

Ministério de Minas e Energia
Assessoria de Comunicação Social – ASCOM

Destaque (em vermelho) : Matérias que citam o ministro Wellington Moreira Franco ou o MME:

Sumário

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo	2
Título: ‘Não gostamos da pecha de empresa com a ficha suja’	2
VEÍCULO: Correio Braziliense	3
Título: Setor privado avança na geração fotovoltaica	3
VEÍCULO: Valor Econômico	5
Título: TCU faz objeções ao edital e vê risco à concorrência em leilão da Norte-Sul	5
Título: Renovação de concessão é mal negociada, diz especialista	6
Título: A fraqueza do debate sobre privatizações na campanha	8
Título: Leilões vão trazer nova fase para Eletrobras	10
Título: Cepisa atrai interesse de quatro grupos do setor	12
Título: Porta-voz do carro elétrico pede passagem	13
Título: Nordex Acciona vai dobrar nova fábrica de turbina eólica	17
Título: Queda do açúcar e alta do dólar inflam dívidas das usinas	19

VEÍCULO: O Estado de S. Paulo**Seção: Economia****Autor: Beatriz Bulla / SÃO PAULO Anne Warth / BRASÍLIA****Título: 'Não gostamos da pecha de empresa com a ficha suja'**

Entrevista - Lucia Casasanta, diretora de conformidade da Eletrobrás

Para executiva da estatal, aplicação de regras de conformidade é mais complexa no setor público

É bem mais fácil implementar regras de compliance no ambiente privado do que numa empresa estatal. Essa é a avaliação da diretora de conformidade da Eletrobrás, Lucia Casasanta. Ao assumir o cargo, diz, encontrou uma empresa com o "moral muito baixo". A seguir, trechos da entrevista.

Qual é a maior mudança realizada no modo de operar da Eletrobrás nesses dois anos?

Quando a gestão atual chegou, era um momento de moral muito baixa. Havia uma investigação independente acontecendo, mas inconclusiva, e muita incerteza a respeito do envolvimento nas questões da Lava Jato. Havia um processo de deslistagem das ações da Eletrobrás aberto nos Estados Unidos. Conseguimos concluir a etapa importante da investigação, que quantificava o impacto financeiro e como a Lava Jato afetava os principais investimentos da Eletrobrás. Isso foi quantificado, registrado e arquivado na SEC (órgão regulador dos EUA). No mesmo momento, o processo foi suspenso e voltaram a negociar ações lá.

Quais são os desafios para a conformidade da Eletrobrás?

Nesse período, nós atualizamos mais de 20 políticas relativas ao compliance, agora temos um novo regulamento de compras, um canal para denúncias externo unificado. O programa é robusto, mas nunca se está 100%, é uma eterna construção.

Antes, a sra. atuou no setor privado. Qual é a diferença?

Numa empresa privada é muito mais fácil, além de menos custoso. A empresa privada depende única e exclusivamente da vontade dos donos. A estatal tem também o lado governamental, que é o mais complexo. Chega a ser incomparável. Em empresa privada é uma questão de "quero" ou "não quero". E o "não quero" define várias outras questões. Por exemplo: a empresa privada pode dizer a um fornecedor que não quer contratá-lo. Na estatal, é preciso dar

o direito de concorrência. A estatal tem um processo mais caro, porque abre direito de concorrência e precisa exigir e conferir procedimentos. Fica mais caro e demorado.

Há risco de perder o que foi conquistado na Eletrobrás nos últimos anos?

Eu acho que é um processo que não tem volta. O procedimento está consolidado.

Uma reportagem do "Estadão/ Broadcast" apontava que a influência política na indicação de diretores continua forte. Isso é perigoso para a Eletrobrás?

Temos uma política bastante robusta sobre indicação, muito suportada na lei das estatais. Há questões claras sobre ligação com política e se requer níveis de experiência técnica e acadêmica. É feito um processo interno, que passa pela diretoria de conformidade, com checagem de currículo, por governança e pela comissão de indicação, órgão do conselho de administração da holding com conselheiros independentes. Tivemos casos de indicados que não passaram.

A sra. enfrentou resistências internas às mudanças?

Não se iludam, não gostamos de estar nos jornais, de ter pecha de empresa com ficha suja. Não somos ficha suja. Fomos vítimas (da corrupção) e agora somos um case de sucesso e queremos continuar assim.

VEÍCULO: Correio Braziliense

Seção: Economia

Autor: Simone Kafruni

Título: Setor privado avança na geração fotovoltaica

Se o poder público está atrasado na geração de energia solar, o setor privado está fazendo sua parte. Além das residências serem a ampla maioria na microgeração fotovoltaica (tecnologia que transforma a luz solar em energia elétrica), empresas apostam cada vez mais nessa fonte renovável.

A Origem Energia inaugurou, no último dia de junho, a maior usina de energia solar do Distrito Federal. Com investimento de R\$ 6 milhões, a companhia gera energia suficiente para abastecer até 880 casas em uma fazenda na zona rural de Planaltina. São dois hectares de área com 3.344 placas de geração de energia e capacidade de 1 MW de potência.

O projeto tem um modelo de negócios inovador, explica o diretor da Origem, Otavio Segatto. "O cliente paga um valor mensal fixo pela locação de frações da usina. Com isso, terá direito ao que for gerado pelas placas solares contratadas.

Essa energia compensa seu consumo mensal e é descontado no valor da conta de luz devida à concessionária”, conta.

Segundo cálculos da companhia, os custos ao cliente são de 10% a 15% inferiores aos pagos à distribuidora. A contrapartida do negócio é a de o consumidor assinar um contrato de cinco a 10 anos. Para a usina de Planaltina, toda a capacidade já está contratada, mas a empresa estima investir em mais plantas no DF e em outros estados.

