

Ministério de Minas e Energia
Assessoria de Comunicação Social - ASCOM

Sumário

VEÍCULO: O Globo	2
Título: Governo vai incentivar indústrias a reduzirem consumo de energia	2
Título: Preço de teto solar da Tesla pode estimular uso da energia	4
VEÍCULO: Folha de S. Paulo	5
Título: Previsões eletrônicas	5
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	6
Título: O resgate da Petrobrás	6
Título: Carro elétrico avança no mercado americano	7

VEÍCULO: O Globo**Seção: Economia****Autor: Ramona Ordonez****Título: Governo vai incentivar indústrias a reduzirem consumo de energia**

Com menor uso de termelétricas, consumidor teria alívio nas contas.

Com as poucas chuvas dos últimos meses, todos os consumidores do país estão pagando mais caro em suas contas de luz por causa da bandeira vermelha, a fim de pagar a geração de energia pelas usinas termelétricas, cujo custo de operação é bem superior ao das hidrelétricas. Na tentativa de reduzir esses custos de geração, o Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS) vai lançar um programa inédito no país, mas largamente usado no exterior, para estimular as indústrias, grandes consumidores de energia, a reduzirem sua produção em determinados períodos e horários. Os detalhes ainda estão sendo fechados, mas a ideia é oferecer um incentivo (prêmio) para as empresas que aderirem.

O objetivo do programa é diminuir a necessidade de colocar em operação as termelétricas, o que pode ser obtido por meio de um uso mais racional da energia pelas indústrias. O custo de geração das termelétricas mais caras varia R\$ 644 até R\$ 1.075 o megawatt/hora (MWh). Além disso, elas usam óleo combustível ou diesel, ou seja, são mais poluentes.

O ONS pretende lançar o piloto do programa, chamado de Resposta da Demanda, no segundo semestre deste ano. Segundo o diretor-geral do ONS, Luiz Eduardo Barata, todos os consumidores, inclusive os residenciais, serão beneficiados com o menor custo da energia: — Nós seremos "o último dos moicanos", pois todos os países desenvolvidos já adotam programas semelhantes. Estamos chegando tarde. Normalmente, atuamos no aumento da oferta, em mais geração, mais térmicas, para atender ao consumo. Agora estamos atuando do outro lado, desde que a demanda não se sinta afetada.

"É UM JOGO DE GANHA-GANHA"

O projeto vem sendo discutido pelo ONS com as indústrias, a Associação Brasileira de Grandes Consumidores de Energia e de Consumidores Livres (Abrace), a Câmara de Comercialização de Energia (CCEE) e a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). A Abrace estima que, se apenas 5% da carga industrial do Brasil participarem do programa, a energia que deixará de ser consumida equivalerá a cerca de 1 gigawatt (GW) médio por ano, o suficiente para abastecer todas as residências da Região Norte, por exemplo.

Barata, do ONS, destacou que a maioria dos grandes consumidores que estão negociando participar do programa tem experiência em projetos semelhantes em suas fábricas no exterior. A implantação começará pelo Nordeste. A Aneel informou que sua área técnica está discutindo os critérios para adotar a regulamentação.

O presidente da Abrace, Edvaldo Santana, destacou a importância do programa para as empresas: Os grandes consumidores terão alternativas para reduzirem o consumo.

Os detalhes ainda estão em fase de elaboração, mas a ideia é que as empresas optem por uma redução de consumo no mesmo dia (intraday) ou para o dia seguinte (day ahead).

Ainda está sendo definido também como será dado o incentivo (prêmio) para as indústrias que aderirem ao programa. — É um jogo de ganha-ganha. A energia tem um peso grande no custo de produção dos grandes consumidores, e um uso mais racional, evitando um maior custo com as térmicas, é muito importante — ressalta Santana, da Abrace.

Para Fernando Villela, do escritório Siqueira Castro Advogados, o programa representa uma mudança importante na visão da política energética e possibilitará uma otimização na produção das indústrias, com redução de seus custos e aumento da competitividade.

— A política energética sempre atuou em aumentar a oferta para atender ao crescimento da demanda. Agora, ela se volta para responder à demanda. Não se trata de reduzir a produção industrial, neste momento em que o país tanto precisa retomar o crescimento econômico, mas de estimular a racionalização do consumo de energia — afirma Villela.

