

# CVM veta indicação de ex-assessor de Dilma para Light

## Mercado de capitais

Juliana Schincariol  
Do Rio

O colegiado da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) determinou a ilegalidade na indicação de Giles Azevedo, ex-assessor de Dilma Rousseff, a um assento no conselho de administração da Light, com base na Lei das Estatais, devido à presença da mineira Cemig no bloco de controle da empresa.

determinante para questões posteriores em relação ao tema.

Os acionistas Tempo Capital e Victor Adler questionaram a CVM se Azevedo, integrante de comitê de campanha nas eleições presidenciais de 2014, estaria impedido de assumir o cargo de conselheiro na Light com base na Lei das Estatais, devido à presença da mineira Cemig no bloco de controle da empresa.

Na reclamação, foi citado o artigo 17, § 2º, II, da Lei nº 13.303, que proíbe o assento no conselho de administração de pessoa

que atuou, nos 36 últimos meses, como participante de estrutura decisória de partido político ou em trabalho vinculado a campanha eleitoral.

A assembleia da Light ocorreria inicialmente em 15 de dezembro. Dois dias antes, ao analisar inicialmente a reclamação, o colegiado da CVM determinou a interrupção da reunião por 15 dias para que a área técnica da autarquia pudesse aprofundar sua análise e receber manifestações de Azevedo e da Cemig.

Uma nova análise da Superin-

tendência de Relações com Empresas (SEP) considerou que "seria razoável" supor que a Light se submeteu à Lei das Estatais, considerando que duas sociedades de economia mista integram e têm posição predominante no grupo controlador: Cemig e Banco do Brasil. Entre outros pontos, a SEP também entendeu a existência de "fatos indícios" de que Azevedo participou de forma relevante de campanha eleitoral nas eleições presidenciais de 2014, sendo aplicável a ele, portanto, a vedação prevista na Lei.

A decisão do colegiado foi unân-

nime. Os diretores Gustavo Borba, Henrique Machado, Pablo Renteria, além do presidente Leonardo Pereira levaram em conta análise da área técnica, mencionando também as evidências de que a Cemig foi a responsável pela indicação de Azevedo. Ele já havia sido conselheiro da Light por meses em 2015, quando a Lei das Estatais não vigorava.

Antes mesmo da indicação formal de Azevedo na reunião de dezembro, fontes do mercado já acreditavam na intenção de colocá-lo no cargo. Em novembro, a

Light convocou assembleia para substituir suplente de conselheiro, sem mencionar o assento de Mauro Borges, vago desde outubro. Uma representação na CVM pedia a suspensão da reunião. A Light cancelou a assembleia antes da análise do colegiado, e dias depois marcou nova reunião com a indicação do ex-assessor de Dilma, causando discussão em torno da Lei das Estatais.

A Light disse que os questionamentos deveriam ser enviados à Cemig. A estatal mineira não comentou o assunto.

**Desempenho** Retomada esperada será insuficiente para estimular investimentos após dois anos de queda

# Setor de plástico vê leve recuperação da produção em 2017

Stella Fontes  
De São Paulo

A previsão da indústria brasileira de plásticos é de suave recuperação em 2017, depois das quedas de 5,4% na produção física em 2016 e de 8,7% no ano anterior. A retomada esperada, porém, será insuficiente para estimular investimentos no setor, que sofre com capacidade ociosa e elevado endividamento das empresas, especialmente entre as de médio e pequeno porte. "Muitas empresas chegaram no limite", avalia o presidente da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast), José Ricardo Roriz Coelho.

Para o próximo ano, a expectativa da entidade é de expansão de 2,15% na produção de transformados plásticos, ainda incapaz de elevar de maneira significativa a taxa de ocupação, que está entre as mais baixas desde a crise de 2009. Em linhas gerais, a capacidade ociosa, neste momento, varia de 20% a 30% na maior parte das em-

presas. E não haverá grandes desembolsos enquanto as linhas puderem atender à demanda.

Ao mesmo tempo, a crise econômica comprometeu o caixa das empresas, outro obstáculo à execução de novos projetos. Sem capital de giro suficiente e diante dos juros elevados, muitos transformadores optaram por reduzir preços e garantir negócios, mesmo que à custa das margens de lucro. Esse cenário não deve se repetir em 2017, na avaliação do presidente da Abiplast, uma vez que a rentabilidade já caiu a níveis muito baixos. "As empresas estão debilitadas, então não vemos uma volta do investimento tão cedo", diz.

