



## 01 DE OUTUBRO DE 2015

### Quinta-feira

- CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DA ZONA DO EURO DESACELERA EM SETEMBRO, MOSTRA PMI
- RIO TINTO DESAFIA QUEDA DO CARVÃO E BUSCA US\$606MI POR AÇÕES DE MINA
- INDÚSTRIA DE MÁQUINAS ESPERA 3º ANO DE QUEDA DE VENDAS EM 2015
- ANÁLISE-MERCADO VÊ SINAIS DE "INDEPENDÊNCIA" NA PETROBRAS, MAS NOVAS MEDIDAS SÃO NECESSÁRIAS
- FRAQUEZA ECONÔMICA GLOBAL DEVE PERSISTIR EM 2016 POR DESACELERAÇÃO EM EMERGENTES, DIZ LAGARDE
- VENDA DE ATIVOS SERÁ MAIOR DESAFIO DA CSN
- INVESTIDORES RECEBEM BEM CORTE DE DIVIDENDO DA VALE
- NOVOS PROJETOS DE LEI
- VENDAS CAEM 34% EM SETEMBRO E ACENTUAM CRISE NAS MONTADORAS
- FMI APONTA AUMENTO DA ALAVANCAGEM EM EMERGENTES
- BRASIL E CHINA DERRUBAM PROJEÇÕES PARA COMÉRCIO MUNDIAL
- CABOTAGEM RECEBE PRIORIDADE DE R\$ 2,2 BILHÕES PARA CONSTRUÇÃO DE EMBARCAÇÕES
- MÜLLER TROCA O CHEFE DE COMUNICAÇÃO DO GRUPO VOLKSWAGEN
- FOTON NOMEIA 34 FORNECEDORES PARA PRODUZIR NO BRASIL
- CÂMARA VAI DISCUTIR PORTABILIDADE DE ENERGIA
- DOCUMENTOS APONTAM QUE MP DE LULA PARA REDUZIR IPI FOI 'COMPRADA' POR LOBBY
- COMO UM GRUPO DE EMPRESAS BRASILEIRAS CONSEGUE FATURAR BILHÕES MESMO NA CRISE

- **REDUÇÃO DE CUSTO: MEGASTEAM APRESENTA EXCLUSIVO ENSAIO DE VÁLVULAS ON-LINE DURANTE A MERCOPAR**
- **GRUPO VOLKSWAGEN PROMETE SOLUÇÃO PARA EMISSÕES NO FIM DE OUTUBRO**
- **VOLKS SE PREPARA PARA IMPACTO EM NEGÓCIOS APÓS ESCÂNDALO**
- **RODADA DE NEGÓCIOS DEVE GIRAR MAIS DE R\$ 600 MILHÕES**

<b>CÂMBIO EM 01/10/2015</b>		
	<b>Compra</b>	<b>Venda</b>
<b>Dólar</b>	3,956	3,956
<b>Euro</b>	4,414	4,416

**Fonte: BACEN**

### **Crescimento da indústria da zona do euro desacelera em setembro, mostra PMI**

01/10/2015 – Fonte: Reuters

O crescimento industrial da zona do euro enfraqueceu ligeiramente no mês passado diante do ritmo mais lento de novas encomendas e produção, mesmo que as fábricas tenham começado a cortar seus preços de novo, mostrou a pesquisa Índice de Gerentes de Compras (PMI, na sigla em inglês) nesta quinta-feira.

Os dados, divulgados apenas um dia depois de números oficiais mostrarem que os preços ao consumidor na zona do euro recuaram em setembro, devem pressionar o Banco Central Europeu (BCE) a expandir seu programa de estímulo.

O PMI final da indústria do Markit atingiu 52,0 no mês passado, igualando a leitura preliminar e a expectativa em pesquisa da Reuters, mas abaixo dos 52,3 de agosto. O índice tem ficado acima da marca de 50 que separa crescimento de contração há mais de dois anos. O subíndice de produção caiu a 53,4, ante 53,9, abaixo da preliminar de 53,5. O crescimento das novas encomendas do exterior também caiu ligeiramente.

"Apesar do estímulo sem precedentes do banco central e da substancial depreciação cambial, o setor industrial não está conseguindo alcançar um ímpeto de crescimento significativo e corre até mesmo o risco de estagnar de novo", disse o economista-chefe do Markit, Chris Williamson.

### **Rio Tinto desafia queda do carvão e busca US\$606mi por ações de mina**

01/10/2015 – Fonte: Reuters

A mineradora global Rio Tinto disse nesta quarta-feira que fechou acordo para vender sua participação de 40 por cento na mina de carvão Bengalla, na Austrália, para a New Hope

por 606 milhões de dólares, a mais recente movimentação envolvendo ativos de carvão australianos em meio à ampla recessão do setor.

A Rio tem buscado se desfazer de negócios menos lucrativos para ajudar a financiar sua promessa de levantar dividendos e focar em minério de ferro e cobre em meio a uma ampla queda nos preços da commodities causada pelo crescimento econômico mais lento na China.

Bengalla é a menor de três minas de carvão no Hunter Valley, próximo a Sydney, no qual a Rio Tinto é uma acionista, e produziu 8,6 milhões de toneladas de carvão em 2014.

A New Hope, capitalizada em 1,37 bilhões de dólares australianos (equivalentes a 959 milhões de dólares), disse na semana passada que estava buscando aquisições após reportar um aumento de 25 por cento no lucro anual, conforme cortes de custos compensaram uma queda nos preços do carvão para energia a mínimas de seis anos.

Analistas de Macquarie e Morgan Stanley disseram que a Rio Tinto buscava um bom preço pela participação em Bengalla.

A mineradora não quis comentar e não abriu o lucro realizado com a venda da mina de Bengalla.

## **Indústria de máquinas espera 3º ano de queda de vendas em 2015**

01/10/2015 – Fonte: Reuters

A indústria de máquinas e equipamentos do Brasil, um dos termômetros do investimento no país, deve encerrar 2015 com queda real de faturamento de 15 por cento, no terceiro ano seguido de recuo, com a desvalorização do real ante o dólar ainda sem produzir efeitos positivos sobre as exportações do setor.

Segundo a associação que representa o setor, Abimaq, a receita líquida da indústria caiu 7,4 por cento de janeiro a agosto sobre o mesmo período do ano passado, a 58,17 bilhões de reais. Desconsiderando efeitos cambiais, a queda foi de 14 por cento.

"O que é preocupante é que 2014 já tinha uma base fraca. Estamos indo para o terceiro ano consecutivo de queda em termos reais, uma queda de cerca de 30 por cento", afirmou o presidente da Abimaq, Carlos Pastoriza, a jornalistas.

O diretor de competitividade da entidade, Mario Bernardini, afirmou que para o próximo ano pode haver uma estabilidade ou ligeira recuperação a partir do segundo semestre, guiada por efeito positivo do câmbio sobre as exportações, já que o mercado interno continuará deprimido.

"Não dá para ter expectativa positiva para o primeiro semestre do ano que vem (...) A crise política e o caráter recessivo do ajuste fiscal vão continuar existindo no ano que vem", disse Bernardini, acrescentando que 70 por cento do faturamento do setor é obtido no mercado interno.

Considerando apenas agosto, o faturamento da indústria de máquinas e equipamentos do Brasil diminuiu 10,7 por cento ante mesmo mês de 2014, a 6,9 bilhões de reais.

Já o consumo aparente --produção interna vendida localmente mais importações-- subiu 1,1 por cento sobre agosto do ano passado, para 11,3 bilhões de reais. No ano, o consumo aparente cedeu 3,9 por cento, a 90,37 bilhões de reais.

A Abimaq afirmou ainda que o uso da capacidade instalada do setor recuou em agosto para 66,1 por cento, ante 76,2 um ano antes.

O setor teve exportações de 558,3 milhões de dólares em agosto, queda anual de 32 por cento. No acumulado do ano, houve baixa de 20,4 por cento, a 5,17 bilhões de dólares.

As importações também caíram em agosto, 19 por cento, a 1,59 bilhão de dólares. No conjunto dos primeiros oito meses de 2015, a queda das importações é de 18,7 por cento, a 13,59 bilhões de dólares.

"A volatilidade do câmbio inibe na prática qualquer esforço de aumento das exportações e da recuperação das margens do mercado interno", disse o presidente da Abimaq.

Pastoriza comentou ainda que o efeito positivo da desvalorização do real só deve ser capturado pela indústria de máquinas no próximo ano e que a maior parte da queda acumulada este ano foi sofrida pelo setor de óleo e gás, seguido por máquinas de construção rodoviária.

Segundo a Abimaq, o setor fechou agosto com queda de 6,4 por cento em 12 meses no número de trabalhadores, ou 330,4 mil postos ocupados. No acumulado do ano até o mês passado, a queda é de 7 por cento.

### **ANÁLISE-Mercado vê sinais de "independência" na Petrobras, mas novas medidas são necessárias**

01/10/2015 – Fonte: Reuters

Ao reajustar o preço da gasolina e do diesel, a Petrobras surpreendeu o mercado, trouxe um alívio para o caixa da empresa e deu sinais de independência, já que o aumento será aplicado em um momento de forte inflação e sem que houvesse pressão pública sobre o governo.

Entretanto, isso não será o suficiente para enfrentar o cenário turbulento na economia e na empresa, segundo especialistas do mercado.

Eles avaliam que a petroleira precisa acelerar o plano de desinvestimentos, além de cortar ainda mais seus custos e seus investimentos planejados. Novos reajustes também poderão ser necessários.

O mercado não esperava no curto prazo o reajuste de preços de 6 por cento na gasolina e de 4 por cento no diesel, em vigor a partir desta quarta-feira, devido às preocupações com a inflação e à possibilidade de um aumento da (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide), na avaliação do Itaú BBA.

Para o banco, o anúncio "é uma indicação positiva para a independência".

"Além disso, foi a primeira vez que houve um aumento de preços sem uma grande expectativa por parte da imprensa", afirmou o analista do Itaú BBA, Diego Mendes, em um relatório.