A vantagem é de que o cliente não paga instalação e não precisa comprar equipamentos, porque continua consumindo a energia da CEB, que vai restituir o valor pago em conta com o que foi gerado de energia pela usina. A medida é permitida desde 2015, com a modernização da Resolução Normativa nº 482/2012 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), que passou a permitir ao gerador de energia trocas com a distribuidora local. “A mudança trouxe novas modalidades. Uma delas é compartilhada. Qualquer grupo de pessoas pode ser reunir num consórcio e construir uma usina”, explica Segatto.

A contratação do sistema solar dá mais previsibilidade à conta ser paga. “A correção é pela inflação e o consumidor não fica suscetível aos constantes aumentos no preço da energia elétrica”, destaca o executivo. O último reajuste da CEB foi de 8,81%, está valendo desde 22 de junho deste ano e há projeções para nova alta em outubro. “Também não incide bandeira tarifária. O aluguel é calculado pela bandeira verde. Se muda, o cliente economiza”, sustenta Segatto.

O consumidor continua sendo abastecido pela CEB, se gastar mais, paga o adicional para distribuidora. Se consumir menos do que foi gerado pela usina, há crédito que pode usar em 60 meses. “A usina paga taxa de uso do fio, mas não repassa o custo para o cliente”, informa. Sozinho, o projeto da Origem Energia reforça em 18% a geração de energia solar do DF, que poderá subir no ranking nacional a partir dos novos negócios previstos pela empresa.

R\$ 6 milhões

investimento na área com 3.344 placas

880

Número de casas que podem ser abastecidas pela unidade

VEÍCULO: Valor Econômico**Seção: Brasil****Autor: Daniel Rittner e Murillo Camarotto | De Brasília****Título: TCU faz objeções ao edital e vê risco à concorrência em leilão da Norte-Sul**

A área técnica do Tribunal de Contas da União (TCU) quer que o leilão da Ferrovia Norte-Sul só ocorra quando houver clareza absoluta de como serão resolvidas as disputas em torno do direito de passagem dos trens da futura concessionária pelos trilhos de outras operadoras que dão acesso aos portos marítimos de Itaqui (MA) e de Santos (SP).

Sem isso, o próprio TCU aponta riscos de que a licitação seja "economicamente inviável para novos entrantes" no setor e haja disputa apenas entre as empresas que já controlam o acesso aos portos: a Rumo (dona da Malha Paulista) e a Vale (controladora da Estrada de Ferro Carajás e, por meio da VLI Logística, acionista do trecho norte da Norte-Sul).

O relatório sobre a concessão da ferrovia, obtido pelo **Valor**, pode frear os planos do governo de leiloar a Norte-Sul se suas propostas de encaminhamento forem acatadas pelos ministros do tribunal. O leilão é uma das grandes apostas do governo para a reta final de mandato do presidente Michel Temer na área de infraestrutura e está programado para o último trimestre de 2018.

Outros aspectos foram identificados pelos auditores como potenciais fontes de problemas e fazem parte de uma lista de determinações de ajustes que devem ser feitos pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) no edital definitivo do projeto.

A versão preliminar do edital prevê um lance mínimo de R\$ 1,097 bilhão pela concessão da ferrovia por 30 anos. Vence quem oferecer o maior valor de outorga, que será paga em prestações anuais ao longo do contrato.

Mais de 90% dos 1.537 quilômetros de extensão da ferrovia que serão concedidos entre Porto Nacional (TO) e Estrela D'Oeste estão prontos. Um dos lotes das obras remanescentes ainda está sob responsabilidade da estatal Valec, que prometia concluir tudo até setembro deste ano, mas uma das construtoras decidiu rescindir unilateralmente o contrato e o prazo não será cumprido. Por isso, um dos pontos levantados pela área técnica do TCU é a fixação no contrato de uma data-limite para o término efetivo das obras públicas porque qualquer atraso impactará o início das operações ferroviárias.

Pelas regras do edital, quem ganhar o leilão precisará assumir as obras em outros três lotes não concluídos pela Valec e gastar em torno de R\$ 175 milhões

com essas pendências. Os auditores do tribunal, porém, fazem um alerta importante: esse valor pode subir.

Inspeções anteriores do TCU detectaram que a brita usada pelas empreiteiras contratadas da Valec em três lotes estão fora das especificações e possivelmente terão que ser substituídas. O custo da intervenção já foi estimado pela estatal em R\$ 103 milhões, mas esse número é incerto. Pode haver a necessidade de troca dos trilhos e dormentes, com desmontagem e remontagem da superestrutura. "Conclui-se, então, que os valores previstos no Capex para a conclusão dos lotes 4S, 5S e 5SA podem estar subdimensionados", diz o relatório técnico.

Ajustes de cálculo também fizeram os auditores do tribunal sugerirem uma redução do material rodante que deverá ser adquirido pela futura concessionária. Projeta-se uma redução de 14 locomotivas e 416 vagões do número de equipamentos exigidos inicialmente. Isso diminui a estimativa de investimentos e pode aumentar o valor de outorga pedido.

Na proposta de encaminhamento aos ministros do órgão de controle, a área técnica quer uma determinação de que a ANTT "se abstenha" de publicar o edital definitivo enquanto não esclarecer "como pretende atuar no caso de conflito entre concessionárias por eventual ausência de capacidade das ferrovias" pelas quais os trens da Norte-Sul terão que passar para ter acesso aos portos.

O leilão deverá ser realizado apenas depois de assinados os termos aditivos aos contratos da ANTT com as demais concessionárias que prevejam "condições para o exercício do direito de passagem" em seus trilhos. Esses aditivos devem estipular uma tarifa-teto e uma reserva de capacidade para que as composições da Norte-Sul passem por outras malhas.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Brasil

Autor: Daniel Rittner e Murillo Camarotto | De Brasília

Título: Renovação de concessão é mal negociada, diz especialista

O governo está subestimando as exigências de investimentos das concessionárias de ferrovias para a prorrogação antecipada de seus contratos e jogando fora uma oportunidade única de modernização do setor, argumenta o economista Bernardo Figueiredo, ex-presidente da Empresa de Planejamento e Logística (EPL).

