

Ministério de Minas e Energia
Assessoria de Comunicação Social – ASCOM

Destaque: Matérias que citam o ministro Fernando Coelho Filho ou o MME:

Valor Econômico

[Título: Liminar favorece hidrelétricas em imbróglio judicial](#) 8

Sumário

VEÍCULO: O Globo	2
Título: Desde o temporal, mais de dez equipes da Light foram ameaçadas 2	
VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	3
Título: Geopolítica e tecnologia 3	
Título: Nota..... 5	
VEÍCULO: Folha de S. Paulo	6
Título: Carro elétrico terá preço do a combustão em 2025, diz Nissan..... 6	
VEÍCULO: Valor Econômico	7
Título: Gasolina do Brasil é a 2ª mais cara do mundo..... 7	
Título: Liminar favorece hidrelétricas em imbróglio judicial 8	
Título: Empresas de serviços públicos mapeiam áreas de risco no Rio 10	

Título: Possível tarifa ao aço nos EUA ameaça gerar disputa global.....	12
Título: Eleição ameaça sucesso da abertura do setor de petróleo no México	14
Título: Correção.....	16
Título: Sócios controladores da Vale já estão livres para vender ações	16
Título: Grupo Gerdau negocia ativo no México com a Simec.....	18
Título: Destaques	19
Título: Unicoba prevê crescer em iluminação e avalia abrir capital	19
Título: Usina de aço longo volta a reajustar preço	21
Título: Usinas confirmam que vão elevar apostas no etanol na safra 2018/19.....	23
Título: Preços já começaram a aumentar	25
Título: Municípios têm avanços em energia e transportes.....	26
Título: Smart City Laguna une eficiência e inclusão	28
Título: Redes automatizadas ainda engatinham.....	29
Título: Iluminação deve integrar tecnologias.....	31
Título: PPPs podem melhorar iluminação e segurança.....	32

VEÍCULO: O Globo

Seção: Rio

Autor: Giselle Ouchana

Título: Desde o temporal, mais de dez equipes da Light foram ameaçadas

Algumas regiões permanecem sem luz. Penha é o bairro mais afetado.

Mais de dez equipes da Light foram ameaçadas desde a última quinta-feira, quando um temporal derrubou centenas de árvores em toda a cidade e afetou grande parte da rede elétrica. De acordo com a Light, neste domingo funcionários que trabalhavam no Tanque, na Zona Oeste, foram abordados com violência para religar a luz num ponto do bairro. Outros casos ocorreram nos bairros Costa Barros, Guadalupe, Pavuna, Vaz Lobo, Sulacap e Marechal Hermes. De acordo com a empresa, em todos os casos, as equipes foram ameaçadas e/ou agredidas.

Na noite desta sexta-feira, funcionários foram rendidos por bandidos armados do Morro do Engenho, em Inhaúma, na Zona Norte. Eles faziam um conserto da

rede elétrica na Travessa Marques da Cruz, quando bandidos armados obrigaram os profissionais a seguir até a comunidade e restabelecer a energia.

PENHA CONCENTRA MAIOR NÚMERO DE RUAS SEM ENERGIA

Ainda neste domingo, três dias após a forte chuva, muitas residências permanecem sem luz. De acordo com a Light, a região da Penha é a que concentra o maior número de ocorrências. Os bairros de Guadalupe, Anchieta, Ilha do Governador, Jacarepaguá e Tanque também há moradores em energia elétrica.

Morador de Anchieta, na Zona Norte, o administrador Marcio Paiva, de 45 anos, ficou sem luz em casa até meio-dia deste domingo.

— O telhado do vizinho despençou com a força do vento e arreventou as fiações. Desde que tudo aconteceu, eu e minha esposa fizemos mais de dez solicitações à Light mas só hoje eles conseguiram resolver a situação.

Para solucionar os casos, a Light aumentou número de profissionais em campo (de 1.500 para cerca de 2 mil), totalizando 400 equipes, deslocando turmas, inclusive, do Vale do Paraíba e da Baixada Fluminense, para reforçar o seu quadro funcional nas ruas.

A empresa amanheceu a quinta-feira com 20% do total da sua base de clientes sem energia e às 14h deste domingo havia ainda 1,75% de clientes interrompidos. A Light informou que não há mais trecho de bairro com grande número de clientes sem energia e que a empresa trabalha em situações isoladas, com endereços específicos, onde há transformadores ou ramais danificados nas residências dos clientes.

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Espaço aberto

Autor: José Goldemberg

Título: Geopolítica e tecnologia

Os grandes estadistas do século 19, como Talleyrand na França, Metternich na Áustria e Bismarck na Alemanha, definiram o jogo do poder na Europa e nos impérios coloniais com uma mistura da força militar (hard power) e diplomacia (soft power). A tecnologia teve papel reduzido nessas atividades, exceto na produção de armas convencionais, às quais a maioria dos países tinha acesso. Foi por essa razão que a 1.ª Guerra Mundial durou quatro anos (1914- 1918), provocando milhões de mortes e com resultados finais inconclusivos num armistício que levou depois à 2.ª Guerra Mundial (1939-1945).

Essa situação mudou a partir de meados do século 20, em razão de desenvolvimentos tecnológicos. E quais são esses desenvolvimentos? Em primeiro lugar, o desenvolvimento de armas nucleares, que levou a um novo equilíbrio entre as grandes potências que as forçou a uma coexistência pacífica e evitou novas guerras mundiais que poderiam devastá-las completamente, como ocorreu com as cidades japonesas de Hiroshima e Nagasaki, sobre as quais bombas atômicas foram lançadas.

Isso, contudo, não evitou conflitos regionais em diversas partes do mundo, como na Coreia, no Iraque, no Afeganistão e em vários países da África, mas não houve guerras globais nos últimos 70 anos, o que é um longo período, sem precedentes nos últimos séculos. Em segundo lugar, a enorme dependência da civilização moderna do uso do petróleo e gás, cujo comércio foi dominado por um cartel de países exportadores de petróleo (Opep) formado pelos maiores produtores mundiais, do Oriente Médio. Gás e derivados de petróleo representam mais de 50% de toda a energia usada no mundo e alimentam todo o setor de transporte e parte significativa do consumo industrial e doméstico.

O fluxo mundial de petróleo e gás na economia mundial é como o sangue que circula no organismo humano, movimentando cerca de US\$ 1 trilhão por ano, e seu coração se encontra nas mãos da Opep. A importância do petróleo é tal que ele chega a ser comercializado a um preço cerca de dez vezes maior do que seu custo de produção (que é cerca de US\$ 10 por barril na Arábia Saudita). Isso produziu enormes recursos financeiros, que permitiram aos países-membros da Opep atingir elevado nível de vida, apesar de não disporem de outros recursos naturais. Esta situação já dura mais de meio século.

Mas está começando a mudar, porque vem diminuindo o receio de que a era do petróleo chegue ao fim, uma vez que as reservas começaram a se esgotar em algumas partes do mundo, como no Mar do Norte, ou a produção nas águas rasas da Bacia de Campos, no Espírito Santo. Por essa razão, o paradigma vigente até recentemente era o de que as reservas de petróleo se esgotariam logo e, à medida que isso fosse acontecendo, seu preço subiria brutalmente, como em 1973. Esse paradigma mudou: existem ainda imensas reservas de petróleo no Oriente Médio e os avanços da tecnologia de exploração em águas profundas (pré-sal), não só no Brasil, como em outros países, ampliaram ainda mais essas reservas.

Além disso, os Estados Unidos passaram a liderar a produção de petróleo e gás retirados de rochas impregnadas de hidrocarbonetos, usando novas tecnologias, e por essa razão importam cada vez menos petróleo. E existem hoje mais países produzindo petróleo, incluído o Brasil, do que 20 anos atrás. Também o consumo de petróleo no mundo tende a cair, porque os automóveis – existe aproximadamente 1 bilhão deles no mundo todo – são mais eficientes e

gastam menos gasolina ou óleo diesel do que os modelos antigos para percorrerem a mesma distância.

Mais ainda, outras formas de energia, como a dos ventos, a fotovoltaica, a de biomassa e o etanol, se desenvolveram e já se tornaram competitivas em muitos casos. Essas tecnologias geram eletricidade, cujo consumo no mundo está aumentando rapidamente. E a tendência é a demanda se acelerar ainda mais. Automóveis elétricos, cuja tecnologia se está desenvolvendo, vão reduzir ainda mais o consumo de petróleo. Vivemos hoje num mundo em que petróleo é abundante e por essa razão seu custo baixou a até US\$ 30 ou US\$ 40 por barril.

Mais recentemente subiu um pouco, mas a tendência é de baixa, de acordo com muitos analistas. O preço só não caiu mais porque a economia dos países produtores de petróleo liderados pela Arábia Saudita depende dos lucros obtidos com ele e essas nações limitaram a sua produção para manter o preço elevado. Há aqui um equilíbrio delicado. O que a Opep fez para preservar o seu papel dominante no mercado foi baixar o preço do barril até US\$ 30-US\$ 40, com o intuito de "quebrar" os seus competidores, o que só conseguiu parcialmente. Sucede que a Opep tem outros instrumentos para dominar o mercado de petróleo no mundo: a Arábia Saudita tem capacidade ociosa de produção e pode aumentar ou reduzir rapidamente a quantidade de petróleo que vende, o que os seus concorrentes não conseguem fazer.