Clareza e independência estão entre as cobranças feitas à diretoria da estatal pelo atual Conselho de Administração da Petrobras.

Em meio a discordâncias, o presidente do Conselho, Murilo Ferreira, tirou licença em setembro, condicionando seu retorno a uma mudança de postura da direção em relação a temas que incluem o reajuste de preços, disse uma fonte à Reuters anteriormente.

Segundo Mendes, do Itaú BBA, a rápida deterioração do balanço da empresa, impactado pela depreciação do real ante ao dólar, acabou forçando a empresa a elevar os valores do diesel e a gasolina, como forma mais rápida para melhorar a geração de caixa.

O Itaú BBA e o BTG Pactual calculam que o reajuste vai adicionar 6 bilhões de reais ao ano ao Ebitda, mas consideram que é apenas um primeiro passo para melhorar o fluxo de caixa.

"A apresentação de um novo plano de negócios crível, em linha com o cenário atual, e efetivamente entregar as medidas propostas são necessárias para restaurar a confiança do mercado", afirmou Mendes, do Itaú BBA.

O Conselho de Administração da petroleira está reunido nesta quarta-feira e pode discutir uma eventual revisão do plano de investimentos.

As ações preferenciais da Petrobras mantinham por volta das 15h15 a forte alta da abertura, avançando cerca de 8,5 por cento, enquanto o Ibovespa tinha valorização de 1,6 por cento.

### **MARGINALMENTE POSITIVO**

A agência de classificação de risco Fitch afirmou em nota nesta quarta-feira que a Petrobras deverá manter-se sob a pressão da desvalorização do real e da queda dos preços do petróleo, apesar do reajuste.

"O aumento de preços é marginalmente positivo, pois demonstra a capacidade da Petrobras de ajustar os preços para cima, mesmo durante períodos de recessão econômica no país e declínio dos preços do petróleo no exterior", ponderou.

A Fitch acredita que o lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda, na sigla em inglês) deverá cair para um valor anualizado de 23,5 bilhões de dólares no segundo semestre, ante 27,9 bilhões de dólares no primeiro, considerando à taxa de câmbio atual de cerca de 4 reais por dólar e os aumentos de preços anunciados na terça-feira à noite.

### **NOVAS MEDIDAS NECESSÁRIAS**

Para o BTG Pactual, a decisão de reajustar os preços, mesmo com preço acima da paridade, "é positiva e dá um pequeno fôlego e algum tempo para companhia tomar as decisões que realmente podem fazer diferença: como corte de custos e venda de ativos".

"Não é uma melhoria de, digamos, 'alta qualidade', pois as questões estruturais continuam existindo, mas é uma pequena (e inesperada) ajuda", afirmou o BTG, em nota a clientes.

Nos cálculos do BTG, com os aumentos, o preço da gasolina fica 6 por cento acima da paridade e o do diesel 16 por cento, considerando um câmbio de 1 dólar por 4,06 reais.

Já a Planner Corretora calcula que o diesel na refinaria está sendo vendido agora 10,6 por cento mais caro que no exterior e a gasolina em 5,9 por cento. Cálculos da corretora apontam para uma elevação de 2,2 por cento da receita da Petrobras, ou cerca de 8 bilhões de reais em termos anuais, devido ao aumento de preços.

Entretanto, a corretora ressaltou que a empresa tem uma enorme dívida, com forte contribuição de preços defasados entre 2011 e 2014. Segundo a Planner, com a valorização do dólar, os custos financeiros da empresa serão ainda maiores, principalmente no terceiro trimestre de 2015, quando o real já perdeu 33 por cento de seu valor até terça-feira.

O Goldman Sach calcula que o atual preço dos combustíveis da Petrobras reflete um petróleo tipo Brent implícito de 50 dólares por barril e uma taxa de câmbio de 3,98 reais o dólar.

O impacto potencial positivo no fluxo de caixa da empresa, segundo o Goldman, é de 1,3 bilhão de reais para cada 1 por cento de aumento dos preços dos combustíveis.

## **Fraqueza econômica global deve persistir em 2016 por desaceleração em emergentes, diz Lagarde**

01/10/2015 – Fonte: Reuters

A implacável desaceleração das economias de países em desenvolvimento vai fazer com que a economia global cresça em ritmo menor neste ano, ampliando apenas levemente o passo em 2016, disse nesta quarta-feira a diretora-gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI), Christine Lagarde.

Em um discurso que precede um relatório sobre o crescimento global que será divulgado no próximo mês, Lagarde não revelou estimativas específicas.

Mas suas afirmações pareceram ser mais pessimistas do que a previsão do FMI de julho, pouco antes dos mercados financeiros globais enfrentarem turbulências causadas por preocupações com a economia chinesa.

Lagarde disse que a China precisa continuar tentando rebalancear sua economia, mas também deve ter cuidado em assegurar a "estabilidade financeira e da demanda."

Ela disse que o crescimento está aumentando na zona do euro e no Japão e ainda parece robusto nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha.

"A notícia não tão boa é que as economias emergentes provavelmente terão seu quinto ano consecutivo de declínio nas taxas de crescimento", disse Lagarde, alertando que os países em desenvolvimento podem ser atingidos pelo período extenso de preços baixos das commodities.

Em julho, o FMI previu uma desaceleração marginal no crescimento global deste ano para 3,3 por cento, ante 3,4 por cento em 2014, e estimou um avanço do crescimento para 3,8 por cento em 2016.

## **Venda de ativos será maior desafio da CSN**

01/10/2015 – Fonte: Valor Econômico

A Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), fabricante de aço e cimento e mineradora de ferro controlada pela família Steinbruch, vai enfrentar agora seu maior desafio: vender um pacote de ativos selecionados para abater parte de seu pesado endividamento.

A busca de potenciais interessados ocorre no pior momento da indústria de commodities metálicas e minerais no mundo, muito dependente da China. O setor vive uma crise de demanda e preço que começa a afetar grandes corporações, como a Glencore, também muito endividada, Anglo-American e outras.

A CSN deu um passo importante neste mês ao conseguir alongar dois terços dos vencimentos de 2016 e 2017 com o Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, em processo liderado pelo diretor Executivo Corporativo, Paulo Caffarelli. O mesmo deve ser feito com bancos privados para os 30% restantes da dívida de R\$ 7 bilhões que vencerá nesses dois anos. A rolagem total, que inclui R\$ 4,8 bilhões com BB e Caixa, corresponde a cerca de 30% do endividamento líquido.

A companhia ganha fôlego. Mas isso não basta, pois o problema da sua dívida foi jogado para a frente e ainda pode crescer, com o impacto do câmbio. O montante pode ir além dos R\$ 32 bilhões do fim de junho. Subtraindo o caixa, na mesma data a dívida líquida é de R\$ 21 bilhões.

Os vencimentos adiados vão se concentrar, conforme acordos com os bancos, entre 2018 e 2022. E vão se somar a mais R\$ 17 bilhões que vencem no mesmo período, até 2020.

O problema é que a geração de caixa da empresa entrou em rota de queda, pressionando sua dívida. Em 2014, foi de R\$ 4,7 bilhões. Para este ano, no atual cenário, o resultado operacional medido pelo Ebitda é previsto em R\$ 3,5 bilhões, ou menos, na avaliação de analistas.

Apenas com o serviço da dívida, a CSN paga aproximadamente R\$ 2,7 bilhões ao ano. Ou seja, apenas esse quesito corrói 80% do Ebitda. Além disso, a empresa tem de arcar com investimentos correntes e nas operações industriais. Como consequência, vem queimando caixa aos poucos.

A deterioração da economia brasileira, com forte impacto sobre a demanda de aço no país, afetou as vendas da empresa para setores-chave da indústria, como automobilístico, máquinas equipamentos e bens de linha branca e para construção civil e infraestrutura. Isso obrigou a CSN a exportar 40% da produção, mas aí a margens é bem inferior às que obtém no Brasil.

Ao mesmo tempo, a desaceleração da China, maior importador de minério de ferro do mundo, jogou para baixo os preços dessa matéria-prima, segundo produto de importância na geração de receita da CSN. No período de um ano, o valor da tonelada saiu do patamar de US\$ 130 para menos de US\$ 50. Atualmente está estacionado na faixa de US\$ 56.

O mesmo câmbio que afeta a dívida, embora haja operações de hedge, ajuda na exportação do minério. Com dólar a R\$ 4,10, traz ganho da ordem de US\$ 25 por tonelada ao se comparar quando a moeda valia R\$ 2,60.

Mas com a alavancagem em alta e a redução da geração de caixa dos dois principais produtos, uma luz vermelha acendeu na sede da CSN, em São Paulo, no último trimestre de 2014. A situação financeira da empresa começou a gerar preocupações sobre seu futuro entre analistas e investidores em papéis da companhia.

A leitura do mercado é que Benjamin Steinbruch, que comanda a companhia, terá de abater no mínimo 20% da dívida bruta para deixar a alavancagem da siderúrgica em situação confortável.

Desde março, com a contratação de um executivo para comandar essa reestruturação - Caffarelli, ex-executivo do Banco do Brasil -, a empresa pôs em campo uma estratégia com várias ações, algumas urgentes, e contratou quatro bancos para buscar compradores de ativos que estava disposta a vender.

O primeiro passo foi renegociar prazos da dívida dos próximos dois anos. Ela poderia ser uma fonte de alta pressão, oriunda de resultados que devem vir ruins com a atual crise do setor. Aço e minério de ferro são 87% da receita líquida da empresa e 82% do Ebitda.

O plano da CSN para atacar a alta alavancagem, que no fim de junho alcançou 5,61 vezes o Ebitda, está estruturado em quatro pilares: gestão do caixa, gestão do custo e capital de giro, alongamento da dívida com vencimentos em 2016 e 2017 e venda de ativos não estratégicos.

O alongamento já está praticamente feito. O outro ponto da agenda é a internacionalização de recursos do caixa depositados em dólar no exterior. Já foram trazidos US\$ 1,2 bilhão e a previsão é somar US\$ 1,5 bilhão no caixa do país na forma de reais. Essa operação, com aplicação no mercado interno, à taxa Selic acima de 14% vai gerar, em valor anualizado, em torno de R\$ 700 milhões de ganho financeiro, segundo explicou uma fonte ao Valor.

