

Ministério de Minas e Energia
Assessoria de Comunicação Social – ASCOM

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

Sumário

VEÍCULO: Valor Econômico.....	2
Título: União Europeia retira dois produtos da lista de restrição ao aço brasileiro	2
Título: Reformas no mercado de GLP e seus riscos	3
Título: Operadoras se unem por Liquigás	6
Título: Destaques.....	7
Título: Grupo Buritipar eleva fatia na Paranapanema para 38,55%	8
Título: Ação da GE cai com acusação de fraude de US\$ 38 bilhões.....	10
Título: Golar planeja atuar em cabotagem de gás no Brasil	12
Título: Ultra perde R\$ 1,8 bi após resultados do 2º trimestre	13
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	15
Título: Megaleilão pode garantir mais R\$ 10 bi a Estados	15
Título: ‘Não duvido de que vamos privatizar coisas maiores’	16
Título: Petrobrás deve receber hoje ofertas pela Liquigás	17
VEÍCULO: Folha de S. Paulo	18
Título: Para Eletrobras, acordo de Itaipu sofreu uso político.....	18
Título: Guedes volta a sugerir privatização da Petrobras	19
VEÍCULO: Correio Braziliense.....	20
Título: Saia justa para o ministro	20
Título: Itaipu e a vitimização paraguaia	21
Título: Correio debate combustível.....	23

VEÍCULO: Valor Econômico**Data: 16/08/2019****Seção: Brasil****Autor: Assis Moreira | De Genebra****Título: União Europeia retira dois produtos da lista de restrição ao aço brasileiro**

A União Europeia (UE) retirou os aços inoxidáveis e os perfis de aço do Brasil da lista de produtos com volumes limitados para entrar no seu mercado. Abriu assim o caminho para os produtores brasileiros disputarem novos negócios no Mercado Comum Europeu.

Bruxelas submeteu ontem à Organização Mundial do Comércio (OMC) um plano de "ajuste" nas cotas tarifárias que foram adotadas no ano passado diante do aumento das importações e do desvio de comércio, como consequência da decisão dos EUA de sobretaxar produtos siderúrgicos.

No caso do Brasil, a boa notícia é que foi a retirada a salvaguarda de dois produtos. "É positivo porque libera os dois produtos para buscar mais mercado, e ainda mais porque no caso de aço inoxidável é de maior valor agregado", reagiu o presidente-executivo do Instituto Aço Brasil, Marco Polo de Mello Lopes.

A UE manteve, no seu novo plano de ajuste, a exclusão do aço semiacabado do Brasil de limites de entrada em seu mercado. Isso se explica por sua importância para a indústria europeia.

O ponto negativo, desta vez, é que o Brasil queria que seus laminados a frio estivessem numa cota global, em que teria mais capacidade de disputar maior fatia no mercado europeu. No entanto, a UE manteve cota específica para esse produto originário do Brasil.

Agora, a cota para laminados planos a frio do país caiu 11 mil toneladas para os próximos dois anos, devendo ficar em 169,9 mil depois de junho de 2020. Se estivesse na cota global, poderia disputar o volume de mais de 1 milhão de toneladas. A cota específica para folhas metálicas do Brasil teve o volume diminuído em cerca de 3 mil toneladas até 2021.

Globalmente o ajuste feito pela UE diminuirá de 5% para 3% o aumento anual das cotas, que vigoram até junho de 2021. Para a Eurofer, representante dos produtores europeus, trata-se de toda maneira de um aumento num mercado em contração. O volume que passar das cotas será taxado em 25%.

O aço inoxidável da Indonésia agora está sujeito a cotas. E um país só poderá ter no máximo 30% de fatia do aço importado pelos europeus.

Para os produtores brasileiros, qualquer chance de poder exportar mais é um alívio, já que o setor siderúrgico nacional está operando apenas 67% de sua capacidade instalada, quando precisa operar 80% para ter resultados. "O mercado interno está deprimido, e o mercado externo está convulsionado por excesso de aço e por medidas protecionistas", diz Marco Polo.

O Instituto Aço Brasil projeta exportações de 12,9 milhões de toneladas neste ano, numa queda de 7,3%. Já as importações podem chegar a 2,4 milhões de toneladas, com queda de 0,6% comparado ao ano passado. Em 2018, a China representou 42% do aço importado pelo Brasil, ante 1,4% em 2000.

Mesmo com a redução da produção na China, o excesso de oferta mundial de aço é de 395 milhões de toneladas, representando uma "super oferta brutal", como define Marco Polo. "O mundo está de cabeça para baixo na siderurgia." Para ter uma ideia, a capacidade instalada no Brasil é de 51 milhões de toneladas.

No ano passado, quando Donald Trump impôs sobretaxas na entrada do aço estrangeiro, a siderurgia americana operava com 77% de sua capacidade. Agora, opera com 83%, beneficiado pelas barreiras ao produto importado.

A UE vai discutir o ajuste que fez em sua salvaguarda com os parceiros, em Genebra. O plano é de aplicação dos novos volumes a partir de outubro.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Opinião

Autor: Helder Queiroz

Título: Reformas no mercado de GLP e seus riscos

O governo brasileiro tem se empenhado em sinalizar o objetivo de baratear o custo da energia, destacando os seus impactos potencialmente positivos sobre a renda das famílias e a competitividade do setor industrial.

É inegável o mérito do objetivo. Para a sua consecução, no caso da indústria de óleo e gás, a agenda de propostas envolve a busca de maior competição que seria fruto de duas grandes etapas de reformas. Por um lado, as reformas estruturais através da redução do poder de mercado da Petrobras (venda de ativos no refino, na distribuição de derivados e na infraestrutura de transporte)

permitiriam a consequente e esperada entrada de um número maior de agentes econômicos. Por outro lado, as reformas regulatórias criariam um novo regime de incentivos e um novo padrão de concorrência. Estes dois movimentos de reforma não estão dissociados, e a qualidade de sua implementação terá grande influência no resultado final.

Uma ilustração exemplar da necessidade de conciliar sequencialmente os passos de reformas estruturais e regulatórias com a atração de investimentos e o aprimoramento das condições de competição é o mercado de GLP (Gás Liquefeito de Petróleo). O GLP tem uma importância crucial para as famílias, por ser o combustível para a cocção de alimentos da maioria da população. Tal característica, muito mais marcante no Brasil do que em outros países, é explicada pelo insuficiente desenvolvimento dos dutos de distribuição de gás canalizado. Por esta razão, o mercado de GLP é suprido por distribuidores e revendedores em todo o país, sem que sejam noticiados problemas de ruptura de seu fornecimento.