Idealizador do plano de concessões lançado na administração da petista Dilma Rousseff em 2012, ele não se opõe ao modelo em si de renovação dos contratos, mas critica os valores negociados pelo governo como contrapartida e a falta de soluções para problemas históricos das ferrovias.

"A prorrogação das concessões é o único instrumento que se tem hoje para alavancar investimentos em ferrovias. Então, precisamos fazer isso com o máximo de cuidado. Não podemos dar mais 40 anos de contrato para um sistema ficar no padrão do século XIX. Se essas questões não forem resolvidas agora, só poderão ser atacadas novamente em 2057."

Os contratos atuais expiram entre 2026 e 2028. Para renová-los, o governo obrigará as concessionárias a construir por sua conta e risco duas grandes obras: um trecho de 383 quilômetros da Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico) em Mato Grosso e o Ferroanel de São Paulo. São exigências feitas à prorrogação antecipada das concessões da Estrada de Ferro Carajás (EFC) e da Estrada de Ferro Vitória-Minas, pertencentes à Vale, e da MRS Logística.

Para o especialista, é muito pouco. De acordo com ele, seria possível arrancar até quatro ou cinco vezes mais investimentos, chegar potencialmente a algo próximo de R\$ 30 bilhões em contrapartidas. Com isso, Figueiredo sustenta que uma lista mais ampla de obras poderia estar sendo contemplada: não apenas o contorno da região metropolitana de São Paulo, mas também o projeto completo da Fico (que tem 880 quilômetros de extensão), a conclusão da Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol), a construção de uma ferrovia no Pará e a reativação da linha São Paulo-Porto Alegre - que hoje está praticamente abandonada.

"Não discuto o mérito da proposta [do governo], mas como estão chegando a esses valores", diz o ex-presidente da EPL. Ele pretende participar da audiência pública a ser aberta pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) para discutir o assunto. "A Norte-Sul, por exemplo, foi precificada em R\$ 1 bilhão no leilão e tem 1% da carga de Carajás."

A EFC foi recentemente duplicada pela Vale e a União teria inclusive que indenizá-la por investimentos não amortizados caso pegasse de volta o ativo ao final do contrato. No entanto, segundo o especialista, bastam quatro a cinco anos de cobrança de frete com a movimentação atual de carga pela ferrovia para deixar o negócio com valor presente líquido positivo. Ou seja, ela estaria sendo avaliada incorretamente.

Figueiredo ressalta que a questão não gira em torno simplesmente de obras, mas de soluções logísticas. Sem a criação de alternativas para escoar minérios e grãos até os portos, não se tem queda do frete. A Fico, segundo ele, deverá

levar mais trens para os mesmos caminhos de hoje: a EFC (em direção ao porto maranhense de Itaqui) e a Rumo Malha Paulista (caminho de Santos).

"Não se constrói ferrovia como um fim em si mesmo. O objetivo final é baixar custo de frete, custo logístico, mas isso não acontece se são as próprias operadoras ferroviárias que se apropriam dos ganhos", afirma. Hoje, por falta de opções logísticas, as donas dos trilhos são acusadas de praticar tarifas muito próximas ao frete cobrado pelos caminhoneiros. "O risco é gastar bilhões de reais numa obra e não ter frete mais barato porque são as mesmas duas ou três empresas que detêm o acesso aos portos."

Figueiredo aponta ainda três questões aparentemente ausentes dos novos contratos e que poderiam aumentar a concorrência no setor: definição mais clara sobre direito de passagem (quando o trem de uma operadora pode passar pela malha de outra), fortalecimento da figura do operador ferroviário independente (que não é dono dos trilhos e oferece o serviço de transporte de carga por vagões próprios) e cláusulas para forçar a reativação de trechos inativos das malhas já concedidas.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Opinião

Autor:

Título: A fraqueza do debate sobre privatizações na campanha

Se o investimento público atingiu o patamar mais baixo das últimas cinco décadas, se é certo que teremos déficit primário pelo menos até 2021 e existe um teto constitucional a limitar os gastos da União, se o Brasil ocupa apenas a 80ª posição entre 137 países no ranking de competitividade do Fórum Econômico Mundial e tem na carência de infraestrutura um de seus gargalos mais evidentes, era razoável a expectativa de que os candidatos à Presidência da República explicassem como imaginam destravar investimentos em áreas como energia elétrica, petróleo e gás, portos, aeroportos, rodovias e ferrovias com dinheiro privado.

Infelizmente, o que se vê ainda é uma mistura de equívocos e ideias confusas quando se trata de privatizações e concessões de infraestrutura. A começar pela promessa de Ciro Gomes (PDT) de reverter o marco regulatório do pré-sal e retomar campos leiloados recentemente. A participação obrigatória da Petrobras na nova fronteira petrolífera - exigência removida em 2016 - mostrou-se um erro que desacelerou as atividades de exploração no momento em que o petróleo vive provavelmente seu último ciclo de protagonismo energético e a matriz muda progressivamente para fontes renováveis.

Estima-se que o leilão de excedentes do contrato de cessão onerosa celebrado em 2010 poderia movimentar até R\$ 150 bilhões em novos sistemas de produção - sondas, plataformas marítimas, outros equipamentos pesados - e na contratação de milhares de trabalhadores especializados. Frear esses planos ou insistir no monopólio da Petrobras, ainda uma das petroleiras mais endividadas do mundo, para a extração dos recursos fará bem à economia.

Se existe uma boa discussão a ser feita, certamente é a possibilidade de mudança do regime de partilha para o modelo de concessão. A dificuldade recente da PPSA em vender os barris de petróleo a quem tem direito no pré-sal demonstra como a escolha feita no passado gera uma burocracia desnecessária.