EMPRESAS JÁ TÊM INTERESSE

Marco Afonso, diretor de Consultoria em Utilities da canadense CGI (empresa de tecnologia da informação), explica que o projeto Resposta da Demanda está previsto na legislação no país desde a reforma de 1998, mas nunca foi implementado: — As empresas poderão fazer sua previsão de consumo de energia baseada em sua produção. É uma tendência. O mundo caminha para o uso cada vez maior de fontes renováveis que são intermitentes, como a solar e a eólica, sendo necessário acionar térmicas em alguns períodos.

A fabricante de gases industriais alemã Linde Gases Brasil, com dez fábricas no país, vai aderir ao programa, de acordo com o gerente de Energia para a América do Sul, Fabiano Fuga. Ele explica que a empresa já adota estratégias de redução de consumo em determinados dias e horários em outros países onde

atua, incluindo Chile, Estados Unidos e Europa. — Estamos analisando como será em cada uma de nossas fábricas. Nossa intenção é participar. Todos ganham com a redução do custo da geração térmica: as empresas, o sistema elétrico e os consumidores — ressalta Fuga.

Débora Yanasse, especialista da área de energia do Tauil & Chequer Advogados, elogia a proposta: — É um avanço regulatório muito importante permitir que o consumidor possa gerir cada vez melhor sua demanda. A tendência é evoluir para todos os consumidores terem essa opção — diz.

VEÍCULO: O Globo

Seção: Economia

Autor:

Título: Preço de teto solar da Tesla pode estimular uso da energia

Objetivo de Musk é unir geração com baterias de carros elétricos da marca

NOVA YORK - A Tesla começou a aceitar depósitos para suas telhas que são painéis de energia solar, mas parecem as convencionais. Eles começarão a ser entregues no verão deste ano (que no Hemisfério Norte começa em junho). E o preço é o fator que pode ajudar na expansão deste tipo de energia nos EUA.

Cobrir um telhado de 186 metros quadrados com o sistema da Tesla custaria US\$ 50 mil e geraria US\$ 64 mil em energia ao longo de 30 anos, segundo a calculadora do site da Tesla. O preço é superior ao de um telhado convencional, mas é mais baixo que o custo de um teto solar convencional com as baterias auxiliares. E a garantia é vitalícia.

— O preço é melhor do que eu esperava, melhor do que todo mundo esperava — disse Hugh Bromley, um analista da Bloomberg New Energy Finance (BNEF) que era cético sobre o potencial impacto do novo produto no mercado.

O metro quadrado do produto da Tesla custa cerca de US\$ 42. A BNEF estimava que seria de US\$ 68. As telhas sem o painel serão vendidas por US\$ 11 o metro quadrado.

O fundador da Tesla, Elon Musk, vê no painel solar a grande unificação das ambições da empresa: combinar energia solar, baterias e carros elétricos, três pontos que ele vê como básicos para uma energia sustentável no futuro. O que for produzido pelo telhado solar será armazenado em uma bateria, que garantirá energia para o período da noite, explicou Musk.

LIMITE DE PRODUÇÃO

A Tesla também decidiu parar a venda porta a porta de painéis solares e começou a testar a oferta do produto em suas lojas de carros. As experiências iniciais mostram que a nova estratégia era de 50% a 100% mais efetiva do que as vendas nos melhores pontos que não pertencem à companhia americana.

A produção começará na fábrica de painéis solares da Tesla na Califórnia e depois vai para a unidade de Nova York. Segundo Musk, inicialmente, as vendas serão limitadas pela capacidade da fábrica enquanto o volume de produção vai sendo reforçado.

Um teto solar da Tesla, em alguns casos, pode ser 30% mais caro que o tradicional, segundo Bromley, da BNEF, mas o da companhia de Musk é mais bonito e tem garantia vitalícia:

— Um preço 30% maior poderia ser aceitável.

VEÍCULO: Folha de S. Paulo

Seção: Mercado / colunas

Autor: Maria Cristina Frias

Título: Previsões eletrônicas

O principal setor em que a GE (General Electric) vai investir nos próximos anos é energia, especialmente no desenvolvimento de produtos que monitoram a eficiência de equipamentos.