Apesar do mercado de distribuição de GLP ser concentrado, destaca-se que há rivalidade entre as firmas líderes e, no plano regional, existem diferenciadas estruturas de mercado, com graus de concentração diversos, que variam bastante de um Estado a outro.

A melhoria das condições de concorrência pode e deve ser sempre perseguida. Entretanto, algumas medidas que estão em discussão no mercado de GLP apontam para uma previsível desorganização do mercado, colocando em risco a garantia do abastecimento e, sobretudo, a segurança operacional associada à movimentação e manuseio do produto.

Algumas medidas propostas pelo CNPE e ANP parecem não atentar, com a devida precisão, para as especificidades setoriais e para as condições de concorrência. Duas delas, pautadas pela tese não demonstrada de incremento da competição com benefícios ao consumidor, causam forte preocupação: o enchimento fracionado dos botijões e a supressão da marca.

Enchimento fracionado de botijões e supressão da marca trazem receio sobre manuseio e garantia de abastecimento

O objetivo de autorizar o enchimento fracionado dos botijões parte da ideia de que a liberdade de escolha do consumidor, a qualquer tempo e lugar, provocaria uma redução de preços. Ou seja, não seria necessário promover a troca de botijões vazios por cheios; a qualquer instante o consumidor, que em

tese ainda disporia de informações completas, perfeitas e em tempo real de todos os preços de revendedores, poderia retirar seu botijão em uso e "completar o tanque", usando a analogia já feita para uma comparação equivocada da dinâmica de abastecimento da gasolina e etanol com aquela observada no GLP.

Os problemas de segurança operacional decorrentes da movimentação irrestrita de GLP e os riscos de acidentes já deveriam apelar para uma análise muito mais cautelosa dessa proposta. Mesmo considerando que a maioria dos consumidores possa não optar por uma solução como essa, por razões práticas e pelo atual nível de qualidade do serviço de fornecimento do produto, os custos de fiscalização da conformidade das entregas tende a ser muito maior para o regulador.

As medidas parecem dar menos peso a um aspecto que já favorece a escolha do consumidor. No mercado de GLP existe, há anos, o instrumento da portabilidade. A cada mês são comercializados cerca de 35 milhões de botijões de 13 kg, sendo que cerca de 25% desse total são objeto de troca de fornecedor; isto é, a cada compra o consumidor pode eleger o fornecedor que considerar o mais conveniente, sem qualquer custo de transação, pois isto já é feito de maneira transparente para o funcionamento do mercado. Além da portabilidade da marca, há também a portabilidade de cilindros de capacidade igual ou inferior a 13 kg.

Esses dispositivos, já previstos na regulamentação setorial, definem o padrão de competição e o comportamento do consumidor. E, por tal razão, a marca fixada no botijão cumpre um papel importante para as condições de competição. A marca das distribuidoras, gravada em alto relevo em cada botijão comercializado, fornece proteção aos consumidores e rastreabilidade com relação a eventuais problemas de qualidade do produto, além de ser de responsabilidade integral das empresas de distribuição. Tal aspecto pode ser considerado como um fator de competitividade entre empresas rivais, pois impõe a necessidade permanente de investimentos na prestação de serviços, garantia da qualidade e conservação dos recipientes.

Cabe sublinhar que uma intervenção preventiva das autoridades de regulação e/ou de defesa da concorrência no setor deveria ter como ponto de partida uma análise concreta das eventuais distorções operacionais e competitivas identificadas no funcionamento do mercado nas condições atuais. Ou seja, as novas diretrizes setoriais e resoluções do regulador deveriam contemplar os

custos que serão incorridos pelos agentes econômicos, bem como os custos de regulação, fiscalização e enforcement.

Uma agenda que tente executar, simultaneamente, um conjunto amplo de reformas patrimoniais, estruturais e regulatórias corre sério risco de comprometer a segurança operacional, a garantia do abastecimento e o valor esperado de venda dos ativos, pois a incerteza com relação a mudanças de cunho regulatório serão, sem sombra de dúvida, precificadas pelos potenciais novos entrantes.

Helder Queiroz é professor do Grupo de Economia da Energia/IE/UFRJ.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Empresas

Autor: Maria Luíza Filgueiras | De São Paulo

Título: Operadoras se unem por Liquigás

A data para entrega de ofertas vinculantes pela Liquigás está mantida pela Petrobras para esta sexta-feira. O **Valor** apurou que, na última semana, houve uma reconfiguração dos consórcios, com maior concentração de operadoras do mercado de gás GLP e com menor participação de investidores financeiros.

A SHV Energy, dona da distribuidora Supergasbras, havia se unido à gestora GP Investments na primeira rodada de propostas não vinculantes. Naquela fase, a Consigaz discutia uma sociedade com a Ultragaz. No entanto, na oferta vinculante, conforme o **Valor** apurou, o segundo consórcio foi dissolvido. Hoje, o lance deve ser dado por SHV junto com a Consigaz. A GP se mantém na disputa.

A SHV, por ter 20% de participação de mercado, tem que ser minoritária no consórcio. Uma das regras da Petrobras para a disputa é que operadores que tenham mais de 10% do mercado fiquem com até 30% dos consórcios.

Já o consórcio formado por Itaúsa e Copagaz discutia a entrada de mais um operador na composição. O **Valor** apurou que os investidores conversaram com a Nacional Gas, do Grupo Edson Queiroz, que teria sido abordado também pela gestora árabe Mubadala, em terceiro consórcio.

Outro operador que tentava uma composição era a Ultragaz, com risco de ficar fora da negociação se não se associasse a um dos três consórcios existentes, conforme uma fonte. Nacional Gas e Ultragaz também só podem figurar como minoritárias em consórcios, por terem fatia superior a 10% do mercado. Esse

critério foi estabelecido desta vez para evitar qualquer obstáculo de aprovação regulatória - dado que, no ano passado, a Ultragaz havia feito sozinha a aquisição, e a transação foi vetada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

"A estimativa da Petrobras, quando aprovou propostas não vinculante, era que ao menos quatro grupos aprovados fizessem oferta firme. Mas agora parece mais plausível que sejam apenas três", disse uma fonte.

Mudanças em discussão no mercado de gás de cozinha que podem ter impacto negativo no negócio - como a possibilidade de venda fracionada de gás e fim de exclusividade de marcas nos botijões - teriam deixado os investidores financeiros mais reticentes, conforme duas fontes. "Para os operadores, é um risco que eles já têm atualmente. É diferente para alguém que estava olhando entrar agora", diz um fundo que desistiu de fazer proposta. Entre os investidores que estavam habilitadas para oferta firme mas desistiram da disputa estão as gestoras Advent e CVC Capital Partners.

