

Empresas Indústria

Embalagens Companhia vai aplicar R\$ 200 milhões em 2018 em expansão Americana Bemis amplia os investimentos no Brasil

Stella Fontes De São Paulo

Uma das maiores fabricantes mundiais de embalagens de plástico, a americana Bemis, que comprou a brasileira Dixie-Toga, vai acelerar o ritmo de investimentos no país, a despeito da crise econômica, que também chegou aos produtores de terceira geração petroquímica.

“A empresa sempre foi muito agressiva em momentos de crise. Definimos um plano de ação olhando para o longo prazo”, disse ao Valor o novo presidente da companhia na América Latina, Carlos Santa Cruz.

O pacote de investimentos faz parte de uma programa de reestruturação das operações latino-americanas e é liderado pelo novo presidente. Na região, são 19 fábricas, três das quais no México e outras três na Argentina.

Segundo principal mercado para a Bemis, atrás dos Estados Unidos, a América Latina respondeu por 20% dos negócios — no ano passado, as vendas líquidas consolidadas somaram US\$ 4,1 bilhões. No Brasil, o faturamento

é da ordem de R\$ 2 bilhões/ano, com previsão de crescer entre 5% e 6% neste ano. Para 2017, a meta é manter esse ritmo de expansão.

Fábricas em São Paulo, Paraná, Mato Grosso, Pernambuco, Mato Grosso do Sul e no Rio Grande do Norte, conforme Cruz, serão modernizadas ao longo de 2017, ao mesmo tempo em que algumas unidades serão consolidadas em outras. É o caso da fábrica de Votorantim (SP), cuja produção e mão de obra será dividida entre Suape (PE) e Três Lagoas (MS).

Mais modernas, essas fábricas passaram à Bemis no ano passado. O pacote da fabricante brasileira de embalagens rígidas para alimentos e bens de consumo Emplal, por US\$ 67 milhões. A compra, contou o executivo, foi feita com recursos da operação brasileira, sem suporte financeiro da matriz, uma vez que o país é gerador de caixa. Novas aquisições não estão descartadas, especialmente no mercado andino. “Não temos um projeto específico neste momento, mas estamos olhando oportunidades”, diz. Hoje, esses mercados são atendidos pela produção da multinacional no Brasil e na Argentina.

Atualmente, as unidades fabris da Bemis operam com taxa média de ocupação de 90% e, com o pacote de investimentos, haverá ampliação de capacidade. A crise, explicou o executivo, afetou menos os volumes e mais as margens da empresa, que também sofreu com o impacto do dólar valorizado nos custos com matérias-primas, sobretudo entre o fim do ano passado e começo deste ano.

Além disso, houve migração do mercado para produtos mais baratos, reflexo do impacto da crise no comportamento do consumidor, o que pressionou as margens de fabricantes de bens de consumo e, consequentemente, dos fornecedores de embalagens a essa indústria. Praticamente todos os gigantes do setor — JBS, BRF, Unilever, Colgate-Palmolive, entre outros — estão na sua carteira de clientes.

Noutra ponta, a Bemis é uma



Cruz, presidente, diz: empresa sempre foi muito agressiva em momento de crise

das principais compradoras nacionais de resinas da petroquímica Braskem e cliente de outras grandes do setor, como Dow. Em suas embalagens, utiliza polietileno, polipropileno e poliéster. Desde janeiro, disse Cruz, os preços de resinas voltaram a se acomodar, retirando parte da pressão nos custos.

Há um ano na Bemis — chegou à presidência há seis meses —, o executivo se diz impressionado com o legado da antiga Dixie-Toga, reconhecidamente inovadora em embalagens plásticas, adquirida em 2005. “Isso

impõe outro importante desafio: dar continuidade a essa excelência e deixar novo legado”, comentou. Ele cita que a unidade Dutra (na divisa entre São Paulo e Guarulhos) vai sediar o segundo centro de inovação da multinacional, com previsão de inauguração em 2017.

Além disso, a tradicional marca de produtos plásticos, admite o executivo, ainda é mais popular do que o nome Bemis. “Vamos trabalhar melhor a marca. Todos conhecem a Dixie Toga, mas não necessariamente a Bemis”.

Vale e Mitsui têm acordo no carvão de Moçambique

Mineração

Francisco Góes Do Rio

O conselho de administração da Vale aprovou ontem a venda de uma fatia do negócio de carvão da mineradora, em Moçambique, na África Subsaariana, para a japonesa Mitsui. A Vale informou em fato relevante ao mercado que espera receber US\$ 768 milhões em recursos próprios da Mitsui e até US\$ 2,7 bilhões em financiamentos que serão dados por um “pool” de bancos liderados pelo japonês JBIC.

