarem no TCU ainda neste trimestre, as demais concessões rodoviárias e ferroviárias podem avançar porque têm modelagem similar.

A maior aposta do governo é a BR 364/365 que, segundo técnicos do governo, seguiu os parâmetros da RIS (Rodovia de Integração Sul). O edital da obra foi aprovado pelo TCU e o leilão está previsto para este ano.

A RIS une quatro rodovias gaúchas que conectam pontos de relevância econômica do Estado. Os investimentos previstos são de ao menos R\$ 7,5 bilhões em 30 anos de contrato — a maior parte no início da concessão.

Reservadamente, porém, os ministros do TCU dizem que cada projeto do governo será analisado isoladamente e que o tribunal não trabalha para o PPI (Programa de Parceria em Investimentos), que coordena as concessões de Temer.

Também rebatem que o TCU tenta prejudicar o governo Temer impondo restrições ao analisar projetos. Para eles, cada concessão tem seus próprios detalhes e o diabo mora nos detalhes, nas palavras de um dos ministros.

O plano de renovação de concessões de ferrovias e terminais portuários — que destravaria investimentos estimados em R\$ 55 bilhões — é o de maior resistência no TCU.

Técnicos envolvidos nas análises dizem que as novas regras de renovação ampliariam vantagens aos concessionários atuais, o que representa prejuízo à União e estímulo para outros concessionários não realizarem investimentos à espera de renovação antecipada da concessão.

Dos dez projetos, sete são arrendamentos de terminais portuários com investimentos somados de R\$ 728 milhões.

A venda de 20 lotes de linhas de transmissão de energia, que movimentarão R\$ 6 bilhões em investimentos, também aguarda aval do tribunal.

Apesar de liberada pelo TCU, a venda das seis distribuidoras da Eletrobras sofre resistência no Congresso.

Elas devem ser vendidas por valor simbólico porque, segundo o BNDES — que fez a modelagem da venda —, acumulam dívidas de R\$ 20,8 bilhões, o dobro do que valem seus ativos. Para tocar o negócio, o novo dono terá de investir R\$ 2,4 bilhões imediatamente e investir outros R\$ 7,8 bilhões.

Sem essa venda, não será possível se desfazer do controle da própria Eletrobras. Segundo o PPI, o governo ainda não concluiu os estudos dessa operação, que prevê a venda de ações da estatal pertencentes à União em Bolsa — negócio que pode gerar R\$ 12,2 bilhões líquidos ao governo.

A equipe econômica contava com esse dinheiro, mas as chances de que saia neste ano são tão baixas que o Ministério do Planejamento retirou a capitalização da Eletrobras do relatório de receitas e despesas da União.

O único projeto desimpedido é a Lotex, a loteria conhecida como raspadinha da Caixa. O aval do TCU saiu em março, o leilão estava previsto para junho, mas o governo não definiu data. A Lotex render R\$ 541 milhões em outorgas.

Inicialmente, o governo pensou em privatizar a raspadinha, modelo que poderia gerar até R\$ 1,8 bilhão em arrecadação. Mas teve de mudar de ideia e agora tenta repassar a concessão, que hoje pertence à Caixa para outro interessado.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: Anne Warth / BRASÍLIA

Título: Em 20 anos, subsidiárias da Eletrobrás acumulam prejuízos de R\$ 22 bilhões

Energia. Governo federal assumiu as distribuidoras temporariamente em 1997, com o compromisso de vendê-las; leilão de privatização está marcado para o dia 26 de julho, mas pendências na Justiça e no Congresso podem adiar planos da União

As seis distribuidoras da Eletrobrás que o governo espera privatizar no dia 26 de julho acumularam um prejuízo de R\$ 22,3 bilhões desde 1997, quando a União assumiu essas empresas, temporariamente, com a intenção de vendê-las para a iniciativa privada. Vinte anos depois, o edital da venda está publicado, mas obstáculos no Congresso e no Judiciário, a poucas semanas do leilão, podem adiar novamente os planos.