No quesito gestão do custo e capital de giro, com várias ações, como renegociação de contratos com centenas de fornecedores e de prazos de pagamentos com outros milhares, de 60 para 90 dias, a empresa espera uma economia de R\$ 60 milhões por mês.

A empresa, com Steinbruch à frente do conselho de administração e da diretoria-executiva, tem emitido sinais de que não quer consumir caixa nesta hora de dificuldade, tampouco fazer novos empréstimos.

A avaliação é que agora não terá de sair correndo para vender ativos. Em momentos de crise e aperto financeiro de empresas, potenciais interessados costumam propor valores depreciados.

Isso pode dificultar a venda de ativos, uma vez que, na avaliação do mercado, Steinbruch não aceitará vender ativos, como o Tecon (operador de contêineres), por preço que considere abaixo do justo. Para analistas, o empresário não tem saída neste momento: terá que se desfazer de alguns ativos.

O mercado reconhece, todavia, que a CSN possui dois grandes atributos, um ponto positivo para o empresário. Um caixa robusto, que beirava R\$ 9 bilhões (não consolidado) no fim de junho, e um amplo portfólio de bens, de onde alguns foram selecionados por não serem estratégicos ao negócio da siderúrgica.

Nesse perfil encaixa-se o terminal de operação de contêineres, o Tecon Sepetiba, em Itaguaí (RJ), um elemento estranho às atividades da CSN.

O pacote de ativos oferecidos no mercado numa primeira fase - outros poderão ser adicionados no futuro - contempla, além do Tecon, participações em duas hidrelétricas (Itá, no Sul, e Igarapava, na divisa de Minas com São Paulo), o excedente de ações na ferrovia MRS Logística, na qual é uma das controladoras, e 17% no capital total da Usiminas.

Entre analistas, especialistas e agências de rating não há um consenso de quanto a CSN poderá captar com essas vendas. A agência de rating Fitch prevê que conseguirá apenas R\$ 2,2 bilhões. Já o Bank of America Merrill Lynch estima entre R\$ 3 bilhões e R\$ 5 bilhões.

Conforme apurou o Valor, Steinbruch não cogita receber menos de R\$ 6 bilhões a R\$ 6,5 bilhões por esses ativos. Os bancos Goldman Sachs, Bradesco, do Brasil e Credito Suisse, este último só para Usiminas, estão encarregados da missão.

Na visão do BTG Pactual, de acordo com relatório divulgado em agosto, para começar a equilibrar as contas a CSN precisaria vender ao menos R\$ 5 bilhões, o que considera uma tarefa difícil.

O Tecon Sepetiba pode ser o primeiro ativo a ganhar novo dono. Ou um sócio que esteja disposto a ficar com 50% do negócio e dividir o controle com Steinbruch. As informações no mercado apontam mais de 20 interessados pelo terminal e uma negociação pode vir a ocorrer em seis meses a um ano.

As ações da Usiminas são vistas, à primeira vista, como as mais difíceis de se desfazer, devido à depreciação de papéis de siderúrgicas com o fraco mercado de aço no Brasil e mundo e pelo fato de não comporem o bloco de controle da rival. A aposta é que ganhem valor estratégico em decorrência da briga dos dois controladores da Usiminas, a japonesa Nippon Steel e a italiana Ternium - Techint, servindo como vantagem para um ou para outro numa decisão do impasse.



As ações excedentes da MRS Logística também podem encontrar uma certa dificuldade de atração de investidores, que, no caso, seriam financeiros. Os papéis a serem oferecidos, em torno de 20% (a CSN permanecerá com cerca de 18%, sem perder sua condição de acionista do bloco de controle) não garantem direito de voto nas decisões estratégicas da ferrovia.

Já para as hidrelétricas não se vislumbra dificuldades, pois o setor, apesar de todos os problemas enfrentados desde 2012, volta a ser visto como atrativo por investidores. Trata-se de um gerador de receita com baixa oscilação.

Steinbruch, desde 2002, quando assumiu a gestão direta da empresa com a saída de Maria Sílvia Bastos Marques da presidência, comanda a CSN com rigor - acumulou desde lá as presidências do conselho e da diretoria-executiva e avalia cada detalhe em todas as áreas da empresa, principalmente o caixa.

A situação atual da empresa, no entanto, conforme a avaliação do mercado, é fruto de algumas decisões equivocadas adotadas pelo empresário nos últimos anos e pela sua resiliência em adotar medidas rápidas para conter o avanço da alavancagem da empresa.

Uma das decisões criticadas é a aquisição de ações da Usiminas, num afã de tomar o controle da concorrente. Nessa operação, estima-se que queimou mais de R\$ 3 bilhões do caixa. Esses papéis, sem nenhum poder de mando na Usiminas, a valor atual de mercado, valem menos de R\$ 1 bilhão. A CSN também pagou gordos dividendos até 2014, o que beneficiou todos os acionistas: a família ficava com cerca de 50%.

Diante do agravamento da situação financeira da CSN, no começo do ano foram tomadas várias medidas para trazer a empresa de volta ao eixo. Além de contratar Caffarelli, Steinbruch levou também o ex-ministro Ciro Gomes para destravar a construção da ferrovia Transnordestina - outra dor de cabeça da CSN -, onde já aportou quase R\$ 2,5 bilhões. O projeto, que se encontra empacado, depende da liberação de recursos federais para ganhar velocidade e ser concluído antes do fim da década, com quase 10 anos de atraso.

Outro ex-ministro, Pedro Brito, que comandou a Secretaria Especial de Portos, foi recrutado para reorganizar a operação do Tecon, visando a alienação do terminal portuário.

O novo foco de atuação da CSN, após a reestruturação e venda de ativos, será fabricar e distribuir aço, produzir cimento - negócio considerado de menor expressão pelo mercado - e mineração de ferro, usando sistema integrado de mina, ferrovia e porto.

Esse último negócio deve ganhar nova configuração com o plano de fusão em curso da mina Casa de Pedra, que é 100% da CSN, com a mineradora Namisa, cujo capital pertence 40% a sócios asiáticos.

## **Investidores recebem bem corte de dividendo da Vale**

01/10/2015 – Fonte: Valor Econômico

A proposta da diretoria da Vale de cortar pela metade a segunda parcela dos dividendos de 2015 foi bem recebida ontem pelo mercado, que viu na medida uma forma de a empresa preservar o caixa em um cenário adverso de preços para as commodities minerais e metálicas. O corte nos dividendos reforça a disciplina da mineradora na alocação de capital, disseram analistas.

A iniciativa pode ainda ser vista como parte de uma estratégia mais ampla da Vale que inclui outros dois pilares: a redução de custos, esforço que a própria empresa e o mercado entendem que ainda pode ser aprofundado, e a venda de ativos não prioritários.

A venda de ativos não essenciais da Vale alcançou US\$ 14,6 bilhões desde 2011, nas contas da própria companhia. A maior parte desse dinheiro entrou no caixa da empresa, mas ainda há recursos a serem recebidos, caso da operação de carvão em Moçambique feita em parceria com a japonesa Mitsui.

O valor dos desinvestimentos poderá ser ainda maior se a empresa for bem-sucedida na venda de outros ativos que ainda estão em seu portfólio e que foram anunciados como potenciais negócios.

Para a agência de crédito Fitch, o corte nos dividendos reforça o compromisso da Vale com uma estrutura de capital forte neste período de grandes investimentos e de preços fracos do minério de ferro. A Fitch disse que, além de cortar a remuneração aos acionistas, a Vale deve obter US\$ 10 bilhões com a venda de ativos em 2015 e 2016 para sustentar seu agressivo programa de investimentos.

Em relatório, o Itaú BBA classificou como "positiva" a redução da segunda parcela do dividendo, que deve cair do US\$ 1 bilhão proposto em janeiro para US\$ 500 milhões. A palavra final será dada pelo conselho de administração da Vale, em 15 de outubro.

Na visão do Itaú BBA, a revisão reforça a disciplina na alocação de capital da administração da Vale e mostra o compromisso da empresa com a desalavancagem. Pode indicar ainda que a Vale está "confortável" com a geração de caixa desde que o preço do minério de ferro se estabilizou em um patamar entre US\$ 45 e US\$ 60 por tonelada.

A corretora disse também que o fluxo de caixa livre da Vale pode ser ajudado com o não desembolso de dividendos em 2016. A avaliação é que a Vale vive um período de fluxo de caixa livre limitado como resultado dos preços em queda das commodities e dos compromissos de investimento que a empresa ainda tem pela frente. Dessa forma, a Vale poderia pagar os dividendos do ano fiscal de 2016 somente no segundo trimestre de 2017.

Também em relatório, o Bank of America Merrill Lynch (Bofa) disse que a mineradora pode optar por não pagar quaisquer dividendos, ou muito pouco, até o fim de 2016 e ainda estar em conformidade com seu estatuto.

"Vemos uma crescente probabilidade de isso acontecer, especialmente se os preços das commodities continuarem pressionados", afirmam os analistas do Bofa no relatório. O Bofa disse que a revisão do dividendo de 2015 é um claro sinal de que a administração da Vale reconhece o cenário difícil pela frente e vai preservar o caixa se for preciso.

Segundo o estatuto, a Vale tem que pagar 3% do valor contábil da empresa ou 6% do capital integralizado como dividendo mínimo para suas ações preferenciais. Com capital integralizado de R\$ 77,3 bilhões no segundo trimestre e as ações preferenciais representando 38,6% do capital total, o dividendo mínimo da Vale para as PN é de R\$ 1,8 bilhão, ou R\$ 0,88 por ação.

Isso equivale a um dividendo mínimo de R\$ 4,63 bilhões quando considerados dividendos iguais para ambas as classes de ações. Em abril a Vale pagou R\$ 3,1 bilhão (ou US\$ 1 bilhão) em dividendos e, como consequência, faltava R\$ 1,5 bilhão para cumprir o dividendo mínimo para o ano de 2015. Com a distribuição dos US\$ 500 milhões proposta e o câmbio considerado de R\$ 4,11, a Vale vai respeitar o seu dividendo mínimo, mesmo que o dólar volte a níveis abaixo de R\$ 4.