Por essa razão, apesar de enfraquecido, o cartel da Opep tem ainda enorme poder. No novo paradigma, o valor das empresas de petróleo não é mais determinado por suas reservas, mas pelo que elas são capazes de produzir e vender. Na linguagem dos economistas, "é melhor ter dinheiro no banco do que petróleo debaixo da terra". A política seguida pela Petrobrás a partir de 2002 foi exatamente a oposta. Ela se deveu a um nacionalismo equivocado, em que o importante era preservar as reservas e afastar empresas petrolíferas internacionais de colaborar com a estatal na exploração das reservas do pré-sal, política essa que agora está sendo revertida. O custo de produção de petróleo da Petrobrás não é tão baixo quanto o da Arábia Saudita, (porque no pré-sal há toda uma infraestrutura a instalar), mas há aqui ainda uma "janela de oportunidades" a aproveitar.

PROFESSOR EMÉRITO E EX-REITOR DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo

Seção: Economia / colunas

Autor:

Título: Nota

» **Divisão.**

O braço de açúcar e bioenergia da Bunge no Brasil silenciou sobre as declarações do CEO da companhia, Soren Schroder, de que está em estudo a venda ou o desmembramento das usinas da multinacional no País. Um analista do setor avaliou que a localização de seis das oito plantas sucroenergéticas, entre São Paulo e Minas Gerais, facilitaria o desmembramento para a aquisição por outros grupos.

VEÍCULO: Folha de S. Paulo**Seção: Mercado****Autor:****Título: Carro elétrico terá preço do a combustão em 2025, diz Nissan**

Maior fabricante de veículos a bateria espera fim de subsídios em sete anos

Os carros elétricos continuarão mais caros que os movidos a combustão até a metade da próxima década, segundo um dos mais importantes executivos da Nissan.

Para Daniele Schillaci, vice-presidente da montadora japonesa, os preços dos veículos a bateria e dos tradicionais vão se igualar em 2025, o que eliminará a necessidade de subsídios estatais que hoje sustentam as vendas dos elétricos.

"Acreditamos que 2025 será o ponto da virada, e os custos vão se equivaler. Também será um ponto de inflexão para o consumidor."

A Nissan, que faz parte de aliança global com a Renault e a Mitsubishi, é a maior produtora de elétricos do mundo. Desde o lançamento de seu primeiro carro movido a bateria, o Leaf, em 2010, foram 500 mil unidades vendidas.

Montadoras estão investindo bilhões de dólares em tecnologias para carros elétricos a fim de se adequar a regras mais rígidas de emissão de carbono.

Hoje, menos de 1% dos carros vendidos globalmente são elétricos. O custo é a principal razão para o baixo índice.

No Reino Unido, por exemplo, um Nissan Leaf custa a partir de £ 22 mil (R\$ 100 mil), enquanto seu equivalente a combustão, o Micra, sai por £ 12 mil (R\$ 54.500).

O custo total de propriedade de um elétrico, que incorpora combustível e outros gastos associados à operação de um veículo, vai ser equivalente ao de um carro a combustão ainda neste ano, estima o banco UBS.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Brasil

Autor: André Ramalho e Bruno Villas Bôas | Do Rio

Título: Gasolina do Brasil é a 2ª mais cara do mundo

Desde meados de 2017, quando a Petrobras passou a reajustar os preços diariamente e o governo aumentou a carga tributária sobre o setor, os preços da gasolina subiram cerca de 20% para o consumidor final. Com o aumento, o Brasil se consolida no posto de uma das gasolinas mais caras dentre os países produtores de petróleo, enquanto União, Petrobras, distribuidoras e revendedores tentam se dissociar da escalada dos preços dos combustíveis na bomba.

Levantamento da consultoria Air-Inc, que consolida estatísticas globais de custo de vida e mobilidade, mostra que a gasolina vendida nos postos brasileiros é a segunda mais cara dentre os 15 países que mais produzem petróleo no mundo. De acordo com a pesquisa, obtida pelo **Valor**, a gasolina é vendida no Brasil a US\$ 1,30 por litro (considerando câmbio de R\$ 3,3 e preço médio de R\$ 4,28). No ranking dos maiores produtores de petróleo, só não é mais cara que o combustível vendido na Noruega.

Hoje, a estatal começa a adotar nova estratégia de divulgação de reajustes nas refinarias. A companhia passará a divulgar, junto com as variação percentual diária, o preço médio do litro da gasolina e do diesel nas refinarias. A intenção é deixar claro que os preços praticados nas refinarias correspondem a 1/3 dos preços na bomba.

Na semana retrasada, distribuidoras e postos entraram no centro de um embate com o governo, que pediu ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) para investigar possível formação de cartel no setor. O presidente Michel Temer chegou a acusar publicamente as empresas da cadeia de distribuição e revenda de não repassarem ao consumidor as baixas nos preços nas refinarias.

O presidente da Associação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Lubrificantes, Logística e Conveniência (Plural, ex-Sindicom), Leonardo Gadotti, alega que as margens das atividades de distribuição, logística e revenda caíram 7% desde meados de 2017. "O preço na refinaria tem tido altos e baixos, mas na média subiu mais do que caiu."

Ele contesta a pressão feita pelo governo e explica que a carga tributária é o fator mais relevante na composição dos preços dos combustíveis. Gadotti lembra também que, em 2017, a alíquota do PIS/Cofins subiu de R\$ 0,3816 para R\$ 0,7925 para o litro da gasolina e de R\$ 0,2480 para R\$ 0,4615 para o diesel nas refinarias. Houve, ainda, aumento de ICMS nos Estados.

Para o sócio-diretor da consultoria de pesquisa de mercado Triad Research, Miguel Santos, postos têm optado muitas vezes por não repassar as quedas ao consumidor devido ao aumento das incertezas operacionais. Segundo ele, as empresas ainda vivem uma curva de aprendizado em relação aos reajustes diários da Petrobras.

Os reajustes diários dificultam o planejamento de capital de giro dos postos, diz Santos. A incerteza sobre um eventual aumento nos dias seguintes faz com que a empresa segure o repasse, porque não sabe qual será seu caixa para encomendar uma futura carga.

De acordo com dados da Air-Inc, nos EUA a gasolina comum custa quase a metade da vendida no Brasil. Tom Kloza, chefe de análise de energia da consultoria Opus, da IHS Markit, comenta que a gasolina americana é mais barata por ter menos impostos. De acordo com a Agência Internacional de Energia (IEA, na sigla em inglês), a carga de impostos ao consumidor, na gasolina americana, é de 19%.

A gasolina mais barata entre os grandes produtores - e também no mundo, considerando 198 países - é a da Venezuela. Grandes produtores associados à Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) também figuram entre os países com a gasolina mais barata, como Kuwait e Irã. "Nos países da Opep os preços são ainda menores como resultado de um subsídio patrocinado pelo Estado", disse Kloza. "A tendência tem sido de reduzir esses subsídios."

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Brasil

Autor: Camila Maia | De São Paulo

Título: Liminar favorece hidrelétricas em imbróglio judicial

A guerra judicial contra o déficit de geração das hidrelétricas (GSF, na sigla em inglês) ganhou novos contornos na sexta-feira, depois que uma grande associação conseguiu nova liminar que manteve congelada a inadimplência acumulada de mais de R\$ 6 bilhões no mercado à vista de energia.

As hidrelétricas representadas pela Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Energia Elétrica (Apine) foram protegidas da exposição ao

GSF entre julho de 2015 e o início de fevereiro deste ano, quando a juíza Adverci Mendes de Abreu derrubou a decisão judicial que as resguardava. Ficou estabelecido, assim, que as empresas precisariam pagar na próxima liquidação do mercado de curto prazo de energia os montantes devidos e acumulados nesse período.

Na sexta-feira, porém, a Apine foi favorecida por nova decisão do Tribunal Regional Federal da Primeira Região (TRF1) que manteve a limitação do GSF sobre as hidrelétricas no período em que a liminar esteve vigente. Na prática, isso fará com que as hidrelétricas afetadas não precisem desembolsar imediatamente os valores devidos.

O cenário mudou o jogo de forças entre o governo e as hidrelétricas, o que pode favorecer a retomada da negociação de um acordo para suspensão das liminares. A decisão mostrou, ainda, a importância de uma solução para a guerra judicial que também corrija o passado, conforme disse ao **Valor o secretário-executivo do Ministério de Minas e Energia (MME), Paulo Pedrosa.**

O GSF se tornou um grave problema para as hidrelétricas devido à seca enfrentada nos últimos anos. As usinas não estavam gerando toda a garantia física para proteger seus reservatórios, mas precisavam cumprir os contratos de venda de energia. Isso causava uma exposição ao mercado de curto prazo de energia, que tem preços mais elevados e voláteis.

Em 9 de fevereiro, o MME divulgou uma minuta de projeto de lei que envolve, entre outras questões, uma solução para a judicialização do GSF. O projeto de lei em questão retira da sigla tudo o que não é "risco hidrológico", como a geração de termelétricas fora da ordem de mérito, atrasos na entrada em operação das grandes hidrelétricas do Norte e também as limitações no escoamento dessa energia por atrasos em obras de transmissão.

Enquanto o projeto de lei prevê a retirada permanente desses efeitos do GSF no futuro, também prevê que o mesmo seja aplicado ao passado, com efeitos retroativos até 2013. A ideia é que as hidrelétricas protegidas por liminares paguem os montantes devidos, permitindo a normalização do mercado à vista de energia e o fim da inadimplência de mais de R\$ 6 bilhões que é resultado do problema do GSF. Como compensação pelo GSF pago que não é "risco hidrológico", esses geradores teriam a extensão de suas concessões de forma proporcional à exposição, com o limite de até sete anos.