Na semana passada, o ministro do Supremo Tribunal Federal (STF) Ricardo Lewandowski retirou a distribuidora de Alagoas (Ceal) da disputa até que Estado e governo federal se entendam sobre um ressarcimento que o governo estadual diz ter direito de receber. No Congresso, ainda é preciso votar o projeto de lei que resolve pendências das distribuidoras do Norte, principalmente a Amazonas Energia. O projeto é essencial para que não haja aumento bilionário nas dívidas da empresa.

Distribuição nunca foi uma atividade da Eletrobrás, mas acabou "sobrando" para a companhia há 20 anos, quando o governo federal renegociou e assumiu as dívidas dos Estados. Em troca, pelo acordo, os Estados deveriam privatizar suas distribuidoras. Foi um negócio bem-sucedido para vários deles, caso de São Paulo, Rio e Espírito Santo. A operação deu origem a companhias como Eletropaulo, CPFL, Light e Escelsa.

As distribuidoras que ficaram com a Eletrobrás foram as que não puderam ser vendidas. Desde o início, a federalização das empresas era para ser uma situação temporária. O plano era que a Eletrobrás promovesse melhorias nas empresas para que fosse possível privatizá-las em seguida. Os leilões da Ceal, de Alagoas, e da Cepisa, do Piauí, em 1998 e 2000, fracassaram por falta de interessados.

Perdas. Mesmo fora das mãos dos Estados, as distribuidoras continuaram sob forte influência de políticos e tiveram cargos loteados entre partidos por muitos anos. Segundo cálculos do BNDES, em 20 anos, as distribuidoras consumiram R\$ 22,3 bilhões. Como 60% das ações da Eletrobrás pertencem à União, esse dinheiro veio, em última instância, dos impostos de todos os brasileiros.

Em 2016, os acionistas da Eletrobrás decidiram, em assembleia, não renovar as concessões das distribuidoras. Desde então, a Eletrobrás atua como uma prestadora temporária de serviços para manter o atendimento nesses Estados.

O combinado foi que a companhia não utilizaria mais recursos próprios para tocar as distribuidoras. Por isso, a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) autorizou reajustes superiores a 10% nas tarifas dos consumidores atendidos pelas empresas. Além disso, em quase dois anos, elas consumiram cerca de R\$ 4,5 bilhões em empréstimos subsidiados. Cada mês em que permanecem nessa situação e não são vendidas, são mais R\$ 202 milhões.

Com patrimônio líquido negativo (dívidas muito maiores do que sua infraestrutura), as distribuidoras serão vendidas por R\$ 50 mil, um valor simbólico. Os trabalhadores das companhias, um contingente de mais de seis mil pessoas, temem perder os empregos quando houver troca de controle acionário. O salário médio pago pelas distribuidoras é de R\$ 11,7 mil, quase o triplo da média das empresas privadas do setor.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor:

Título: AGU vai entrar com recurso no STF para garantir que leilão das distribuidoras da Eletrobrás seja realizado

Mesmo sem poder de interromper o leilão das distribuidoras da Eletrobrás, a liminar concedida pelo ministro Ricardo Lewandowski exigindo autorização do Congresso para privatizar empresas públicas tem mobilizado o governo. Caberá à ministra- chefe da Advocacia-Geral da União (AGU), Grace Mendonça, entrar com recurso no Supremo Tribunal Federal (STF) para que não restem dúvidas a

respeito da realização da disputa. A AGU também vai tentar derrubar a liminar que impede a venda da Ceal por causa de uma disputa entre União e governo de Alagoas pelo abatimento da dívida do Estado. O governo escalou os ministros de Minas e Energia, Moreira Franco, e da Secretaria de Governo, Carlos Marun, para defenderem a privatização das distribuidoras da estatal, marcada para o dia 26 de julho. “A Advocacia- Geral da União está entrando com recurso (no Supremo Tribunal Federal) e acredito que vá se encontrar uma solução”, afirmou Moreira Franco. “O leilão vai ocorrer.” Marun disse que respeitava o posicionamento de Lewandowski, mas classificou sua decisão como “equivocada”.