A estimativa é que a transação fique em torno de R\$ 2,5 bilhões. O valor de corte da Petrobras para levar proponentes da fase não vinculante para a fase vinculante foi de R\$ 2,1 bilhões.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Empresas

Autor:

Título: Destaques

Licença para o linhão

A licença de instalação do linhão de transmissão que vai ligar Boa Vista (RO) a Manaus (AM) deve sair até o fim deste mês, de acordo com Wilson Ferreira Junior, presidente da Eletrobras, uma das sócias do consórcio que venceu o leilão pelo empreendimento em 2011. Agora, o consórcio formado por Eletronorte (49%) e Alupar (51%) aguarda a liberação das licenças pelo Ibama e pela Funai, enquanto discute com a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) o reequilíbrio econômico-financeiro da concessão. A agência reguladora propôs ajustar os valores pela inflação acumulada, mas os sócios do consórcio alegam que isso não seria suficiente para viabilizar o investimento necessário, já que houve outras mudanças macroeconômicas relevantes desde então, como a alta do dólar. "A discussão com a Aneel tem uma mediação do **Ministério de Minas e Energia**, é importante haver uma condição de equilíbrio financeiro", disse Ferreira.

Vale suspende operação

A Vale informou que suspendeu temporariamente as operações da usina de concentração de Viga da Ferrous Resources do Brasil, cuja aquisição foi anunciada em 9 de agosto. Segundo a nota, a decisão foi tomada após a companhia identificar "deficiência nos documentos relativos ao alvará do município de Jeceaba". As operações da mina de Viga não serão afetadas e prosseguirão normalmente. A companhia estima que a paralisação temporária terá um efeito negativo de 330 mil toneladas de minério de ferro por mês. "O alvará não tem qualquer relação com segurança, seja da barragem, seja das operações da Ferrous", diz trecho do comunicado.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Empresas

Autor: Marcos de Moura e Souza e Marcelle Gutierrez | De Belo Horizonte e São Paulo

Título: Grupo Buritipar eleva fatia na Paranapanema para 38,55%

O grupo Buritipar elevou a participação acionária na fabricante de produtos de cobre Paranapanema de 33% para 38,55%, com a compra, por João José Oliveira de Araújo, de uma fatia de 5,55%. Agora, a Mineração Buritirama, subsidiária do grupo Buritipar, de Araújo, passa a ter uma fatia de 29,14% e o empresário de 9,55%.

O aumento de participação do empresário ocorreu por meio da compra de ações da Petros, fundo de pensão da Petrobras, vendidas no mercado. Em nota, a Petros informou, que "vendeu sua participação em Paranapanema, aproveitando o mercado favorável para zerar sua posição no ativo". Observou que a operação faz parte da estratégia de desinvestimento em ativos com liquidez restrita e de uma gestão ativa das carteiras, com foco na busca por melhor remuneração e diversificação dos investimentos dos planos administrados pela Fundação.

Procurado, Araújo não deu detalhes sobre sua estratégia na Paranapanema. Disse apenas que "o foco continua na área financeira". As ações da fabricante registraram forte alta nos últimos dias. Ontem, subiu 11,11%, a R\$ 40. Na terça-feira, a valorização foi superior a 36%.

O investidor Luiz Barsi Filho, em entrevista ao **Valor**, contou que a alta das ações é justificada por ser "um produto da reformulação" realizada pela própria

companhia e pela mudança societária, com a saída dos fundos de pensão e entrada de um acionista privado, o Grupo Buritipar. "O melhor que aconteceu com a Paranapanema até agora, e que nós não esperávamos, foi ela deixar de ser uma empresa influenciada pelo poder estatal. Hoje, ela é uma empresa da iniciativa privada", comentou.

O movimento de saída dos fundos teve início neste ano, quando a Petros reduziu sua participação para 4,9% e a Previ, fundo dos funcionários do Banco do Brasil, vendeu sua participação de 20% para o grupo Buritipar. A última parcela, de 6,5%, concluiu início de agosto.

Depois do grupo Buritipar, o maior acionista da Paranapanema é a Caixa Econômica Federal, com 17,06%. Na sequência aparecem o investidor Silvio Tini de Araújo, com 9,05%, diretamente e por meio da Bonsucex Holding. A Glencore International Investments tem 6,02% e Cargill Financial Services possui 6,6%.

Para Barsi, o próximo passo do processo de reestruturação da Paranapanema deve ser exatamente uma oferta em bolsa das ações detidas pela Caixa. Depois, a empresa tende a fazer uma capitalização por meio de oferta de novas ações.

"A capitalização é a última etapa do processo. A Caixa tem 17% e a gente acredita que vá vender em uma oferta secundária. Depois haverá uma primária e a Caixa sai, desaparece, e a Paranapanema passa a ser uma empresa normal, como outra qualquer", disse Barsi, revelando que possui uma significativa quantia de ações da companhia em sua carteira.

Ele conta que começou a investir na Paranapanema quando o papel valia em torno de R\$ 0,80. Em 1º de junho de 2018, a cotação chegou a R\$ 0,84. Em 2 de maio de 2019, as ações foram grupadas na proporção de 17 para 1, passando para R\$ 22,07.

O processo de reformulação mencionado por Barsi começou em 2017 com a reestruturação do endividamento financeiro, que caiu 28%, e um aporte de R\$ 66 milhões pela multinacional anglo-suíça Glencore, que garantiu a participação de 6,14%. Houve ainda a restauração da fábrica de Dias D'Ávila, na Bahia. No segundo trimestre, divulgou lucro líquido de R\$ 102,8 milhões, revertendo o prejuízo de um ano atrás. A receita subiu 27,2%, para R\$ 1,4 bilhão.

VEÍCULO: Valor Econômico**Data: 16/08/2019****Seção: Empresas****Autor: Gregory Meyer e Mamta Badkar | Financial Times, de Nova York****Título: Ação da GE cai com acusação de fraude de US\$ 38 bilhões**

Uma fraude contábil "maior que as da Enron e a da WorldCom somadas" está oculta no interior da General Electric (GE), de acordo com um especialista em investigação financeira que disparou os primeiros alarmes em torno do esquema piramidal fraudulento de Bernard Madoff.

