

**Ministério de Minas e Energia**  
**Assessoria de Comunicação Social – ASCOM**

**Destaque: (em negrito) Matérias que citam o Ministro Bento Albuquerque ou o MME:**

**Sumário**

|                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>VEÍCULO: Valor Econômico.....</b>                                                     | <b>2</b>  |
| <b>Título: Retomada requer solução para obstáculos à infraestrutura.....</b>             | <b>2</b>  |
| Título: Covid-19 e petróleo barato podem atrasar abertura do gás.....                    | 3         |
| Título: Destaques .....                                                                  | 6         |
| Título: Acordo não evita baixo preço do petróleo .....                                   | 7         |
| Título: Sobra de energia equivale a 12 GW, a potência de Itaipu.....                     | 9         |
| Título: Reequilíbrio das concessões é desafio no pós-pandemia .....                      | 12        |
| Título: Sauditas e russos querem incluir EUA em acordo sobre petróleo por meio do G20 .. | 14        |
| Título: Em meio à crise, AES Tietê avança em energia renovável.....                      | 15        |
| Título: Usiminas e Gerdau também cortam produção para se ajustarem à crise .....         | 17        |
| <b>VEÍCULO: O Estado de S. Paulo .....</b>                                               | <b>18</b> |
| Título: Esta é a primeira de uma série de crises em cascata.....                         | 18        |
| Título: Receita da União pode cair mais de R\$ 150 bi.....                               | 21        |

**VEÍCULO: Valor Econômico****Data: 06/04/2020****Seção: Especial****Autor: Roberto Rockmann — Para o Valor, de São Paulo****Título: Retomada requer solução para obstáculos à infraestrutura**

A retomada da economia dependerá da solução de alguns obstáculos existentes hoje no setor de infraestrutura, que tem uma carteira de mais de R\$ 50 bilhões em projetos que poderiam ser licitados apenas neste ano pela União e pelos Estados. Um deles é o risco de inadimplência que ronda concessionárias de alguns segmentos, como o de energia elétrica. Se a saúde das empresas se fragilizar, sobretudo a das concessionárias, o mercado de capitais e o sistema financeiro podem começar a acionar gatilhos para exigir antecipação de pagamento de dívidas, o que dificultaria financiamento de projetos existentes e futuros. O outro obstáculo são as discussões que deverão envolver as modelagens dos futuros projetos que poderão ser licitados.

A Associação Brasileira de Infraestrutura e Indústrias de Base (Abdib) pede coordenação eficiente do poder público para preservar o fluxo de receitas das concessionárias em um momento em que elas estão pressionadas pela redução significativa da demanda por diversos serviços. “Há uma enxurrada de propostas atípicas e oportunidades de entes públicos que ameaçam ainda mais o fluxo de receitas das empresas”, explica o presidente da entidade, Venilton Tadini. Prefeituras e governos analisam as possibilidades de debater uma proposta de suspensão dos pagamentos de contas de concessionárias.

No setor de energia, a ameaça de inadimplência nas contas fez o assunto ser analisado pelo governo federal, que tem se reunido com as distribuidoras. “De uma conta de R\$ 100, R\$ 20 vão para as distribuidoras, o resto do dinheiro são tributos, encargos, dinheiro para geradoras e transmissoras. A distribuição é o caixa do sistema. A paralisia da economia traz problemas. Energia é essencial, então a fila tem de andar rápido”, diz o presidente da Energisa, Ricardo Botelho.

Um empréstimo a essas empresas seria uma das opções no curto prazo. Já os consumidores de baixa renda deverão ter suas contas pagas pelo Tesouro, o que não oneraria a tarifa. “Estamos tratando a questão total das distribuidoras para adotar medidas para que elas mantenham seu papel que é fundamental”, diz o **ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque**.

Sobre as concessões que poderiam ser feitas há dúvidas em relação ao cronograma, apesar de o Ministério de Infraestrutura já ter informado que as equipes estão trabalhando em ritmo normal nos projetos. Na semana passada, o Tribunal de Contas de União (TCU) aprovou dois projetos de arrendamento de

terminais de celulose no Porto de Santos (SP). Juntos, os dois receberão R\$ 420 milhões de investimentos. A próxima etapa é o lançamento do edital para a realização do leilão, que deve ocorrer no segundo semestre deste ano.

As incertezas atuais adicionam mais um desafio ao cenário. Investidores e consultores ainda analisam os efeitos que a pandemia poderá ter sobre as projeções macroeconômicas das principais economias e do Brasil neste ano e nos próximos.

“Concessões dependem de demanda”, diz Renato Sucupira, sócio da BF Capital. “Os projetos futuros têm atraído muitos investidores que já estão operando, se houver problemas com as concessões atuais, isso pode contaminar as que serão colocadas no mercado. Uma geradora com problemas não vai entrar em leilões futuros”, afirma um consultor do setor de infraestrutura.

Mais de 20 ativos poderiam ser licitados neste ano, com destaque para a via Dutra, rodovia que interliga São Paulo e Rio de Janeiro e deverá contemplar R\$ 30 bilhões em investimentos durante os 30 anos de contrato, e a realização da sexta rodada de concessões de aeroportos para ampliação, manutenção e exploração de 22 terminais, distribuídos em três blocos e investimentos de R\$ 6,7 bilhões. Juntos, os terminais respondem por 11% dos passageiros pagantes no mercado brasileiro de transporte aéreo.

Para o presidente do Banco Fator, Gabriel Galípolo, o momento atual é de busca de liquidez no mercado financeiro diante das incertezas. “Mesmo se tiver um retorno alto, quem vai querer renunciar à liquidez nesse momento? Não vejo agentes privados participarem de financiamento se não houver uma âncora forte do setor público na garantia da demanda”, destacou em recente evento.

Nas modelagens, o Estado busca não participar do risco de demanda, mas a crise atual poderá modificar a postura. Ele exemplifica que as concessionárias geralmente atuam em setores de monopólio natural, diferentemente, por exemplo, de supermercados em que a concorrência é ampla. “Você não vai para o litoral ou para o interior porque prefere a rodovia A e não a B. O Estado tem a postura de não alocar o risco de demanda, mas, se a concessão quebrar, ele terá de entrar de qualquer jeito”, diz.