A transação cumpre o objetivo da Vale de colocar dinheiro no caixa da companhia a curto prazo — possivelmente até o segundo trimestre de 2017 —, injeção de caixa importante neste momento para ajudar a reduzir a dívida da mineradora. A Vale está muito alavançada. Mas uma questão importante, implícita no acordo com a Mitsui, refere-se à redução do valor base da mina de Moatize, onde a Vale produz o carvão em Moçambique.

Nas contas de fontes no mercado, esse valor base de Moatize passou a ser de US\$ 1,7 bilhão, considerando-se que a Mitsui vai pagar US\$ 255 milhões por 15% da mina. A valorização original de Moatize era de US\$ 3 bilhões, o que, em tese, continua a ser considerado no acordo anunciado ontem, mas com ressalvas. A Vale informou que a Mitsui acordou em “contribuir” com até US\$ 450 milhões em Moatize. Mas só US\$ 255 milhões desse total serão pagos em um primeiro momento pela mina. No comunicado, a Vale afirmou: “Uma contribuição adicional de até US\$ 195 milhões [deve ser feita pela Mitsui] condicionados ao atingimento de certas condições, incluindo o desempenho da mina”.

Na visão de fontes, essas condições podem ser de difícil implementação pois dependem da performance de Moatize, um ativo de complexa operação, e do cresci-

mento da produção na mina nos próximos dois a três anos. Em 2016, Moatize deverá ter lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda) negativo.

A Vale afirmou que de forma adicional a Mitsui vai aportar US\$ 348 milhões por 50% de participação no Corredor Nacala, além de conceder um empréstimo de longo prazo de US\$ 165 milhões para esse corredor logístico, que se estende de Moatize até um porto da Vale no leste de Moçambique. No total, entre aporte de recursos e empréstimo, a Mitsui vai colocar US\$ 513 milhões no Corredor Nacala. Segundo fontes, esse modelo de fazer um aporte via empréstimo pode se relacionar com algo que não estava previsto no início da operação com a Mitsui, em 2014, que é a compra das participações da estatal Portos e Caminhos de Ferro de Moçambique (CFM) no Corredor Nacala. A CFM iria participar dos investimentos, mas acabou desistindo porque sua governança não lhe permite assumir o endividamento do projeto. No fim, a CFM deve receber algo como US\$ 100 milhões pela sua participação.

Outro ponto que levanta dúvidas é qual deve ser o empréstimo dos bancos para o projeto de carvão da Vale em Moçambique. Embora a mineradora tenha afirmado ontem que trabalha com até US\$ 2,7 bilhões de financiamentos bancários, há no mercado quem acredite que esse número possa ser menor, na faixa dos US\$ 2 bilhões.

Ontem, no conselho da Vale, também estava prevista a aprovação da venda do negócio de fertilizantes da mineradora, mas o tema terminou sendo retirado da pauta. Uma fonte com conhecimento do assunto afirmou ao Valor que a operação de venda dos fertilizantes está “desenhada” e “estruturada”. A americana Mosaic é apontada como a principal candidata a ficar com os ativos da Vale na área de fertilizantes. Na visão de outro interlocutor, é possível que a Mosaic fique com uma parte do negócio. O conselho de administração da Vale volta se reunir no fim do mês.

Consumo em alta favorece reajuste de preço da celulose na China

Estratégia

De São Paulo

A manutenção da trajetória de alta da demanda global de celulose e a forte desvalorização da matéria-prima desde a segunda metade do ano passado deram argumentos suficientes para que os produtores tentem empujar uma nova rodada de reajustes, válida a partir de outubro. O aumento elevará a US\$ 530/tonelada o preço da fibra curta vendida pela Fibria e pela Suzano Papel e Celulose na Ásia.

O anúncio da Fibria, de alta de US\$ 20/tonelada no mercado asiático, foi feito ontem e o da Suzano, que não revelou o valor do aumento, na terça. A Suzano informou que a medida é suportada pelos fundamentos de mercado. Antes, a chilena Arauco e a asiática April já haviam informado reajuste de US\$ 10/tonelada para a região.

Do lado da demanda, dados do PPPC (do inglês Pulp and Paper Products Council) mostram que os embarques globais de celulose subiram 5,7% em agosto, na comparação anual, e 9,3% ante julho, para 4,19 milhões de toneladas. Há pouco mais de uma semana, o diretor comercial e de logística internacional da Fibria, Henri Philippe Van Keer, destacou o fato de que, neste ano, a retomada das compras, que tradicionalmente mostram desaquecimento no período de férias do Hemisfério Norte, veio antes do esperado.

Mas analistas não estão muito otimistas quanto ao fôlego dessa recuperação dos preços. Incertezas quanto ao momento de início de operação da fábrica OKI, da Ásia Pulp & Paper (APP), previsto pela empresa para novembro, e a oferta adicional de matéria-prima neste ano geram preocupações quanto a um potencial cená-

rio prolongado de sobreoferta.