A GE, que desqualificou a afirmação como desprovida de mérito, viu suas ações caírem nada menos que 15% após a publicação do relatório de 170 páginas de autoria de Harry Markopolos. Ele alegava que as contas do conglomerado industrial escondiam uma fraude de US\$ 38 bilhões em suas divisões de seguros e de serviços petrolíferos. "Acho que a empresa é uma falência esperando para acontecer", disse Markopolos à emissora americana CNBC.

Markopolos é conhecido por suas advertências - em grande medida ignoradas - sobre o esquema piramidal fraudulento da gestora de ativos de Bernard Madoff, que levava seu nome, nos anos que antecederam sua implosão, em 2008. Ele e sua equipe forneceram uma cópia prévia de seu relatório sobre a GE a um fundo de hedge e disseram que compartilharão os lucros gerados por qualquer variação do mercado desencadeada por suas denúncias.

Larry Culp, o executivo-chefe da GE, qualificou a iniciativa como "manipulação do mercado - pura e simples". Em comunicado, ele disse: "O fato de ele ter escrito um relatório de 170 páginas mas de nunca ter conversado com altos funcionários da empresa prova que ele não está interessado em análise financeira precisa, e sim unicamente em gerar volatilidade descendente nas ações da GE para que ele e seu sócio não especificado de fundo hedge possam auferir lucros pessoais".

A empresa disse que as afirmações de Markopolos são "desprovidas de mérito" e "não fundamentadas em provas", e acrescentou: "Operamos pelo mais elevado nível de integridade na divulgação de nossos resultados e expusemos claramente nossas obrigações financeiras com grande grau de detalhamento".

Ao se referir à Enron e à WorldCom, Markopolos evocou duas das fraudes contábeis mais rumorosas do início do século 21. Ambos os escândalos resultaram em condenações penais contra altos executivos.

Markopolos também busca ser remunerado pelo governo americano, ao ter apresentado seu relatório a programas de fomento de denúncias da Securities

and Exchange Commission (SEC, o órgão regulador das bolsas americanas) e do Departamento de Justiça dos EUA, que compartilham quaisquer punições financeiras decorrentes de investigações lançadas a partir de informações prestadas.

A GE, que já foi a empresa mais valiosa dos Estados Unidos, enfrenta turbulências nos últimos três anos. As ações despencaram quando a empresa substituiu dois executivos-chefes e arcou com os custos de aquisições resultantes de avaliações errôneas e de operações de serviços financeiros de risco.

O relatório de Markopolos argumentou que a GE subdeclarou compromissos financeiros de sua divisão de seguros, disse que sua situação de fluxo de caixa está pior do que o revelado em sua prestação de contas encaminhada à SEC e disse que a empresa não prestou contas adequadamente de sua aquisição de uma participação na fornecedora de serviços petrolíferos Baker Hughes, concluída em 2017. A GE começou a reduzir essa participação em 2018 por meio de vendas de ações.

O relatório, que, segundo Markopolos, foi objeto de sete meses de pesquisa, se concentrou na divisão de resseguros de longo prazo na área de assistência, que cobre custos como asilos para idosos. O acúmulo de compromissos financeiros exigirá US\$ 28 bilhões em novas reservas, dos quais US\$ 18,5 bilhões em dinheiro imediato, disse a pesquisa. Isso apesar do acréscimo recente de US\$ 15 bilhões às suas reservas, a fim de cobrir compromissos financeiros com seguros.

O relatório afirma que a GE oculta os custos potenciais do seguro de longo prazo da área de assistência há anos, desde as décadas de 1980 e de 1990, quando a empresa era comandada pelo famoso executivo-chefe Jack Welch. A empresa declarava prêmios de seguros como lucros, enquanto os detentores de apólices eram jovens, sem acumular reservas para neutralizar o acúmulo de compromissos financeiros previstos para o período em que ficassem idosos e fracos, afirmou Markopolos.

"Acreditamos que nossas reservas atuais estão bem-respaldadas para as características de nossa carteira, e fazemos rigorosos testes de adequação de reservas todos os anos", disse a GE.

Markopolos também abordou a prestação de contas referente à Baker Hughes. A GE fundiu sua divisão de petróleo e gás com a Baker Hughes em 2017, mas, desde então, reduziu sua participação majoritária de 62,5% para 50,4%, na medida em que continua a captar recursos por meio de alienações.

Ele disse que a manutenção de uma participação de 50,4% é uma "falsa transação" que preservou a posição da empresa como uma participação não controladora, em vez de um investimento corporativo, o que esconde US\$ 9,1 em prejuízos registrados no processo.

A GE respondeu que os princípios contábeis americanos que segue exigiam que a empresa divulgasse lucros consolidados, "ao contrário do alegado por Markopolos". O balanço trimestral mais recente da empresa disse que ela teria um prejuízo de cerca de US\$ 7,4 bilhões quando se tornasse uma acionista minoritária, com base na cotação das ações da Baker Hughes no fim de julho.

"O relatório contém várias interpretações inéditas e erros puros e simples sobre os reais requisitos contábeis, o que torna suas conclusões sobre a divulgação de resultados da GE questionáveis, para dizer o mínimo", disse a presidente da comissão de auditoria da GE, Leslie Seidman, em comunicado.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Empresas

Autor: André Ramalho | Do Rio

Título: Golar planeja atuar em cabotagem de gás no Brasil

Dona do primeiro terminal de gás natural liquefeito (GNL) privado do país, a Golar Power - joint venture entre a norueguesa Golar LNG e o fundo Stonepeak - tem planos de atuar na cabotagem de GNL na costa brasileira. Ao mesmo tempo em que se prepara para concluir as obras de construção da planta de regaseificação de GNL de Sergipe, prevista para janeiro de 2020, a empresa está em busca de clientes em outros pontos do litoral do país, disse o vice-presidente executivo da companhia para a América Latina, Celso Silva.

O terminal de GNL de Sergipe está sendo preparado para receber grandes navios-tanques, que suprirão a termelétrica que está sendo construída em Barra dos Coqueiros (SE). A usina, de capacidade instalada de 1,5 mil megawatts, é da Centrais Elétricas de Sergipe (Celse), uma joint venture entre a Golar Power e a EBrasil.

A ideia da Golar é usar navios de pequena escala para escoar as cargas dos navios-tanques para outros terminais de regaseificação na costa brasileira, por meio da cabotagem. Hoje, a Petrobras opera três terminais (CE, BA e RJ). Além do projeto da Golar no litoral sergipano, um novo terminal de GNL está sendo construído pela iniciativa privada no Porto do Açu, em São João da Barra (RJ), pela Gás Natural Açu (GNA), formada pela Prumo Logística, BP e Siemens.