**VEÍCULO:** Valor Econômico

**Data:** 06/04/2020

**Seção:** Empresas

**Autor:** André Ramalho — Do Rio

**Título:** Covid-19 e petróleo barato podem atrasar abertura do gás

O efeito combinado da crise econômica desencadeada pela disseminação do novo coronavírus e a queda dos preços do petróleo no mercado internacional tornou mais remota a chance de a abertura do mercado brasileiro de gás natural avançar neste ano, por meio da chamada pública que permitirá concorrentes da Petrobras contratarem capacidade no gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol). A expectativa é que as incertezas que pairam tanto do lado dos ofertantes quanto dos consumidores retardem a velocidade da abertura.

Como parte do compromisso com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), a Petrobras cedeu um terço da capacidade do Gasbol - um volume de 10 milhões de metros cúbicos diários (m<sup>3</sup> /dia) - para terceiros. A chamada pública para contratação dessa capacidade, aberta pela Agência Nacional do Petróleo (ANP) no meio da crise econômica, foi suspensa e não há prazo para ser retomada neste momento.

Segundo o gerente de gás da Associação dos Grandes Consumidores de Energia (Abrace), Adrianno Lorenzon, a missão de conseguir fechar um contrato de importação de gás boliviano ainda neste ano, em meio à transição do governo do país vizinho, já seria difícil. Com a crise econômica atual, a situação piorou. Fica desafiador para indústrias e distribuidoras definirem, no momento, o quanto vão consumir e, conseqüentemente, que capacidade pretendem contratar nos gasodutos. “[Um insucesso na chamada neste ano] Pode postergar por mais um ano a abertura do mercado”, afirmou o presidente da entidade.

É esse cenário que leva o diretor-executivo da Gas Energy, Rivaldo Moreira Neto, a avaliar que a abertura do mercado passou a conviver com um “novo elemento de incerteza”, tanto na demanda quanto na oferta. “O cenário de preços baixos do petróleo pode acabar afetando projetos de mais longo prazo das petroleiras, e conseqüentemente, a curva do crescimento da oferta de gás. Isso não ajuda o movimento de abertura. O mercado se abre quando há alguém da demanda fechando contrato com alguém da oferta. E hoje há incertezas quanto à atividade econômica que impactam diretamente a expectativa de consumo”, afirma. A cotação do Brent, referência mundial, caiu cerca de 66% no primeiro trimestre. Só em março, o barril apresentou queda de quase 50%.

Um exemplo dessa incerteza sobre oferta e consumo é que os leilões de energia, que poderiam contratar termelétricas a gás importantes para garantir o crescimento da demanda, nos próximos anos, estão suspensos por ora. “O que vai dizer se o coronavírus vai impactar em definitivo a abertura é o tempo de fato que essa crise vai permanecer”, completou o diretor da Gas Energy.

Para o diretor de estratégia e mercado da Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado (Abegás), Marcelo Mendonça, é difícil imaginar que consumidores livres vão se aventurar a fechar contratos neste momento.

Ele destaca que a crise atual evidencia, para as indústrias interessadas em migrar para novo modelo, os riscos envolvidos para quem sai do ambiente cativo.

“Há um risco inerente que os consumidores livres vão assumir, que são as cláusulas de ‘take-or-pay’ [volume mínimo de gás pelo qual a empresa paga independente de consumir] e ‘ship-or-pay’ [pagamento mínimo pela disponibilidade dos gasodutos]. Quando a empresa sai de dentro do guarda-chuva do portfólio da distribuidora, ela assume sozinha a exposição a essas cláusulas. E na situação das incertezas que vivemos, quem vai assumir esse risco?”, questiona o presidente da Abegás.

O **Valor** apurou que, em meio à atual crise econômica, as distribuidoras de gás recorreram às cláusulas de força maior para pedir a revisão das penalidades dos seus contratos de fornecimento com a Petrobras.

Lorenzon garante que, embora a crise traga elementos de incerteza, o interesse das indústrias pela abertura está mantido. “Nesse momento deve estar todo mundo olhando para o mercado livre de gás como opção para a redução de custos”, afirma o representante dos grandes consumidores.

Segundo ele, a indústria espera que a abertura do mercado brasileiro se dê, nos próximos dois anos, por meio de três frentes: a partir da importação de gás da Bolívia; da compra de gás de sócias da Petrobras no pré-sal, que por determinação do Cade não poderão mais vender seus volumes para a estatal; e por meio da importação de gás natural liquefeito (GNL).

A partir do próximo ano, a expectativa é que comecem a operar os primeiros terminais de regaseificação privados do país: o da Bahia, que será arrendado pela Petrobras, e o da Golar instalado no Sergipe. Para quem quiser apostar na importação, o cenário de preços é positivo.

A consultoria especializada Rystad Energy estima que, embora a demanda mundial de gás não esteja sendo afetada pela pandemia na mesma medida que o petróleo, os preços do GNL atingirão médias mais baixas do que as esperadas em todos os mercados. Os preços já estavam em baixa antes mesmo do choque do petróleo. A expectativa, agora, é que serão necessários anos até que o efeito do coronavírus se dissipe totalmente.

A Rystad reduziu em 2,8% as projeções de preços no Henry Hub (referência nos EUA, principal supridor de GNL do Brasil) para 2021 - para US\$ 2,43 o milhão de BTU (unidade térmica britânica). A consultoria prevê que a relação entre oferta e demanda ficará mais apertada entre 2024 e 2025, mas que em seguida haverá um aumento dos preços entre 2026 e 2027.

Para que o Brasil incorpore esses benefícios, Lorenzon cobra sinais mais claros sobre a abertura das unidades de processamento e dos gasodutos. Ele lembra que a ANP não informou, até o momento, o cronograma das chamadas públicas para contratação das capacidades dos gasodutos do Sudeste e Nordeste. Moreira, da Gas Energy, afirma que existem negociações avançadas no mercado livre, mas que os contratos não foram fechados porque ainda pairam algumas indefinições. Ele cita não só a falta de previsão sobre o acesso aos gasodutos, mas também a falta de regulamentação da figura do supridor de última instância - responsável por garantir a oferta aos consumidores que por algum motivo não conseguirem ser supridos por um dos agentes do mercado livre.