Também não soa factível o plano do economista Paulo Guedes, mentor do deputado Jair Bolsonaro (PSL), de privatizar "tudo" e arrecadar até R\$ 700 bilhões com esse saldão generalizado de ativos. Nem se coloca aqui a pertinência de manter ou não bancos públicos atuantes no crédito agrícola ou no desenvolvimento habitacional, estatais para administrar aeroportos que dão prejuízo nos confins da Amazônia ou para entregar correspondências onde ninguém mais aceitaria. É de se imaginar apenas a viabilidade de tocar um plano de tal magnitude em um país que pena até para leiloar seis distribuidoras de energia altamente deficitárias que prestam serviços cujos indicadores de qualidade estão abaixo de quase todas as suas concorrentes. Quando se quer privatizar "tudo", sem prioridades ou foco, é mais provável não privatizar nada.

O ex-governador Geraldo Alckmin (PSDB) tem defendido uma postura mais aberta às privatizações do que em 2006, quando foi candidato ao Palácio do Planalto pela primeira vez e desistiu dessa bandeira para evitar um tema polêmico de pouco apelo eleitoral. Já demonstrou apoio ao plano de capitalização da Eletrobras, com ressalvas à Chesf, e aproveitou entrevista dada ao **Valor** na semana passada para defender a venda de poços maduros no pós-sal. Também chamou a atenção sua defesa de quebra do monopólio (na prática) na área de refino, bem como uma participação mais ativa do setor privado em gasodutos e no sistema de distribuição de combustíveis.

Causa inquietação, porém, o silêncio absoluto - ou escassez de ideias? - em torno de outros dilemas da infraestrutura. Quem é a favor da renovação antecipada das concessões de ferrovias? Onde fazer os investimentos que serão exigidos em contrapartida? Como resolver os problemas das concessionárias de rodovias que entraram em inadimplência contratual e não conseguirão duplicar suas pistas? Deve-se leiloar aeroportos lucrativos como Congonhas e Santos Dumont ou eles são essenciais para manter o equilíbrio da rede de terminais como um todo? O governo deve preservar uma estatal que fabrica semicondutores que só opera no vermelho? Precisa de uma empresa para fazer o planejamento logístico ou isso pode ser feito por menos custo pelo próprio

Ministério dos Transportes? Como privatizar mais estradas com uma tarifa de pedágio aceitável?

São perguntas para as quais não se ouviu nenhuma boa resposta até agora. Joga-se fora uma oportunidade de discutir, com maturidade, questões essenciais para o desenvolvimento da infraestrutura do país.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Rodrigo Polito | Do Rio

Título: Leilões vão trazer nova fase para Eletrobras

O leilão de privatização da Cepisa, distribuidora da Eletrobras no Piauí, previsto para a próxima quinta-feira, pode marcar uma nova etapa no programa de desinvestimentos da estatal elétrica, cujo objetivo é alcançar R\$ 4,6 bilhões até 2022, principalmente com venda de participações minoritárias em sociedades de propósito específico (SPEs). Até o momento, a companhia já levantou mais de R\$ 1,4 bilhão com a venda de ativos, caso da Celg Distribuidora (Celg D), o projeto hidrelétrico de Tumarín, na Nicarágua, e participações minoritárias na Eletropaulo, CPFL e Energisa Mato Grosso.

O presidente da Eletrobras, Wilson Ferreira Júnior, que completará dois anos no cargo justamente na data prevista para abertura dos envelopes da licitação da Cepisa, acredita que, com a privatização das seis distribuidoras do grupo e o leilão das 70 SPEs de geração de energia eólica e transmissão previstos para este semestre, a companhia - "com certeza" - alcançará sua meta de desalavancagem. O objetivo é atingir um nível de endividamento menor que 3 vezes a dívida líquida sobre o Ebitda no fim do ano.

"A relação dívida líquida sobre Ebitda saiu de 8,8 [vezes] em 26 de julho [de 2016, quando ele assumiu a presidência da companhia] para 3,7 [vezes] no primeiro trimestre deste ano. E agora vamos soltar até 15 de agosto [o resultado do segundo trimestre]. Continuamos melhorando. É possível que [o nível de endividamento] caia mais um pouco ainda", disse o executivo ao **Valor**

"A estratégia é para ser menor do que 3 [vezes] no fim do ano. Acho que estamos no caminho certo", completou Ferreira Júnior, que esteve em Brasília na última semana, tratando, entre outros assuntos, da apresentação de documentos ao Tribunal de Contas da União (TCU) para obter o aval do órgão para o leilão das 70 SPEs.

"O leilão [das SPEs] deve ser em meados de setembro", afirmou o executivo, ressaltando, porém, que é preciso aguardar o posicionamento do TCU sobre o negócio.

Com relação à Cepisa, o processo de privatização da empresa, segundo Ferreira Júnior, está bem encaminhado. Para ele, a licitação da empresa, que possui as melhores condições entre os ativos de distribuição à venda da companhia, vai inaugurar de forma positiva o processo de desestatização das distribuidoras da holding.

"[O leilão da Cepisa] inaugura bem o processo. É uma das boas empresas que nós temos. É um desafio. É uma luta muito grande. Mas [o leilão] está bem encaminhado de alguma maneira".

Questionado sobre potenciais interessados no negócio, Ferreira Júnior disse não saber detalhes do processo, já que os trâmites do leilão são conduzidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O executivo, porém, disse acreditar que a licitação será bem sucedida.

Segundo o presidente da Eletrobras, as seis distribuidoras da companhia, além de algumas estatais estaduais, como Cemig e Copel, são as últimas do segmento que ainda não estão sob controle privado. "Estamos vendendo as últimas oportunidades de expansão no setor de distribuição de energia brasileiro", disse ele, acrescentando que as distribuidoras do grupo respondem por algo entre 4% e 4,5% do mercado de distribuição.

Demonstrando otimismo, o presidente da Eletrobras afirmou que a recente disputa entre Enel e Neoenergia pelo controle da Eletropaulo, e o valor que o grupo italiano pagou pela distribuidora paulista (R\$ 5,5 bilhões, além de um compromisso de aumento de capital de R\$ 1,5 bilhão) "é uma demonstração de que a regulação está positiva, de que há confiança no Brasil e uma perspectiva de crescimento".