“Vamos lutar para que essa decisão seja reformada”, afirmou. “Essas decisões que vêm do Judiciário nos preocupam. Sem querer relativizar a independência do Poder Judiciário, mas as consequências tem que ser avaliadas.” Marun disse que a privatização das distribuidoras é imprescindível para a Eletrobrás e para as próprias companhias, que correm o risco de liquidação, o que levaria à extinção das empresas, demissão dos trabalhadores e à piora na qualidade dos serviços. Ele reconheceu que a proximidade do período eleitoral tem trazido mais dificuldades para o governo, o que se soma ao período de festas juninas e Copa do Mundo, que também desmobilizam o Congresso Nacional. A Eletrobrás informou que adotará todas as medidas necessárias para reverter a decisão que retirou a Ceal do leilão. A empresa afirmou que está avaliando os impactos do despacho do ministro sobre o leilão das demais distribuidoras e da venda de suas participações em Sociedades de Propósito Específico (SPEs). / COLABOROU FÁTIMA LARANJEIRA

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: Anne Warth

Título: Incertezas com leilão não afastam interessados

CPFL, Energisa, Equatorial e Neoenergia estão entre as empresas que devem participar da disputa pelas distribuidoras da Eletrobrás

Mesmo com as incertezas jurídicas e indicadores financeiros ruins, as distribuidoras da Eletrobrás representam uma grande oportunidade de negócios para os investidores, na avaliação de autoridades do setor elétrico.

Entre os principais interessados nas distribuidoras, estão os grupos Energisa, Equatorial, Neoenergia, CPFL e Enel, além de fundos de investimento, empresas chinesas e indianas. Os riscos relacionados ao Congresso e ao Judiciário favorecem as empresas que já atuam no País e já sabem lidar com esses aspectos, avaliam fontes do setor, em detrimento de novos entrantes.

A diretora da Thymos Energia, Thais Prandini, acredita que haverá lances para todas as distribuidoras da Eletrobrás, mesmo que o leilão tenha que ser adiado. A consultoria assessora investidores interessados na aquisição das companhias. "Se tudo for resolvido no Congresso e no Judiciário, deveremos ter propostas para todas as empresas", avalia.

Paradoxalmente, segundo ela, quanto pior estiver a empresa em termos de indicadores financeiros e de qualidade do serviço, maior pode ser o retorno do investidor que comprá-la. Ela prevê operações de fusão no setor de distribuição nos próximos anos, mas avalia que as melhores oportunidades estão nas distribuidoras da Eletrobrás.

"Quem tiver capacidade de fazer uma boa gestão vai conseguir melhorar a situação das empresas e obter resultados em cima disso", diz a executiva. "Quanto pior a empresa estiver, maior pode ser a oportunidade. Claro que há risco, mas também muita oportunidade."

Nova gestão. Coordenador do Grupo de Estudos do Setor Elétrico (Gesel) da UFRJ, Nivalde de Castro acredita que um empreendedor que tenha capacidade de gestão e recursos financeiros pode reverter rapidamente perdas e ineficiências das distribuidoras.

Castro cita como exemplo empresas como a Cemar, no Maranhão, e a Celpa, no Pará, adquiridas pela Equatorial, que hoje prestam serviços de qualidade e dão retorno aos acionistas, assim como as distribuidoras que pertenciam ao grupo Rede, compradas pela Energisa. "O potencial das distribuidoras da Eletrobrás é muito bom. Essa melhoria nos serviços acontece rápido, assim como o retorno."

Para o coordenador do Gesel, a tendência é que a atividade de distribuição de energia deixe de ser estatal e passe a ser eminentemente privada. "O cenário de médio e longo prazo é no sentido de que as estatais não estão preparadas nem qualificadas para o tipo de gestão administrativa, financeira e operacional que as distribuidoras exigem."