“Faltam elementos de base para que tanto a indústria quanto o supridor tomem uma posição firme”, diz o consultor, que acredita que o mercado livre começará a se consolidar entre 2021 e 2022. “O coronavírus pode reduzir a velocidade, mas os fundamentos da abertura permanecem”, afirma.

|                 |                        |
|-----------------|------------------------|
| <b>VEÍCULO:</b> | <b>Valor Econômico</b> |
| <b>Data:</b>    | <b>06/04/2020</b>      |
| <b>Seção:</b>   | <b>Empresas</b>        |
| <b>Autor:</b>   |                        |
| <b>Título:</b>  | <b>Destaques</b>       |

### **Abegás pede redução**

Em meio à crise econômica decorrente da pandemia do novo coronavírus, as distribuidoras, por meio da Associação Brasileira de Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado (Abegás), pediram à Petrobras antecipação em um mês da redução esperada nos preços do gás natural. Com a queda na cotação do petróleo, um dos indexadores do custo de gás no país, a estimativa é de que a redução prevista no próximo reajuste trimestral, em maio, chegue a 10%. “O que as distribuidoras pleiteiam é que essa redução seja antecipada em um mês, retroagindo a partir de 1º de abril. Isso daria um alívio no caixa das distribuidoras, que estão sofrendo com a queda do volume movimentado. Segundo a Abegás, a cada R\$ 100 que compõem a tarifa da distribuidora, R\$ 17 representam a remuneração bruta da concessionária, enquanto os outros R\$ 83, em média, são utilizados para pagar o transporte, o fornecedor do gás e os impostos.

### **Prejuízo da Braskem**

A Braskem teve prejuízo líquido atribuível aos controladores de R\$ 2,9 bilhões no quarto trimestre do ano passado, desempenho que fez a maior petroquímica da América Latina fechar 2019 com um resultado negativo de R\$ 2,8 bilhões, ante lucro de R\$ 2,9 bilhões em 2018. A empresa afirmou que o prejuízo bilionário no ano veio depois que fez provisão de R\$ 3,4 bilhões. A reserva é relacionada à reparação de danos a milhares de vítimas de consequências atribuídas por autoridades às atividades de mineração do grupo em Alagoas e a outras ações como encerramento de poços de extração de sal-gema em Maceió.

**VEÍCULO: Valor Econômico**

**Data: 06/04/2020**

**Seção: Brasil**

**Autor: André Ramalho e Rodrigo Polito — Do Rio**

**Título: Acordo não evita baixo preço do petróleo**

O mercado começa a semana de olho na reunião entre a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) e países associados, como a Rússia, prevista para quinta-feira e que discutirá possível corte da produção. No momento em que a demanda global por petróleo definha, em função da crise econômica provocada pela pandemia do novo coronavírus, qualquer iniciativa para reduzir a sobreoferta no mercado é considerada de grande importância. O vice-presidente mundial da consultoria IHS Markit, Carlos Pascual, um dos maiores especialistas em geopolítica do petróleo, afirma, porém, que mesmo com a possível trégua na guerra de preços entre os maiores produtores, o lado da demanda deve dificultar a recuperação do preço por um longo tempo.

Em entrevista ao **Valor**, Pascual diz que o mercado americano de óleo e gás não convencional (o “shale”) deve ser o mais afetado pela crise atual da indústria petrolífera. Na avaliação dele, o pré-sal brasileiro, por sua vez, tem a vantagem de possuir custos baixos o suficiente para conviver nesse cenário. Isso não quer dizer, porém, que outras regiões produtoras do país não sofrerão com a queda de preços.

Em meio às expectativas de retomada das negociações entre russos e sauditas, a cotação do barril do tipo Brent (segundo contrato) fechou a semana passada com alta de 26,9%, em US\$ 35,48. O preço ainda está distante dos valores acima de US\$ 60 vistos no início do ano. Pascual adverte que, apesar da recuperação da última semana, os estoques no mercado global estão em alta e podem levar anos para serem consumidos. Ele lembra que na última crise do petróleo, entre 2014 e 2016, os estoques globais precisaram de 18 meses para serem absorvidos pelo mercado e que, desta vez, a sobreoferta é cinco vezes maior.

“Por isso é tão importante tentar alcançar qualquer redução de produção que possa ser acordada em médio prazo. Isso pode contribuir para reduzir a sobreoferta acumulada. Isso não é só uma questão de preço de petróleo no curto prazo, é também um fator que pode afetar preços por vários anos”, diz ele.

Pascual destaca que, pelas estimativas da IHS Markit, no fim do primeiro semestre, haverá oferta excedente acumulada de 1,8 bilhão de barris de petróleo, volume acima da capacidade de armazenamento total do mundo, de 1,6 bilhão de barris. “A implicação disso é que, se você não consegue vender nem estocar, tem que fechar a produção. Mas essa é a questão de longo prazo: esse 1,8 bilhão de barris podem potencialmente levar vários anos para se esgotar”.

O especialista diz ter havido, na última semana, uma ampliação do que ele chama de “diplomacia sobre a oferta excedente de petróleo”, em meio à tentativa do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, de intermediar um acordo entre russos e sauditas. Isso ocorre num momento em que a queda da demanda global deve se acentuar.

A previsão da IHS Markit é que haja “redução profunda” de 20 milhões de barris diários de óleo ou mais em abril, em relação a igual período do ano passado. Para o segundo trimestre, na média, a expectativa é que haja colapso na demanda de 16,4 milhões de barris por dia, na comparação com igual período de 2019.

Pascual afirma que “todos os países estão cientes da situação” de agravamento da sobreoferta e que será interessante observar como os principais produtores vão coordenar esforços por cortar a produção, em realidades político-econômicas tão diferentes como a saudita e a americana.

“Será importante ver o que vai emergir dessas discussões. Rússia, Arábia Saudita e outros países da Opep geralmente controlam de forma centralizada os sistemas econômico e político. Eles têm a capacidade de instruir seus produtores a cortar a produção”, afirma. “Para os Estados Unidos a legislação antitruste impede uma colaboração entre produtores para ajustar o suprimento e afetar o mercado.” Ele observa que o próprio efeito do mercado força o corte da produção.

“Nos EUA, não há dúvida de que os produtores serão pressionados para reduzir produção em 2020 e 2021. Estamos esperando que a produção americana caia 2,9 milhões de barris/dia em 2020. Mas a questão é como a Opep+ vai atingir um entendimento em mercados democráticos e que não estão em posição para instruir seus produtores a cortar produção”, diz.

Enquanto a indústria do shale americano deve ter dificuldade de se sustentar com os atuais preços, Pascual conta que o pré-sal brasileiro está mais bem posicionado. Ele cita que a Petrobras se destaca por trabalhar com um preço de equilíbrio baixo, de US\$ 21 o barril no pré-sal. “E os custos de extração são ainda menores [de US\$ 5,6 o barril na região]. O Brasil tem a vantagem do pré-sal”.