De acordo com Debora Mota, gerente de gestão de clientes do Grupo Delta Energia, a liminar deve ser positiva para o mercado de energia. "Isso dá uma percepção de que o 'bolo' não vai mais crescer. Aos poucos, os agentes vão receber um valor maior nas liquidações [do mercado à vista], e isso vai acabar

sendo positivo", disse Debora. Há mais de 50 liminares limitando os efeitos do GSF sobre as hidrelétricas, mas a decisão da Apine era a mais representativa de todas elas, responsável por grande parte da inadimplência acumulada.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Rodrigo Polito, Rodrigo Carro, André Ramalho, Marina Falcão e Marcos de Moura e Souza | Do Rio, Recife e Belo Horizonte.

Título: Empresas de serviços públicos mapeiam áreas de risco no Rio

Analizado pelo viés da segurança, o mercado das empresas de serviços públicos essenciais no Rio de Janeiro divide-se em áreas de risco e outras onde é possível atender normalmente aos clientes. Na área de concessão da distribuidora de energia Light, que abrange a capital e mais de duas dezenas de municípios, um quinto dos clientes está em localidades de risco mapeadas pela companhia. Responsável pelo fornecimento de energia em outras 66 cidades fluminenses, a Enel Distribuição Rio contabiliza 273 ruas bloqueadas por barricadas em sua área de atuação.

"Temos de ir a todas as áreas, mas para chegar em algumas tem que ser negociado. Conversamos com as associações de bairros e com o pessoal das UPPs", diz o presidente da Light, Luiz Paroli. Os locais de maior risco em termos de violência concentram 48% das perdas da Light por furto de energia. As dificuldades da companhia não se resumem à medição do consumo desses clientes e ao corte de ligações clandestinas. Apenas na primeira quinzena de janeiro, 14 transformadores na Rocinha, na zona sul, foram atingidos por tiros. No Jacarezinho, na zona norte, foram 11. E, na Cidade de Deus, na zona oeste, três transformadores. Dos 4,3 milhões de clientes da Light, 883 mil clientes (20,5% do total) estão em locais de risco.

Na área de concessão da Enel, o problema se agravou nos últimos dez anos. De 2008 a 2017, o número de clientes em áreas em que a empresa não consegue atuar, em razão da violência, cresceu de 75 mil para 395 mil (14,9% do total de clientes). Atualmente, há 217 áreas em que a empresa não consegue atuar. "Isso impede de combatermos perdas, furto de energia. Então, temos um elevado nível de furto de energia, basicamente por causa da atuação de traficantes e milícia. E, na operação normal, a qualidade do serviço fica comprometida, porque demoramos a entrar nessas áreas", diz José Alves de Mello Franco, diretor de Regulação da Enel Brasil.

Para evitar expor funcionários a risco de violência, Correios criaram áreas de restrição de entrega

As diferenças que a violência gera na prestação do serviço de distribuição de eletricidade aparecem claramente no indicador usado para medir o intervalo que, em média, cada cliente sofreu interrupção no fornecimento. Enquanto numa área livre de risco atendida pela Light a duração média das interrupções foi de pouco menos de oito horas em 2017, nas dominadas por criminosos o intervalo sobe para quase 14 horas.

Para evitar expor seus funcionários a riscos relacionados à violência, os Correios criaram as chamadas Áreas de Restrição de Entrega (AREs). São zonas estabelecidas com base em levantamentos realizados pela área de segurança dos Correios, tendo como referência o mapa de risco fornecido pelos órgãos de segurança pública e pela incidência de assaltos a veículos de carga da companhia. Levantamento da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) estimou em R\$ 607,1 milhões os prejuízos causados pelo roubo de cargas no Estado do Rio em 2017.

Durante o período de restrição de entrega de encomendas em um local, o envio de cartas, boletos bancários, faturas e telegramas não para. Por serem de pequeno valor comercial, estes objetos não são alvos de assaltos. Mas em algumas regiões, os carteiros não conseguem entrar para realizar entregas, reconheceu a companhia.

Com a maior parte de suas operações concentradas em Pernambuco, a Ceneged - prestadora de serviços para concessionárias de energia - percebe um aumento substancial na quantidade de roubo e furtos a funcionários em atividade, informou Renato Felipe, diretor-presidente da empresa. No ano passado, foram registrados 5.427 homicídios em Pernambuco, aumento de 21,1% em relação a 2016, de acordo com a secretaria de Defesa Social do Estado.

Na Grande BH, empresas de água e energia também estão sujeitas às regras impostas pelos criminosos

No Ceará, onde a Ceneged concentra sua segunda maior operação, há mais de um ano não é possível entrar em bairros como Parque Leblon, no município de Caucaia, região metropolitana de Fortaleza, nem mesmo com apoio da polícia. "A área está dominada por facção criminosa", diz Felipe. Estatísticas da Secretaria de Segurança do Estado do Ceará indicam um número recorde de homicídios. Em 2017 o Ceará teve número recorde de homicídios, com alta de 50,7% em relação a 2016.

Na região metropolitana de Belo Horizonte, funcionários das empresas de água e energia também estão sujeitos às regras impostas pelos criminosos. "Nós da Copasa [Companhia de Saneamento de Minas Gerais] temos de fazer um pacto nessas áreas: se a polícia perguntar algo, não vimos nada e não ouvimos nada",

diz Wagner Xavier, do Sindágua, sindicato que reúne trabalhadores da companhia mineira de água e esgoto.

Um problema é o que fazer quando há ordem para que o abastecimento seja cortado num imóvel por falta de pagamento ou quando há autuação por causa de ligações clandestinas. "Nessas áreas mais complicadas, todos têm medo de fazer isso porque tem ameaças e a gente acaba não fazendo. A empresa fica no prejuízo", disse um funcionário da Copasa, sob a condição de anonimato.

A Transpetro também tem sofrido com a criminalidade, principalmente na Baixada Fluminense e no Estado de São Paulo. O último episódio reportado pela companhia ocorreu em janeiro, em Duque de Caxias (RJ), onde uma tentativa de furto de combustível num oleoduto da empresa provocou o vazamento de diesel nos rios Tinguá e Iguaçu. Só no ano passado foram 226 tentativas de furto de combustível nos dutos da empresa, sendo 95 no Estado do Rio de Janeiro.

O desvio de combustível e petróleo bruto de oleodutos da estatal é investigado pelo Ministério Público do Estado do Rio e pela Polícia Civil. Em março de 2017, uma ação conjunta prendeu integrantes de uma quadrilha que, só em 2016, desviou cerca de 14 milhões de litros, um prejuízo estimado de R\$ 33,4 milhões à companhia.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Internacional

Autor: Assis Moreira | De Genebra

Título: Possível tarifa ao aço nos EUA ameaça gerar disputa global

A decisão que o presidente dos EUA, Donald Trump, deverá tomar até abril para frear importações de aço poderá causar um confronto prolongado no mercado global e afetar o Brasil, segundo maior exportador da commodity para os EUA. Ontem, a China ameaça retaliar a eventual imposição de barreiras a seus produtos nos EUA.

A recomendação de Wilbur Ross, secretário do Comércio, é que a Casa Branca eleve em pelo menos 24% a tarifa de importação de aço de todos os países, e em 7,7% a tarifa para alumínio. Outra sugestão é sobretaxar em 53% as importações de 12 países, incluindo o Brasil. Ross alega que o crescimento das importações ameaça prejudicar a segurança nacional dos EUA.

No caso do aço, o principal alvo é a China, maior produtor mundial da commodity. Mas as exportações chinesas para os EUA caíram 67% desde setembro de 2015.

Hoje, os principais exportadores para os EUA são Canadá, Brasil, Coreia do Sul, México e Turquia, e nenhum desses países tem uma grande fatia do mercado.

Além disso, os produtores siderúrgicos americanos são protegidos atualmente por mais de 150 medidas de defesa comercial - taxas antidumping e contra subsídios - utilizadas contra 25 países.

Pequim diz não ver sentido a acusação americana. Alega que somente 3% das importações de aço dos EUA vão para o setor de segurança e defesa. Ou seja, o aço americano continua a ter oferta abundante para atender esse segmento.

No entanto, o Instituto Americano de Aço e Ferro diz esperar de Trump que a imposição de barreiras tenha efeito tanto nas importações procedentes da China, como sobre produtos de outros países que usam o aço chinês.

A entidade americana diz que, apesar de a China exportar menos para os EUA, mantém pressão no mercado global de aço com vendas maiores para terceiros países, que, por sua vez, processam a commodity e reexportam outros produtos para o mercado americano.

O instituto usa como exemplo o fato de cilindros ("billets") de aço chinês serem processados na Turquia e exportados para os EUA. Tarugos chineses são convertidos em tubos de aço na Coreia do Sul e vendidos por preços baixos em seguida nos EUA. Laminados a frio chineses e anti-corrosivos são transportados para o Vietnã para "pequenas alterações" antes de serem reexportados para os EUA.

O instituto, que reúne produtores americanos, reclama ainda que o modelo de intervenção governamental chinês no setor de aço tem sido copiado por outros países, perpetuando um crescente excesso de capacidade. E cita Índia e Vietnã, cujos governos apoiam a expansão da indústria siderúrgica para ampliar as exportações.