Apesar de ser o primeiro ano em mais de uma década em que a Vale vai pagar a seus acionistas menos do que prometeu, o corte de dividendos já era esperado e tem efeito neutro sobre a avaliação das ações, disse o Credit Suisse em relatório. Além disso, o retorno sobre o preço das ações é o maior em ao menos 12 anos. Segundo o banco, a

redução de proventos já estava na conta do mercado. Ontem, os papéis ordinários da Vale tiveram queda de 0,66%, para R\$ 16,48, enquanto os preferenciais de classe A avançaram 0,22%, para R\$ 13,22.

## **Novos Projetos de Lei**

01/10/2015 – Fonte: FIEP

*Departamento de Assuntos Legislativos  
nº 29 . ano XI .30 de setembro de 2015*

Confira nessa edição os novos projetos de lei apresentados na Assembleia Legislativa do Estado do Paraná.

Para acessar a íntegra, **[CLIQUE AQUI.](#)**

## **Vendas caem 34% em setembro e acentuam crise nas montadoras**

01/10/2015 – Fonte: Valor Econômico

Principal porta-voz da indústria nacional de automóveis, Luiz Moan, presidente da Anfavea, a entidade que representa as montadoras instaladas no país, voltou a dizer ontem que, ao chegar ao fundo do poço, o setor descobriu que tinha um porão pela frente.

A declaração, feita durante um seminário organizado na capital paulista pela revista "Quatro Rodas", arrancou risos e ajudou a quebrar o gelo com a plateia. Porém, mais do que isso, a piada não poderia sintetizar melhor a triste realidade de uma crise que parece não ter fim nas fábricas de veículos.

Setembro foi mais um mês frustrante para as montadoras, com vendas de veículos novos marcando, por enquanto, queda de 34,1% em relação a igual período do ano passado. Na comparação com agosto, que já tinha sido um mês fraco, o mercado está caindo 4,6%, conforme balanço preliminar, que soma os emplacamentos de carros de passeio, utilitários leves, caminhões e ônibus realizados até segunda-feira.

Com esse desempenho, o encolhimento das vendas desde o início do ano, que estava em 21,4% até agosto, já alcança 22,7%. Ciente desses números, Moan revelou que a Anfavea voltou a revisar para baixo as projeções que, até então, apontavam a uma redução dos emplacamentos da ordem de 20,6%.

Embora o departamento econômico ainda esteja finalizando a nova estimativa, a ser apresentada na próxima terça-feira - quando será divulgado os números da indústria automobilística em setembro -, Moan adiantou que a queda deve ficar na faixa de 23% a 24%.

Por enquanto, a diferença para o volume de 2014 soma 567 mil veículos, o equivalente a dois meses inteiros de vendas perdidas. As vendas diárias de carros, de menos de 10 mil unidades nos últimos três meses, estão agora abaixo da marca de 9 mil. Nessa toada, setembro de 2015 caminha ao pior resultado para o mês em oito ou nove anos.

O desempenho no mercado de veículos comerciais pesados é ainda pior. Retrato da recessão econômica e da falta de confiança das empresas em investir na renovação de suas frotas, as vendas de caminhões mostravam até segunda-feira queda de 47,4% na comparação com setembro do ano passado. Na mesma base comparativa, as entregas de ônibus caíam 44,2%.

Com a demanda em queda livre e os estoques abarrotados de carros, as empresas continuam parando a produção. A General Motors (GM), por exemplo, voltou a suspender nesta semana as atividades no parque industrial de São Caetano do Sul, no ABC paulista, onde são montados os modelos Cruze, Cobalt, Montana e Spin.

A unidade de Mogi das Cruzes (SP), que produz peças para as fábricas de automóveis do grupo, também teve a produção interrompida. Tanto no ABC como em Mogi, o retorno dos trabalhadores está previsto apenas na próxima segunda-feira. Até lá, eles permanecerão em folga. Na semana passada, a Ford também já tinha parado a fabricação de automóveis no ABC. A montagem dos caminhões da marca americana seguirá interrompida até o fim desta semana.

Santiago Chamorro, presidente da GM no país - também presente ao fórum de ontem - disse que a montadora está avaliando a adesão ao programa de proteção ao emprego, o PPE, na fábrica de São Caetano, bem como na unidade de Gravataí, no Rio Grande do Sul, casa dos modelos Onix e Prisma.

Essa é só mais uma das alternativas consideradas pela empresa para diminuir custos, o que inclui a renegociação de contratos com fornecedores e, até mesmo, cortes no cafezinho dos funcionários. "Comprávamos mais café do que o necessário. Mostramos que é melhor cortar café do que empregos. Todos entenderam", disse Chamorro.

A Volkswagen informou ontem que vai encaminhar ao governo os documentos para habilitação de sua fábrica em Taubaté, no interior paulista, ao PPE. As condições são as mesmas aprovadas nas demais unidades paulistas - o parque industrial em São Bernardo do Campo e a fábrica de motores de São Carlos -, nas quais os trabalhadores aceitam uma redução de 20% da jornada e de 10% dos salários, em troca da manutenção dos empregos por um prazo de oito meses, ou 16 se o acordo for renovado.

## **FMI aponta aumento da alavancagem em emergentes**

01/10/2015 – Fonte: Valor Econômico

A dívida das empresas de países emergentes como o Brasil mais do que quadruplicou na última década, representando um risco num cenário de alta iminente dos juros nos EUA e de valorização do dólar, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI).

O endividamento das companhias não financeiras dessas economias saiu de cerca de US\$ 4 trilhões em 2004 para mais de US\$ 18 trilhões em 2014, subindo de pouco menos de 50% para quase 75% do PIB.

De um grupo de 20 países emergentes, as empresas brasileiras tiveram a quarta maior alta no nível de endividamento entre 2007 e 2014, uma elevação de cerca de 15% do PIB. O maior salto foi na China, superior a 25% do PIB, seguidos por Turquia (algo como 22% do PIB) e Chile (na casa de 20% do PIB).

O relatório informa apenas a variação da dívida nesse período, não mostrando o nível alcançado em 2014 pelos débitos em cada um dos 20 países.

"Embora a maior alavancagem possa apoiar o investimento e, assim, estimular a economia, a tendência ascendente observada nos últimos anos gera preocupação, pois muitas crises financeiras nos mercados emergentes foram precedidas por uma rápida expansão do endividamento", diz o relatório do FMI.

O estudo mostra que os níveis de endividamento das empresas aumentaram especialmente nos setores de construção e petróleo e gás. Os juros no chão nos países desenvolvidos foram um dos principais fatores que levaram a esse crescimento, um fenômeno também acompanhado, em média, à maior exposição à moeda estrangeira.

Uma boa notícia é que, apesar da maior fragilidade dos balanços, as empresas dos mercados emergentes conseguiram emitir títulos em condições mais favoráveis, a juros mais baixos e prazos mais longos, como destaca Gaston Gelos, chefe da divisão de Estabilidade Financeira Global do FMI. Muitos emissores aproveitaram para refinarçar as suas dívidas.

O Fundo ressalta também uma mudança na composição do endividamento das companhias desse grupo de países. "Embora os empréstimos continuem a ser o maior componente da dívida corporativa, a fatia de bônus tem crescido rapidamente, de 9% para 17% do total dos débitos, no período entre 2004 e 2014", afirma o FMI.

O relatório diz ainda que as emissões por meio de subsidiárias localizadas em centros financeiros "offshore" aumentaram muito depois da crise, puxada especialmente por companhias do Brasil e da China.

"Esses acontecimentos tornam os mercados emergentes mais vulneráveis a um aumento dos juros, à valorização do dólar e a uma elevação na aversão global ao risco", resume Gelos. Com isso, esses países precisam se preparar para as implicações do aperto das condições financeiras globais.

Entre as principais recomendações do Fundo, estão a necessidade de monitorar empresas vulneráveis e de importância sistêmica, assim como os bancos e outros setores com os quais elas têm vínculos significativos.

O FMI observa ainda que, à medida que as economias avançadas normalizarem a política monetária, "os mercados emergentes devem se preparar para um maior número de quebras de empresas, promovendo reformas nos regimes de insolvência empresarial sempre que necessário".

O estudo destaca o alto endividamento corporativo na China, observando que o crescimento rápido do investimento foi financiado pelo crédito. Isso levou a uma alta abrupta na alavancagem das companhias, que chega a cerca de 170% do PIB, afirma Gelos. "É certamente algo desafiador, a ser observado". Mas isso ocorre num cenário em que a China está numa transição para um novo modelo de crescimento mais sustentável, diz ele.

No relatório, não há uma análise detida sobre a situação da dívida das empresas brasileiras. Um ponto que aparece é o aumento "notável" na América Latina da alavancagem no setor de petróleo e gás, como nota Selim Elekdag, um dos autores do estudo.

Segundo ele, isso é importante num cenário marcado pela queda dos preços do petróleo, o que afeta a lucratividade das empresas de energia, pressionando a capacidade dessas companhias de pagar os juros de suas dívidas. O FMI não cita, mas a Petrobras é uma das empresas cujo endividamento cresceu muito nos últimos anos.

A análise está no Capítulo 3 do Relatório de Estabilidade Financeira Global do FMI, que será divulgado na íntegra na semana que vem, durante a reunião anual do Fundo e do Banco Mundial, a ser realizada neste ano em Lima, no Peru.

Em outro capítulo, o FMI diz que a liquidez dos mercados financeiros não está em queda na maior parte das classes de ativos, mas adverte que ela pode "evaporar" em resposta a choques como a elevação dos juros em países como os Estados Unidos. Quando a liquidez cai, os preços tendem a ser menos "informativos" e a reagir de modo exagerado, segundo Gelos.