Para ele, a queda dos preços e os cortes na produção tem impactos sobre as participações governamentais dos países, como royalties, e que o Brasil não foge à tendência. A Agência Nacional do Petróleo (ANP), por exemplo, revisou suas projeções e estima que o país deve arrecadar, este ano, R\$ 43,9 bilhões em royalties e participações especiais - 26,8% a menos que o inicialmente previsto.

A queda da receita governamental, para Pascual, é um dos motivos que podem levar Rússia e Arábia Saudita a voltarem a negociar um possível corte. Ele destaca que o breakeven fiscal (preço do barril de petróleo que os países precisam para equilibrar seus orçamentos) é de US\$ 75 o barril para a Arábia Saudita e a maioria dos países do Golfo, enquanto a Rússia equilibra o seu orçamento com o barril a US\$ 45.

“Isso representa uma questão muito significativa para as duas economias. E é uma razão por que os dois indicaram que precisam considerar medidas para reduzir a produção, reduzir a oferta excedente no mercado e retornar a um ambiente que mantenha preços a um nível que não apenas é benéfico para companhias, mas também endereça as preocupações fiscais dos países”, completa o analista.

A IHS Markit é uma das principais empresas globais de informação, análise de dados e consultoria da área de energia. É resultado da compra pela IHS, em 2004, da Cambridge Energy Research Associates (Cera), fundada por Daniel Yergin, considerado um dos “papas” da indústria de petróleo.

**VEÍCULO:** Valor Econômico

**Data:** 06/04/2020

**Seção:** Suplemento

**Autor:** Roberto Rockmann — Para o Valor, de São Paulo

**Título:** Sobra de energia equivale a 12 GW, a potência de Itaipu

**Incertezas devem levar ao adiamento de leilões de contratação de geração e de linhas de transmissão**

A retomada da economia dependerá do setor de energia elétrica, que vive neste momento uma crise maior que a do racionamento que perdurou de maio de 2001 a fevereiro de 2002. Há uma sobra de energia estimada neste ano em 12 GW, mesma potência da usina hidrelétrica de Itaipu.

Há muitas incertezas sobre quando a economia e o crescimento do consumo serão retomados. Isso levará à postergação de leilões de contratação de geração e de linhas de transmissão e a uma discussão entre empresas para resolver os problemas financeiros do setor. Outra incógnita é a agenda legislativa e a votação do projeto de lei que corrige o risco hidrológico (conhecido como GSF, na sigla em inglês), um passivo que envolve cerca de R\$ 5 bilhões líquidos.

O governo federal criou um comitê para debater a questão financeira do setor elétrico com associações e empresas. Um exemplo do risco que a inadimplência pode criar no setor de infraestrutura está no segmento de energia elétrica.

“Ninguém sabe ainda o tamanho das necessidades, mas é preciso pensar em uma solução”, destaca o presidente da Copel, Daniel Slaviero. O custo hidrológico, antes o maior problema do setor e que estava atrelado às geradoras, ganhou agora um novo companheiro: o risco de inadimplência de milhões de clientes, o que leva ao uso de um novo termo no setor, o risco sistêmico, já que as distribuidoras coletam os recursos das contas de luz e dão oxigênio ao sistema.

A distribuição movimentava cerca de R\$ 20 bilhões por mês. Se a saúde das empresas se fragilizar, sobretudo das concessionárias, o mercado de capitais e o sistema financeiro podem começar a acionar gatilhos para exigir antecipação de pagamento de dívidas. “Não creio que a atual crise seja mais complexa do que o acerto de contas em 1993 ou o racionamento, apenas encontra um setor público menos preparado, menos disposto a fazer o que deve”, diz o ex-presidente do conselho de Administração da Eletrobras e da Alstom, José Luiz Alquéres.

Uma das opções é um financiamento do BNDES ou do governo às distribuidoras. Uma parte poderia ser paga por meio do aumento de tarifas. Há dúvidas sobre a capacidade de o bolso dos consumidores responder às soluções. O futuro se tornou ainda mais nebuloso diante da queda de mais de 15% da demanda nas duas últimas semanas de março e as notificações de distribuidoras evocando força maior nos contratos com as geradoras.

O cenário ganhou novas cores e há duas ameaças presentes: aumento das tarifas no mercado regulado e a possibilidade de criação de novos subsídios nas contas de luz. “Pelo andar da carruagem puxada pela covid-19, os consumidores terão que suportar mais um empréstimo bilionário para ajudar às distribuidoras, algo como R\$ 17 bilhões ou 10% da tarifa. Vai ser uma solução parecida com a adotada em 2014”, afirma Edvaldo Santana, que ex-diretor da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). Uma outra solução seria estender o prazo de concessão das distribuidoras, o que não afetaria bolsos e tarifas, diz um empresário com assento no Conselho de Administração de duas empresas do setor de energia.

A queda de consumo é grande com a paralisia da economia, o que afeta o caixa da distribuição. “No início de abril operamos com 86% da energia que operávamos há três semanas”, afirma o presidente da Eletrobras, Wilson Ferreira Jr. Análise da RegE Barros Correia Advisers aponta que a queda de demanda está concentrada nos setores industrial e comercial, já que por conta da adoção do trabalho em casa as residências devem ter alta do consumo. Uma queda de 16% do consumo de energia elétrica pode significar diminuição de 29% do uso de energia no comércio e indústria, o que representaria 7% menos na receita tarifária das distribuidoras e 35% do faturamento dos serviços de distribuição.

Além da preocupação com os efeitos da crise no bolso da população, outro receio são medidas de governos. O governador do Rio de Janeiro, Wilson Witzel, disse avaliar a suspensão do pagamento das contas de água e luz no Estado para reduzir os gastos da população. Em nota, a Associação Brasileira de Distribuidoras de Energia Elétrica (Abradee) afirma ser “fundamental que o equilíbrio econômico e financeiro do setor não seja afetado, e para tanto é necessário que medidas que desnaturem as bases dos serviços concedidos de distribuição de energia elétrica não prosperem.” A agenda mudou completamente. “As agendas da Câmara e do Senado estão neste momento, e corretamente, centradas na liberação de recursos para o sistema de saúde e para minimizar os danos daqueles economicamente atingidos pela covid-19”, afirma Luiz Barroso, presidente da PSR e ex-presidente da Empresa de Pesquisas Energéticas (EPE).

