

+ ECONOMIA



MARTA SFREDO

marta.sfredo@zerohora.com.br
3218-4701

Com Camilla Silva | camilla.silva@zerohora.com.br | 5218-4757

RS perde vantagem na briga com China

Foi tão confuso o comunicado sobre a primeira fase do acordo comercial entre Estados Unidos e China que a coluna estava cheia de ressalvas na quarta-feira. Ontem, os motivos ficaram mais claros. Os EUA publicaram os atos oficiais que cortam pela metade as cobranças extras da lista que inclui os calçados. A partir de 14 de fevereiro, o adicional tarifário sobre os sapatos chineses cai de 15% para 7,5%. O que era "boa notícia" para o Rio Grande do Sul durou pouco. Priscila Linck, coordenadora da área de Inteligência de Mercado da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), relata que as exportações brasileiras de sapatos para os Estados Unidos haviam começado a crescer ainda em setembro de 2018, quando não havia aplicação de salvaguarda específica para os sapatos chineses. Isso só ocorreu a partir de setembro do ano passado, quando a taxa de 15% passou a ser aplicada.

Até então, relata Priscila, apesar de os EUA serem o principal destino do calçado nacional, o Brasil não estava no radar de muitos importadores, porque representa apenas 1% das compras dos americanos. Com o episódio, avalia, o

país passou a ser mais conhecido. Por isso, a expectativa é de que alguns clientes não voltem a comprar dos chineses apenas em decorrência da queda da tarifa.

Boa parte pode se manter. O fato de terem sido obrigados a buscar alternativas aos chineses pode dar amplificar a busca dos importadores por novos exportadores - projeta a economista.

A publicação contraria as declarações do presidente dos EUA, Donald Trump, de que nenhuma tarifa cairia agora, só na segunda fase do acordo. Essas afirmações, inclusive, haviam deixado dúvidas sobre o real alcance do acordo. Mas o que era boa notícia para o Rio Grande do Sul já não é mais tão boa.

GAUCHAZH
leia outras
colunas em
[gaulash.com/
martasfredo](http://gaulash.com/martasfredo)

RESPOSTAS CAPITAIS

SALIM MATTAR Secretário especial de Desestatização e Desinvestimento

"Vamos ter um atalho para privatizações"

Ao longo de 2019 e até no início deste ano, o programa de privatizações do governo federal foi objeto de críticas, porque, embora ativos tenham sido vendidos, não houve uma "jola da coroa" para sinalizar a disposição liberalizante do Ministério da Economia. Salim Mattar, secretário especial da Desestatização e Desinvestimentos pondera que o nome do cargo que ocupa não omite "privatização" por acaso. Sustenta, nesta entrevista à coluna, que não se trata só de vender estatais, mas diminuir o peso do Estado "lento, burocrático e oneroso".

Ceitec e Trensurb devem ser privatizadas em 2020?

Exatamente, a Ceitec está no Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) e a Trensurb no Plano Nacional de Desestatização (PND). Para privatizar essas duas empresas, estamos contando com o apoio do ministro Onyx Lorenzoni (titular da Casa Civil, à qual é subordinado o PPI). A Ceitec entrou no PPI para avaliar a situação, a Trensurb já está no PND. O Onyx está dando uma acelerada, melhorou substancialmente o processo e vai encurtar o prazo de venda.

Há data prevista para publicação dos editais dessas empresas?

Não tem como precisar ainda.

A expectativa é privatizar até o final do ano?

No caso da Ceitec, será contratada uma consultoria para verificar as melhores alternativas. O estudo vai apontar se é melhor, por exemplo, mudar a produção, fazer joint venture com outra empresa de tecnologia ou vender. Hoje seria prematuro dizer o que vai acontecer com a Ceitec. A situação da Trensurb é diferente, está no PND, já foi encaminhada para o BNDES, que está contratando consultorias para fazer a modelagem, definir qual a melhor forma de desestatizar. Vamos fazer uma concessão? Os imóveis vão junto?

Não há 100% de certeza que deixem de ser estatais em 2020?

Não, os processos no governo são um pouco demorados.