## Brasil e China derrubam projeções para comércio mundial

01/10/2015 – Fonte: O Estado de S. Paulo

A queda na demanda na China e no Brasil obrigam a Organização Mundial do Comércio (OMC) a rever para baixo o crescimento das exportações no mundo em 2015. Dados divulgados hoje pela entidade em Genebra indicam que o comércio mundial terá uma expansão de apenas 2,8%, e não mais de 3,3%, como era projetado. Nos dois primeiros trimestres do ano, o comércio mundial sofreu uma contração.

Esse é o quarto ano consecutivo com um crescimento das vendas de menos de 3%. Segundo a OMC, há um enorme contraste com a realidade entre os anos 90 e 2000, quando o comércio mundial crescia em média 6%. Para 2016, a previsão também foi revista, de 4% para 3,9%.

Em abril, a entidade estimava que o fluxo comercial ganhava força. Mas os resultados no primeiro semestre frustraram os economistas, com uma contração de 0,7% no primeiro e segundo trimestre. Em comparação aos dados de 2014, porém, o semestre ainda registrou uma expansão, de 2,3%.

Um dos aspectos destacados pela OMC é a situação do Brasil, que está levando a América do Sul a registrar o pior desempenho comercial entre todos os continentes. Em 2014, a queda nas vendas foi de 1,3%, contra uma fraca expansão de 0,5% em 2015. A região ainda registrou o pior crescimento do PIB em 2015 e 2016.

De uma forma geral, a América do Sul deve registrar uma queda de importação de 5,6% em 2015, a maior do mundo. Grande parte da responsabilidade, segundo a OMC, é do Brasil.

«Essa redução pode ser atribuída em especial aos desenvolvimentos econômicos adversos no Brasil, que foi atingido simultaneamente por uma crise fiscal, um escândalo financeiro envolvendo a maior empresa do País e queda nos preços de exportação comércio mundial terá uma expansão de apenas 2,8%, e não mais de 3,3%, como era projetado.

De acordo com a entidade, as importações no Brasil caíram em 13% no segundo trimestre, uma das maiores do mundo.

Para 2016, a projeção é de que as importações sul-americanas poderiam ser retomadas, uma vez que a economia brasileira daria sinais de estabilização e que suas importações começariam a se recuperar. Mas a taxa de crescimento vai ser facilitada pela base deprimida registrada em 2015.

O temor da OMC é de que se a desaceleração entre as economias emergentes piorar, a revisão apresentada hoje para o comércio mundial terá de ser refeita. Se não houver uma recuperação das importações dos emergentes, a entidade poderia tirar mais meio ponto da projeção de crescimento do comércio em 2015.

De uma forma geral, os emergentes registraram uma contração nas exportações de 1,9% nos dois primeiros trimestres. Nas importações, a queda foi ainda maior, de 2,2%.

O resultado afetou até mesmo os países ricos que, desde 2009, passaram a apostar nos emergentes para manter suas taxas de crescimento comercial. Nos dois primeiros trimestre do ano, as vendas dos desenvolvidos caíram em 0,2%.

Em comparação a 2014, porém, Europa e EUA dão sinais positivos. Depois de uma longa estagnação, a UE registrou o maior crescimento de vendas no mundo, com alta de 2,7% no segundo trimestre e 2,1% para a América do Norte.

No que se refere às importações, a alta foi ainda maior, de 6,5% na América do Norte, contra uma contração de 2,3% na América do Sul.

A OMC não descarta que outro fator que pesa é a queda nos preços de commodities e a flutuação de moedas.

Para o diretor-geral da OMC, Roberto Azevedo, os resultados de 2015 mostram que o comércio poderia ajudar a « revigorar a economia global ». Ele, portanto, aproveitou para pedir que governos cedam em suas posições e aceitam um acordo na conferência ministerial da OMC, em dezembro.

### **Cabotagem recebe prioridade de R\$ 2,2 bilhões para construção de embarcações**

01/10/2015 – Fonte: Portos e Navios

O segmento de cabotagem recebeu prioridade de R\$ 2,2 bilhões para construção de embarcações. O montante representa, respectivamente, cerca de 70% do total de R\$ 3 bilhões destinados a novos projetos da indústria naval e 55% dos R\$ 3,9 bilhões aprovados na última sexta-feira (25), durante a 29ª reunião ordinária do Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante.

De acordo com o Ministério dos Transportes, foram aprovados R\$ 487,9 milhões para novas embarcações de navegação interior, R\$ 12,8 milhões para construção de embarcações para transporte de passageiros e R\$ 12,5 milhões para reparação e docagem de embarcações.

Na ocasião, foram aprovados R\$ 19 milhões para suplementação de projetos, sendo R\$ 11 milhões para concluir a construção de estaleiro e dique flutuante e R\$ 8 milhões para terminar a construção de embarcações de apoio offshore. Os R\$ 825,9 milhões destinados a projetos reapresentados também vão para finalizar a construção de embarcações de apoio offshore.

Procurado pela Portos e Navios, o ministério informou, por meio de sua assessoria, que o detalhamento dos projetos que receberam prioridade na reunião ainda não tem previsão para ser divulgado. O nome das empresas será publicado no Diário Oficial.

### **Müller troca o chefe de comunicação do Grupo Volkswagen**

01/10/2015 – Fonte: Automotive Business

Menos de uma semana após assumir o comando do Grupo Volkswagen em meio ao escândalo da fraude de emissões em automóveis diesel de várias marcas da companhia, Matthias Müller começou a mudar as peças em seu entorno para fazer frente à dura crise de terá de enfrentar.

O início das trocas foi justamente pela liderança do departamento de terá de comunicar ao mercado e público em geral os próximos passos da empresa. Müller trouxe da Porsche, de onde veio, Hans-Gerd Bode para ser o novo chefe de comunicação e relação com investidores do grupo, ocupando o lugar de Stephan Grühsem, que em 2007 veio da Audi junto com seu ex-chefe Martin Winterkorn, que renunciou semana passada pressionado pelos acontecimentos.

Segundo comunicado divulgado pela Volkswagen, Grühsem, 53 anos, “deixa a companhia após acordo amigável”. O executivo chegou à empresa em 1999 e passou por diversas funções na comunicação. Em 2002 foi transferido para a Audi como chefe de comunicação da marca em Ingolstadt e, em 2007, a convite de Winterkorn voltou a Wolfsburg, sede da Volkswagen, para chefiar o departamento de comunicação, relações externas e com investidores do grupo. Agora sai quase junto com o ex-CEO.



Bode faz o caminho inverso, vem da comunicação da Porsche junto com o atual CEO. O executivo estudou língua alemã e geografia. Em sua carreira passou pelos departamentos de assessoria de diversas montadoras na Alemanha, como Mitsubishi e Opel.

Em 1996 foi contratado pela Mercedes-Benz e em 1999 entrou no Grupo Volkswagen como responsável pela comunicação de marcas e produtos – exatamente no mesmo ano em que Grühsem começou a trabalhar na VW.

Bode mudou-se para Stuttgart em 2008 e em 2010 foi nomeado chefe de relações públicas e imprensa da Porsche.

Quando Winterkorn assumiu o comando do Grupo VW, em 2007, executivos da Audi ganharam força na cúpula da companhia. Agora parece ser a vez de a Porsche traçar a mesma rota.

## **Foton nomeia 34 fornecedores para produzir no Brasil**

01/10/2015 – Fonte: Automotive Business



A Foton já nomeou 34 fornecedores no Brasil para a fabricação local do caminhão Foton 10 – 16DT, de 10 toneladas, cujo protótipo se encontra em fase final de testes de rodagem com avaliações técnicas pela engenharia da empresa circulando em diversas regiões do Brasil, informa em comunicado divulgado na quarta-feira, 30.

Segundo a companhia, este será o primeiro modelo da marca a ser produzido aqui e garante que ele sairá de fábrica com mais de 65% de conteúdo nacional, índice que atende os requisitos do Inovar-Auto e índice mínimo exigido pelo BNDES para financiamentos via Finame.

Entre as empresas confirmadas, estão Cummins (motores), ZF (transmissão), Knorr (conjunto de freios), Sachs (embreagens), Maxion (chassis e rodas), Dana (eixos e cardan), Voss (conexões), Pirelli (pneus), Monroe (amortecedores), Bepo (tanque de combustível), Rassini (feixes de mola), Heliar (baterias) e ThyssenKrupp (barras estabilizadoras), entre outras.

De acordo com o gerente de engenharia e desenvolvimento da Foton, Leandro Lucki Gedanken, foram realizadas importantes alterações técnicas no projeto original chinês: “O comportamento dos primeiros caminhões nacionais da Foton ficou acima das expectativas.

A nova suspensão realmente demonstrou ser muito mais adequada às condições encontradas no Brasil. O consumo de combustível ficou dentro do especificado pela Cummins. O motor também foi validado e homologado pela Cummins (P7), garantindo a redução de emissão de poluentes.

Os veículos já rodaram em diversas condições como urbana, rodoviária, além de trechos off roads, com todas as configurações de cargas sendo vazio, meia carga e carregado”.



## FÁBRICA

A Foton promete iniciar suas operações de produção no Brasil no primeiro semestre de 2016, prazo que a empresa tem para atender as exigências que aceitou ao se habilitar ao Inovar-Auto.

Pelos planos iniciais da montadora de origem chinesa, a fábrica será erguida em Guaíba, região metropolitana de Porto Alegre (RS), cujas obras ainda se encontram em estágio de terraplanagem, de acordo com as últimas informações sobre o empreendimento citados pela prefeitura de Guaíba.

Entretanto, fontes ligadas ao setor adiantou à **Automotive Business** sobre o interesse da Foton na planta da International em Canoas, também no estado gaúcho, e cuja produção estaria definindo.

À época, a Foton confirmou que "está trabalhando em alternativas para antecipar o início da produção do caminhão nacional de 10 toneladas de PBT para janeiro de 2016", mas que "mantém sigilo até a definição final dessas eventuais negociações"

### **Câmara vai discutir portabilidade de energia**

01/10/2015 – Fonte: Gazeta do Povo

O projeto que prevê independência ao consumidor no momento de contratação de energia deverá ser levado à pauta da comissão de Defesa do Consumidor na Câmara dentro de três semanas, revelou nesta quarta-feira (30), o presidente da Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel), Reinaldo Medeiros.