"A China está no centro da crise, mas governos em países como Coreia, Brasil, Rússia e Turquia também fazem sua parte no excesso de capacidade do aço", acusa o Instituto Americano do Aço e Ferro, em documento ao Departamento do Comércio dos EUA. Diz que esses governos "continuam a inundar o mundo com aço artificialmente barato" e que boa parte dessas vendas acaba indo para os EUA.

Para o Instituto, a indústria doméstica americana "continua a sofrer com o impacto prejudicial da superprodução chinesa".

Trump tem até abril para decidir o tamanho da barreira contra o aço e o alumínio importados, com base na investigação aberta em abril de 2017 pela

pouco usada Seção 232, de 1962. Essa lei dá ao presidente amplos poderes para limitar a entrada de produtos estrangeiros se concluir que isso ameaça a segurança nacional americana.

A União Europeia (UE) já avisou que, se seus produtos forem atingidos, vai retaliar, por exemplo, contra o uísque bourbon do Kentucky e lácteos do Wisconsin.

"Se a decisão final dos EUA prejudicar interesses da China, nós certamente vamos tomar as medidas necessárias para proteger nossos legítimos direitos", disse ontem Wang Hejun, do Ministério do Comércio chinês. Pequim alertou ainda que outros países poderão invocar similar argumento de interesse da segurança nacional para frear entrada de importações que concorrem com a produção local.

Para alguns negociadores comerciais, o governo Trump poderá implodir o acordo alcançado pelas principais economias desenvolvidas e emergentes, no fim do ano passado, no G-20, na Alemanha, para lutar contra a origem do excesso de capacidade na indústria global de aço, que movimenta US\$ 900 bilhões por ano.

O acordo, que entrou em vigor no começo deste ano, encoraja reestruturações no setor e a remoção de subsídios e de outras medidas que distorcem os mercados siderúrgicos e que estão na origem do excesso de capacidade.

Mas os chineses já insistiram que, se os EUA fecharem seu mercado e a demanda americana cair, o excesso de aço vai aumentar e causar mais atritos internacionais. O excesso alcançou 737 milhões de toneladas em 2016, o maior nível na história do setor.

O Instituto Aço Brasil e representantes das siderúrgicas e do governo brasileiros vão embarcar no fim do mês para os EUA para conversar com autoridades americanas e tentar incluir o Brasil nas exceções a eventuais barreiras à importação de aço.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Internacional

Autor: Marsílea Gombata | De São Paulo

Título: Eleição ameaça sucesso da abertura do setor de petróleo no México

O México comemorou, no final de janeiro, o resultado de um leilão de petróleo que pode gerar quase US\$ 100 bilhões em investimentos no país. Mas o

entusiasmo com o sucesso da abertura do setor, antes dominado pela estatal Pemex, está ameaçado pela eleição presidencial, em 1º de julho.

O esquerdista Andrés Manuel López Obrador (conhecido pela sigla Amlo), vem liderando as pesquisas. Segundo a sondagem mais recente do instituto Consulta Mitofsky, ele tem 27,1% das intenções de voto. Ricardo Anaya, do PAN, aparece com 22,3%, enquanto José Antonio Meade, do governista PRI, tem 18,2%. No México não há segundo turno.

Na campanha eleitoral, Amlo, ex-prefeito da Cidade do México, tem se colocado contrário à entrada de empresas privadas no setor petrolífero e fala em reverter a reforma energética aprovada em 2013 pelo atual presidente, Enrique Peña Nieto, do PRI.

No fim de janeiro, a Comissão Nacional de Hidrocarbonetos realizou um leilão de concessões em campos de águas profundas. Com a vitória de empresas como Royal Dutch Shell e Qatar Petroleum, mais de 60 as empresas privadas estão hoje comprometidas com a exploração de campos de hidrocarbonetos no México. Além dos US\$ 93 bilhões de investimentos, o governo espera elevar a produção em 1,5 milhão de barris por dia (b/d) até 2032.

A produção do México vem caindo há anos. Em 2004, o país produzia 3,2 milhões de b/d. Hoje está produzindo cerca de 1,9 milhão de b/d, menos que o Brasil. As causas do declínio são principalmente o exaurimento dos campos mais antigos e a subcapitalização da Pemex. A estatal é usada para financiar o Estado mexicano, o que fez com que ela não investisse o necessário.

"O setor está mais satisfeito do que nunca, mas Amlo se opõe radicalmente a tudo isso", diz Carlos Petersen, da consultoria Eurasia. "Sua posição é radical: a exploração e a produção de petróleo e gás devem estar nas mãos do Estado. Ele quer deter essa abertura, e isso certamente traria consequências negativas para o mercado e as contas do país."

Especialistas em política energética, no entanto, creem que será difícil para Amlo, do partido Morena, reverter a reforma por completo. Dizem que o mais provável é ele fazer uma revisão dos contratos. Os acordos com as empresas têm validade de 35 anos e podem ser renovados por mais cinco ou dez anos.

"Para modificar a reforma, Amlo teria de mexer na Constituição, o que requer maioria de dois terços no Congresso, e isso ele não tem", diz Lourdes Melgar, pesquisadora do Massachusetts Institute of Technology (MIT) e ex-vice-ministra de Energia e Hidrocarbonetos do México. "Ele dificilmente conseguirá cancelar os contratos já assinados, mas pode revisá-los e modificar algumas regras para favorecer empresas mexicanas."

Miriam Grunstein, do Baker Institute, da Universidade Rice, do Texas, argumenta que Amlo pode levar adiante licitações que não exigem das empresas a capacidade técnica ou financeira que as estrangeiras têm. "Com isso, ele pode expandir o papel da Pemex no setor", diz. "Mas a experiência já nos mostrou que o monopólio estatal não funciona."

Por isso, argumenta Petersen, o governo do presidente Peña Nieto buscará promover a abertura do setor de energia o máximo possível antes da eleição presidencial, que pode coincidir com a saída do PRI no poder.

Seja quem for o próximo presidente do México, afirma Melgar, ele terá como desafio aumentar a produção petroleira e manter um ambiente favorável ao investimento estrangeiro. "Se o próximo governo decidir reverter a reforma energética ou acabar com os contratos com empresas estrangeiras, precisará investir um dinheiro para retomar a produção petroleira que hoje ele simplesmente não tem", conclui.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Opinião

Autor:

Título: Correção

Ao contrário do que foi publicado na reportagem " Eletropaulo e Eletrobras perto de um acordo", publicada no dia 16 de fevereiro, na página B3, a Eletropaulo enviou um posicionamento ao Valor no qual disse que ainda está discutindo os termos de um eventual acordo com a Eletrobras, e lembrou que isso ainda dependerá de aprovações societárias e também de outras condições ainda em discussão.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Francisco Góes e Ivo Ribeiro | Do Rio e São Paulo

Título: Sócios controladores da Vale já estão livres para vender ações

Os sócios controladores da Vale estão livres, desde a semana passada, para vender 869 milhões de ações da mineradora, que representam 16,72% do capital da companhia. Embora não se espere uma venda imediata, alguns dos sócios, em especial fundos de pensão e BNDESPar, devem se desfazer de parte de suas posições em Vale mais à frente. O Itaú BBA estima que a venda possa alcançar valores entre R\$ 13 bilhões e R\$ 17 bilhões.

As ações dos controladores disponíveis para a venda estavam sob bloqueio ("lock up") desde agosto do ano passado, quando foi concluída a primeira fase da conversão de ações preferenciais em ordinárias da mineradora. Como resultado dessa operação, os controladores de Vale - Litel, que reúne fundos de pensão estatais; BNDESPar, Bradespar e Mitsui - assinaram um novo acordo de acionistas válido por três anos, até 2020.

Pelo acordo, esses quatro grupos passaram a controlar a Vale com 20% das ações ordinárias da empresa, percentual que ficou vinculado ao acordo. A posição excedente desses sócios em Vale, equivalente a 16,72% do capital em 31 de dezembro, ficou bloqueada por seis meses a contar de 14 de agosto do ano passado, quando os controladores assinaram o novo acordo de acionistas. O fim do "lock up" se deu na quinta-feira, quando os sócios ficaram liberados para vender essas ações.

Fontes ouvidas pelo **Valor** disseram que o plano para uma potencial venda de ações continua em discussão entre os controladores da Vale, mas ainda sem definição. "Está em estudo", disse uma fonte. Os controladores estão em fase de avaliação para definir quando a operação poderia ser realizada e também o número de ações que seriam vendidas.

O Itaú BBA tem expectativa de que BNDESPar, o braço de participações do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), e os fundos de pensão que fazem parte da Litel (Previ, Funcef, Petros e Funcesp) vendam posições excedentes em Vale. A corretora acredita, por sua vez, que Mitsui e Bradespar devem manter suas ações.

O mais provável, para o banco, é que os controladores tentem vender em "bloco" parte das ações excedentes ao acordo. A corretora trabalha com a possibilidade de que a Previ, por exemplo, se desfaça de 20% a 40% das ações do fundo que ficaram livres após o lock up. A partir de 15 de fevereiro, a Previ ficou com cerca de 461 milhões de ações de Vale livres para a venda e, em algum momento, poderia vender entre 92 milhões e 184 milhões de ações da mineradora, segundo contas da corretora.