Na avaliação dele, essa tendência é mais evidente para a Eletrobrás, mas também para empresas estaduais de distribuição. "Não é uma questão ideológica, é de análise econômica", diz. "O modelo do setor elétrico é robusto, consistente, tem um marco regulatório seguro, baixo risco e contratos de longo prazo. Os financiamentos do BNDES não são mais tão necessários, pois o modelo é capaz de atrair investidores privados."

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo**Seção: Economia****Autor:****Título: Desconto do diesel não chega aos postos**

Passado um mês do congelamento do preço do óleo diesel nas refinarias da Petrobrás, em R\$ 2,03 o litro, os consumidores ainda não sentiram a queda de R\$ 0,46 nos postos prometida pelo governo para acabar com a greve dos caminhoneiros em maio, segundo levantamento da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis referente a semana passada. Em relação à semana antes da greve dos caminhoneiros, de 13 a 19 de maio, quando a média do litro do diesel no País custava R\$ 3,595, a queda média foi de R\$ 0,20 na semana entre 24 e 30 de junho, passando a valer R\$ 3,389.

O desconto, porém, já é maior do que o verificado na semana anterior, sendo a quarta queda semanal consecutiva. Em relação à primeira semana da greve, de 20/5 a 26/5, a queda ficou em R\$ 0,39, já que os preços dispararam com os problemas de abastecimento e estavam em R\$ 3,788. Na segunda semana de greve, o preço atingiu o auge: R\$ 3,828. As maiores reduções de preço foram verificadas nos Estados do Norte do País, porém limitadas ao teto de R\$ 0,39 em Roraima.

O Amapá praticou descontos de R\$ 0,37, o mesmo valor para abastecer no Amazonas. Os preços na região devem cair ainda mais a partir desta semana, quando os três estados vão reduzir o preço médio ponderado ao consumidor final (PMPF) do óleo diesel, usado como base para o ICMS.

Imposto. No total, doze Estados e o Distrito Federal anunciaram a redução no valor médio de referência para cálculo do ICMS incidente sobre o diesel vendido nos postos, em meio a esforços para concluir o corte de preço prometido pelo governo para encerrar a greve de caminhoneiros em maio.

Nesse grupo, estão também Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraíba, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Sergipe. São Paulo e Espírito Santo, primeiros estados a reduzir o ICMS, ficaram acima do preço médio do País e registraram na semana passada uma queda de R\$ 0,24 e R\$ 0,17, respectivamente. A pior situação é do Acre, que continua liderando a alta do preço do combustível, com queda de apenas R\$ 0,03 na bomba, com o litro do diesel vendido por R\$ 4,326. No Rio de Janeiro, a queda foi de R\$ 0,27, a mesma registrada

VEÍCULO: Valor Econômico**Seção: Opinião****Autor: Márcio Pereira****Título: Custo ambiental do diesel**

O recente movimento grevista dos caminhoneiros levou o governo federal a buscar alternativas para a solução da crise que paralisou o país, definindo-se pela concessão de subvenção ao consumidor de diesel, além da retirada temporária da obrigatoriedade da mistura B10 (10% de biodiesel), entre outras medidas. A par da discussão econômica e política, a obrigatoriedade da mistura B10 (10% de biodiesel), entre outras medidas. A par da discussão econômica e política, a solução surge bem no momento em que o governo discute a implementação do RenovaBio (Lei 13.576/2017), que compõe o pacote de políticas públicas destinadas a atender os compromissos assumidos pelo Brasil, por meio do Acordo de Paris, como o de reduzir em 43% as emissões de gases do efeito estufa (GEE) e aumentar a participação de bioenergia sustentável na matriz energética brasileira para 18% até 2030.

O tema biocombustível é atual e urgente. A recente audiência pública, realizada pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), em 5 de junho, Dia Mundial do Meio Ambiente, possibilitou discutir o processo de certificação da produção eficiente de biocombustíveis, que é necessário para a emissão dos créditos de descarbonização (CBIOs), em mais uma etapa para a implantação do RenovaBio. Na mesma data, o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) anunciou a meta de redução de carbono em 10% até o fim de 2028, outro importante instrumento que também aguardava regulamentação. Espera-se, segundo o governo, o crescimento da participação dos biocombustíveis dos atuais 20% para 28,6% na matriz de combustíveis, bem como maior previsibilidade para os investimentos.