Por que as privatizações não estão todas na secretaria?

Tem uma lei que determina que somente o BNDES tem autorização para vender ativos do governo. A lei do PND, a 9.491, obriga a enviar ao BNDES para escolher as consultorias, os bancos. O fato é que o Estado é muito centralizador, muito regulador, e isso gera dificuldade para se vender os ativos do governo.

É um obstáculo?

Não chega a ser obstáculo, apenas amplia o prazo de venda, retira um pouco da agilidade, mas o BNDES, na gestão do Gustavo Montezano, está fazendo um bom trabalho para acelerar os processos de contratações de consultorias e de bancos. A lei é boa, atende bem, queremos é acelerar o processo.

Como é possível acelerar?

No PPI, os estudos deveriam ser feitos em prazo mais curto. Para contratar as consultorias, o BNDES leva quatro meses, por causa da 8.666 (conhecida como Lei das Licitações). Estão usando todas as possibilidades para facilitar. Para isso, temos um fast track (via rápida, em inglês) que vai para o Congresso em fevereiro, com o objetivo de ter outra alternativa, além do PND, para vender as empresas em um processo mais rápido. Vamos ter um atalho para privatizações. Dá mais de celeridade, facilita a contratação de consultorias, auditorias e bancos, diminui o tempo do processo. Seria alternativa para fazer desestatizações fora do PND. Um processo não inviabiliza o outro, pode viabilizar vendas nas duas modalidades.

O fast track serviria para ven-

der subsidiárias e participações?

Não, o Supremo Tribunal Federal (STF) já determinou que subsidiárias de estatais não precisam de lei para serem vendidas. As subsidiárias que estão sendo vendidas pela Petrobras e pelo Banco do Brasil e pela Eletrobras têm processo muito rápido. O que o STF definiu é que empresas criadas por lei, em princípio, deverão ter lei para serem vendidas, em alguns casos, como dos quatro bancos - Banco do Brasil, Caixa, Base, BNB. Alguns poderão ser feitos via projeto de lei (PL), em outros a Lei 9.491 (que criou o PND) atende bem. As controladas pela União são mais difíceis de vender.

Que tipo de empresa será objeto do fast track?

Já estarão nominadas as empresas, o Congresso vai ter de aprovar a relação das que seriam vendidas. Essa discussão tem de passar pelos parlamentares, que vão determinar quais das apresentadas serão vendidas. O Congresso vai decidir.

Há uma nova lista?

Podem conter novas empresas, mas também algumas que já estão no PND. A lista não inclui os bancos. E Banco do Brasil, Caixa e Petrobras estão fora. É uma decisão de governo.

Vai haver surpresas?

Não, esse governo é cuidadoso, não queremos assustar ninguém. O projeto de desestatização foi uma bandeira do presidente, e a população votou nessa bandeira. Estamos cumprindo uma promessa de campanha, vamos vender as estatais e diminuir o Estado.

A lentidão do setor público foi um choque muito grande?

Trabalhei minha vida inteira na iniciativa privada, o setor privado e o governo são ambientes completamente distintos, não tem nada a ver um com o outro. Não estou falando que um é bom e o outro ruim, estou falando que são diferentes. Quando cheguei ao governo, comecei a conhecer este ambiente. O governo, pela sua própria natureza, já que cuida do cidadão, tem um arcabouço jurídico muito intenso para proteger o bem do cidadão. O Estado é muito grande e, ao longo dos anos, foi se agigantando. No ano passado, a carga tributária consumiu cerca de 35% do PIB, e teve déficit de 7%, ou seja, o governo brasileiro custa 42% do PIB. Significa que um brasileiro está trabalhando cinco meses só para pagar im-

Entre Azul e Gol

Não foi só a coluna que ficou surpresa com a compra da TwoFlex pela Azul Linhas Aéreas, anunciada terça-feira. A empresa adquirida mantinha parceria com a Gol desde 2017. A Azul já avisou que não vai "deixar ninguém na mão", faltava ouvir a Gol, que o fez em nota e evitou dar detalhes: "A Gol Linhas Aéreas comunica que a aquisição da TwoFlex por uma congênere em nada afeta seu plano de expansão regional (...). O acordo com a TwoFlex de compartilhamento de voos e compra de capacidade representou apenas 0,007% do número de assentos ofertados e 4.185 passageiros transportados em 2019, o que representa 0,012% do total de 35 milhões de clientes atendidos pela Gol no ano".