**VEÍCULO: Valor Econômico****Data: 06/04/2020****Seção: Opinião****Autor:****Título: Reequilíbrio das concessões é desafio no pós-pandemia****Primeiros impactos da pandemia têm sido arrasadores para o fluxo de caixa das concessionárias de serviços públicos**

Como se não bastassem os efeitos potencialmente catastróficos para o sistema de saúde e o universo de incertezas que recai sobre a toda a população, especialmente os mais vulneráveis, a pandemia de coronavírus lança mais um desafio de grandes proporções: a viabilidade dos contratos de concessão na área de infraestrutura. E não poderia haver momento pior para esse choque negativo: quando a iniciativa privada dava sinais de que lideraria o crescimento do PIB, o mercado de capitais aumentava sua participação como alternativa de financiamento aos projetos, começava a haver uma limpeza dos passivos - como o drama em torno do aeroporto de Viracopos (SP) e de rodovias licitadas na gestão Dilma Rousseff - e o governo Jair Bolsonaro prometia acelerar os leilões.

Os primeiros impactos da pandemia têm sido arrasadores para o fluxo de caixa das concessionárias de serviços públicos. Um dos setores mais atingidos é a aviação comercial, com repercussão direta nas contas de grupos responsáveis por terminais aeroportuários. O Galeão (RJ) terá apenas três voos diários em abril. Em Brasília, um dos principais centros de conexão do país, serão 21 pousos e decolagens - ritmo de operações normalmente observado em 30 minutos de aeroporto funcionando.

Operadoras de metrô, trens urbanos e veículos leves sobre trilhos (VLTs) relatam uma redução de 82% na demanda depois de iniciado o isolamento social. Com o grande comércio fechado e indústrias produzindo menos, a taxa de queda no consumo de energia elétrica é de dois dígitos, mas distribuidoras precisam continuar honrando seus contratos de longo prazo com os donos de usinas geradoras.

O último grande tombo no nível de atividade, durante o biênio 2015-2016, deixou como legado uma avalanche de pedidos de reequilíbrios contratuais. Na área de rodovias, muitas concessionárias não conseguiram cumprir com exigências para a duplicação das pistas. Nos aeroportos, o movimento de passageiros ficou longe da curva inicialmente projetada. O saldo foi um comprometimento da sustentabilidade econômico-financeira de diversos contratos.

A resposta mais comum das agências reguladoras e do Congresso àquela crise, analisando esses pedidos de reequilíbrio ou projetos de lei com repactuação contratual, foi rejeitar mudanças e atribuir prejuízos das concessionárias ao “risco de demanda” que caracteriza o negócio.

Desta vez, no entanto, há quase um consenso de que a pandemia é o tipo de “evento fortuito” ou “razão de força maior” mencionado nos contratos para justificar mudanças pelo poder concedente.

“O cenário atual é parecido com o do racionamento, mas muito mais complexo”, comparou o presidente da consultoria PSR, Luiz Barroso, um dos maiores especialistas no setor elétrico (Agência Infra, 27/3). Empresas de distribuição de energia ainda estão fazendo as contas, mas o presidente da Copel, Daniel Slaviero, fala na necessidade de um empréstimo de R\$ 15 bilhões a R\$ 17 bilhões ao segmento para enfrentar o desequilíbrio de caixa.

Sem ter uma ideia precisa de qual será a demanda futura, o Ministério de Minas e Energia suspendeu leilões de novas usinas e linhas de transmissão. Também cancelou, por prazo indeterminado, a 17ª rodada de licitação para áreas de petróleo e gás natural. Diante do cenário totalmente incerto para os cruzeiros turísticos, a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) desmarcou a concessão de um terminal portuário de passageiros em Fortaleza, mas o Ministério da Infraestrutura diz que manterá os demais certames - de portos, aeroportos, rodovias e ferrovias.

No difícil ambiente pós-pandemia, a aceleração dos investimentos privados nas concessões de infraestrutura terá papel-chave para uma retomada mais forte da atividade econômica. E o interesse dos potenciais investidores, sejam nacionais ou estrangeiros, estará certamente condicionado à maneira como o governo e as agências reguladoras lidarão com os problemas advindos da atual tormenta. Já houve acenos importantes, como o adiamento das outorgas anuais cobradas das concessionárias de aeroportos e uma flexibilização das obrigações regulatórias, para companhias aéreas ou para operadoras de linhas interestaduais de ônibus.

A decisão mais difícil, no entanto, ainda está pela frente: como recompor o equilíbrio dos contratos - talvez, inclusive, diminuindo os valores de outorga cobrados ou aceitando aumentos de tarifas para os consumidores. A conta não será agradável, mas não se pode fazer de conta que o problema não existe.

**VEÍCULO: Valor Econômico****Data: 06/04/2020****Seção: Internacional****Autor: Javier Blas e Henry Meyer — Bloomberg, de Londres e Moscou****Título: Sauditas e russos querem incluir EUA em acordo sobre petróleo por meio do G20**

**Os preços do petróleo já caíram 50% neste ano, enquanto os efeitos econômicos da pandemia da covid-19 já derrubaram a demanda global em um terço**

Arábia Saudita, Rússia e outros grandes produtores de petróleo estão correndo para negociar um acordo para conter o colapso dos preços e diplomatas disseram que algum progresso foi feito ontem.

Mas as discussões ainda enfrentam obstáculos consideráveis: uma reunião dos países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) e aliados, incluindo a Rússia, foi de hoje para quinta-feira, mas ainda é incerta. Russos e sauditas querem a participação dos EUA, mas o presidente Donald Trump até agora demonstrou pouca disposição em fazer isso.

Diplomatas estão tentando costurar uma reunião com os ministros da Energia dos países do G20 nesta sexta-feira, como parte de um esforço para conseguir a adesão dos EUA, disseram ontem duas fontes a par da situação.

Os preços do petróleo já caíram 50% neste ano, enquanto os efeitos econômicos da pandemia da covid-19 derrubaram a demanda global em 30%. O colapso é tão dramático que ameaça a estabilidade das nações dependentes do petróleo e a existência dos produtores de xisto nos EUA. Ontem à noite, o barril do petróleo Brent abriu em queda de 12% diante da falta de um acordo para reduzir a oferta.

Até mesmo a Agência Internacional de Energia (AIE), que representa os países consumidores de petróleo, está pedindo providências. Se um acordo para reduzir a oferta de maneira ordenada não for alcançado, o mercado forçará os produtores a cortar a produção, uma vez que o espaço para armazenamento está se esgotando.