O primeiro navio de transporte de GNL de pequena escala da Golar Power já está em fase final de construção, mas a embarcação ainda não possui contrato assegurado. "Esperamos que o primeiro contrato [para uso do navio] seja feito no Brasil", disse Silva, no Seminário de Gás Natural do Instituto Brasileiro de Petróleo (IBP), no Rio.

A Golar também busca clientes para a embarcação em outras partes do mundo, como na Indonésia e Malásia. Silva conta que a empresa também tem planos para atuar no transporte de GNL de pequena escala em terra, como um forma de escoar o gás do terminal sergipano para o interior, por meio do modal rodoviário. "Temos trabalhado junto às distribuidoras para identificar clientes", disse Silva.

Além do terminal sergipano, a Golar tem projetos para construção de novos terminais de GNL em São Francisco do Sul (SC) e Barcarena (PA). A empresa também busca novas oportunidades nos leilões de energia nova. Para o leilão A-6, e outubro, a companhia inscreveu um projeto em Barcarena (609 megawatts) e mais dois no Sergipe, um de 1.200 MW e um de 600 MW.

VEÍCULO: Valor Econômico

Data: 16/08/2019

Seção: Empresas

Autor: Stella Fontes | De São Paulo

Título: Ultra perde R\$ 1,8 bi após resultados do 2º trimestre

O grupo Ultra desapontou mais uma vez, ao entregar resultados fracos e abaixo do esperado no segundo trimestre, e a resposta do mercado foi dura. Em um único pregão, a holding Ultrapar perdeu ontem cerca de R\$ 1,8 bilhão de valor de mercado na B3, diante da queda de 8,4% de suas ações, para R\$ 16,88 - maior baixa do Ibovespa. Essa é a menor cotação do papel em pouco mais de sete anos e indica que a paciência dos investidores, que desde o começo de 2018 aguardam o retorno do grupo à trajetória de crescimento constante que marcou sua história, está se esgotando.

De abril a junho, a companhia teve receita líquida de R\$ 21,7 bilhões, com recuo de 4% na comparação anual, e resultado antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebtida) ajustado de R\$ 589,2 milhões, 18% menor. Com a piora operacional, o lucro líquido atribuível aos acionistas controladores caiu 53%, para R\$ 114,4 milhões. Os números frustraram as expectativas dos analistas, que já eram conservadoras, e evidenciaram que o Ultra segue com dificuldades de melhorar as margens.

Nenhum dos cinco negócios - Ipiranga, Oxiten, Ultraz, Ultraz e Extrafarma - mostrou desempenho operacional ou melhor do que o verificado um ano antes, quando a greve dos caminhoneiros teve impacto importante na distribuição de combustíveis, ou melhor do que o aguardado pelos analistas.

Em relatório, o Credit Suisse comentou que esse foi o sexto trimestre de resultados abaixo do esperado. O Santander destacou que as principais contribuições negativas vieram de Ipiranga e Oxiten. O Itaú BBA apontou que a Ipiranga teve desempenho pior em termos de volumes e margens que suas pares Raízen e BR Distribuidora, o que sugere que a distribuidora "pode ser pressionada a baixar seus preços, e, consequentemente, suas margens, nos próximos trimestres".

A direção da Ultraz, comandada por Frederico Curado, presidente executivo, segue empenhada em reverter a situação e tentar convencer o mercado de que sua estratégia para os diferentes negócios vai funcionar. Em teleconferência com analistas, o diretor financeiro e de relações com investidores, André Pires de Oliveira Dias, voltou a dizer que o grupo está mais seletivo nos investimentos e que, por essa razão, a intenção é não atingir o orçamento de R\$ 1,76 bilhão definido para 2019 - que já era inferior aos R\$ 2,08 bilhões desembolsados no ano passado.

"Mesmo que sazonalmente haja concentração dos investimentos no segundo semestre, a expectativa é encerrar o ano com capex [investimentos de capital] abaixo do plano de investimento aprovado", disse. No primeiro semestre, os desembolsos da Ultraz somaram R\$ 604 milhões, com queda de 42%.

O executivo também reafirmou que o Ultra trabalha para recuperar margens, especialmente na Ipiranga, sem abrir mão de volume e participação de mercado. Mas não foi o que se viu no segmento de diesel no segundo trimestre. Enquanto o mercado cresceu, em base anual, as vendas do combustível na Ipiranga caíram 9%. O executivo atribuiu o desempenho à decisão de não fechar determinados contratos B2B com margens consideradas insatisfatórias.

No trimestre, a margem Ebitda por metro cúbico da Ipiranga ficou em R\$ 80, frente a R\$ 96 no primeiro trimestre e R\$ 69 um ano antes. As vendas de combustíveis, por sua vez, caíram 4%, com maior volume de etanol, que tem margem pior, e queda de 9% em diesel.

O desempenho aquém do esperado nos últimos trimestres não pode ser atribuído exclusivamente à gestão ou à estratégia de negócios do grupo. O

crescimento mais lento do que o esperado da economia brasileira e fatores externos, como o recuo do petróleo e o impacto dessa desvalorização nos preços de químicos e petroquímicos, desenham uma conjuntura bastante desfavorável às empresas do Ultra, com impacto direto em rentabilidade e vendas.

Na teleconferência de ontem, a direção voltou a prometer melhora dos resultados no segundo semestre. Contudo, ainda não está claro se haverá aceleração da economia doméstica e se os fatores internacionais que pesaram nos últimos meses sairão do radar. Conforme Pires, o ambiente econômico ainda é fraco, mas há otimismo em relação ao andamento das reformas estruturais.

Além disso, as iniciativas do governo no setor de óleo e gás vão contribuir para o desenvolvimento dessa cadeia de valor. "As mudanças estruturais trazem oportunidades, como no segmento de refino, que podem alavancar o crescimento da Ultrapar e destravar valor para diferentes áreas", ressaltou. Conforme Pires, a visão do grupo é a de que a cadeia de óleo e gás vai passar por uma ampla transformação nos próximos cinco ou dez anos, de forma que a Ultrapar deve estar posicionada para se beneficiar dessa mudança. "A gente não tem visão clara agora se vai participar ou não, mas temos de acompanhar", acrescentou. **(Colaboraram Rita Azevedo e Marcelle Gutierrez)**

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Data: 16/08/2019

Seção: Economia

Autor: Daniel Weterman / BRASÍLIA

Título: Megaleilão pode garantir mais R\$ 10 bi a Estados

Senadores propõem aumentar valores a serem repassados com leilão do petróleo do pré-sal

Senadores querem aumentar os valores a serem repassados para Estados e municípios com o megaleilão do petróleo, previsto para novembro. Há uma articulação para que a divisão do bônus de assinatura ocorra antes do pagamento da dívida do governo com a Petrobrás. Com isso, o total de recursos destinados a governadores e prefeitos chegaria a quase R\$ 32 bilhões, R\$ 10 bilhões a mais do que prevê o governo e a proposta aprovada na Câmara. O leilão será realizado em 6 de novembro e tem outorga de R\$ 106,561 bilhões. Desse total, a Petrobrás ficará com R\$ 33,6 bilhões, e Estados e municípios terão R\$ 21,7 bilhões, de acordo com o texto aprovado pelos deputados.