Ferreira Júnior destacou ainda que as outras cinco distribuidoras - Amazonas Energia (AM), Eletroacre (AC), Ceron (RO), Boa Vista Energia (RR) e Ceal (AL) - deverão ser licitadas em bloco provavelmente em 30 de agosto.

Ele ressaltou também o apoio do governo para a privatização das distribuidoras. "Temos que agradecer também a atenção que a agência [Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel)] deu para isso. O trabalho liderado pelo BNDES também foi fundamental", completou o executivo, reconhecendo ainda o trabalho da própria equipe de distribuição da estatal.

Ainda no âmbito do programa de desinvestimentos da Eletrobras, outro braço que avançou nos últimos meses foi o de transferência de ativos que ainda

possuem compromisso de construção. Foi o caso, por exemplo, da transferência da Eletrosul para a Shanghai Electric de um conjunto de empreendimentos de transmissão no Sul arrematados em leilão da Aneel, que somam 1,9 mil km e demandam investimentos de mais de R\$ 3 bilhões. Ao fim do processo, a Eletrosul ainda terá 28% de participação.

Na outra ponta da estratégia de melhoria do perfil de endividamento, a Eletrobras está concluindo obras importantes, reduzindo despesas e aumentando a receita.

No caso da hidrelétrica de Belo Monte, no rio Xingu, no Pará, por exemplo, a geração de caixa a partir das turbinas que já estão em operação comercial vai liberar os acionistas de terem que fazer novos aportes para a conclusão do empreendimento.

"Colocamos a obra de Belo Monte no cronograma, para terminar em setembro do ano que vem. Mas ela [a usina] já está funcionando. A partir de agora, não deve precisar de aporte dos acionistas", disse Ferreira Júnior, acrescentando que o último aporte foi feito este mês.

Belo Monte está com 15 máquinas em operação, sendo nove na casa de força principal, totalizando 5.500 megawatts (MW), e seis na casa de força complementar, somando 233 MW. Quando a usina for concluída, a capacidade será de 11.233 MW, por meio de 24 máquinas, sendo 18 na casa de força principal e as seis da casa de força complementar.

A Eletrobras possui 49,98% de Belo Monte. Os demais sócios são os fundos Petros (10%) e Funcef (10%), a Neoenergia (10%), a Amazônia Energia (formada por Light e Cemig, com 9,77%), a Aliança Norte Energia (formada por Vale e Cemig, com 9%), a Sinobras (1%) e a J. Malucelli Energia (0,25%).

A Eletrobras também prevê concluir em novembro deste ano as obras da hidrelétrica de Sinop (MT) e, até o fim do ano, a construção de um conjunto de eólicas da Chesf, somando cerca de 110 MW.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Rodrigo Polito | Do Rio

Título: Cepisa atrai interesse de quatro grupos do setor

Pelo menos quatro grandes grupos de energia têm demonstrado interesse pela Cepisa, distribuidora da Eletrobras no Piauí, prevista para ir à leilão na próxima quinta-feira, 26 de julho. O **Valor** apurou que as brasileiras Equatorial Energia,

Energisa, Neoenergia (controlada pela espanhola Iberdrola) e a italiana Enel estão avaliando o ativo.

De acordo com comunicado publicado pelo BNDES, responsável pela privatização da empresa, esta semana, os interessados deverão apresentar as garantias, os documentos de habilitação e a proposta econômica pelo negócio nesta segunda-feira.

Fontes próximas do assunto esperam forte competição pela aquisição da distribuidora, considerada uma das menos problemáticas do grupo estatal. Outra distribuidora com esse perfil é a Ceal, do Alagoas, porém sua privatização está suspensa por uma liminar do ministro do Supremo Tribunal Federal (STF) Ricardo Lewandowski.

As outras quatro distribuidoras - Amazonas Energia (AM), Ceron (RO), Boa Vista Energia (RR) e Eletroacre (AC) - são consideradas de perfil mais desafiador, principalmente por estarem situadas em regiões isoladas do Norte e com altos indicadores de ineficiência e perdas de energia.

Para essas quatro, ainda é aguardada a aprovação, pelo Senado, de um projeto de lei que elimina riscos financeiros dessas empresas, tornando-as mais atrativas para a privatização, possivelmente em um leilão a ser realizado no fim de agosto.

Para uma fonte, Cepisa e Ceal estão em linha com o perfil de Neoenergia e Enel, que buscam ativos estruturados com potencial de sinergia. Já as distribuidoras do Norte são adequadas à estratégia de Energisa e Equatorial, que visam ganho de valor na recuperação da eficiência das empresas.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Marli Olmos | De São Paulo

Título: Porta-voz do carro elétrico pede passagem

Gleide Souza tinha 19 anos quando, em seu primeiro trabalho, na Cofap, foi "apresentada" ao porão da rebarbação. No espaço, operários retiravam rebarbas das peças de motor fundidas. Ali, ambiente sujo, sombrio e sufocante, com temperatura em torno de 45 graus, a estagiária de engenharia entendeu por que a área de fundição, pouco automatizada na época, era chamada de "a visão do inferno". Mais de 30 anos se passaram desde o primeiro contato com a realidade de uma fábrica. Desde então, Gleide testemunhou as adaptações da indústria automobilística às constantes mudanças de regras no país. Hoje, como diretora da BMW, tornou-se a porta-voz do carro elétrico no Brasil. Defendeu a

causa com unhas e dentes até conseguir que o tema fosse tratado dignamente tanto por governo como por montadoras que defendem a sobrevivência do carro a combustão.

Gleide entrou na faculdade de engenharia na época do "Engenheiro que virou suco", nome de uma lanchonete em São Paulo que ganhou fama por retratar a falta de perspectiva dos formados na profissão. Ao perder o emprego, o proprietário preferiu pendurar o diploma na parede da casa de sucos a continuar batendo de porta em porta.