“Estamos vendo um enorme excesso de oferta no mercado de petróleo”, afirmou ontem Fatih Birol, diretor-executivo da AIE. “Há a necessidade de o G20 assumir o comando, liderado pela atual presidência, a Arábia Saudita.”

O objetivo das discussões, revelado por Trump na semana passada, é cortar a produção de petróleo em 10% - a maior redução já coordenada. Os preços do

petróleo subiram depois da declaração de Trump, mas os ganhos foram anulados depois que as complexidades diplomáticas ficaram claras.

Mesmo que um acordo seja alcançado para cortar a oferta em até 10 milhões de barris/dia, isso pouco serviria para resolver o problema do excesso de oferta, estimado em até 35 milhões.

Arábia Saudita e Rússia querem que os EUA, que se tornaram o maior produtor global graças ao xisto, se juntem ao esforço. Mas no fim de semana Trump fez críticas à Opep e ameaçou impor tarifas ao petróleo importado. Para diplomatas, o G20 pode ser um fórum mais fácil de ser abraçado pelos EUA de Trump do que a Opep.

**VEÍCULO: Valor Econômico**

**Data: 06/04/2020**

**Seção: Empresas**

**Autor: Letícia Fucuchima — De São Paulo**

**Título: Em meio à crise, AES Tietê avança em energia renovável**

### **Geradora firma encomenda de R\$ 900 milhões com Siemens Gamesa para fornecimento de turbinas eólicas do complexo Tucano no interior da Bahia**

Em meio à crise provocada pela pandemia do novo coronavírus, e às voltas com as negociações com a Eneva para uma eventual combinação de negócios, a AES Tietê vai mantê-lo o ritmo dos negócios. No momento, está concentrada em desenvolver seus projetos renováveis, principalmente o complexo eólico Tucano, na Bahia. A geradora acabou de fechar um contrato de cerca de R\$ 900 milhões com a Siemens Gamesa para o fornecimento de turbinas eólicas e continua com outras preparações para a construção do empreendimento, prevista para começar em 2021.

Segundo o diretor de Novos Negócios, Bernardo Sacic, apesar do atual cenário de incertezas, a companhia não vê ainda uma postura de “retração” de potenciais clientes interessados em contratar a geradora para projetos no mercado livre. O executivo observa que as conversas envolvem a compra de energia por prazos longos, de 15 a 20 anos, com início do suprimento também daqui a alguns anos.

“Não percebemos impacto desse problema do curto prazo [crise] para a contratação de energia do longo prazo”, relata. “Até hoje, todos os processos

que já estavam abertos continuam em discussão, até novas solicitações de preços têm chegado”.

As preocupações do setor elétrico com as implicações da crise atual cresceram na última semana, quando algumas distribuidoras emitiram notificações de “força maior” a geradoras e comercializadoras, indicando que poderiam ter problemas para cumprir com suas obrigações contratuais. O movimento aumentou a pressão por medidas de ajuda ao setor, sobretudo às distribuidoras, mais diretamente expostas à crise. As empresas cobram ação rápida do governo, para evitar que os problemas se alastrem para outros elos da cadeia, como a geração e transmissão, e se tornem sistêmicos.

Por ora, os desdobramentos da pandemia não tiveram grandes impactos para a AES Tietê, uma vez que o monitoramento das usinas já era feito remotamente pelo centro de operações de Bauru (SP). Toda a área administrativa está em home office e, no operacional, a equipe foi reduzida ao mínimo necessário e trabalha em sistema de rodízio.

A situação também não interrompeu o desenvolvimento do complexo eólico Tucano. Na semana passada, a AES Tietê fechou contrato com a Siemens Gamesa para fornecimento de turbinas eólicas ao projeto. A encomenda tem valor aproximado de R\$ 900 milhões e envolve 52 turbinas, cada uma com potência de até 6,2 megawatts (MW), somando capacidade de 322 MW. As turbinas serão as maiores já instaladas no país em potência e tamanho.

Com investimentos estimados em R\$ 1,3 bilhão, o complexo Tucano terá cerca de 580 MW de capacidade instalada e começará a ser erguido no interior da Bahia em 2021. A geradora está atualmente em processo de contratação de fornecedores para as atividades de instalações elétricas, incluindo subestação e linhas de transmissão, e de construção civil, como fundações dos aerogeradores e vias internas.

Em paralelo, a companhia também negocia novos projetos “greenfield” e estuda a viabilidade de parques híbridos, que podem incluir módulos solares, sistemas eólicos e baterias. “Continuamos com muita vontade de crescer no Brasil por meio de projetos renováveis no mercado livre”, conclui Sacic.

**VEÍCULO: Valor Econômico****Data: 06/04/2020****Seção: Empresas****Autor: Ivo Ribeiro e Ana Paula Machado — De São Paulo****Título: Usiminas e Gerdau também cortam produção para se ajustarem à crise**

A semana encerrou com outros dois grandes fabricantes de aço do Brasil, Usiminas e Gerdau, anunciando medidas de cortes na produção de aço devido à forte retração na economia causada pela covid-19. A expectativa do setor é que o consumo aparente de aço pelo mercado brasileiro terá uma redução de 50% em abril, devendo terminar o ano com 20% de baixa. O primeiro passo foi dado pela ArcelorMittal alguns dias atrás.

Ao fim da sexta-feira, a Gerdau informou, em comunicado, que começa a fazer paralisações nas diferentes aciarias elétricas e laminações de aços longos no Brasil durante abril. Também neste mês, a empresa vai parar o alto-forno 2 da usina de Ouro Branco (MG), apto a fazer 1,5 milhão de toneladas de aço por ano. O alto-forno 1, com capacidade de 3 milhões de toneladas, segue operando. “Essas iniciativas se devem à redução da demanda, principalmente nos setores da indústria e da construção civil”, destacou na nota.

Já na América do Norte, de onde obtém 40% da receita, diz que as usinas seguem operando normalmente, com níveis de produção a serem ajustados gradualmente ao longo do mês de abril conforme ocorrer redução de demanda na construção e indústria.

Outro segmento importante na Gerdau, o de aços especiais (usados em veículos), tanto no Brasil quanto nos EUA vão ocorrer paradas programadas nas aciarias elétricas e laminações, durante abril. A medida se deve ao nível de estoque existente e aos pedidos de seus clientes. A Gerdau destacou que o setor automotivo dos dois países decretou férias coletivas neste mês, com forte impacto na demanda por esse tipo de aço.