O texto defendido pela entidade prevê, por exemplo, que o sistema de portabilidade dos consumidores esteja em vigor em 2022 e que, entre outras medidas, seja permitida às distribuidoras a venda da energia contratada.

Segundo o executivo, a iniciativa recebeu apoio da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE). "Tecnicamente não há nenhuma barreira. A única barreira é a vontade política, e hoje vemos um governo multifacetado", afirmou.

Ao defender a proposta de independência de contratação por parte dos consumidores, em detrimento do modelo atual que vincula o cliente à área geográfica das distribuidoras, o presidente da Abraceel destacou a expectativa de redução de custo da energia.

Nos últimos 12 anos, segundo o executivo, os grandes consumidores que contratam energia no mercado livre conseguiram economizar o equivalente a 17% do custo de energia que teriam pago se fossem atendidos pelas distribuidoras.

### ***Consumo de energia cai 2,1% em agosto ante igual mês de 2014***

O consumo de energia elétrica recuou 2,1% em agosto deste ano em relação a igual período do ano passado, informou nesta quarta-feira (30) a Empresa de Pesquisa Energética (EPE). Com isso, o consumo de energia já acumula retração de 1,5% no ano e queda de 0,4% nos últimos 12 meses.

Apenas no mês de agosto, a redução no consumo foi puxada pelo setor industrial, em que a demanda por energia encolheu 5,7% em relação a igual mês de 2014. Trata-se da 18ª queda consecutiva neste tipo de confronto.

Já nas residências, o consumo de energia cedeu 1,5% em agosto ante igual mês do ano passado. Com isso, a classe residencial já acumula queda de 0,6% na demanda por energia neste ano.

## **Documentos apontam que MP de Lula para reduzir IPI foi 'comprada' por lobby**

01/10/2015 – Fonte: Gazeta do Povo

Documentos obtidos pelo jornal *O Estado de S. Paulo* indica que uma medida provisória editada em 2009 pelo governo do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva teria sido “comprada” por meio de lobby e de corrupção para favorecer montadoras de veículos.

Empresas do setor negociaram pagamentos de até R\$ 36 milhões a lobistas para conseguir do Executivo um “ato normativo” que prorrogasse incentivos fiscais de R\$ 1,3 bilhão por ano. Mensagens trocadas entre os envolvidos mencionam a oferta de propina a agentes públicos para viabilizar o texto, em vigor até o fim deste ano.

Para ser publicada, a MP passou pelo crivo da presidente Dilma Rousseff, então ministra da Casa Civil. Anotações de um dos envolvidos no esquema descrevem também uma reunião com o então ministro Gilberto Carvalho para tratar da norma, quatro dias antes de o texto ser editado.

Um dos escritórios que atuaram para viabilizar a medida fez repasses de R\$ 2,4 milhões a um filho do ex-presidente Lula, o empresário Luís Cláudio Lula da Silva, em 2011, ano em que a MP entrou em vigor.

À época, a Ford tinha uma fábrica na Bahia e CAOA e Mitsubishi fábricas em Goiás. A norma corresponde ao que era pleiteado nos documentos. Em março de 2010, o Congresso aprovou o texto, convertendo-o na Lei 12.218/2010

O roteiro para influenciar as políticas de desoneração do governo e emplacar a MP é descrito em contratos de lobby pactuados antes da edição da norma. Conforme os documentos, a MMC Automotores, subsidiária da Mitsubishi no Brasil, e o Grupo CAOA (fabricante de veículos Hyundai e revendedora das marcas Ford, Hyundai e Subaru) pagariam honorários a um “consórcio” formado pelos escritórios SGR Consultoria Empresarial, do advogado José Ricardo da Silva, e Marcondes & Mautoni Empreendimentos, do empresário Mauro Marcondes Machado, para obter a extensão das benesses fiscais por ao menos cinco anos.

Os incentivos expirariam em 31 de dezembro de 2010, caso não fossem prorrogados.

### **IPI**

Os contratos obtidos pela reportagem datam de 11 e 19 de novembro de 2009. No dia 20 daquele mês, o ex-presidente Lula assinou a MP 471, esticando de 2011 até 2015 a política de descontos no IPI de carros produzidos nas três regiões (Norte, Nordeste e Centro-Oeste).

À época, a Ford tinha uma fábrica na Bahia e CAOA e Mitsubishi fábricas em Goiás. A norma corresponde ao que era pleiteado nos documentos. Em março do ano seguinte, o Congresso aprovou o texto, convertendo-o na Lei 12.218/2010. Suspeitas de corrupção para viabilizar a medida provisória surgiram em e-mails trocados por envolvidos no caso.

Uma das mensagens, de 15 de outubro de 2010, diz que houve “acordo para aprovação da MP 471” e que Mauro Marcondes pactuou a entrega de R\$ 4 milhões a “pessoas do governo, PT”, mas faltou com o compromisso. Além disso, o texto sugere a participação de “deputados e senadores” nas negociações. Não há, no entanto, menção a nomes dos agentes públicos supostamente envolvidos.

### **Acordo**

O e-mail diz que a negociação costurada por representantes das empresas de lobby viabilizou a MP 471. O remetente - que se identifica como “Raimundo Lima”, mas cujo

verdadeiro nome é mantido sob sigilo - pede que o sócio-fundador da MMC no Brasil, Eduardo Sousa Ramos, interceda junto à CAO A para que ela retome pagamentos.

Diferentemente da representante da Mitsubishi no Brasil, a CAO A teria participado do acerto, mas recuado na hora de fazer pagamentos. Um dos lobistas não teria repassado dinheiro a outros envolvidos. "Este (Mauro Marcondes Machado) vem desviando recursos, os quais não vêm chegando às pessoas devidas (...) Comunico ao senhor do acordo fechado para a aprovação da MP 471, valor este do seu conhecimento. (...) o sr. Mauro Marcondes alega ter entregado a pessoas do atual governo, PT, a quantia de R\$ 4 milhões, o qual (sic) não é verdade", alega.

### ***Incentivo bilionário***

Segundo os documentos, as montadoras destinaram R\$ 36 milhões a lobby para emplacar a Medida Provisória. Ao virar lei, o texto representou um incentivo fiscal de R\$ 1,3 bilhão por ano para as montadoras.

A mensagem, intitulada "Eduardo Sousa Ramos (confidencial)" foi enviada às 16h54 por "Raimundo" à secretária do executivo da MMC, Lilian Pina, que a repassou a Marcondes meia hora depois. O remetente escreve que, se o dinheiro não fluísse, poderia expor um dossiê e gravações com detalhes das tratativas.

"A forma de denúncia a ser utilizada serão as gravações pelas vezes em que estive com Mauro Marcondes, Carlos Alberto e Anuar", avisa, referindo-se a empresários da CAO A. "Dou até o dia 21 para que me seja repassada a quantia de US\$ 1,5 milhão", ameaça.

Os dois escritórios de consultoria confirmam ter atuado para emplacar a MP 471, mas negam que o trabalho envolvesse lobby ou pagamento de propina.

Ambos são investigados por atuar para as montadoras no esquema de corrupção no Carf. A MMC e a CAO A informam ter contratado a Marcondes & Mautoni, mas negam que o objetivo fosse a "compra" da Medida Provisória. Dono da SGR, José Ricardo era parceiro de negócios do lobista Alexandre Paes dos Santos, ligado à advogada Erenice Guerra, secretária executiva de Dilma na Casa Civil quando a MP foi discutida. Marcondes é vice-presidente da Anfavea, na qual representa a MMC e a CAO A.

## **Como um grupo de empresas brasileiras consegue faturar bilhões mesmo na crise**

01/10/2015 – Fonte: Época Negócios

Coisas de um gigante continental. Enquanto parte da economia do Brasil mergulhou em um baita buraco, há um conjunto de empresas para as quais o termo crise não faz sentido. Essas companhias compartilham características: ficam fora do eixo Rio-São Paulo e são desconhecidas muito além de suas áreas de origem. Faturam, no entanto, um dinheirão – são bilionárias (literalmente) em receita.

A rede de farmácias PanVel, por exemplo, faturou R\$ 2 bilhões em 2014. Com 320 lojas em 80 cidades de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, espera aumentar o faturamento em 15% em 2015. Esse percentual, acredite, é a média anual de crescimento da PanVel desde 1996. O segredo? "Essas empresas são enxutas, têm gestão eficiente e sabem operar em mercados sensíveis a preço", diz Paulo Furquim, professor do Centro de Pesquisas em Estratégia do Insper.

Há mais. Elas mantêm um relacionamento com os clientes e os fornecedores muito mais próximo do que grandes conglomerados ou multinacionais. "Essas companhias entendem a fundo o mercado local e conseguem boas negociações, porque personalizam a relação com os parceiros", acrescenta Furquim. No fim das contas, elas podem ser comparadas a empresas-cactos, pois a genética as favorece – parecem capazes de sobreviver com menos água.

O que se pode aprender com elas? Leve em conta as seguintes práticas: 1) elas aproveitam os espaços deixados por empresas com atuação nacional – com a vantagem de conhecer a fundo o público local; 2) investem em inovação, mesmo que sem processos formais; 3) para cada tipo de negócio, têm um tipo de consumidor como alvo e não atiram para todos os lados; e 4) fazem da gestão familiar uma vantagem, reduzindo, por exemplo, a burocracia na tomada de decisões.

Entre os líderes dessas empresas o otimismo ainda impera. Eles esperam um crescimento no faturamento acima de dois dígitos neste ano. Para o consultor Márcio Roldão, faz sentido. Estar fora dos grandes centros pode ser uma vantagem competitiva neste momento.

“Por terem atuação local, a tendência é que as empresas sejam mais flexíveis”, diz ele. “Essa característica as ajuda a se adaptarem melhor a um mercado que muda muito rápido.”

No entanto, há quem acredite que essas companhias, ainda que bilionárias, podem passar por perrengues no médio prazo. O ciclo de crescimento pelo consumo, no qual elas surfaram, está se exaurindo. “Os negócios que irão se destacar nos próximos anos serão aqueles que investirem na melhora da produtividade e na internacionalização”, diz Furquim, do Insper.