No ano passado, logo após a assinatura do novo acordo de acionistas da Vale, o presidente da Previ, Gueitiro Genso, disse ao **Valor** que o fundo de pensão não tinha necessidade de vender Vale para cumprir compromissos de curto prazo e que o trabalho dos acionistas estava concentrado em buscar uma valorização dos ativos da empresa. Na ocasião, os controladores de Vale disseram que qualquer venda seria feita de forma "organizada" para não causar impactos negativos nas ações da mineradora. Uma venda não coordenada poderia pressionar as ações.

Para o Itaú BBA, outra possibilidade, além da venda em bloco, seria fazer uma oferta, opção considerada mais complexa e custosa por envolver, por exemplo, uma rodada de apresentação a investidores ("road show"). Na opinião da instituição, a venda de ações pode dar mais liquidez aos papéis da Vale, e abrir caminho para aumentar o número de conselheiros independentes no conselho de administração da companhia.

Em relatório recente, o Credit Suisse destacou a preocupação de investidores sobre o impacto, para as ações da Vale, com a venda potencial dos papéis sob "lock up". O maior receio do mercado, segundo a instituição, se refere a dois acionistas controladores vistos pelo mercado como os principais candidatos à venda de ações: o BNDES e alguns fundos de pensão.

Procurado, o BNDES não se pronunciou, assim como a Previ, que lidera os fundos de pensão dentro da Litel. O Credit Suisse afirmou no relatório que embora alguns controladores de Vale possam vender suas ações, o banco continua otimista com a mineradora.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Ivo Ribeiro | De São Paulo

Título: Grupo Gerdau negocia ativo no México com a Simec

O grupo Gerdau está concluindo a venda da Siderúrgica Tultitlán, usina de aço longo situada no México, para o grupo local Simec, apurou o **Valor**. O negócio está avaliado em US\$ 100 milhões. Segundo fontes, as condições do negócio já estão definidas, após vários meses de tratativas. Pelo acordo, parte do pagamento será à vista e o restante num determinado prazo.

O grupo Simec é um importante produtor de aços longos e especiais no México e EUA. No Brasil, tem uma usina em Pindamonhangaba (SP) desde 2015. Produz vergalhões e fio-máquina.

O ativo mexicano da Gerdau estava à venda desde o ano passado, dentro da estratégia do grupo, definida em 2014, de manter no portfólio apenas ativos de maior rentabilidade. Além disso, engrossar o caixa saindo de subsidiárias que não dão o retorno desejado.

Desde então, o grupo já somou R\$ 6,3 bilhões em alienação de ativos, no exterior e Brasil. O objetivo é reduzir a alavancagem financeira da companhia para um patamar confortável - 2,5 vezes a relação da dívida líquida sobre Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização).

A Gerdau adquiriu a Tultitlán em março de 2007 por US\$ 259 milhões. A mini-mill, localizada na Cidade do México, produz vergalhões e perfis. Tem capacidade de fazer 400 mil toneladas de produtos laminados ao ano. Com a venda, o grupo mantém a Gerdau Corsa, que faz 700 mil toneladas de perfis estruturais por ano.

Em relatório, na sexta-feira, a Fitch, informou que estratégia da Gerdau é crucial para evitar o rebaixamento de seu rating (BBB-).

Procurada, a Gerdau informou que "não comenta rumores de mercado". A Simec, no Brasil, alegou que não tinha informações.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor:

Título: Destaques

Petrobras vende

A Petrobras informou na sexta-feira que vendeu as ações que detinha no grupo São Martinho por R\$ 18,51 e, assim, levantou R\$ 444,24 milhões. Com a venda, a estatal deixou de ter participação no capital da companhia sucroalcooleira, que era de 6,593%. O CEO da São Martinho, Fabio Venturelli, afirmou que o negócio foi positivo para o grupo, já que aumentará a liquidez de suas ações e poderá atrair investidores - fundos internacionais, por exemplo.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Camila Maia | De São Paulo

Título: Unicoba prevê crescer em iluminação e avalia abrir capital

A Unicoba, empresa nacional que surgiu como fabricante de baterias, acredita que o segmento de iluminação, que deve crescer muito com as parcerias público-privadas (PPP) em andamento em todo o país, será o principal caminho de expansão. Com base nessa expectativa, as projeções da companhia indicam que uma oferta pública inicial de ações (IPO) poderá acontecer daqui quatro anos, quando seu faturamento deve superar R\$ 1 bilhão.

Em 2017, o faturamento somou R\$ 500 milhões, sendo 40% de iluminação e 60% no segmento de baterias. Segundo Daniel Neiva, vice-presidente da

companhia, o faturamento no segmento de iluminação deve crescer de 40% a 50% por ano nos próximos cinco anos. A expectativa de uma expansão acelerada se deve à baixa presença de luminárias de LED hoje na iluminação pública das grandes cidades do país.

Isso significa que, mesmo com as vendas de baterias apresentando um crescimento mais lento, o faturamento da companhia deve superar R\$ 1 bilhão já em 2021, abrindo espaço para o IPO. A ideia do conselho de administração da companhia é ir ao mercado quando seu balanço estiver "robusto" o suficiente.

A companhia já publica balanços auditados e tem um conselho de administração atuante. "Temos uma due diligence muito forte, já estamos próximos dos padrões de governança necessários", disse Neiva. O grande ponto do IPO será a injeção de capital na companhia, algo que não é necessário hoje.

No fim do ano passado, o segmento de LED da Unicoba recebeu um aporte de R\$ 30 milhões do fundo Performa Investimentos, que tem o BNDES como principal acionista. Em 2013, um fundo do J.P. Morgan já tinha feito investimentos na companhia que permitiram a ampliação da sua capacidade de produção.

A Unicoba já fornece lâmpadas de LED para as duas maiores PPPs em implantação no país, em Mauá e Belo Horizonte. As lâmpadas são fabricadas em Extrema (MG). Segundo Neiva, a capacidade de produção atual é suficiente para suportar o crescimento esperado para os próximos cinco anos.

A empresa fornece lâmpadas de LED para as duas maiores PPPs em andamento no país, em Mauá e Belo Horizonte

O maior mercado potencial da companhia no segmento de iluminação é o setor público, o qual a Unicoba calcula ter uma participação de cerca de 80%. Ele estima que as vendas ao setor público devem crescer mais de 50% ao ano nos próximos cinco anos, enquanto as vendas de luminárias de LED para o setor privado - que tem a indústria como maior cliente - devem avançar em média 35% ao ano.

De acordo com Neiva, hoje, o setor de iluminação pública migrou menos de 5% das luminárias para a tecnologia de LED. Por isso, o otimismo com a área é grande.

Para sair na frente da concorrência, a Unicoba aposta na entrega de soluções completas aos clientes. "Não podemos ir na PPP vendendo só luminárias, os consórcios procuram a melhor solução. Nós entendemos do assunto", disse Peter Cabral, diretor geral da Ledstar, marca de iluminação da companhia. A Unicoba oferece, por exemplo, tecnologia que permite a gestão das luminárias a

distância, como a realização de manutenção preventiva e a adequação da melhor iluminação para o horário do dia.

Outro ponto é que a produção da companhia é totalmente nacional, inclusive os softwares utilizados na gestão remota. Segundo Neiva, há incentivos fiscais para a produção local. Além disso, os grandes projetos de PPP de iluminação pública exigem investimentos elevados, a maior parte relacionada à troca das luminárias. O BNDES tem incentivos para projetos nacionais, com base no índice de nacionalização da produção.

O principal objetivo da companhia é a área de iluminação, mas, no longo prazo, o segmento de baterias também deve ganhar muita força. A companhia estuda entrar no ramo de baterias para armazenamento de energia. "O lítio é uma tecnologia mais cara para as baterias, mas o retorno é muito superior ao chumbo", disse, se referindo aos metais utilizados na fabricação dos produtos.

A companhia já fornece baterias de lítio para celulares de vários fabricantes no país, e também trabalha com baterias estacionárias de lítio. Essas são aplicadas, por exemplo, em torres de telefonia para estabilizar a rede.

"Neste momento, o mercado de 'energy storage' [baterias para armazenamento de energia] não está avançado no Brasil", disse Neiva, explicando que as pequenas soluções de baterias ainda dominam nosso mercado. "Dominamos a tecnologia do lítio, estamos bem posicionados na indústria para quando ela avançar", completou.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Renato Rostás e Chiara Quintão | De São Paulo

Título: Usina de aço longo volta a reajustar preço

Sem conseguir repassar reajustes de preços durante 2017, as fabricantes de aços longos do país testam, no mercado da construção imobiliária, a aceitação de aumentos neste início deste ano. A percepção é de que o poder de precificação por parte das siderúrgicas ganhou força com o princípio de retomada da demanda por imóveis e com a perspectiva de maior consumo de materiais de construção. Os anúncios vêm sendo feitos caso a caso. Conforme o poder de negociação de cada cliente, a colocação do reajuste não é integral.

O setor de siderurgia amarga queda de vendas e de preços desde 2013, ano do ápice do consumo de aço no Brasil. No segmento de aço longo - como vergalhão - o esforço é maior do que no de plano para se recuperar. Dados do Instituto Aço Brasil mostram que, desde o início de 2015, há queda livre na demanda por aços

longos. A procura por aços planos, porém, já está próxima ao nível de três anos atrás.

Aços longos são os mais usados pelo mercado imobiliário e pela infraestrutura em suas obras. Já os planos, como chapas, são mais aplicados na indústria automotiva e eletroeletrônica. No primeiro caso, uma retomada mais palpável é projetada para se iniciar no fim deste ano; no segundo, a recuperação começou em 2017.