Do lado dos custos, o ano foi de spreads (diferença entre preço da matéria-prima e das resinas termoplásticas) de petroquímicos positivos — o preço do polietileno e do polipropileno se manteve em patamar elevado, apesar da volatilidade da cotação do petróleo. Com isso, a margem das petroquímicas foi beneficiada e os transfor-

madores plásticos tiveram de enfrentar custos mais altos.

A redução dos preços praticados pelos transformadores plásticos explica a queda mais forte do faturamento comparativamente à produção física. Em 2015, o setor faturou R\$ 64,3 bilhões, com declínio de 12,4%. Em 2016, a queda é estimada em 11,1%. Praticamente todas as indústrias consumidoras de plástico reduziram as compras ao longo de 2016 — com destaque para construção civil e montadoras. A exceção, mais uma vez, ficou com o setor agrícola, que vem sustentando os níveis de consumo.

Os números de emprego na indústria também preocupam. Em 2015, a forte queda na produção resultou no fechamento de 30 mil postos de trabalho. Em 2016, outros 11 mil empregos foram cortados, apesar da expectativa inicial de que estabilidade.

O potencial de crescimento dessa indústria de transformação não é desprezível e exigirá investimentos tanto em capacidade instalada



"Muitas empresas chegaram no limite", diz Roriz, presidente da Abiplast

quanto em tecnologia. Hoje, enquanto o brasileiro consome anualmente cerca de 35 quilos de plásticos, em países desenvolvidos o consumo per capita chega a 100 quilos por ano, o que indica que há espaço para avançar.

Especificamente em 2016, o plástico importado, que vinha

avançando sobre o produto local, perdeu atratividade com a desvalorização do real e houve queda de 15% nas importações. A falta de competitividade do plástico brasileiro, por outro lado, não permitiu que a indústria se beneficiasse da moeda favorável às exportações e os embarques cresceram só 1%.

# Petrobras atinge 90% da venda de ativos

## Gestão

Cláudia Schüffner e Paula Selmi  
Do Rio e de São Paulo

Após anunciar a conclusão de três negócios ontem, a Petrobras informou que cumpriu 90% da meta de venda de ativos prevista para o biênio 2015 e 2016, que era de US\$ 15,1 bilhões. A estatal informou que obteve US\$ 13,6 bilhões com seu programa e a diferença foi transferida para os anos seguintes. Assim, a meta da empresa para o biênio 2017-2018 agora é atingir US\$ 21 bilhões com a venda de ativos.

Segundo a Petrobras, o cumprimento da meta é resultado de decisão liminar da Justiça de Sergipe, que impede a conclusão das negociações para a venda dos campos de Tartaruga Verde e Baúna.

Os dois campos estão localizados nas Bacias de Campos e Santos, respectivamente. A empresa está em estágio avançado de negociação com a companhia australiana Karoon Gas Australia e, segundo fontes do Valor, o preço da transação deverá ficar próximo de US\$ 1,8 bilhão.

Em um comunicado divulgado ao mercado no início da noite de ontem, a estatal informou que obteve mais US\$ 587 milhões em três negócios. A participação de 45,9% no capital da Guarani, detida pela Petrobras Biocombustível (PBIO), foi adquirida pela Tereos Participations, subsidiária do grupo francês Tereos, por US\$ 202 milhões. A estatal ressaltou que o projeto Guarani está dentro dos ativos que tiveram a venda autorizada pelo Tribunal de Contas da União (TCU), que havia limitado o programa no começo do mês.

A estatal de petróleo também informou que o seu conselho de administração aprovou a venda da Companhia Petroquímica de Pernambuco (PetroquímicaSuape) e da Companhia Integrada Têxtil de Pernambuco (Citepe). Os compradores são duas subsidiárias da mexicana Alpek, que devem desembolsar no total US\$ 385 milhões.

A estatal já havia informado em novembro que as negociações com a Alpek estavam em "estágio avançado". O valor do negócio será pago em reais na data do fechamento da venda e ainda está sujeito a ajustes de capital de giro, dívida líquida e impostos a recuperar.