Não havia engenheiros na família. Mas desde criança, a paulistana gostava de ver quando, vez ou outra, o pai mexia no carro da família. Na faculdade, havia só mais uma mulher na classe de engenharia mecânica. De cara, ambas tiveram que aprender a lidar com um frequente e preconceituoso comentário, dos alunos da época: "mulher que entra na FEI (Faculdade de Engenharia Industrial) é porque quer casar com algum 'FEIano'".

Na Cofap, a experiência na fundição a conduziu até a engenharia industrial. Com a caneta nanquim em mãos, coordenou a construção de uma fábrica de anéis em Itajubá, no interior paulista. De lá, ela seguiu para a Mag, empresa de manutenção e instalação de equipamentos em fábricas de veículos. O emprego a ajudou a conhecer quase todas as montadoras da época.

Apesar de fascinada pelas fábricas de carros, jamais passara pela sua cabeça que o trabalho seria tão extenuante. A gota d'água para buscar um emprego mais tranquilo foi um problema que a pegou desprevenida. Era uma sexta-feira e Gleide, em torno dos 25 anos de idade, estava feliz pelo sucesso da conclusão de um trabalho que havia coordenado: a instalação de uma linha na fábrica da General Motors em São Caetano do Sul (SP). Para relaxar decidiu sair com amigos.

Mas, ao voltar para casa, em São Paulo, onde vivia com os pais, havia o recado de um supervisor pedindo para que voltasse imediatamente a São Caetano. Uma peça mal posicionada havia travado a corrente que movimentaria a linha. Uma nova peça foi feita a toque de caixa e Gleide teve de passar o fim de semana na GM.

A simpática executiva ri ao lembrar do episódio. Poderia citar outros. "Poucos têm ideia das situações críticas que acontecem numa fábrica; mas é gratificante encontrar soluções".

Vencida, no entanto, pelo cansaço, em 1995 candidatou-se a uma vaga na área de compras na Cummins, gigante americana, fabricante de motores para veículos pesados. Num jeito humilde, Gleide confessa que naquela época não

era fluente em inglês. Estremeceu ao saber que a entrevista seria com um gerente canadense e um diretor americano. Mas enfrentou o desafio e conseguiu o trabalho. A multinacional queria exatamente uma engenheira sem "vícios" em compras.

Eles estavam certos. A experiência na fundição a ajudou nas compras de molas, ruelas e anéis de vedação. "Conheça o que você precisa comprar para comprar bem", diz. Mas sentar-se à frente do computador, num escritório, a frustrava. "Me senti deslocada".

Sempre que podia, Gleide escapava para a fábrica, ao lado da sede administrativa, em Guarulhos (SP). As conversas com a equipe de manufatura a ajudavam nas compras e vice-versa. Durante os cinco anos na Cummins casou-se com um tecnólogo em mecânica e deu à luz uma menina, Natália, hoje com 19 anos.

Ainda bebê, Natália, saía de casa com a mãe às 5h40 para passar o dia na casa da avó. Mas sua vida mudou ao completar cinco anos de idade. Na época, Gleide, que trabalhava com compras na Chrysler, foi escalada para gerenciar a área numa fábrica de motores em Campo Largo (PR). O marido ficou em São Paulo e a filha partiu com ela para Curitiba.

Com sistema de produção que tornou-se referência mundial, a Tritec surgiu de uma joint venture entre Chrysler e BMW. O plano era produzir motores, exclusivamente para exportação, para modelos BMW produzidos na Europa, e da Chrysler, nos Estados Unidos.

"No trabalho, é preciso ser maleável, mas direto; a pessoa não pode demonstrar fraqueza"

O momento era perfeito para o investimento. Naquele ano, 1998, o país ainda desfrutava da estabilidade que veio com o Plano Real. Mas, um ano depois da inauguração da Tritec, o cenário econômico era outro e a produção seguiu ritmo mais lento do que o previsto. Com a então fusão da Mercedes-Benz com a Chrysler, da qual surgiu a DaimlerChrysler, a parceria da americana com BMW, rival da Mercedes, perdeu sentido.

A carreira de Gleide passou a seguir a trilha das transformações do setor, seja nas oscilações econômicas ou expansão do processo de fusões entre empresas. Com a Chrysler sob nova direção, Gleide retornou a São Paulo para trabalhar na Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo (SP) e foi promovida a supervisora de compras.

Em 2007, quando a joint venture entre BMW e Chrysler foi desfeita e a fábrica da Tritec vendida à Fiat, Gleide foi contratada pela BMW. Sua missão era

coordenar compras internacionais e desenvolver rede de fornecedores. Mas ela ofereceu-se para ajudar no projeto de produção de motos BMW no Brasil. Certo dia, depois de um ano de idas e vindas a Manaus, o então presidente da BMW no Brasil a puxou pelo braço e disse: "esqueça as duas rodas; quero que assuma um projeto de quatro rodas".

O plano era encontrar um parceiro local para fabricar carros no país. Junto com técnicos da Alemanha, Gleide quase fechou negócio. Mas duas coisas mudaram os planos. Os alemães não estavam certos de que os carros teriam o padrão das fábricas da BMW. Mas o que mais pesou foi a criação, em 2012, do Inovar-Auto, programa automotivo que durante cinco anos estimulou a produção local e criou taxas extras de IPI para carros importados.

A executiva voou para Munique para convencer a matriz sobre a vantagem de ter uma fábrica própria no Brasil. "Fui resgatar um projeto que estava na UTI e quase morreu na Alemanha", diz. O passo seguinte foi peregrinar em busca de terreno. Araquari, em Santa Catarina, foi a escolhida para a primeira fábrica da BMW na América do Sul.

Com mais essa missão cumprida, a carreira de Gleide deu uma guinada. A BMW não tinha um diretor de relações governamentais, figura-chave na defesa dos interesses de empresas em Brasília. Gleide poderia recusar e continuar na área de compras. Deram-lhe um fim de semana para pensar. E ela aceitou. No novo cargo, a executiva começou a ganhar projeção na defesa do carro elétrico. "Decidi defender os interesses da empresa onde trabalho", afirma.