Conheça, a seguir, quatro exemplos de companhias cuja resistência à crise pode trazer lições preciosas.



### **PanVel (Porto Alegre, RS)**

Rede de farmácias

**Faturamento em 2014:** R\$ 2 bilhões

**Estimativa de crescimento em 2015:** 15%

**Funcionários:** 5,7 mil

**Onde atua:** Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina

### **O equilíbrio entre conservar e inovar**

A rede de farmácias PanVel nasceu em 1967, após a união das duas maiores redes do Rio Grande do Sul – Panitz e Velgos – e da distribuidora Dimed. Ela é uma empresa familiar antenada. Julio Mottin Neto, vice-presidente de marketing e filho do CEO da PanVel, diz adotar o critério de crescimento apresentado por Jim Collins em seu livro Vencedoras por Opção: constante, sem grandes saltos de crescimento, mas sustentado por um longo prazo.

Para isso, a PanVel tem sido conservadora no lado financeiro e inovadora em produtos e parcerias. “Não damos o passo maior do que a perna e nunca tivemos um ano de prejuízo na nossa história”, diz Mottin Neto.

A empresa também não costuma recorrer a financiamentos externos. Só investe quando tem dinheiro no caixa para isso. A exceção se deu recentemente, quando a PanVel

desembolsou R\$ 100 milhões em um novo centro de distribuição, inaugurado no ano passado, construído com um empréstimo do BNDES.

É a inovação, no entanto, que permitiu à empresa alcançar resultados parrudos e constantes. A rede tem 700 produtos com a marca PanVel, como escovas de dente, desodorantes, lenços de papel e maquiagem.

Há até mesmo perfumes inspirados em marcas americanas, como Victoria's Secret. Eles já representam 18% do faturamento da rede, com dois efeitos importantes: o aumento da fidelização dos clientes e margens maiores. Para a PanVel, a marca própria rende seis pontos percentuais de margem acima da média dos itens de higiene e beleza de outras marcas.

### **Lição: Fortaleça a sua marca**

**A criação de uma marca própria aumentou a fidelidade às lojas da rede. Hoje, esses produtos respondem por 18% do faturamento.**



### **Hapvida (Fortaleza, CE)**

Operadora de Seguro-Saúde

**Faturamento em 2014:** R\$ 2,5 bilhões

**Estimativa de crescimento em 2015:** 20%

**Funcionários:** 15 mil

**Onde atua:** Norte (AM e PA) e todo o Nordeste

### **Verticalizada e tecnológica**

Uma em cada cinco pessoas do Norte e Nordeste do país, com seguro-saúde privado, é cliente do Hapvida. Para destronar grandes grupos, como Bradesco Saúde e SulAmérica, na região, a empresa tem um atrativo imbatível – o preço baixo. Foi assim que faturou R\$ 2,5 bilhões em 2014 e espera crescer 20% este ano.

Embora com clientes de todos os níveis de renda, o foco do Hapvida é quem, até poucos anos atrás, não tinha dinheiro para pagar um plano de saúde privado. Na área dos planos corporativos, o preço também é um atrativo a mais em tempos de crise. Como as companhias precisam apertar o cinto, é nessa hora que o Hapvida avança sobre as concorrentes, oferecendo pacotes mais em conta.

A empresa só consegue ser tão competitiva por ter custos enxutos, graças à verticalização e à tecnologia de ponta. Assim, dos exames à internação, tudo é feito dentro de casa, tendência em que a empresa mergulhou há 15 anos e hoje é adotada por 40% dos planos de saúde do país. “Eles evitam gastos desnecessários”, diz Furquim, do Insper. “A racionalização do uso desses equipamentos e da mão de obra reduz os custos do sistema.”

A verticalização, porém, já vitimou vários concorrentes no passado. “O perigo é entrar em áreas que fogem do negócio essencial, sem gestão adequada”, afirma Tales Andreassi, professor de empreendedorismo da Fundação Getulio Vargas. “Mas se a companhia verticalizar em segmentos de alto valor agregado e com processos difíceis de replicar, a tendência é ter um diferencial competitivo.”

Para evitar a armadilha da verticalização sem controles, o Hapvida aposta no diferencial da tecnologia. Todos os clientes, por exemplo, têm as digitais cadastradas por biometria para evitar fraudes e facilitar o monitoramento dos procedimentos.

Além disso, tudo o que acontece nos 21 hospitais, 70 clínicas, 49 laboratórios, 55 centros de diagnóstico e 13 prontos atendimentos, é acompanhado em tempo real por uma equipe de 30 pessoas, que trabalha 24 horas por dia. "Assim é possível identificar desperdícios de tempo, de material ou de mão de obra", diz Jorge Pinheiro, médico e presidente da rede.

Outro exemplo recente de redução de custos pelo uso da tecnologia foi a criação de um sistema para armazenar digitalmente todos os exames de imagem. Os médicos analisam e produzem laudos em qualquer lugar, inclusive de casa.

Para garantir o menor preço, o Hapvida promove uma espécie de leilão reverso, no qual os profissionais dizem seu preço, por cada análise. Quem oferecer o menor valor, presta o serviço. O processo em si gera economia de mão de obra e transporte (já que nem o médico nem os exames precisam ser deslocados).

Economiza-se também porque, ao digitalizar os exames, sua impressão em película ou filme torna-se desnecessária. Segundo Tarciso Machado, que comanda a área de TI da empresa, essas ações permitiram a redução dos custos com exames em 22%.

### **Lição: Faça como os grandes**

**O investimento pesado em tecnologia e em uma rede própria de atendimento trouxe um alto nível de eficiência para a operação.**



Piracanjuba (Bela Vista de Goiás, GO)

#### **Laticínio**

Faturamento em 2014: **R\$ 2,1 bilhões**

Estimativa de crescimento em 2015: **20%**

Funcionários: **2 mil**

Onde atua: **todo o território nacional**

Primeiro a marca,

### **Depois a diversificação**

Relevância foi algo que a Piracanjuba (antiga Laticínios Bela Vista) levou décadas para construir. Fundada em 1955 como uma fábrica de queijo e manteiga, a empresa foi comprada em 1974 por Saladi Helou, um contador que deixou a cidade de São Paulo para apostar no ramo de laticínios.

"Decidimos que, para sobreviver, a empresa tinha de crescer", conta César Helou, filho de Saladi, que assumiu a empresa ao lado do irmão Marcos, em 1984. Até ali, a produção do laticínio era vendida apenas em Brasília e Goiânia. Os irmãos queriam vender em outros estados, mas não tinham uma marca forte para concorrer com os grandes.

Foi quando perceberam uma brecha nas disputadas redes varejistas: a abertura econômica trazida pelo governo Fernando Collor colocaria nas gôndolas importados de boa qualidade e preço acessível.

As grandes redes resolveram investir na fabricação de produtos com marca própria para evitar que os importados tomassem espaço da indústria nacional. "Entramos nessa onda,



fabricando queijo e manteiga para o Carrefour, o Walmart e o Pão de Açúcar, e aprendendo a fazer logística para o país inteiro”, diz César Helou. A estratégia tornou a empresa reconhecida entre os varejistas pela qualidade. A Laticínios Bela Vista, no entanto, continuava desconhecida do consumidor final.

Quando os supermercados começaram a usar seu poder para barganhar preços além da conta, os Helou perceberam que era hora de mudar. “Queriam qualidade com preço baixo, uma equação que não fecha”, diz Helou.

Durante um ano e meio César e Marcos prepararam a companhia para a mudança, reestruturando a parte comercial. As vendas às grandes redes respondiam por 65% do faturamento.

Os irmãos também traçaram um plano de crescimento de longo prazo, que contemplava investimentos em marketing para tornar a marca Piracanjuba conhecida em inovação. A empresa lançou as primeiras versões no mercado brasileiro de leite, creme de leite e leite condensado sem lactose. Investiram ainda em uma nova fábrica em Minas Gerais, perto dos fornecedores.

Hoje, a Piracanjuba é o quinto maior laticínio do país. Vende para varejistas de todos os estados e dá preferência para os pequenos e médios. “É ruim ser dependente das grandes redes”, afirma Helou.

“Prefiro vender cem carretas para cem clientes a vender cem carretas para um só.” Ele espera que o faturamento da empresa em 2015 chegue a R\$ 2,5 bilhões, com aumento de 20% sobre o ano anterior. O crescimento se dará pela diversificação, já que o processamento de leite crescerá só 5%. “Lançamos itens mais caros, como achocolatados e bebidas com cereais”, diz.

### **Lição: pense a longo prazo**

**A empresa passou anos fabricando produtos para outras empresas, teve sua qualidade reconhecida e, a partir daí, fortaleceu sua marca e pôde se lançar no mercado varejista.**



### **Super Nosso (Belo Horizonte, MG)**

Rede de varejo e atacado

**Faturamento em 2014:** R\$ 1,75 bilhão

**Estimativa de crescimento em 2015:** 15%

**Funcionários:** 8 mil

**Onde atua:** Minas Gerais

**Para cada nicho, uma marca**

Há redes de supermercado que só vendem para os muito ricos. Da comunicação nas lojas aos produtos sofisticados, tudo passa a ideia de exclusivo e feito para pessoas especiais. Há também as redes populares, em que o apelo é, sobretudo, o preço baixo.

Em Belo Horizonte, o grupo Super Nosso resolveu atacar nos dois fronts, com focos bem claros: a rede com o nome Super Nosso atende os públicos A e B e o “atacarejo” Apoio Mineiro os pequenos comerciantes e consumidores das classes B e C.

Fundada em 1940 pelo imigrante libanês Fuad Elias Nejm, como um pequeno armazém, o grupo Super Nosso tornou-se atacadista e, em 1998, retornou ao varejo. Para ter uma operação mais rentável, Euler Fuad, filho de Nejm, optou por vender para os ricos. Assim, poderia oferecer itens com margem maior, ao mesmo tempo em que evitava a concorrência das grandes redes nacionais.