"As indústrias precisam de soluções de produtividade e diminuição de gastos energéticos. É algo em que vamos focar muito daqui para frente, afirma Viveka Kaitila, a nova diretora-executiva da GE no país.

A atuação no setor vai crescer também porque a GE adquiriu a divisão de energia da Alstom em 2015 e passou a atuar de novas formas, como em entregas de geradoras completas.

A operação da empresa no Brasil dobrou de tamanho em três anos, depois de investimentos de R\$ 1,5 bilhão.

Desse montante, restam R\$ 200 milhões que serão destinados ao centro de pesquisa no Rio de Janeiro.

Os aportes na unidade não foram todos completados porque houve desaceleração do setor de óleo e gás.

No resultado global da empresa no primeiro trimestre, esse segmento teve alta de 30% em relação a 2016.

"O desempenho aqui não seguiu o resto do mundo", afirma. Vai demorar para o setor crescer no Brasil, afirma, pois os planos em óleo e gás são de longo prazo.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Notas & Informações

Autor:

Título: O resgate da Petrobrás

Saqueada durante anos por uma das mais articuladas e vorazes quadrilhas instaladas no setor público brasileiro, a Petrobrás, maior estatal do País, começa a ressurgir como empresa administrada segundo padrões normais de profissionalismo e decência. Seu retorno à condição de companhia voltada para objetivos típicos do mundo empresarial, em busca de eficiência, de geração de caixa, de saúde financeira e de lucros para seus acionistas, continua sendo a notícia mais importante. O lucro de R\$ 4,45 bilhões e outros dados positivos contidos nas contas do primeiro trimestre confirmam a permanência no rumo fixado a partir da mudança no governo federal e da renovação de sua diretoria, no ano passado. O objetivo se mantém, a recuperação avança e o sucesso dessa política reforça a convicção e a esperança de quem aposta no programa de ajustes e reformas iniciado há um ano.

Racionalidade e clareza de objetivos são valores desse programa, assim como da nova gestão da Petrobrás. A melhora de resultados apontada nas demonstrações financeiras do primeiro trimestre é atribuível basicamente ao compromisso com esses valores. A elevação das cotações internacionais contribuiu, sem dúvida, para a melhora do desempenho da empresa, mas boas condições de mercado fariam pouca ou nenhuma diferença se a gestão continuasse orientada por objetivos e critérios errados.

Com a nova administração, a política de preços foi subordinada a padrões empresariais, depois de ter sido usada, durante anos, como instrumento de contenção voluntarista da inflação. Além disso, os novos dirigentes empenharam-se na redução de gastos, criaram um importante programa de venda de ativos, baseado em critério de racionalização de objetivos e de custos, e ajustaram o ritmo dos investimentos às condições de sustentabilidade financeira. As despesas de vendas, gerais e administrativas diminuíram 27% em um ano e 21% na passagem do trimestre final de 2016 para o primeiro de 2017.

Durante o período petista, a Petrobrás seguiu uma programação mal calibrada de investimentos. Foi prejudicada pela interferência política na fixação de

preços. Sujeitou-se a exigências irracionais de participação em todos os contratos de exploração e ainda suportou uma absurda imposição de conteúdo nacional mínimo em suas compras.

A combinação dessas políticas afetou severamente seu fluxo de caixa e sua capacidade de investir sem um crescente e mal planejado endividamento. Mesmo sem a pilhagem promovida por uma combinação criminosa de interesses políticos e empresariais, a estatal estaria condenada a graves problemas financeiros.

Durante alguns anos a Petrobrás notabilizou-se como a companhia mais endividada do mundo. Com a nova administração, o endividamento líquido caiu 18% em um ano e 4% entre o fim de 2016 e o fim do primeiro trimestre deste ano. Com essa melhora, reduziu-se a alavancagem, isto é, a relação entre a dívida líquida e o resultado antes de juros, impostos, depreciação e amortização, conhecido pela sigla Ebitda.