A BMW é hoje a única montadora que vende automóveis totalmente elétricos no país. Na semana passada, em parceria com a empresa de energia EDP Brasil, inaugurou um corredor com seis pontos de recarga para veículos elétricos no trecho que liga São Paulo ao Rio na Via Dutra.

Por trás da festa e do simbolismo do projeto, há um intenso trabalho daquela que se transformou numa militante do carro elétrico. Nas reuniões da associação do setor, a Anfavea, onde é vice-presidente, Gleide destaca-se como uma das lideranças de um grupo de associados mais fraco. Mas que enfrentou, com firmeza, os interesses contrários, de uma ala mais forte, e conseguiu que a redução de IPI para elétricos e híbridos entrasse nas reivindicações levadas ao governo.

Durante a carreira, Gleide aprendeu a importância de ser "maleável, mas direta". "A pessoa não pode demonstrar fraqueza".

O trabalho em Brasília também foi árduo. Quando as discussões do novo programa automotivo, o Rota 2030, chegavam ao fim, ela e outros que

defendem a causa notaram que o carro elétrico não estava sendo tratado em nenhum dos seis grupos de trabalho.

Gleide partiu, então, para a batalha pelo sétimo grupo, criado em setembro e que periodicamente se reúne para discutir eletromobilidade. Com representantes de empresas, entidades e governo, o grupo foi, ainda, subdividido para tratar de questões específicas, como a necessidade de mudar a infraestrutura urbana.

Com a ajuda de deputados que apoiam a ideia, recentemente Gleide participou de audiências públicas na Câmara e no Senado, onde fez exposições sobre tudo que envolve os veículos elétricos e os desafios no Brasil.

Há poucos dias, o governo reduziu a alíquota de IPI de híbridos e elétricos de 25% para uma faixa que vai de 7% a 20%. A executiva confessa ter se frustrado. Esperava redução maior. Mas considera um passo importante.

Aos 51 anos, a executiva diz que nunca imaginou um dia chegar tão perto de uma tecnologia como essa. Gleide sabe que no futuro o motor a combustão pode se tornar peça de museu. Apesar disso, seus olhos brilham ao lembrar que foi a experiência numa fundição que a conduziu por novos caminhos.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Empresas

Autor: Camila Maia | De São Paulo

Título: Nordex Acciona vai dobrar nova fábrica de turbina eólica

A fabricante de aerogeradores Nordex Acciona vai dobrar a capacidade da sua fábrica de torres de concreto recém-concluída no Piauí para atender um contrato fechado com a italiana Enel para entrega de turbinas eólicas para um projeto de 595 megawatts (MW).

A fábrica do Piauí, que recebeu investimentos da ordem de R\$ 30 milhões, tem capacidade para produção de 100 torres de concreto por ano e está concluindo a contratação de 350 funcionários, disse, em entrevista ao **Valor**, Daniel Berridi, diretor-geral da companhia no Brasil. Com a duplicação, devem ser investidos outros R\$ 30 milhões. Expansão vai gerar contratação de 350 funcionários.

Segundo o executivo, a expectativa é que a nova fábrica seja concluída no primeiro trimestre do ano que vem. A primeira unidade do Piauí foi construída para atender um contrato com Atlantic Renováveis para construção de um parque eólico de 195 MW de potência. Os sistemas devem ser entregues e

instalados no fim deste ano, permitindo que a encomenda da Enel comece a ser atendida no ano que vem.

O contrato com a Enel, anunciado em 10 de julho, é o maior já fechado pela Nordex em sua história. A companhia vai fornecer e instalar 191 turbinas e torres eólicas no parque Lagoa dos Ventos, no Piauí. O trabalho de instalação será iniciado em outubro de 2019.

"A ampliação da fábrica foi uma decisão lógica depois da assinatura do contrato com a Enel", explicou Berridi. Segundo ele, a companhia acredita que o Piauí é uma das regiões com maior potencial de crescimento na geração de energia eólica nos próximos anos. "A intenção é utilizar a mesma fábrica em outros projetos depois disso".

A companhia tem "projetos em vista" com outros clientes, mas nada concreto ainda. "Estamos melhores do que estávamos nessa época do ano passado. Embora os leilões de geração de dezembro não tenham sido grandes como a gente gostaria, foram bons leilões", disse.

A confirmação da realização de um novo leilão de geração em agosto deste ano é uma "confirmação do início da retomada" da indústria disse. O setor de fornecimento de turbinas e equipamentos para geração de energia eólica sofreu no país entre 2015 e 2017, pela ausência de leilões e novos projetos, que fizeram com que fábricas fossem fechadas por causa da capacidade ociosa.

As eleições em outubro, contudo, podem envolver riscos para essa retomada do setor, na avaliação de Berridi. "A decisão de ampliar a fábrica foi baseada no contrato que temos assinado e na expectativa para o futuro. Na nossa avaliação, não devemos ter uma nova paralisação do mercado como aconteceu em 2015 e 2016. Temos incerteza sobre como será a continuação do setor, mas acreditamos que não teremos novas paralisações nos leilões", disse.

Essa não é a única movimentação da companhia no país neste momento. Em junho, a Nordex venceu um edital de Furnas, subsidiária da Eletrobras, para fornecer e instalar 41 turbinas para o Complexo Eólico de Fortim, no Ceará.

Os equipamentos devem ser produzidos na fábrica da Nordex em Areia Branca, no Rio Grande do Norte (RN), que se encontra hibernada neste momento. "Agora, com o projeto de Furnas, temos a opção de ter a fábrica em funcionamento novamente", disse.

Além dessas unidades, a Nordex tem uma fábrica no Rio Grande do Sul (RS), que também se encontra hibernada. Os equipamentos desta unidade foram transportados para a primeira planta do Piauí, e a infraestrutura geral foi mantida. A companhia preferiu manter a fábrica de Areia Branca com os

equipamentos instalados por considerar que a região era mais estratégica para novos projetos.