Entre os cerca de mil rótulos de vinhos e azeites importados com exclusividade, o Super Nosso começou também a fabricar produtos próprios. Se, em um primeiro momento, pães e frios eram fabricados nas lojas, no ano passado Fuad investiu R\$ 30 milhões na construção de uma indústria que centralizou essa produção.

Assim, liberou espaço e funcionários, ambos preciosos em uma operação de varejo. "Com as novas tecnologias, a produção ficou mais ágil e alguns prazos de validade se estenderam em quase 30 dias", afirma.

Já o Apoio Mineiro, com 12 lojas em Belo Horizonte e arredores, permitiu que Fuad se aproximasse de grandes fornecedores, como Johnson & Johnson e Colgate. Assim, ele entrou também em áreas como distribuição e logística, com duas empresas que fornecem produtos de higiene e beleza para outros varejistas. Esse negócio corresponde a 25% da receita do grupo, que no ano passado atingiu R\$ 1,75 bilhão. A perspectiva para 2015 é chegar a um faturamento de R\$ 2 bilhões.

Em 2014, o Super Nosso lançou seu e-commerce, em que vende alimentos perecíveis. A operação tem crescido 12% ao mês e fatura o correspondente a uma loja – no entanto, ainda não dá lucro.

A expectativa de Fuad é que as vendas comecem a superar os custos com a plataforma online e a infraestrutura, a partir do ano que vem. "Os varejistas, em geral, precisam ter presença na internet", afirma o consultor Márcio Roldão. "A tendência é que o consumidor migre para o online." Segundo ele, há uma peculiaridade nas empresas regionais que torna a entrada no e-commerce um diferencial competitivo.

"É, acima de tudo, um investimento na marca", diz Roldão. "Em Belo Horizonte, as maiores varejistas ainda não têm presença forte na web e, portanto, há espaço para uma rede menor se solidificar."

Em 2015, a novidade da companhia foi o lançamento do Momento Super Nosso, versão compacta do supermercado, com área entre 600 e mil metros quadrados (o tradicional ocupa entre 2 mil e 3 mil metros quadrados), como o Minuto Pão de Açúcar. O plano é abrir 30 unidades desse formato até 2017.

Também devem ser inauguradas seis lojas do atacado Apoio Mineiro. Por enquanto, a expansão da empresa ficará restrita ao interior de Minas Gerais. "Só queremos entrar em mercados em que teremos participação relevante", diz Fuad.

**Lição:** Busque um novo nicho

**Voltar-se para o público A e B permitiu à empresa ampliar a margem de lucro e reduzir a competição direta com grandes redes nacionais.**

**Redução de custo: MegaSteam apresenta exclusivo ensaio de válvulas on-line durante a Mercopar**

01/10/2015 – Fonte: Gazeta do Povo

A Megasteam traz com exclusividade para a Mercopar o sistema de Ensaio On-line que realiza o teste de abertura da Válvula de Segurança. Alívio sem a necessidade de retirada ou paralização do processo.



Este sistema possibilita de efetuar os Ensaios das Válvulas de Segurança e Alívio com a mesma operando no processo reduzindo o custo com a parada produtiva, além de reduzir falhas humanas e gerando maior confiabilidade e segurança evitando perda de produtividade com a parada da produção e impossibilitando os riscos da perda do ensaio no trajeto da oficina ou na montagem de instalação.

O sistema de alta performance traz facilidade operacional, precisão nos resultados onde você pode detectar imediatamente possíveis vazamento com necessidade de ajuste, acessar e imprimir qualquer informação em tempo real.

### **Sobre a Megasteam**

A Megasteam há 23 anos atua na Prestação de Serviços integrados oferecemos soluções a seus clientes na Calibração de Instrumentos diversos em diversas grandezas, além de Ensaio e Manutenção em qualquer tipo de válvula, Engenharia de Inspeção para Adequação junto a Norma Regulamentadora NR-13 e conta com seus profissionais altamente qualificados para desenvolvimento da Garantia da Qualidade.

## **Grupo Volkswagen promete solução para emissões no fim de outubro**

01/10/2015 – Fonte: Gazeta do Povo



O **Grupo Volkswagen** anuncia que até o fim de outubro vai divulgar para autoridades seu plano de ação que prevê a correção do software responsável pelo escândalo de fraude das emissões de poluentes em cerca de 11 milhões de veículos das marcas do grupo, incluindo a própria Volkswagen e a Audi.

Em comunicado divulgado na quarta-feira, 30, a companhia diz que em uma primeira etapa, informará aos 11 milhões de clientes de que as características de seus veículos com relação a emissões serão corrigidas nas próximas semanas e meses, sem mencionar ainda quando dará início e como o fará, embora esta etapa esteja caracterizada como um recall. Nesta fase, todas as marcas do grupo afetadas vão configurar seus sites locais para atualizar os clientes sobre a evolução deste processo, informa a nota.

A Volkswagen acrescenta que todos os veículos são tecnicamente seguros e têm plenas condições de circular.

Na sexta-feira, 25, a companhia definiu a necessidade de estabelecer um procedimento de serviço para atender os 11 milhões de veículos afetados pela fraude de emissões, todos equipados com o motor a diesel EA 189, incluindo os Volkswagen Golf sexta geração, Passat sétima geração e Tiguan primeira geração, além dos Audi A1, A3, A4, A5, A6, TT, Q3 e Q5. Veículos Seat e Skoda também utilizam o mesmo motor.

## **Volks se prepara para impacto em negócios após escândalo**

01/10/2015 – Fonte: Gazeta do Povo

A Volkswagen impôs um congelamento de contratações em sua divisão financeira e cortou um turno de produção em uma fábrica de motores da Alemanha, preparando-se para o impacto em seus negócios do escândalo de fraude em testes de emissões de poluentes em seus carros a diesel.

Executivos graduados da montadora começaram a avaliar nesta quarta-feira (30) as descobertas iniciais produzidas por uma investigação interna sobre a maior crise vivida pela companhia em seus 78 anos de história. A comissão executiva do Conselho de Administração também vai se preparar para uma investigação externa conduzida pelo escritório de advocacia norte-americano Jones Day.

A maior montadora da Europa admitiu ter usado um software para fraudar testes de emissões de poluentes de veículos a diesel nos Estados Unidos. O Ministro dos Transportes da Alemanha disse que a empresa também manipulou testes na Europa, onde a Volkswagen vende cerca de 40% de seus veículos.

O novo presidente-executivo da companhia, Matthias Mueller, que assumiu o grupo no lugar de Martin Winterkorn na última sexta-feira, prometeu encontrar os responsáveis pelas fraudes e criar uma nova cultura de negócios na Volkswagen.

A empresa afirmou nesta semana que vai reparar 11 milhões de veículos a diesel equipados com o software fraudador de testes, um dos maiores recalls já feitos por uma montadora. A empresa prometeu enviar informações aos reguladores no próximo mês.

Uma fonte afirmou que um engenheiro tinha alertado sobre as práticas ilegais na medição dos poluentes em uma avaliação interna em 2011, mas que nenhuma ação foi tomada pelo grupo.

### ***Efeito cascata***

Os problemas da companhia têm sido um embaraço para o governo alemão, que por anos considerou a Volkswagen como um modelo de sua força de engenharia e defendeu o grupo contra regulamentações mais rígidas sobre montadoras. A indústria de veículos alemã emprega mais de 750 mil pessoas e tem grande peso nas exportações.

Enquanto isso, montadoras temem que a crise do grupo alemão acabe levando a regulamentações mais custosas, além de prejudicar as vendas de carros com motores diesel.

## **Rodada de negócios deve girar mais de R\$ 600 milhões**

01/10/2015 – Fonte: Diário do Comércio

A nova edição da Rodada de Negócios Internacional de Belo Horizonte e Região começou ontem e termina no final da tarde de hoje na Serraria Souza Pinto, espaço localizado no centro da capital mineira. No total, 292 micro e pequenas empresas (MPEs), com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões, terão a chance de encontrar clientes para seus produtos e serviços.

O evento é realizado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (Sebrae Minas), responsável por elencar as 260 principais demandas das 70 empresas compradoras. A maioria delas, cerca de 80%, pertence à iniciativa privada. A meta é de que a expectativa de negócios gerada ultrapasse os R\$ 643,8 milhões da última edição, realizada em 2012.

As empresas participantes terão a oportunidade de negociar também com corporações estrangeiras. Isso porque, a iniciativa traz para Belo Horizonte nove empresas de diferentes países, entre eles Bélgica e França.

A analista do Sebrae Minas, Márcia Machado, revela que os principais interesses delas são contratar *shows* de bandas mineiras e adquirir artigos de moda, como bolsas, sapatos e bijuterias.

Ela explica que a desvalorização do real frente ao dólar não foi crucial para trazer as empresas do exterior. "Em toda rodada temos a participação de âncoras internacionais. Desta vez, o volume de compra pode ser maior devido à alta do dólar, que torna os produtos nacionais mais baratos. Mas, pedimos aos ofertantes que tenham cuidado e façam uma negociação consciente."

Márcia Machado ressalta que, além das mineiras e estrangeiras, a rodada atrai 28 compradores de outros estados do País, com destaque para os das regiões Norte e Nordeste. Conforme a analista, o segredo para fazer bons negócios ao longo dos dois dias é investir em uma apresentação dinâmica, uma vez que cada empresa tem somente 20 minutos para divulgar o negócio e conquistar o potencial cliente.

"A empresa precisa despertar o interesse do comprador nesse tempo curto. Ou seja, ela tem que ser objetiva, trazendo de forma clara aquilo que produz", frisa. Ela acrescenta que os representantes da empresa devem evidenciar o padrão de qualidade e preços adequados à realidade do mercado, bem como capacidade de produção e comprometimento com a entrega, considerados os principais gargalos das MPEs.

Na visão dela, a atual crise financeira não deve interferir nas negociações. "Eu acho que as empresas precisam ficar atentas, pois o que alguns chamam de crise, outros definem como oportunidade. Então, para alguns segmentos, a crise representa uma série de oportunidades para expandir o mercado ou atender um nicho mais específico e ainda carente", diz Márcia Machado.