A redução da alavancagem foi facilitada pela valorização do real, isto é, pela diminuição do valor em dólares da dívida. Mas, na direção oposta, houve o aumento do Ebitda, com um ganho de 25% em um trimestre. Este ganho é atribuível essencialmente à mudança dos padrões administrativos. A persistência nesse rumo permitirá à empresa continuar reduzindo o peso do endividamento, com ou sem auxílio das oscilações cambiais. Se essas oscilações forem desfavoráveis, o efeito negativo será menor do que seria se as condições financeiras da empresa fossem prejudicadas por uma administração de qualidade inferior.

Sob a nova gestão, inaugurada por um governo com padrões diferentes do anterior, a Petrobrás funciona de novo como uma empresa estatal de capital aberto, cumprindo uma função estratégica para o Estado e buscando proporcionar lucros a seus acionistas. Ficou para trás - de forma definitiva, espera-se - a fase de empresa privatizada em benefício de um agrupamento político e de seus aliados e comensais.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia

Autor: John R. Quain/ THE NEW YORK TIMES

Título: Carro elétrico avança no mercado americano

Pelo menos 40 modelos serão lançados nos EUA; híbridos, que também usam gasolina, são considerados porta de entrada pelas montadoras.

Até recentemente, se alguém quisesse trocar um carro que consome muita gasolina por um elétrico teria poucas escolhas. Poderia optar por um veículo de luxo de US\$70 mil, como o Tesla Model S, ou escolher um mais modesto, como o Nissan Leaf, de US\$31 mil. Este ano, no entanto, tudo parece estar mudando.

Mais de 40 novos veículos elétricos serão lançados nos Estados Unidos, segundo a empresa de pesquisa Baum & Associates. Entre os modelos figuram o sedã elétrico Clarity, da Honda, e a minivan Pacifica, da Chrysler. Mesmo a pequena linha Smart Fortwo vai abandonar a gasolina totalmente nos EUA e adotar apenas propulsões elétricas.

O mais importante, segundo as montadoras, porém, promete ser a proliferação de híbridos plug-in parecidos com o Volt, da General Motors. Os híbridos plug-in podem ser usados no modo elétrico ou a gasolina, quando a bateria acaba. Essa tecnologia está se provando suficientemente flexível para uma variedade de veículos, desde carros esporte até compactos, e diminui o medo do consumidor de que o carro fique sem energia antes de encontrar uma estação de carregamento.

Os híbridos plug-in vão brigar lado a lado com versões diferentes do mesmo carro. O atual Niro, da Kia, por exemplo, híbrido que usa um motor a gasolina e o freio para recarregar a bateria, competirá ainda este ano com um irmão híbrido plug-in, com características e comodidades semelhantes e preço parecido, cerca de US\$23 mil.

“Queremos ser neutros em termos de preço para o consumidor”, explica Steve Kosowski, gerente de estratégia de longo alcance da Kia Motors America.

“Quando você entra na loja, a ideia é que a pessoa pense: Por que não comprar este?” A Mercedes-Benz, que terá sete híbridos plug-in e modelos totalmente elétricos até o fim do ano, adota filosofia de mercado parecida com seu carro-chefe, o sedã S-Class, cujo preço começa em US\$100 mil. “A estratégia é deixar o mais recente plug-in S-550e com o mesmo preço do equivalente V-8”, explica Paul La Penta, supervisor de eletromobilidade da Mercedes.

Um dos veículos líderes de desempenho da Porsche este ano será o próximo 2018 Panamera Turbo S E-Hybrid, um híbrido plug-in de quatro portas que fará de zero a 100 quilômetros por hora em pouco mais de três segundos. “O maior benefício desses carros é o torque”, diz Frank Wiesmann, porta-voz da Porsche, referindo-se à superioridade dos motores elétricos na entrega de um impulso inicial com o carro parado.

Na verdade, todas as montadoras estão esperando que os híbridos plug-in sejam a porta de entrada para veículos totalmente elétricos. Quando a GM lançou o plug-in Volt, mais de sete anos atrás, recebeu críticas consideráveis da

imprensa por não atender às altas expectativas. A questão hoje é, com tantas empresas seguindo sua liderança, ela se sente vingada? “Há muita pressão quando se é o primeiro”, diz Fred Ligouri, porta-voz da empresa. “Mas mostramos que existe uma demanda dos clientes por esse produto.”

MME / ASCOM .