A petrolífera ressaltou que Suape e Citepe também fazem parte dos ativos cuja venda foi autorizada pelo TCU. No entanto, a venda ainda precisa ser aprovada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

No comunicado ao mercado a Petrobras informou ainda que a venda dos ativos não aplica o direito de preferência aos seus acionistas, uma vez que as empresas se tornaram subsidiárias da estatal após uma operação de compra e venda de ações, e não por meio de uma incorporação de ações, não resultando em diluição societária.

Ver mais na página B10

# Segmento de galpões está pronto para retomada

## Construção

Chiara Quintão  
De São Paulo

Empresas que desenvolvem galpões logísticos avaliam retomar ou elevar investimentos, no próximo ano e em 2018, desde que haja melhora na economia e mais demanda por novas áreas. É o caso da Prologis CCP — joint venture entre a multinacional Prologis e a Cyrela Commercial Properties (CCP) —, da Goodman Brasil Logística (GBL), da Global Logistic Properties (GLP) e da gestora e desenvolvedora de galpões TRX.

Depois de postergar, neste ano, o início das obras previstas de dois galpões, a Prologis CCP tem planos de voltar a investir em novos projetos a partir do segundo semestre de 2017, com entrega no início de 2018. O presidente da empresa, Hardy Milsch, diz esperar valores nominais de locação semelhantes aos atuais, no próximo ano.

O executivo da Prologis CCP avalia que, no primeiro semestre, ainda haverá concessão de descontos e carências para início do pagamento de aluguel. Em 2016, as proprietárias de galpões tiveram de ser mais agressivas em descontos e prazos de carência para conquistar novos clientes e manter os ocupantes.

Segundo o vice-presidente da TRX, José Alves Neto, houve poucos negócios e o custo de financiamento ficou mais elevado. Dois clientes — um da cadeia automotiva e uma empresa de logística — desocuparam áreas relevantes de galpões da TRX. A empresa deu continuidade aos



Betancourt, da Colliers: "Foi um ano para se esquecer no mercado de logística"

investimentos que estavam em curso, mas praticamente não deu início a novos projetos em 2016.

"Foi um ano para se esquecer no mercado de logística", afirma o presidente da Colliers International Brasil, Ricardo Betancourt. Segundo ele, a absorção líquida de condomínios logísticos caiu 60% em relação à de 2015, para 250 mil metros quadrados. A presidente da Cushman & Wakefield para a América do Sul, Celina Antunes, avalia que este foi o pior ano da história do mercado de galpões.

Havia expectativa de retomada

do mercado, segundo o presidente da Prologis CCP, o que não se concretizou. O Produto Interno Bruto (PIB) continuou em queda, o desempenho cresceu e a confiança diminuiu. "Se o consumo cai, há menos necessidade de movimentar mercadorias", diz Milsch. Para manter 100% de ocupação nos galpões prontos há mais de 12 meses, a empresa ofereceu descontos em troca do aumento do prazo dos contratos de locação.

O presidente da Prologis CCP diz que, no fim de 2015, informou à matriz que 2016 seria o ano mais

desafiador para a joint venture criada em 2008. "Mas foi o mais desafiador da minha carreira de 17 anos no segmento de galpões logísticos", diz Milsch, que tem experiência nos Estados Unidos, México e Brasil. "Em todos os aspectos, tivemos desafios", acrescenta.

Apesar do cenário, a Prologis CCP manteve, em 2016, obras já iniciadas e entregou cinco galpões — quatro empreendimentos especulativos (sem locação prévia) e um projeto "build to suit", ou seja, construído sob medida. Dos quatro galpões especulativos, um está locado, parcialmente, e os outros três estão vagos.

A concorrente GBL tem interesse na aquisição de terrenos e galpões e no desenvolvimento desses ativos. Para isso, pretende concluir, até março, captação de fundo de R\$ 2 bilhões com investidores parceiros da matriz australiana Goodman. O presidente da GBL, Cesar Nasser, diz que, em 2017, haverá convergência das expectativas de preço entre vendedores e compradores.

A GBL vai formar seu banco de terrenos nos próximos dois anos. Considerando-se os prazos para a obtenção de licenças e construção, a expectativa é começar a entregar os projetos entre dois a três anos, segundo Nasser, quando as condições de mercado devem estar melhores. No cenário atual, a empresa prefere desenvolver galpões sob medida aos especulativos. A GBL tem 3% de vacância em seus galpões. O executivo diz esperar que os valores de locação já "tenham batido no fundo do poço".

Alves Neto, da TRX, também pretende ter galpões disponíveis