É inegável que o Brasil possui uma forte dependência do transporte rodoviário, movido essencialmente a óleo diesel, sendo certo que a sua oneração tributária ou fiscal impacta a cadeia produtiva. Por isso, soluções na mesma linha da que foi adotada na recente crise, por meio da adoção de medidas fiscais e tributárias, para fins de redução das emissões e remoção de gases de efeito estufa, conforme previsto na Política Nacional de Mudanças Climáticas (Lei 12.187/2009), não são um caminho fácil e dependem de lei específica.

Optou-se, assim, pela adição compulsória de biocombustíveis aos combustíveis fósseis. O biodiesel, que apresenta reduzida emissão de gases de efeito estufa na sua cadeia produtiva, foi introduzido na matriz energética brasileira por meio de sua mistura obrigatória ao diesel fóssil (Lei nº 11.097/2005). Com o

amadurecimento do mercado brasileiro, foi determinado um cronograma de aumento do teor de biodiesel (Lei 13.263/2016).

Em reforço às adições compulsórias determinadas em lei, o RenovaBio traz uma inovação ao acrescentar no atual quadro normativo um mecanismo inédito no Brasil, que tem sido apresentado como a primeira experiência de criação de um mercado de eficiência ambiental e energética na América Latina, inspirado em solução similar já implementada nos Estados Unidos ("Renewable Fuel Standard"). Como parte do conjunto de medidas para colocar esse mercado em operação, a recente meta nacional de redução em 10% será desdobrada em metas individuais, a serem fixadas anualmente para os distribuidores de combustíveis, conforme sua participação no mercado de combustíveis fósseis. A comprovação ao atendimento da meta individual será por meio da apresentação de CBIO, a ser emitido pelo produtor ou importador de biocombustível em quantidade proporcional ao volume de produção, importação e comercialização de biocombustíveis.

O valor do CBIO dependerá da certificação da produção de biocombustíveis, que atribuirá notas diferentes para cada produtor, em valor inversamente proporcional à intensidade de carbono do biocombustível produzido. A nota refletirá exatamente a contribuição individual de cada agente produtor para a mitigação de uma quantidade específica de gases de efeito estufa em relação ao seu substituto fóssil.

Com a regulamentação da ferramenta de cálculo da Nota de Eficiência Energético-Ambiental (RenovaCalc), em ajustes finais pela ANP, poderá ser contabilizada a intensidade de carbono do biocombustível por meio de uma metodologia que considera a avaliação dos impactos ambientais de um produto durante todo o seu ciclo de vida.

Nesses moldes, o CBIO, que valorizará os combustíveis de menor intensidade carbônica, será um ativo financeiro, negociado em bolsa. Existe, porém, a preocupação de que a aquisição obrigatória desses créditos possa vir a ser um custo operacional das distribuidoras que, por sua vez, poderão repassá-lo adiante até chegar na bomba ao consumidor final. Porém, o governo espera o contrário, estimando uma redução em 0,84% do preço do conjunto de combustíveis oferecidos ao consumidor final. A questão, portanto, parece voltar ao cerne da recente crise: o custo a que a sociedade estará disposta a pagar pelo combustível de menor potencial poluidor, que poderá contribuir para uma economia sustentável e a melhoria da qualidade de vida.

A expectativa é que o RenovaBio agregue, por meio de um mecanismo de mercado, ganhos de eficiência na produção e no uso dos biocombustíveis, inclusive com a busca por matérias-primas com menor pegada de carbono, bem

como crie condições para a redução das emissões de gases de efeito estufa no setor de transporte.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresa

Autor: Camila Maia

Título: Sterlite diz que seu compromisso com o Brasil é de longo prazo

A disposição da indiana Sterlite Power Grid Ventures em investir no Brasil não se esgotou no leilão de transmissão de quinta-feira, no qual arrematou seis lotes que envolvem R\$ 3,65 bilhões em investimentos. Em entrevista ao Valor na sexta-feira, pouco antes de viajar, o presidente global da companhia, Pratik Agarwal, disse que espera participar do próximo certame nessa área, previsto para dezembro. "Temos um compromisso de longo prazo no Brasil, estaremos aqui por um longo tempo."