“Na América do Sul, nossas operações no Peru e na Argentina seguem totalmente suspensas, devido a decisões tomadas pelos respectivos Governos Federais, que declararam estado de emergência nacional”, informa. Inclusive as entregas a clientes estão suspensas”

Segundo a empresa, em todas as unidades, “quando necessário”, a opção é por férias coletivas e clientes continuam atendidos conforme necessidades específicas dentro das condições definidas pelas autoridades sanitárias. A empresa observa que o setor é “atividade essencial” por ser o aço insumo

estratégico na construção de hospitais, máquinas, equipamentos e componentes para saúde e segurança.

A Usiminas fez seu anúncio ao fim da quinta-feira, levando a uma forte baixa das ações da empresa no dia seguinte. Mais pessimista com a retomada, conforme analistas, a empresa decidiu abafar dois dos três altos-fornos na usina de Ipatinga (MG) e paralisar a unidade de Cubatão (SP), que só faz laminação de placas.

A avaliação é que a Usiminas não vê recuperação do mercado no curto prazo. Um dos grandes clientes, o setor automotivo do país - cerca de 35% das suas vendas - parou de fabricar veículos.

“Mostra uma situação bem mais grave na carteira de pedidos. Reduzir em 40% a sua produção é porque está se programando para uma queda de 50% nas vendas no segundo trimestre. Abafar um alto-forno é uma das últimas medidas a serem tomadas. Demora muito para retomar a operação”, diz fonte do setor. “Se está assim para a Usiminas, está também para a CSN [concorrente]”, acrescenta.

Em relatório, os analistas Caio Ribeiro e Gabriel Galvão, do Credit Suisse, avaliam que a decisão aponta para uma situação complicada no item faturamento nos próximos meses. “Este evento é claramente negativo, em nossa opinião, do ponto de vista de ganhos, pois não apenas indica que as condições de demanda serão significativamente mais fracas à frente, mas que os custos provavelmente também aumentarão”, afirmam.

Eles estimam que a queda no lucro antes juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda) na siderúrgica pode chegar a R\$ 100 milhões neste trimestre, considerando uma parada dos altos-fornos por três meses. No entanto, a Usiminas poderá ter um reforço no caixa com corte de R\$ 400 milhões nos investimentos do ano e o recebimento de R\$ 390 milhões do fundo de pensão da empresa e outros R\$ 300 milhões da Eletrobras, por empréstimos compulsórios. “A Usiminas está em uma posição muito melhor hoje para suportar quedas consideráveis no Ebitda, devido à sua baixa alavancagem, de 1,6 vez. No geral, uma crise de liquidez é muito improvável, diferente do que se em 2015 e 2016.”

**VEÍCULO:** O Estado de S. Paulo

**Data:** 06/04/2020

**Seção:** Artigos

**Autor:** Fareed Zakaria

**Título:** Esta é a primeira de uma série de crises em cascata

**THE WASHINGTON POST**

Estamos apenas começando a enfrentar a magnitude do choque causado pelo coronavírus com a covid-19, e precisamos preparar a nossa mente para uma verdade dolorosa. Estamos nos estágios iniciais do que se tornará uma série de crises em cascata, que deverá reverberar no mundo inteiro. E não poderemos voltar ao que quer que nos pareça uma vida normal se as maiores potências não encontrarem alguma forma de cooperação para que seja possível administrar esses problemas juntos. A primeira fase foi a crise sanitária nas principais economias do mundo. A próxima será a da paralisia econômica, cuja magnitude só começamos a compreender. Nas duas últimas semanas, os Estados Unidos perderam cerca de 10 milhões de empregos, superando o total de 8,8 milhões de empregos perdidos em 106 semanas durante a recessão de 2008-2010.

Mas esse é apenas o começo. Em seguida, teremos certamente o perigo dos países que não puderem pagar suas obrigações. A Itália entrou na crise com o patamar mais elevado da dívida pública dos países da zona do euro e o terceiro maior do mundo. A dívida do país subirá astronomicamente com os gastos para combater as consequências econômicas da covid-19. A Itália tem a terceira maior economia da Europa, mas é apenas um dos muitos países europeus que se defrontarão com o colapso fiscal. E isto acontecerá em um momento em que as economias mais dinâmicas da Europa, que frequentemente fornecem os recursos e as garantias para a salvação e os mecanismos de suporte, também vão estar debaixo d'água. A Alemanha, que não sofre uma recessão total em 40 trimestres, agora prevê que, este ano, sua economia registrará uma contração de 5%.

A seguir, virão as explosões no mundo em desenvolvimento. Até o momento, os números de infectados têm se mostrado baixos em países como Índia, Brasil, Nigéria e Indonésia. O motivo provável é o fato de estarem menos ligados pelo intercâmbio e pelas viagens do que o mundo avançado. Por outro lado, esses países também testaram apenas uma parcela da população, o que está mantendo os seus números artificialmente baixos. Mas a não ser que nós tenhamos um golpe de sorte, e que o calor reduza a agressividade do vírus, esses países serão atingidos – e com violência. Todos eles dispõem de poucos recursos financeiros, e a perda das receitas fiscais, combinada com a necessidade de novos e consideráveis subsídios, poderá facilmente empurrá-los para versões próprias da Grande Depressão.

E então há os países petrolíferos. Ainda que a briga entre a Arábia Saudita e a Rússia se resolva, a essa altura, a demanda de petróleo terá entrado em colapso e não se recuperará tão cedo. Uma fonte do setor me disse que, segundo previsão de sua empresa, é muito provável que o petróleo caia a US\$ 10 e permaneça ali. Imagine-se o que isso significará para países como Líbia, Nigéria,

Irã, Iraque e Venezuela, onde a receita petrolífera constitui o grosso das receitas do governo (e frequentemente de toda a economia) – mas só conseguem lucrar vendendo o óleo a preços superiores aos US\$ 60 o barril. Esperem tumultos políticos, ondas de refugiados, até mesmo revoluções, em uma escala não vista há dezenas de anos – pelo menos desde a última fase do petróleo a US\$ 10, quando a União Soviética entrou em colapso.