O último reajuste foi anunciado no fim de maio, com aplicação no mês seguinte. À época, o aumento proposto variava de US\$ 20/tonelada a US\$ 30/tonelada, o que elevava a cotação de referência na China a US\$ 570 por tonelada.

Desde então, os preços da celulose de fibra curta caíram, em parte por causa do cenário de excesso de oferta e também por causa do período de férias no Hemisfério Norte, que reduz as encomendas da matéria-prima.

Na terça-feira, o UBS informou que os preços da celulose de fibra curta tiveram ligeira alta no mercado chinês na última semana, enquanto na Europa permaneceram em queda, com base no índice de preços Foex. Na China, a tonelada subiu US\$ 0,60 a US\$ 486,40. Já no mercado europeu, houve recuo de US\$ 0,50 para um valor à vista perçto de US\$ 661 por tonelada. (SF)

Petrobras aumenta rigor na indicação de novos diretores

Governança

André Ramalho Do Rio

A nova política de indicações de membros da alta administração da Petrobras adequou os procedimentos internos da companhia à Lei das Estatais, mas intensificou algumas das exigências da legislação quanto à experiência de seus diretores. Pelas novas regras da petroleira, os candidatos à diretoria-executiva terão que ter, a partir de agora, ao menos cinco anos de experiência em cargos de direção de empresas de grande porte.

Se o indicado vier de dentro da própria Petrobras, o funcionário terá que ter atuado por no mínimo cinco anos como gerente-executivo ou diretor de alguma subsidiária. Com isso, a companhia elimina a possibilidade de um gerente pular etapas e ser efetivado a diretor,

sem antes ser gerente-executivo.

Além disso, qualquer indicado à diretoria-executiva terá de ter dez anos de experiência num cargo de liderança e passar pelos testes de integridade. Para efeitos de comparação, a Lei das Estatais exige que o indicado tenha dez anos de experiência na área de atuação da empresa; ou quatro anos de experiência de direção ou chefia em uma companhia de porte ou objeto social semelhante ao da empresa em questão. Mas, ao contrário das nova regras da Petrobras, a lei não faz exigências cumulativas.

“A lei 13.303 dá o respaldo objetivo para que a empresa tenha condições de adotar [sua política de indicação], porque é muito difícil efetuar isso se não há lei. Mas nossa política é mais rígida que a Lei das Estatais”, destacou ontem o gerente executivo de Riscos Empresariais da Petrobras, Carlos Alberto Rechelo, a jornalistas.

Rechelo comentou que a nova política de indicações apenas “formaliza” as práticas que a companhia já vinha adotando desde o início do ano e destacou que a indicação do presidente Pedro Parente já foi submetida às novas exigências. O gerente, contudo, reforçou a importância do regimento.

“Pode mudar a administração que, ainda assim, a Petrobras tem um compromisso, escrito numa política, para garantir a manutenção desse hábito”, afirmou.

Questionado sobre a efetividade das medidas anunciadas para evitar novos casos de corrupção como os que envolveram funcionários de carreira como Paulo Roberto Costa, ele se disse confiante de que os procedimentos evitarão a indicação de pessoas “não habilitadas”. A validação das indicações será uma nova atribuição do comitê estatutário de Sucessão e Remuneração, vinculado ao conselho.

Curta

Puntel na Brookfield

Marcelo Puntel é o presidente da recém-criada empresa de Desenvolvimento Urbano da Brookfield Incorporações. Puntel possui experiência no mercado imobiliário, principalmente no parcelamento do solo e urbanismo, vindo recentemente da Cyrela, onde também era responsável pela loteadora da empresa. Antes, atuou na Alphaville Urbanismo e em empresas de outros setores, como Philips do Brasil e Reckitt Benckiser.

Movimento falimentar

- Falências Requeridas: Aços G20 Comércio de Metais Ltda., Cofepe Comércio de Ferros e Perfilados Ltda., Falências Declaradas: Procarta Serviços de Infor-

- mática Ltda., Tractorserv Manutenção e Comércio Ltda., Sociedade Hospitalar de Uberlândia S/A, Máquina Furlan Ltda., Terra Base Ambiental e Comércio Ltda., J. Rufinus Diesel Ltda., Recuperação Judicial Requerida: Mécias Máquinas Furlan Ltda., Recuperação Judicial Deferida: Automotiva Pneus Ltda.,

- Recuperação Judicial Requerida: Mécias Máquinas Furlan Ltda., Recuperação Judicial Deferida: Automotiva Pneus Ltda.,

- Recuperação Judicial Deferida: Automotiva Pneus Ltda.,

- Recuperação Judicial Deferida: Automotiva Pneus Ltda.,