O Senado discute fazer o pagamento do bônus antes do pagamento à petroleira. Neste caso, o valor líquido que sobraria para a União diminuiria de R\$ 51,07 bilhões para R\$ 40,99 bilhões. A demanda foi apresentada por parlamentares ao relator da proposta no Senado, Cid Gomes (PDT), que promete concluir o parecer até o fim da semana que vem. O relator não mexerá nos percentuais, mas está considerando revisar o valor total da distribuição. "Essa é uma demanda que existe de alteração do que foi aprovado na Câmara. Como relator, tenho que expressar uma média do pensamento do Senado", declarou o parlamentar ao Estadão/Broadcast. A proposta faz parte do pacto federativo que senadores exigem votar antes da reforma da Previdência na Casa.

Com a alteração, a proposta teria que voltar para a Câmara. A estratégia é aprovar um texto antes de novembro, para que Estados e municípios recebam os recursos logo após o leilão. A presidente da Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) do Senado, Simone Tebet, se comprometeu em pautar a PEC logo após o relator concluir seu parecer. Uma das possibilidades é votar o texto no dia 28 de agosto.

Divisão. A União definiu em R\$ 106,5 bilhões o valor do bônus de assinatura que será pago pelas empresas vencedoras no megaleilão. Dentro da Proposta de Emenda à Constituição (PEC) do Orçamento Impositivo, a Câmara aprovou uma partilha em que Estados ficariam com 15% dos recursos e municípios com outros 15%, descontada a quantia devida pela União à Petrobrás. Se o valor devido pela União para a Petrobrás entrar na conta, os Estados ficariam com R\$ 15,98 bilhões e outros R\$ 15,98 bilhões iriam para os municípios. Caso prevaleça o texto que passou na Câmara, seriam destinados R\$ 10,9 bilhões para governos estaduais e R\$ 10,9 bilhões para prefeituras.

Além das mudanças na divisão do bolo, o relator deve definir critérios para a distribuição de recursos entre os Estados e municípios. Ele disse acreditar que o texto aprovado na Câmara é omissivo em relação a isso e que a dúvida em relação à maneira como serão destinados os valores para cada Estado e cada município do País só vai atrasar a chegada do dinheiro nos caixas.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Data: 16/08/2019

Seção: Economia

Autor: DENISE LUNA, FERNANDA NUNES E VINICIUS NEDER

Título: 'Não duvido de que vamos privatizar coisas maiores'

Em tom de brincadeira, ministro da Economia, Paulo Guedes, afirmou ontem que a Petrobrás poderia entrar na lista de privatizações do governo federal. Ao

lado do presidente da estatal, Roberto Castello Branco, Guedes participou de um evento do setor de petróleo e gás, no Rio, no fim da tarde. Em discurso, disse que o governo estava avançando no processo de venda de empresas como Eletrobrás e Correios. Em um trecho, se virou para o presidente da Petrobrás: "Não duvido que vamos privatizar coisas maiores, viu Castello?"

Questionado sobre a eventual privatização da estatal, Guedes ressaltou que, por enquanto, a ideia é apenas uma "brincadeira e especulação", mas que o presidente Jair Bolsonaro, há dois dias, cobrou mais vendas de estatais por parte do secretário especial de Desestatização, Desenvolvimento e Mercados do Ministério da Economia, Salim Mattar. "Fiz uma brincadeira com o Castello, pelo seguinte: o presidente está cada vez mais sintonizado nessa agenda de privatização. Na minha frente, há dois dias, ele falou para ele (Mattar): "Você devia estar vendendo uma por semana, você tá dormindo, o que você está fazendo no governo?"", afirmou Guedes.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Data: 16/08/2019

Seção: Economia

Autor: Mônica Scaramuzzo

Título: Petrobrás deve receber hoje ofertas pela Liquigás

O Itaúsa, holding de investimentos do Itaú Unibanco, e o fundo Mubadala devem apresentar hoje propostas firmes para a compra da Liquigás, divisão de gás de cozinha que pertence à Petrobrás, apurou o Estado. O Itaúsa terá em seu consórcio a empresa Copagaz e o Mubadala terá em seu grupo empresas regionais do País, segundo fontes ouvidas pela reportagem. Esta é a segunda tentativa da Petrobrás de se desfazer da Liquigás.

Em 2016, a estatal chegou a vender a companhia para o grupo Ultra, dono da Ultragaz, por R\$ 2,8 bilhões, mas o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) barrou a compra alegando concentração de mercado. Para evitar problemas com o Cade, grupos econômicos e financeiros estão se unindo com empresas que atuam no setor para comprar a empresa de botijão. O Itaúsa, que tem entre seus investimentos a Alpargatas (dona da Havaianas) e é acionista do gasoduto NTS, que pertenciam à Petrobrás, quer expandir sua atuação no setor de gás.

A holding do Itaú Unibanco estava entre as interessadas no gasoduto da TAG, que acabou sendo comprado pela francesa Engie por US\$ 8,6 bilhões. A empresa Copagaz, quarta maior neste setor, mas com fatia menor de 10%, está neste consórcio ao lado da Itaúsa, que também pretende atrair o grupo Edson Queiroz para o negócio. O fundo Mubadala é outro interessado, segundo

fontes. Mas como não atua neste setor está em conversas com a Consigaz para fazer parte do consórcio. A Petrobrás pode levantar entre R\$ 2,5 bilhões e R\$ 3 bilhões com a venda do negócio. O Santander está assessorando a estatal nessa venda.

No páreo futuro. O grupo Ultra não poderá fazer proposta direta pelo negócio. No entanto, poderá entrar no grupo que sair vencedor comprando partes da empresa que não tenham concentração com a Ultragaz. Procurados, Itaúsa e Petrobrás não comentaram. O grupo Ultra e Copagaz não quiseram se pronunciar sobre o assunto. Mubadala não retornou os pedidos de entrevista.