Segundo o executivo, o interesse dos investidores nos ativos de transmissão não chegou a ser afetado pelos "altos e baixos" da situação política no país no último leilão. "Acredito que a política é um risco, as pessoas não sabem o que vai acontecer. Isso pode até afetar futuros leilões, mas não acho que vá afetar os passados. O sistema de leilões acontece há mais de 20 anos, podemos confiar nos contratos", disse Agarwal.

A Sterlite estreou no Brasil no leilão de transmissão de abril do ano passado, quando levou dois lotes, que somavam investimentos da ordem de R\$ 560 milhões. Em dezembro, a indiana levou o lote 3, maior do certame, com investimentos de R\$ 2,8 bilhões. Considerando a vitória desta semana, já o compromisso de colocar R\$ 7 bilhões no país, e a Sterlite não deve parar por aí. "Temos o plano de investir US\$ 4 bilhões na América Latina nos próximos anos, sendo que a maior parte deve ser no Brasil", disse Agarwal.

Apesar de não estar no Brasil há muito tempo, a Sterlite conseguiu desbancar concorrentes de peso no leilão da semana passada, como a chinesa State Grid, maior companhia de energia do mundo, e investidores tradicionais no país, como Cteep, CPFL Energia, Energisa e Neoenergia.

Dos seis lotes arrematados pela Sterlite, cinco tiveram descontos superiores a 50% em relação às receitas máximas estabelecidas pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). A competitividade da indiana foi visível quando foi ofertado o lote 3, maior em disputa, e razão da decisão judicial responsável pelo atraso de mais de sete horas do início do leilão. A companhia paulista Jaac, que moveu a ação de suspensão depois de não conseguir ser habilitada para o leilão, ofereceu um deságio de 56,12% para o ativo. A Sterlite, por sua vez, lançou a

oferta de um deságio de 58,54%, desbancando a concorrente, que acabou sendo vaiada por todos os presentes.

"Nossa vantagem competitiva vem da nossa capacidade técnica de avaliar os projetos. Não temos nenhuma grande vantagem financeira, outros investidores conseguem crédito mais barato", disse Agarwal. Segundo ele, a Sterlite, que é controlada pela petroleira Vedanta, prefere projetos complexos, por usar tecnologias pioneiras que a permitem avançar nas obras com velocidade maior que as concorrentes. Por exemplo, a companhia utiliza helicópteros de grande porte para fazer o transporte de equipamentos para localidades remotas na Índia, como montanhas, e pretende aplicar o mesmo no Brasil em regiões de difícil acesso, como áreas de florestas.

A estratégia também envolve utilizar construtoras locais, que conhecem o país. "Estamos falando com vários deles para nossos projetos", disse. A Sterlite já conseguiu licenciamento ambiental para um dos lotes arrematados em abril, e espera obter a próxima em breve. A companhia quer antecipar a conclusão das obras. Já o lote arrematado em dezembro tem uma potencial complicação é a que é a localização, entre Pará e Tocantins, para escoamento da energia da megausina de Belo Monte, no rio Xingu. "Temos uma boa proposta para obter a licença, acreditamos que teremos em tempo sem comprometer o projeto", disse.

A vinda para o Brasil foi o primeiro passo na internacionalização da Sterlite. A empresa considera investir também em outros países da América Latina, como Chile, México, Peru e Argentina. A razão da escolha da região é que este é o maior mercado aberto para receber investimentos privados em transmissão de energia, disse o executivo. Outra vantagem é que é uma região muito grande e com muitas oportunidades", afirmou. (Colaborou Ivan Ryngelbum)

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: André Ramalho e Juliana Schincariol

Título: *Cortes de custos dão certo e mineradoras voltam a investir*

Depois de anos de cortes implacáveis nos custos e no endividamento, as grandes mineradoras estão começando a gastar de novo. Nos últimos 30 dias, da Austrália ao Peru, foram aprovados vários novos projetos e houve uma retomada das fusões e aquisições.