Com essas novas encomendas, a Nordex vai chegar a 1,9 gigawatt (GW) em projetos em operação e construção no Brasil. A companhia é o resultado da fusão entre a alemã Nordex e a espanhola Acciona Windpower. Com atuação em mais de 30 países, a capacidade instalada no mundo todo já supera 23 GW.

VEÍCULO: Valor Econômico

Seção: Agronegócios

Autor: Camila Souza Ramos | De São Paulo

Título: Queda do açúcar e alta do dólar inflam dívidas das usinas

Açúcar para exportação armazenado no porto de Santos: queda dos preços da commodity em NY supera 20% este ano

Durou pouco a alegria dos usineiros com o elevado patamar das cotações internacionais do açúcar, que dava o tom há dois anos. Exceto por uma "elite" de empresas que atravessou a crise do início desta década com poucos arranhões e permaneceu capitalizada, grande parte do segmento se vê nesta safra 2018/19 espremida por preços que não cobrem os custos de produção e, de outro lado, por um dólar que infla parte das dívidas. De acordo com analistas, essa combinação deve piorar a situação de grupos já com baixa liquidez e deflagrar uma nova etapa de renegociações e pedidos de recuperação judicial.

Conforme avaliações preliminares de bancos, em geral as dívidas das companhias, que vinham em queda desde o ciclo 2014/15, subiram um pouco na safra 2017/18, encerrada em março, e com a disparada da moeda americana a tendência é que o aumento perdure. Para a União das Indústrias de Cana-de-Açúcar (Unica), que reúne cerca de 120 empresas do Centro-Sul do país, o endividamento dessas associadas permaneceu estável entre R\$ 80 bilhões e R\$ 90 bilhões em 2017/18 mas o montante deverá crescer em 2018/19, puxado por usinas já com problemas financeiros que representam cerca de 30% da moagem de cana da região.

O Rabobank estima que a dívida total das usinas que compõem sua carteira de clientes - que respondem por 50% da produção do Centro-Sul - aumentou pouco mais de 4% em 2017/18, de R\$ 120 para cerca de 125 por tonelada de cana moída. "Hoje, dado o movimento do câmbio, com certeza essa dívida já está maior", diz Manoel Pereira de Queiroz, gerente do banco de origem holandesa.

Ele evita traçar projeções para o nível do endividamento no fim da safra atual porque ainda há muitas incertezas em relação aos planos de investimentos das empresas em canaviais e em outras frentes. Mas, segundo Queiroz, o impacto do câmbio é relevante, já que uma parcela elevada das dívidas do segmento está indexada em dólar. Entre os clientes do Rabobank, cerca de 50% da dívida está atrelada à moeda americana.

O Itaú BBA até considera que houve uma pequena redução do total de dívidas do segmento indexado ao dólar, mas determinada por usinas com melhor liquidez. Na temporada 2017/18, calcula o banco, cerca de 40% da dívida total estava atrelada ao dólar, 5 pontos percentuais a menos que na safra anterior. "Os players mais saudáveis tendem a ter dívida indexada em real. Entre os mais alavancados, a dívida é mais dolarizada", afirma Pedro Fernandes, diretor da área comercial do Itaú BBA.

Por muito tempo, as usinas faziam dívida em dólar porque as exportações de açúcar funcionavam como um "hedge natural". Mas, segundo Bruno Matelli, analista da Standard and Poor's (S&P), essa correlação está mais fraca porque o Brasil perdeu espaço no mercado global da commodity. "E uma subida de dólar afeta a dívida de uma vez só, enquanto o efeito na receita é mais demorado", acrescenta.

Além disso, lembrou um consultor que preferiu não se identificar, "a exportação de açúcar neste ano está horrível, e quem tem dívida em dólar não escapa". No primeiro semestre deste ano, as exportações brasileiras de açúcar bruto renderam US\$ 2,5 bilhões, uma retração de 40% em relação ao mesmo período do ano passado, enquanto o dólar médio (Ptax) do semestre subiu 7,76%, segundo o Valor Data. Na bolsa de Nova York, as cotações da commodity caíram mais de 20% desde o início do ano.

Diferentemente do que aconteceu na safra passada, quando boa parte das exportações de açúcar foram fixadas a preços mais elevados, nesta safra a fixação está atrasada e com valores menores. O volume de embarques também está menor, porque as usinas estão preferindo ampliar a produção de etanol, mas as vendas do biocombustível não estão compensando todas as perdas com açúcar. "O etanol está mitigando um pouco a queda do açúcar, mas a geração de caixa está menor do que esperávamos um ano atrás", afirma Victor Momiyama, também da S&P.

Antonio de Padua Rodrigues, diretor técnico da Unica, avalia que, nesse contexto, a dificuldade será maior entre as empresas que têm menos capacidade de maximizar sua produção de etanol. "As usinas do Paraná, por exemplo, são mais dependentes do açúcar", afirma o dirigente.

Em virtude do cenário atual, dois meses atrás a S&P rebaixou a nota da Usina Coruripe para 'B+', e mais recentemente a nota da Usina São João (USJ) também foi rebaixada, para 'CCC'. Segundo a S&P, a USJ terá parcelas de bonds a pagar em 2019 e, segundo Matelli, a estrutura de capital da companhia não deve ser suficiente para arcar com os compromissos. "Se essas condições se mantiverem por mais tempo, a tendência para toda a indústria é de deterioração", alerta Luísa Vilhena, também da S&P.

No dia 17, a Clealco pediu recuperação judicial e atribuiu a decisão à queda do açúcar e à alta do dólar, entre outros fatores. Duas fontes que preferiram não se identificar acreditam que mais pedidos poderão ocorrer neste ano. Mas, tanto o Rabobank como o Itaú BBA, apostam mais em negociações extrajudiciais.

MME / ASCOM .