VEÍCULO: Folha de S. Paulo

Data: 16/08/2019

Seção: Mundo

Autor:

Título: Para Eletrobras, acordo de Itaipu sofreu uso político

São Paulo | Reuters- O acordo assinado entre Brasil e Paraguai sobre a contratação de energia produzida pela hidrelétrica de Itaipu foi alvo de "uso político", mas as negociações entre as partes por um novo acordo já foram retomadas, disse nesta quinta-feira (15) o presidente da Eletrobras, Wilson Ferreira Jr..

A Eletrobras é responsável pela gestão de Itaipu no Brasil, papel exercido no Paraguai pela também estatal Ande. O acordo entre os países acabou cancelado após gerar polêmica no Paraguai, onde políticos chegaram a ameaçar de impeachment o presidente Mario Abdo Benítez;

O Ministério de Minas e Energia brasileiro e o Itamaraty disseram na semana passada que o acordo tornado sem efeitos tinha como objetivo reequilibrar a divisão da energia da usina entre os países, "de modo que cada parte pague pela energia que efetivamente consome". Segundo as pastas, Brasil e Paraguai continuarão buscando a "correção de eventuais desequilíbrios".

"Talvez a gente possa entender. Itaipu não tem uma relevância absoluta no PIB brasileiro, mas tem no caso do Paraguai", disse Ferreira, em evento com investidores em São Paulo.

"Houve esse uso político perturbador, deu-se um passo atrás, mas vai se continuar perseguindo esse processo."

VEÍCULO: O Globo**Data: 16/08/2019****Seção: Economia****Autor: RAMONA ORDONEZ, PEDRO CAPETTI E LÉO BRANCO****Título: Guedes volta a sugerir privatização da Petrobras**

Em tom de brincadeira, ministro disse ao presidente da estatal que, pelo ritmo que Bolsonaro quer dar à desestatização, em breve o governo poderá vender "coisas maiores! Sobre a reforma tributária, disse ver a guerra fiscal como "liberdade"

RIO E SÃO PAULO- O ministro da Economia, Paulo Guedes, voltou ontem a sugerir a possibilidade de privatização da Petrobras. Ao lado do presidente da estatal, Roberto Castello Branco, em evento no Rio, disse que, pelo ritmo das desestatizações, talvez o executivo tenha que tratar do tema em breve: — Estamos começando devagar nas privatizações, mas já sabemos que vamos privatizar os Correios, a Eletrobras. Não duvido que agente vai privatizar algumas coisas maiores, viu, Castello?

Guedes provocou risos na plateia, mas, depois, perguntado sobre o assunto, disse que foi apenas uma brincadeira: — Isso, por enquanto, é uma brincadeira, uma especulação. Eu disse para ele (Castello Branco) ficar alerta porque, na velocidade em que o presidente (Bolsonaro) está indo, pela prensa que está dando no Salim (Mattar, secretário de Desestatização), acho que já, já chega na Petrobras.

Na semana passada, Jair Bolsonaro disse ter cobrado de Mattar a privatização de ao menos "uma estatal pequenininha por semana". Ontem, Guedes disse que o presidente está mais "sintonizado" com a agenda de privatizações e lembrou ter presenciado Bolsonaro cobrando Mattar sobre o fechamento de Valec e EPL e a venda dos Correios.

OPÇÕES PARA ESTADOS

Guedes afirmou que estatais como Petrobras e Eletrobras "quase quebraram" e perderam capacidade de investimento em governos anteriores. Disse que o país precisa de investimentos privados fortes para retomar o crescimento, o que, na visão dele, é incompatível com monopólios estatais.

Mais cedo, em São Paulo, Guedes defendeu que estados tenham o direito de aderir ou não ao sistema de impostos unificados que o governo quer adotar a partir da reforma tributária. Ele defende a criação do Imposto de Valor Agregado (IVA) dual, ou seja, que agregue tributos federais (PIS, IPI e Cofins) com a possibilidade de estados e municípios — que cobram ICMS e ISS —

entrarem no sistema: — Não vamos brigar com estados e municípios — disse, citando iniciativas similares ao IVA dual no Canadá e na Índia.

— A ideia é entrar quem quer. Quem quiser fica fora. A guerra fiscal é terrível por um lado, mas por outro é a competição, o direito de sair fora de um imposto. Chamam isso de guerra fiscal, eu chamo de liberdade.

VEÍCULO: Correio Braziliense

Data: 16/08/2019

Seção: Negócios

Autor: Amauri Segalla

Título: Saia justa para o ministro

Mercado S/A

O ministro Bento Albuquerque (Minas e Energia) pode ter caído numa pegadinha: ele confirmou presença em debate sobre a concorrência no setor de óleo e gás provavelmente sem atentar para o fato de o evento ser patrocinado por um notório devedor de impostos neste mercado: a Refinaria de Manguinhos, recentemente rebatizada de Refit, que acumula dívidas bilionárias em impostos não recolhidos. Também estarão presentes o diretor da ANP Aurélio Amaral e o superintendente-geral do Cade, Alexandre Cordeiro. Outro nome confirmado é do ex-advogado geral da União Luis Inácio Adams, recentemente contratado pela própria refinaria, que gastou no ano passado R\$ 49,6 milhões com advogados, segundo balanço divulgado na CVM. O valor é superior ao desembolsado com a própria folha de pagamento e representa quase 30% do prejuízo de R\$ 177 milhões reportado pela empresa.

Argentina YPF acelera no Brasil

A petrolífera argentina YPF está empolgada com o desempenho da marca no mercado brasileiro. A empresa, terceira maior petrolífera das Américas, registrou no Brasil crescimento de 6% em vendas totais no ano passado. O segmento de produtos automotivos, como óleos lubrificantes, disparou 39%. Na próxima semana, o vice-presidente Santiago Martinez Tanoira virá ao país para ouvir dos executivos brasileiros, em Diadema (SP), as razões que levaram a essa alta.

VEÍCULO: Correio Braziliense**Data:** 16/08/2019**Seção:** Opinião**Autor:****Título:** Itaipu e a vitimização paraguaia

Nos últimos anos, o Paraguai tem obtido reiteradas vantagens do Brasil. Cerca de 10 anos atrás, conseguiu triplicar o valor cobrado pela energia cedida ao Brasil. Também recebeu US\$ 400 milhões do Brasil para construir a linha de transmissão de Itaipu a Assunção. Mais recentemente, o Brasil se comprometeu a construir mais duas pontes na fronteira.