Construtoras foram comunicadas, no início do ano, pela Gerdau e pela ArcelorMittal, de altas nos preços de vergalhão, segundo o **Valor** apurou.

Para uma construtora com a atuação no mercado imobiliário, a Gerdau propôs, na virada do ano, altas de 15% a 20% para o vergalhão, e o índice fechado foi de 12% na média. A mesma siderúrgica informou a intenção de elevar em 20% o preço do aço cortado e dobrado para outra construtora. Essas negociações ainda não terminaram, e a expectativa é de que o reajuste será inferior ao pedido.

Outra construtora foi informada pela Gerdau da intenção de aumento de 12% a 13% no valor do aço. "Conseguimos fazer a última compra no preço antigo, mas não será possível manter o valor na próxima", diz fonte. Há também empresas para as quais a siderúrgica já comunicou que fará reajuste de preços, mas não propôs ainda um número.

Um executivo avalia que poderá haver também, em breve, elevação de preços de outros materiais de construção. A Duratex, por exemplo, anunciou aumento de 5% nos produtos da Deca - divisão de louças e metais sanitários - que serão implantados em março e abril. A companhia fez aumentos de 8% em painéis de madeira MDP e teve elevações pontuais em MDF em janeiro.

No entendimento de fonte do setor de construção, as fabricantes de materiais vão buscar recuperação de preços e margens, o que pode contribuir para que a inflação deste ano fique um pouco acima da esperada oficialmente. "Com os aumentos de agora, os preços do aço voltam, nominalmente, ao patamar de 2010 em Brasília", acrescenta. Parte dos altas ocorreram em janeiro, parte das elevações serão aplicadas neste mês, e outra parcela ficará para março.

Segundo a fonte, não se pode falar em queda de braço entre siderúrgicas e construtoras, pois tem sido possível realizar os aumentos.

Como o Brasil não é formador, e sim tomador de preço internacional, em geral a cotação do aço por aqui segue a tendência lá fora - em especial, da China, origem da maior parte das importações. Um analista que não quis se identificar

lembrou que o desconto médio do aço longo nacional ante o importado chega a até 8% atualmente, quando o plano já é vendido com prêmio de 10%.

Em geral, o mercado calcula que níveis próximos a 10% de prêmio são sustentáveis. O cliente aceita essa diferença porque pode receber o produto quase imediatamente, não sofre com custos de importação e tem assistência técnica da usina local, além de conferir a qualidade.

"Falta consumo e adequação de oferta para reajustes de aços longos pegarem", disse outro analista, que acompanha o setor há anos. "Tivemos novos entrantes no Brasil [Simec, Silat, Aço Verde, CSN] durante os últimos anos que dificultaram qualquer aumento. Agora, com a oferta delas comissionada e o mercado com expectativa de crescer, o preço já começa a subir."

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Agronegócios

Autor: Camila Souza Ramos | De São Paulo

Título: Usinas confirmam que vão elevar apostas no etanol na safra 2018/19

A pouco mais de um mês do início "oficial" da safra sucroalcooleira 2018/19, em abril, grandes companhias do segmento confirmaram que vão abrir a temporada dando prioridade o etanol, que já vinha ganhando espaço no "mix" das usinas na segunda metade deste ciclo 2017/18. A retomada da demanda interna nos últimos meses vem elevando os preços do biocombustível, oferecendo às usinas melhor remuneração que o açúcar.

Na temporada atual, até janeiro, 53,1% do caldo da cana processada no Centro-Sul foi destinado ao etanol, e em toda a safra 2016/17, o percentual foi de 53,7%. No ciclo 2015/16, o último com clara tendência mais "alcooleira", 59,35% do caldo da cana foi direcionado à produção do biocombustível.

Em teleconferência com analistas na semana passada, Soren Shroder, CEO da Bunge, concordou que os preços favorecem a produção de etanol na próxima temporada. "Olhamos para os preços. No momento, estamos maximizando [a produção de] etanol", disse ele.

Embora a múlti americana, que tem oito usinas no Brasil, tenha reforçado que pretende separar sua unidade sucroalcooleira, Shroder ressaltou que essa divisão registrou resultados "fortes" no ano passado. Em 2017, a Bunge produziu 1,7 bilhão de litros de etanol, volume ligeiramente superior ao registrado em 2016.

Biosev e São Martinho, que também comentaram seus resultados em teleconferências nos últimos dias, foram na mesma direção e indicaram que suas safras deverão ser muito mais "alcooleiras", embora não tenham divulgado metas.

As usinas da Biosev vão retomar a moagem de cana no próximo mês e, ao menos em março e abril, deverão maximizar a produção de etanol, disse Rui Chammas, presidente da companhia. "O etanol é a preferência de boa parte dos consumidores [de combustíveis] desde metade do ano passado. Então tem demanda. E vemos, para ao longo da safra, uma rentabilidade melhor que a do açúcar", comentou o executivo ao **Valor**.

Do início da safra 2017/18 até o trimestre passado, a empresa, controlada da Louis Dreyfus Company, elevou sua produção de etanol em 7%, para 1,1 bilhão de litros.

Na São Martinho, que produziu 466 milhões de litros de etanol nos nove primeiros meses desta safra, a percepção é parecida - tanto que o volume de açúcar a ser produzido em 2018/19 cujo preço foi fixado até dezembro confirma que a postura tende a ser mais "alcooleira". "Se a São Martinho vai para um mix mínimo de açúcar, essas fixações até dezembro, de 404 mil toneladas, equivalem a 50% do volume de exposição a cana própria", disse ao **Valor** Felipe Vicchiato, diretor financeiro e de relações com investidores da empresa. Das quatro usinas do grupo, três produzem tanto açúcar como etanol, mas ainda estão com capacidade ociosa para o biocombustível.

"Não vimos disparadas de preços como já ocorreram no passado. Isso leva a crer em um regime de safra que, pelo menos no início, tende a ser alcooleira", afirmou o CEO da São Martinho, Fabio Venturelli.

O incremento da produção de etanol pode ser convertido em caixa rapidamente caso as vendas se distribuam ao longo dos trimestres ou, para a São Martinho, também pode ser armazenado em seus tanques, que têm capacidade elevada. Vicchiato lembrou que a companhia possui créditos a receber de PIS e Cofins que poderiam ser liberados para capital de giro caso a companhia maximize a produção de etanol.

Embora o mercado de etanol tenha se tornado mais atrativo para as usinas desde setembro, a tônica desta safra 2017/18 na região Centro-Sul ainda é mais açucareira porque as usinas começaram a temporada com alto volume de açúcar com preços já fixados. Por isso, a oferta brasileira de açúcar ainda foi elevada.

Já com a perspectiva de uma safra mais "alcooleira" em 2018/19, a expectativa dos executivos é de que o enxugamento da oferta brasileira de açúcar no mundo acabe sustentando os preços da commodity. "Se o Brasil fez 36,5 milhões de toneladas de açúcar nesta safra e aparece na próxima com 30 milhões de toneladas, haja produção adicional no resto do mundo para compensar essa queda!", avaliou o CEO da São Martinho. Para Chammas, da Biosev, "a partir do início da safra no Brasil, o mercado toma direções diferentes".

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Agronegócios

Autor: Camila Souza Ramos | De São Paulo

Título: Preços já começaram a aumentar

O crescimento da demanda doméstica por etanol hidratado da metade de 2017 para cá começou a tirar os preços do etanol dos baixos patamares em que estavam, mas no último trimestre do ano o valor médio recebido pelas usinas continuavam menores que no mesmo período de 2016.

Isso porque, em 2016, as usinas ainda estavam isentas de PIS e Cofins sobre o produto. Em 2017, a alíquota de R\$ 0,12 por litro voltou e, em 21 de julho, foi elevada para R\$ 0,1309.

Para as usinas de São Paulo, o preço médio recebido entre outubro e dezembro de 2017 foi de R\$ 1,6478 o litro, 11,7% abaixo do mesmo período do ano anterior, conforme o indicador Cepea/Esalq.

Além disso, a retomada dos preços no segundo semestre se deu sobre uma base muito baixa, já que a demanda estava fraca e as importações até o início da safra haviam elevado a disponibilidade interna.

A venda do etanol a preços menores afetou o resultado da Raízen Energia, cuja receita com o biocombustível diminuiu 11%, para R\$ 1,677 bilhão. Já São Martinho e Biosev compensaram a queda do preço recebido com o aumento dos volumes vendidos.

Entretanto, as perdas não devem se repetir no quarto trimestre desta safra 2017/18 (janeiro a março), uma vez que os preços recebidos pelas usinas já estão superando os do mesmo período da safra passada.

No acumulado deste trimestre (até 16 de fevereiro), o valor médio do indicador Cepea/Esalq para o hidratado nas usinas de São Paulo foi de R\$ 1,8409 o litro, 10,7% a mais que a média do quarto trimestre de 2016/17.

A diferença deverá favorecer principalmente as empresas que carregaram etanol em seus estoques para este trimestre, como Raízen e São Martinho.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Suplemento - Cidades inteligentes

Autor: Carmen Nery | Para o Valor, do Rio

Título: Municípios têm avanços em energia e transportes

Mesmo sem preencher completamente os requisitos incluídos no conceito de cidades inteligentes, municípios como Santos, Barueri, Tubarão e Jundiaí estão adotando tecnologias, matrizes energéticas e projetos que contribuem para torná-las mais eficientes e sustentáveis. Tubarão (SC), historicamente marcada pelo uso de energia a carvão mineral, agora tem como destaque o investimento em energia de fontes renováveis e limpas.