Desta vez, no entanto, com as cicatrizes da crise passada, que chegou ao auge no início de 2016, ainda não completamente cicatrizadas, as empresas vêm adotando uma abordagem mais disciplinada para a expansão e os

investimentos. Também estão mais atentas à necessidade de aumentar o retorno dos acionistas e de melhorar as avaliações de suas ações, atualmente fracas.

Durante a onda de alta das commodities, alimentada pela China, o setor minerador investiu até US\$ 1 trilhão em bens de capitais, mas ainda assim enfrentou dificuldades para gerar retornos positivos, algo que os investidores e as equipes administrativas ainda não esqueceram.

Em consequência, agora as mineradoras estão empenhadas em agir de forma diferente. Passaram a recrutar parceiros de bolsos recheados para dividir os custos do desenvolvimento de novos projetos. Também estão evitando as mega-aquisições do passado - que resultaram em bilhões de dólares em encargos por deterioração de valor - para priorizar alvos menores e mais fáceis de digerir.

"Não acho que estejamos vendo gastos excessivos da indústria. É basicamente cada empresa seguindo sua própria estratégia e, mais importante, ficando dentro de critérios disciplinados e conservadores", disse Evy Hambro, chefe de investimentos em renda variável de recursos naturais da BlackRock.

"Para mim, isso é muito encorajador. Poderíamos facilmente ter visto uma volta aos velhos maus hábitos de gastos excessivos, uma vez que as empresas agora estão fazendo montes de dinheiro, os balanços patrimoniais foram recompostos e novos acionistas estão defendendo o crescimento", disse. "Estou muito contente em ver que as empresas honraram seu compromisso de crescer em valor em vez de crescer por crescer."

A PwC estima que os investimentos em bens de capital das 40 maiores mineradoras do mundo em 2017 totalizaram apenas US\$ 48 bilhões e foram os menores desde 2006, com a maior parte do dinheiro tendo sido usada simplesmente para manter as operações em bom funcionamento. Entre os novos projetos, apenas dois, de cobre, custaram mais de US\$ 500 milhões.

Em contraste, as grandes mineradoras devolveram US\$ 43 bilhões aos acionistas, na forma de dividendos e recompras de ações, além de terem reduzido o endividamento em mais US\$ 25 bilhões.

Mas, como a indústria deverá gerar cerca de US\$ 70 bilhões em fluxo de caixa livre neste ano graças ao aumento nas cotações da commodities, agora as grandes mineradoras têm mais liberdade financeira para investir, segundo analistas. "As grandes mineradoras estão fazendo muito dinheiro e não são mais empresas de crescimento. Esse é o problema", disse Colin Hamilton, chefe de análise de commodities na BMO Capital Markets. "Eles agora estão tentando

solucionar esse problema de crescimento, mas não estão gastando agressivamente."

No mês passado, a Vale anunciou que seguirá adiante com a expansão subterrânea de US\$ 1,7 bilhão do Voisey's Bay, um dos maiores projetos de níquel do mundo. Seu futuro estava incerto, uma vez que o executivo-chefe da Vale, Fabio Schvartsman, ordenou uma revisão do projeto logo após assumir o comando em março de 2017.

A expansão foi aprovada agora, depois de a Vale ter levantado quase US\$ 700 milhões em junho vendendo a produção futura de cobalto, que é produzido juntamente com o níquel. A Vale informou que o negócio modificou a equação econômica do projeto, que agora é capaz de gerar um bom retorno pelos preços atuais do níquel.

"Se voltou a ser uma festa no setor? A resposta é não", disse Neil Gregson, gerente de portfólio do J.P. Morgan Asset Management. "São simplesmente negócios normais. [As empresas de] Metais e minerais estão esgotando ativos [...] você precisa ter algo no forno para substituí-los."