O mais novo episódio com nosso vizinho começou no final de julho com o estardalhaço feito por senadores paraguaios sobre uma “ata diplomática” de reunião realizada entre os dois países há alguns meses. Senadores caracterizaram tal ata como “acordo secreto altamente prejudicial” para o Paraguai, o que culminou na demissão de autoridades paraguaias, entre as quais o ministro de Relações Exteriores.

Segundo a imprensa, a ata previa nada mais que a regularização da contratação anual da potência e da energia da usina pelos dois países nos termos do Tratado de Itaipu. Não se trata de novo acordo, mas de um plano para fazer valer alguns dos termos pactuados em 1973 no tratado que não estavam sendo cumpridos.

Há anos o Paraguai burla o Anexo C do Tratado de Itaipu, que prevê que os dois países devem contratar anualmente “frações da potência instalada na central elétrica” (cláusula II.2), sendo que cada parte terá o direito de “utilizar a energia que puder ser produzida pela potência por ela contratada” (cláusula II.4), e o dever de pagar os custos incorridos pela usina “proporcionalmente às potências contratadas” (cláusula IV.2).

As despesas da usina têm sido rateadas entre os dois países em razão de dois fatores: (i) as despesas de exploração, de amortização e de juros sobre a dívida da usina são divididas em função da potência contratada por país; (ii) enquanto as despesas para provimento de royalties e encargos de administração e supervisão são cobrados em função da energia consumida pelos respectivos países.

Como a “energia vinculada à potência contratada” é definida de forma conservadora (para recuperar os custos da usina mesmo em anos de baixa hidrologia), a usina geralmente produz mais que esse montante, resultando em “energia adicional”.

A vantagem paraguaia advém de rateio assimétrico dessas duas formas de energia. Em 2018, o Paraguai contratou apenas 10,6% da potência, mas levou 34,7% da “energia adicional”, arcando com parcela menor dos custos, levando parcela maior da energia mais barata, mas ainda dividindo igualmente as receitas de royalties, remuneração de capital e reembolso de encargos de administração e supervisão.

Os grandes prejudicados dessa assimetria são os consumidores brasileiros, que pagaram USD 37,40/MWh pela mesma energia que os paraguaios levaram por USD 26,26/MWh. Ou seja, paraguaios pagam energia 30% mais barata que os brasileiros.

Como se essa vantagem não bastasse, os paraguaios desfrutam da “remuneração por cessão de energia”, um pagamento adicional pela parcela da potência contratada pelo Brasil advinda das unidades geradoras pertencentes ao Paraguai. O valor pago ao país vizinho, a título de cessão de energia em 2018, foi de USD 327 milhões. Quando se soma esse pagamento aos USD 37,40/MWh, o valor final pago pelos brasileiros sobe para USD 41,45/MWh.

A ata diplomática não previa o ressarcimento pelos valores pagos a menos pelo Paraguai nos últimos anos, nem previa a implantação imediata dos termos vigentes do tratado: previa apenas a regularização gradual ao longo dos próximos quatro anos.

O tratado de Itaipu é muito benéfico ao Paraguai. Itaipu não apenas fornece mais de 90% da energia consumida pelo nosso vizinho, mas também é importante fonte de receitas para o país. Os valores que o Paraguai recebe de Itaipu (soma de royalties, rendimento do capital, encargos de administração e supervisão, e cessão de energia) superam o valor pago pela energia que o país consome. Em 2018, o Paraguai ganhou 15.043.900 MWh de energia e USD 249 milhões de receita líquida de Itaipu.

Ou seja, o Paraguai não paga nada, recebe energia e ainda ganha dinheiro. Quem de fato arca com todos os custos de Itaipu é o consumidor brasileiro. O Brasil precisa divulgar os números acima para combater o discurso de vitimização que políticos paraguaios têm adotado para alavancar, astutamente, sua posição de negociação. E nossos diplomatas precisam evitar que o consumidor brasileiro pague a conta, mais uma vez, do oportunismo de nossos vizinhos.

VEÍCULO: Correio Braziliense**Data: 16/08/2019****Seção: Economia****Autor: Simone Kafruni****Título: Correio debate combustível**

A complexa tributação do setor de combustíveis leva à sonegação, inadimplência e à concorrência desleal. Responsável pela maior arrecadação do país, o segmento acumula um passivo tributário de R\$ 7,2 bilhões, resultado do emaranhado de regulamentações e alíquotas, diferentes em cada unidade da federação, e da leniência da legislação em relação aos devedores contumazes.

Para debater a questão, o Correio realiza, na próxima quarta-feira, 21 de agosto, o Correio Debate — Ética concorrencial e simplificação tributária, no auditório do jornal. Estão confirmados o presidente do Superior Tribunal de Justiça, ministro João Otávio Noronha, que fará a abertura do evento, César Mattos, secretário de Advocacia da Concorrência e Competitividade do Ministério da Economia, parlamentares, os secretários da Fazenda André Clemente, do Distrito Federal, e Cristiane Alkmin, de Goiás, além de André Luiz Mendonça, advogado-geral da União, que fará o encerramento. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas pelo site www.correiobraziliense.com.br/correiodebate/etica.

De acordo com a Associação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Lubrificantes, Logística e Conveniência (Plural), os impostos chegam a 50% do valor do produto, entre tributos estaduais e federais. Estudo da entidade aponta que sonegação e inadimplência somam R\$ 7,2 bilhões, dos quais 70% a 75%, algo em torno de R\$ 5,2 bilhões, são relacionados ao etanol.

Conforme Helvio Rebeschini, diretor de Planejamento Estratégico e Mercado da Plural, além da complexidade tributária, a legislação é leniente com os devedores. “Todos os setores de alta tributação (cigarro, bebida, perfumaria e combustíveis) têm a figura do devedor contumaz de uma forma mais contundente. No caso de combustíveis, que é o que o mais arrecada, não existe barreira para agentes entrarem no mercado. São poucas exigências. E lei é tolerante com o inadimplente”, ressaltou.

Rebeschini explicou que o devedor eventual de um pequeno negócio que gera R\$ 1 mil de tributos e não paga por problemas econômicos é tratado do mesmo jeito que um distribuidor de combustível que deve R\$ 500 milhões. “Temos que criar mecanismos na legislação para diferenciar o joio do trigo. Porque os devedores contumazes usam a súmula 70 do Supremo Tribunal Federal (STF), da década de 1970, que diz que o Estado não pode usar meios coercitivos para

obter tributos”, afirma. “Nos Estados Unidos e na Alemanha, não pagar tributo é crime”, comparou. **(SK)**

MME / ASCOM .