Por meio de um projeto da Engie, Tubarão conta com a maior usina solar do país entre as cidades com 100 mil a 500 mil habitantes, com uma potência de geração fotovoltaica de mais de 3 mil MW. São mais de 19 mil painéis solares instalados às margens da BR-101. No mesmo parque, estão instaladas usinas eólicas com um potencial de 2,1 mil MW. E, futuramente, o empreendimento vai abrigar uma usina a partir do lixo, investimento da prefeitura, via PPP.

O grande projeto de geração de energia renovável faz parte de um investimento de pesquisa e desenvolvimento da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), da Weg e da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

"O tema energia renovável é forte na cidade não só pelo projeto da Engie, mas também pelo surgimento no entorno do município de pequenas centrais e pelo potencial de usinas a biogás", conta Giovani Bernardo, gerente de tecnologia, inovação e empreendedorismo da prefeitura de Tubarão. A prefeitura deve lançar ainda uma PPP de iluminação pública inteligente baseada em LED e controle a distância e acesso à internet.

"Estamos repensando a cidade do ponto de vista de mobilidade, integração de modais, conexão por ciclovias e criação de uma zona de inovação com fibra óptica. A ideia é torná-la a cidade nº 1 em qualidade de vida até 2050", diz.

Já em Santos, o destaque é o sistema digital SIGSantos, que mapeia a cidade e auxilia a prefeitura a tomar melhores decisões. Segundo o prefeito Paulo Alexandre Barbosa (PSDB), o programa fez o geoprocessamento de todos os 44 mil lotes do município e tem mais de 206 mil unidades georeferenciadas para que a prefeitura tenha o mapeamento urbano detalhado da cidade.

"Isso permite a elaboração de estratégias para as ações de mobilidade, iluminação pública, segurança e de outras áreas do governo", afirma Barbosa. "Agora o sistema será integrado a nosso centro de controle operacional, que vamos inaugurar este ano, com investimento de mais de R\$ 30 milhões e equipamentos de última geração, para o gerenciamento da cidade, especialmente no que se refere à mobilidade e à segurança", anuncia o prefeito.

O centro integrará diversos órgãos da cidade com representantes da concessionária de energia CPFL; das polícias civil, militar e federal; da Ecovias, concessionária do sistema Anchieta-Imigrantes que dá acesso à cidade; da Sabesp e da Defesa Civil.

"Eles vão trabalhar de forma integrada e em regime permanente, preparados para atuar em momentos de crise. A cidade chegará ao final do ano com 1.460 câmeras. Além disso, 100% dos equipamentos públicos serão ligados por fibra óptica e integrados ao centro. Vamos lançar uma PPP de iluminação a LED em abril. O porto também terá integração", diz.

A cidade de Jundiaí foi a primeira, depois de Londres, a adotar no transporte urbano a tecnologia de pagamento sem contato, que permite ao passageiro pagar a passagem de ônibus, com cartão de crédito, débito, pré-pago, smartphones e wearables (como pulseiras e outros vestíveis) por aproximação. Paulo Frossard, vice-presidente de desenvolvimento de negócios da Mastercard, diz que a empresa liderou o processo de integração de cartões na cidade. Ele conta que os custos de arrecadação em Londres caíram de 14% para menos de 9%.

"Já temos toda a frota do município, com 305 veículos, equipada. O projeto foi implantado em dezembro de 2017, e já estamos vendo agilidade, segurança, redução de custos. A mobilidade melhorou, o tempo de acesso ao ônibus reduziu, e não há mais pagamento em dinheiro. Agora vamos implantar nos terminais painéis com informações sobre o tempo de chegada dos ônibus", anuncia Luiz Fernando Machado, prefeito de Jundiaí.

Barueri terá toda a sua distribuição de energia formada por redes inteligentes com o sistema smart grids, projeto da AES Eletropaulo. Segundo Charles Capdeville, diretor de engenharia da empresa, já foram instalados 4,5 mil medidores, o equivalente a 15% dos domicílios e até o final do ano chegará a 100% dos lares.

"O projeto permitirá, no futuro, aplicações de cidade inteligente, como lâmpadas controladas remotamente, monitoramento de lixeiras e estacionamentos pagos com tíquetes e outras aplicações" diz Capdeville.

A prefeitura também investiu na instalação de 350 km de fibra óptica e na instalação de uma rede wi-fi. Segundo Jonas Randal, coordenador de inovação e tecnologia da Prefeitura de Barueri, essa conectividade permitiu a integração dos órgãos públicos, escolas e secretarias; a instalação de prontuário eletrônico na saúde; e o monitoramento com 370 câmeras.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Suplemento - Cidades inteligentes

Autor: Carmen Nery | Do Rio

Título: Smart City Laguna une eficiência e inclusão

Atraído pela demanda do Complexo Industrial e Portuário do Pecém, o Grupo Planet - formado por empresas inglesas e italianas - está desenvolvendo no distrito de Croatá, em São Gonçalo do Amarante (CE), região metropolitana de Fortaleza, o que classifica como a primeira cidade inteligente social do mundo: a Smart City Laguna.

O empreendimento é voltado para 25 mil pessoas numa área total de 330 hectares, sendo aproximadamente 480 mil metros quadrados de área verde, distribuídos por toda a cidade. O grupo desenvolve outros dois projetos semelhantes em Milão e em Roma, mas Laguna será a primeira.

"A condição necessária para o projeto é ter desenvolvimento econômico que gere déficit habitacional", diz Susanna Marchionni, diretora geral da SG Desenvolvimento, a incorporadora brasileira responsável pelo projeto.

Ela explica que o local escolhido para a construção da Smart City Laguna, Pecém, é um celeiro de oportunidades, pois está inserido em uma das regiões mais prósperas do Brasil, com a primeira ZPE do país e iluminada por uma rede de fibra óptica.

"Estamos mudando a forma de construir novos bairros com uma nova proposta de desenvolvimento urbano, unindo moderna infraestrutura, tecnologia e projetos sociais. Nossa ideia é escolher soluções e conceitos inteligentes disponíveis no mundo e integrá-los na construção desta cidade. Isso para mostrar como a inovação tecnológica aplicada em áreas urbanas muda a vida das pessoas, tornando a cidade ambientalmente mais sustentável e socialmente mais inclusiva", diz Susanna.

A Smart City Laguna será composta por 7.065 lotes, sendo 6.009 residenciais, 920 do polo comercial e de serviços e 136 do polo tecnológico e empresarial. Toda a cidade inteligente será saneada e pavimentada. Entre os parceiros, estão empresas como TIM, Enel, Samsung, Arup e StarBoost. "Lançada em janeiro de

2016, a Smart City Laguna já entregou os primeiros 90 hectares de um mix funcional com unidades residenciais, comerciais e empresariais."

Os moradores contam com sistemas de aproveitamento das águas pluviais, serviços de mobilidade, coleta inteligente de resíduos, energia solar, monitoramento da qualidade do ar e da água, infraestrutura digital com wi-fi grátis nas áreas institucionais da cidade, rede subterrânea inteligente de eletricidade, com iluminação de LED, câmeras e sensores, totens interativos e iluminação inteligente.

O Planet APP é o painel de controle da cidade inteligente, um aplicativo nas versões Android ou iOS. Após o cadastro, os moradores terão acesso a todos os serviços locais, contato com outros moradores e monitoramento do consumo de água e de energia de sua residência.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Suplemento - Cidades inteligentes

Autor: Roberto Rockmann | Para o Valor, de São Paulo

Título: Redes automatizadas ainda engatinham

O setor elétrico deverá viver nas próximas duas décadas uma revolução muito mais intensa do que nos últimos cem anos, segundo os especialistas. Mas o Brasil ainda está atrasado em relação às transformações que combinarão redes inteligentes de energia, microgeração distribuída, tecnologias de armazenamento, iluminação pública inteligente e carros elétricos. Nesse cenário, as concessionárias terão de buscar receitas no mercado não regulado e terão um novo papel no segmento, enquanto os consumidores ganham mais poder ao se tornar minigeradores.

Parte mais visível dessa transformação são os medidores inteligentes de energia, que podem tanto medir o consumo como informar se o consumidor está gerando energia adicional por meio de painéis fotovoltaicos. Eles também permitem que a distribuidora tenha em mãos um mapeamento mais completo do consumo, abrindo oportunidades de negócios.

A CPFL Energia deve decidir nos próximos dias um projeto piloto de instalação de medidores inteligentes para baixa tensão em uma cidade do interior de São Paulo, próxima da capital, com cerca de 20 mil clientes. A ideia é avaliar a produtividade de instalação dos medidores, os prazos e as tecnologias que serão usadas tanto na área rural quanto urbana do município escolhido.

A intenção é ter o projeto funcionando neste primeiro semestre, mas o desafio é ainda obter a homologação do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e

Tecnologia (Inmetro) dos medidores. A reforma do setor elétrico, que está em discussão, foca muito na liberação do mercado e não nos novos desafios que surgem no segmento. Nas redes inteligentes seria preciso uma política pública para promover um segmento que pode criar maior eficiência energética e trazer investimentos para o país", destaca Caius Malagoli, diretor de engenharia da CPFL Energia.

O texto da reforma do setor elétrico deverá ser enviado à Casa Civil nos próximos dias e chegar ao Congresso em breve.