O mundo precipitou nesta pandemia com dois desafios. O primeiro é um gigantesco endividamento, público e privado. Com um Produto Interno Bruto global total de US\$ 90 trilhões, a dívida pública e privada chega a US\$ 260 trilhões. As duas maiores economias mundiais, Estados Unidos e China, têm dívidas a taxas do PIB de 210% e 310%, respectivamente. Isso seria mais administrável não fosse o segundo desafio. Essa crise está ocorrendo em um momento em que a cooperação global entrou em colapso e o país líder e organizador tradicional dessas iniciativas, os EUA, abandonou totalmente esse papel. No mês passado, a reunião do G-7 sequer conseguiu emitir um documento conjunto porque os Estados Unidos se recusaram a assinar algo que não definia a doença como “o vírus de Wuhan” – uma disputa típica de escolares.

A peça central de qualquer esforço global teria de ser uma estreita cooperação entre Estados Unidos e China. Ao contrário, o relacionamento entre os dois se encontra em queda livre, e cada lado culpa o outro. A reunião seguinte, do G-20, foi outro fracasso. A própria União Europeia demorou a reconhecer a gravidade e a escala da pandemia. Uma declaração precipitada do presidente do Banco Central Europeu provocou a mais grave queda do mercado acionário da Itália de toda a sua história. O que teria sido possível conseguir com uma maior cooperação global? Como grande parte da estratégia de contenção envolve as viagens, teria sido muito mais eficaz se as proibições das viagens tivessem sido coordenadas, assim como as assessorias.

Durante a recessão de 2008-2009, os bancos centrais e os governos trabalharam em conjunto, colaborando para conter e frear o contágio financeiro. Sem alguma assistência e esforço coordenados, países como o Iraque e a Nigéria explodirão, o que provavelmente significará um grande aumento do número de refugiados, espalhando doenças e terrorismo além de suas fronteiras. Se os países mais ricos criarem pools de recursos e compartilharem informações, isso acelerará a chegada de tratamentos e de vacinas. E quando chegar o momento de reabrir as economias, uma ação coordenada – por exemplo, em termos de intercâmbio e viagens – fará com que todos nós tenhamos conseguido o maior golpe de sorte. O problema que enfrentamos neste momento é de grande magnitude e global – mas infelizmente as respostas são cada vez mais limitadas e confinadas. / TRADUÇÃO DE ANNA CAPOVILLA

É COLUNISTA

**VEÍCULO: O Estado de S. Paulo**

**Data: 06/04/2020**

**Seção: Brasil**

**Autor: Ribamar Oliveira — De Brasília**

**Título: Receita da União pode cair mais de R\$ 150 bi**

As primeiras avaliações feitas pela área técnica do governo apontam para uma brutal queda da arrecadação do governo federal, dos governos estaduais e prefeituras neste ano. Dependendo do cenário considerado para a recessão econômica provocada pelos efeitos do novo coronavírus, as previsões apontam que a queda da receita líquida da União poderá superar R\$ 150 bilhões, na comparação com o que está programado no Orçamento, de acordo com fonte credenciada.

As projeções não consideram apenas as receitas tributárias. Haverá queda expressiva também, advertem os técnicos, na arrecadação com royalties do petróleo, com concessão de serviços públicos, com venda de ativos, com dividendos de empresas estatais, entre outros itens.

A projeção da receita com royalties que consta do Orçamento, por exemplo, foi feita com base no preço médio do barril do petróleo em torno de US\$ 58 por barril. A cotação do produto está abaixo de US\$ 30 por barril. No caso de dividendos, a projeção é de uma receita de R\$ 6,5 bilhões, mas o governo não sabe se as estatais federais terão recursos para pagar dividendos ao Tesouro.

Uma das medidas anunciadas pelo governo para o combate aos efeitos negativos do coronavírus sobre as empresas foi o diferimento das contribuições ao PIS, Pasep e Cofins, bem como da contribuição previdenciária patronal, que incide sobre a folha de pagamento. Pela medida provisória, os empresários só pagarão as quatro contribuições relativas a abril e maio em agosto e outubro.

O problema é que ninguém sabe se as empresas terão caixa em agosto e em outubro para pagar os tributos do mês em curso e os atrasados. Se não tiverem, a área técnica do governo estima que haverá perda de cerca de R\$ 100 bilhões na arrecadação deste ano. Há também a possibilidade de que o diferimento seja estendido para junho e julho, dependendo da evolução da crise.

A área técnica também prevê uma queda muito expressiva da receita do ICMS, o principal tributo estadual, e do ISS, o imposto dos municípios. A razão para isso é que o setor terciário (comércio e serviços) será o mais afetado. A Medida

Provisória 938 concedeu uma ajuda financeira de R\$ 16 bilhões aos Estados e municípios. Como também não tem receita suficiente, o Tesouro vai se endividar para obter os recursos.

A ajuda da União é uma forma de compensar a queda esperada na receita do Imposto de Renda e do Imposto sobre Produtos Industriais (IPI), que são compartilhados com os governos estaduais e prefeituras, por meio dos Fundos de Participação dos Estados (FPE) e do municípios (FPM). Mas o montante oferecido pelo governo federal poderá ser insuficiente, pois alguns Estados, como o Rio de Janeiro, terão forte queda da receita com royalties do petróleo.

A principal dificuldade para fazer a estimativa de queda da arrecadação, explicaram os técnicos, é que a crise atual “quebra a série histórica” usada para calcular a relação entre a receita e o Produto Interno Bruto (PIB), que é chamada de elasticidade receita/PIB. É com base nessa elasticidade que é estimada a redução da receita quando o PIB cai ou sobe.

Um evento de um grande impacto, como é o caso da crise do novo coronavírus, altera os parâmetros utilizados para projetar o futuro e, dessa forma, os modelos utilizados tendem a ser revistos. Até agora, os modelos utilizados pelo governo indicam que, para uma queda de 1% do PIB, a arrecadação de tributos é reduzida em R\$ 7,1 bilhões.

A percepção da área técnica é que essa relação mudou. “Na atual situação, a receita vai cair muito mais do que o PIB”, disse um importante técnico do governo. “Mas ninguém consegue avaliar com clareza o que vai acontecer com a receita”, acrescentou. “Sabemos apenas que ela terá uma queda muito forte.”

No relatório de avaliação de receitas e despesas, relativo ao primeiro bimestre, o governo já reduziu a receita total da União neste ano em R\$ 32,7 bilhões, na comparação com a projeção que consta do Orçamento. Isso antes da queda da receita verificada em fevereiro e da crise provocada pelo novo coronavírus.

**MME / ASCOM .**