A Anglo American, que tem ações negociadas no Reino Unido, também adotou uma abordagem mais conservadora para o desenvolvimento de seu projeto de cobre Quellaveco, no Peru, de 300 mil toneladas por ano.

Em vez de arcar integralmente com os US\$ 6 bilhões dos custos de desenvolvimento, o executivo-chefe da Anglo American, Mark Cutifani, estava buscando um parceiro para ajudar a dividir os encargos, para apenas então apresentar o projeto de Quellaveco a seu conselho de administração para aprovação final.

Em junho, a Anglo American anunciou ter assegurado investimento de US\$ 850 milhões da Mitsubishi Corp., do Japão, uma parceira de longa data que concordou em custear 40% dos custos de desenvolvimento do projeto.

"Em vista do estado dos balanços patrimoniais da indústria, não acho que ver empresas começando a desenvolver alguns dos melhores novos projetos de cobre em suas carteiras seja indicativo de disciplina fraca", disse Nick Stansbury, gestor de fundos na Legal & General Investment Management.

Stansbury disse que a abordagem adotada pela Anglo American de "tirar risco" de seu novo projeto foi extremamente sensata. A opção contrasta com a forma como a mineradora desenvolveu o Minas-Rio uma gigantesca mina de minério de ferro no Brasil. Depois de pagar demasiado alto pelo projeto, a Anglo American, então liderada por Cynthia Carroll, assumiu sozinha o valor do desenvolvimento, subestimando os custos e a complexidade do projeto. A mina

acabou entrando em operação em 2014, com anos de atraso e bilhões de dólares acima do orçamento.

"Nossa distribuição de 40% de um projeto multibilionário como o Quellaveco é uma opção estratégica, que nos permite manter a flexibilidade do balanço patrimonial, buscar outras possibilidades de investimento [...] e mitigar qualquer risco residual", disse Mutifani. "Este modelo funcionou bem por muito tempo para a indústria petrolífera e na mineração aprendemos nossas lições com alguns investimentos desastrosos com 100% [de capital próprio] que colocaram uma pressão indevida em nossos negócios."

A onda de investimentos em mineração também chegou à Austrália, onde tanto a BHP Billiton quanto a Fortescue Metals Group anunciaram novos projetos de minério de ferro.

O projeto South Flank, de US\$ 2,9 bilhões, da BHP Billiton, vai ser o maior de minério de ferro já feito na Austrália. A mina, cuja produção é estimada em 80 milhões de toneladas por ano, não vai jogar volume adicional no mercado, já bem abastecido, porque está substituindo um depósito que está chegando ao fim. O mesmo vale para a mina Eliwana, de US\$ 1,3 bilhão, do Fortescue Metals Group.

"Se as minas estão investindo para expandir-se no momento? Não realmente", disse Paul Gait, analista do Bernstein Research. "A maior parte do que estamos vendo em termos de investimento é a substituição ou o prolongamento da vida das minas."

Houve algumas exceções, como a batalha de ofertas envolvendo o Fortescue Metals Group e Gina Rinehart, mulher mais rica da Austrália, pela Atlas Iron, uma mineradora relativamente nova no segmento de minério de ferro. Além disso, a South32 fez uma oferta de US\$ 1,3 bilhão em dinheiro pela Arizona Mining, uma pequena empresa canadense de exploração que está desenvolvendo o que poderia se mostrar um depósito de níquel de alta qualidade.

Mas foram negócios pequenos que não trarão prejuízos substanciais caso enfrentem problemas.

Mesmo diante desse quadro, Hamilton, da BMO, projeta que em 2020 os gastos em bens de capital serão 25% maiores do que os atuais, tendo em vista as crescentes preocupações com o perfil de queda na produção da indústria como um todo. Ele acredita, entretanto, que as grandes mineradoras vão manter a abordagem mais disciplinada de gastos.

Há, no entanto, quem tenha dúvidas. "É muito fácil falar em disciplina no lado da oferta na esteira de um mercado em queda", disse Stansbury, da Legal & General. "O teste real vai ser o que acontecer nos próximos dois a três anos."

MME / ASCOM .