As redes inteligentes estão atrasadas no Brasil. Na Itália, depois de 15 anos da instalação dos primeiros equipamentos inteligentes, trabalha-se na substituição deles por mais modernos. Na Califórnia, grande parte dos medidores é inteligente. No Brasil, em que há mais de 70 milhões de medidores, menos de 5% são inteligentes, sendo que a maior parte dos projetos das distribuidoras é feita com recursos do programa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) da Aneel, em que 0,5% da receita operacional das distribuidoras é direcionada a projetos de tecnologia.

O custo de um medidor está em cerca de R\$ 500, enquanto um básico sai por menos de R\$ 100. Em alguns Estados dos EUA, a troca foi paga em parte pela empresa e em parte pelo consumidor. No Canadá, uma saída semelhante foi adotada, com cobrança módica por dois anos. O tempo de troca é também mais curto: hoje estaria em 13 anos, ante 25 do equipamento tradicional, mas esse tempo pode ser ainda menor em algumas localidades. "No Nordeste, o tempo de troca pode chegar a quatro ou seis anos. Outro ponto é que é preciso mais competição entre os fornecedores, além de maior agilidade nos órgãos de aprovação de equipamentos", diz José Antonio de Brito Souza, gerente de pesquisa e desenvolvimento da Neoenergia, cujo projeto piloto é em Fernando de Noronha.

Um dos maiores projetos piloto em andamento teve início no mês passado, quando a AES Eletropaulo começou a substituição de medidores tradicionais por inteligentes em Barueri, na Grande São Paulo. Atrasada em dois anos, por demora na homologação dos equipamentos, a iniciativa já instalou cerca de 4.500 medidores, permitindo a leitura remota de 1.500 clientes. A intenção é ter mais de 10 mil até o início do segundo trimestre, o que permitirá avaliar os impactos do projeto. "Poderemos conhecer com precisão problemas na rede, o que permitirá despachar equipes com mais rapidez e eficiência, reduzindo custos operacionais", aponta Charles Capdeville, diretor de engenharia da distribuidora, com 7,5 milhões de clientes em São Paulo.

As redes inteligentes trazem ganhos de eficiência e podem ter impacto sobre o avanço dos carros elétricos e na instalação de painéis fotovoltaicos. Os carros

elétricos ainda ensaiam os primeiros passos no Brasil. Em estudo feito há algum tempo, CPFL Energia estimava que, em 2030, 5,3% da frota de veículos será elétrica, com consumo de 908 MW médios e impacto no consumo de 0,6% a 1,7% da carga do sistema interligado nacional. O estudo está sendo revisitado, com a redução de IPI que o governo prevê para esses veículos.

A Aneel está com uma chamada pública para discutir a regulamentação sobre fornecimento de energia a veículos elétricos. Hoje o abastecimento de carros é exclusivo de distribuidoras de combustíveis. Um novo modelo de negócios poderá ser criado.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Suplemento - Cidades inteligentes

Autor: Roberto Rockmann | De São Paulo

Título: Iluminação deve integrar tecnologias

A inteligência na rede não se resume ao avanço de smart grid e dos carros elétricos, mas também às tecnologias de armazenamento de energia e iluminação pública. A Engie, uma das maiores geradoras do país, está trabalhando para ampliar a receita no mercado não regulado. Anunciou recentemente, em parceria com a Northern Power, investimento de R\$ 25 milhões em um sistema de armazenamento na usina solar Cidade Azul, localizada em Tubarão (SC), que integra energia solar e eólica. O sistema terá sua instalação iniciada em julho. "Essas soluções deverão crescer", diz Leonardo Serpa, CEO da Engie Soluções. Outro vetor de interesse está em iluminação pública. Resolução da Aneel estipula que o serviço agora é responsabilidade das cidades.

A empresa tem conversado com prefeituras para que os projetos de iluminação pública, que têm saído a partir de Parcerias Público-Privadas (PPP), não incorporem apenas a troca de lâmpadas, mas integrem outras tecnologias. "Hoje no mundo já está em teste a tecnologia li-fi, ou seja, os sinais de internet são emitidos pela luz da lâmpada. As cidades têm de ver a iluminação pública com uma visão de longo prazo e de integração de novas tecnologias", diz Serpa.

Para ele, a chamada pública do BNDES com projetos de iluminação para cidades como Porto Alegre e Teresina pode dar partida a uma série de projetos mais ambiciosos. "Muitas cidades ainda olham os projetos de iluminação como retrofit do que existe e a troca do material antigo por novo."

A prefeitura do Rio de Janeiro mantinha um dos projetos mais ambiciosos do segmento, com a troca de 450 mil lâmpadas e incorporação de novas tecnologias, mas a crise econômica deixou a iniciativa em compasso de espera.

Na gestão Fernando Haddad, encerrada em 2016, a prefeitura de São Paulo iniciou uma PPP em que haveria postes wi-fi de luz e um sistema de controle em que o gestor poderia mudar a intensidade de luz pelas ruas de cada bairro.

Grandes empresas se movimentaram para participar, mas discussões no Tribunal de Contas do Município inviabilizaram a licitação. O prefeito João Doria Jr retomou-a, mas o resultado está sendo contestado na Justiça.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Suplemento - Cidades inteligentes

Autor: Sérgio Ruck Bueno | Para o Valor, de Porto Alegre

Título: PPPs podem melhorar iluminação e segurança

Ao mesmo tempo em que começam a se disseminar pelo país ante a falta de recursos das prefeituras para investir em infraestrutura, os projetos de parceria público-privada (PPP) em iluminação pública prometem criar bases para a oferta de tecnologias necessárias às cidades inteligentes. O processo começou em Belo Horizonte, em 2017, e outros municípios como Porto Alegre, Teresina, Maceió e Macapá preparam concorrências. São Paulo fez a licitação, mas o consórcio vencedor foi desclassificado no início do mês e pode ser substituído pelo segundo colocado.

A expectativa é que as PPPs melhorem a iluminação pública e a segurança nas ruas com potencial de reduzir pela metade o consumo de energia graças à substituição das lâmpadas de vapor de sódio ou de mercúrio por luminárias mais econômicas de LED. O modelo prevê ainda a gestão de parte das redes por sistemas de telecomunicação, a chamada "telegestão", que permite incorporar serviços extras como conexão à internet, câmeras de vigilância, controle de semáforos e sensores de qualidade do ar e de som, com resultados econômicos divididos com as prefeituras.

Alguns projetos têm apoio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que contrata consultorias para modelagem das concessões e oferece linhas de crédito às concessionárias. O banco já firmou contratos com Porto Alegre, Teresina e Macapá, negocia com um consórcio de 13 pequenos municípios gaúchos e tem conversas avançadas com mais cinco cidades em várias regiões, diz o chefe do departamento de iluminação pública da área de desestatização do BNDES, Osmar Lima. "Trabalhamos com [a expectativa de fechar] 10 a 15 projetos em até dois anos", explica.

Em Belo Horizonte, a concessionária BHIP assumiu o serviço em 2017 e vai investir R\$ 400 milhões nos 20 anos de concessão em modernização, expansão e manutenção da rede local de 182 mil pontos de luz. Segundo o presidente

Marcelo Bruzzi, mais da metade do valor será aplicada em três anos, pois até o fim de 2020 todas as lâmpadas serão trocadas por luminárias de LED.

A concessionária receberá R\$ 1 bilhão ao longo das duas décadas, incluindo R\$ 100 milhões em aportes da prefeitura e repasses mensais originários da contribuição sobre iluminação pública paga pelos consumidores.

No fim de 2020 também estará implantada a telegestão de 30 mil pontos de luz nas vias mais importantes da cidade e até lá a BHIP pretende "colocar de pé algumas opções de receitas acessórias" com a oferta de serviços de tecnologia, diz Bruzzi. Ele não adianta as possibilidades, mas diz que metade do lucro líquido dos negócios adicionais ficará com a prefeitura.

Porto Alegre pretende lançar o edital de concessão no segundo semestre e assinar o contrato no primeiro semestre de 2019, diz o secretário de Parcerias Estratégicas da prefeitura, Bruno Vanuzzi. Segundo ele, o contrato será de 20 a 25 anos, com investimento previsto de R\$ 200 milhões a R\$ 300 milhões, incluídas a substituição dos 104 mil pontos de luz atuais por luminárias de LED em dois a três anos e a telegestão de parte ainda não definida do sistema. Atualmente a prefeitura aplica R\$ 25 milhões por ano para manutenção e melhoria da rede.

O secretário espera uma economia de 60% no consumo atual de R\$ 25 milhões por ano em energia com a nova rede e afirma que os levantamentos feitos até agora mostram que 85% dos pontos de luz na cidade não oferecem iluminação adequada.

A prefeitura de Teresina quer lançar o edital até o início do segundo semestre, afirma a secretária de Concessão e Parcerias, Monique Menezes. O contrato deverá ser de 20 anos e incluirá a conversão de 90 mil pontos de iluminação para LED, além da ampliação da rede em 10 mil luminárias em até dois anos, seguida de um crescimento vegetativo de 1% ao ano.

Segundo Monique, o edital exigirá a telegestão de 20% a 30% da rede e a remuneração da concessionária virá da contribuição sobre iluminação pública e dos serviços adicionais de tecnologia. Ela estima que a empresa vencedora precisará aportar de R\$ 350 milhões a R\$ 400 milhões, dos quais R\$ 100 milhões nos dois primeiros anos.

MME / ASCOM .