Colombo pet

A Lojas Colombo vai investir pesado em pontos de venda para animais de estimação. Além da primeira unidade da Colombo Casa Pet, que abriu ontem, em Passo Fundo, a empresa já tem outras 20 mapeadas no Estado, em Santa Catarina e no Paraná, possivelmente ainda para este ano. Só nos próximos dois meses, serão mais três lojas. Segundo Eduardo Colombo, diretor comercial da rede e neto de seu fundador, Adelino Colombo, a criação da nova rede se deve à busca de "uma nova fonte de margem" - de lucro, entenda-se. A nova rede será dedicada principalmente a cães, gatos, roedores e aves. Terá alimentos, medicamentos, roupas, brinquedos e acessórios, com direito a banho e tosa.



RODOLFO ZANETTI/AGÊNCIA BRASIL, 10.11.2019

postos. Precisamos reduzir esse Estado gigantesco, obeso, lento, burocrático e oneroso para os pagadores de imposto. Além disso, ainda interfere na vida do cidadão e do empreendedor. A natureza estatal não é um privilégio do brasileiro, a maioria dos países tem esse mesmo problema de um Estado grande e lento. Claro que talvez o Brasil funcione melhor do que Estados da África, mas talvez esteja muito longe dos Estados da Europa. O meu choque foi primeiro pela velocidade, as coisas na iniciativa privada acontecem mais rapidamente, no governo é mais lento, tem muita reunião, muitas áreas têm de dar opinião,

pois o Estado é muito grande. É natural que seja assim, o que estou estranhando mais é a agilidade, tudo é muito lento.

O ritmo da desestatização é lento em decorrência dessa natureza?

No primeiro ano, ficamos também muito absorvidos e com o foco na aprovação da reforma da Previdência. Por isso, começamos, digamos, um pouquinho mais tarde o processo de desestatização. Conseguimos, no ano passado, vender 71 ativos dos 695 que havia. Ainda temos 624. Neste ano, devemos ter venda de ativos mais intensa.

Dos 300 ativos listados para privatização em 2020, 200 são subsidiárias de Eletrobras?

De 300 ativos, cerca de 200 são da Eletrobras. O Estado brasileiro deixa de ser controlador de empresas de geração, de transmissão e de distribuição de energia. Muitas são sociedades de propósito específico (SPEs) bem pequenas, tem uma grande quantidade, que não faz sentido o governo manter. Ao vender a Eletrobras, cerca de 200 empresas vão juntos, por isso a nossa meta é reduzir 300 dos 624 ativos restantes.

A privatização da Eletrobras vai ocorrer neste ano?

Sim. Temos um Congresso que já se mostrou muito responsável, muito cuidado e aprovou a nova Previdência. Foi uma demonstração do Congresso de maturidade, de prioridade de país. O Congresso demonstrou ser responsável, absolutamente coerente em relação aos problemas do país. Este mesmo Congresso vai aprovar o PL (projeto de lei) que autoriza a venda da Eletrobras.

Isso é certo, considerando que já houve muitas idas e vindas no caso da Eletrobras?

Em fevereiro, entraremos com esse PL no Congresso. No Sul, temos duas empresas de governo que cuidam de energia. Uma é a Eletrosul, a outra é a CGTEE, que fundimos em uma só. A decisão de colocar a Eletrosul dentro da CGTEE foi por questões tributárias. Vai ter ganho de escala, um só conselho, diretoria única, só um departamento de contas. Foi uma boa coisa ter feito essa fusão.

A Eletrobras tem participação de 30% na CEEE, pode ser privatizada ao mesmo tempo?

Isso não está definida, pode ser venda conjunta ou à parte. Mesmo que o governo faça venda 70%, é uma privatização para o Rio Grande do Sul, mas o governo federal continua com os 30%. Quando o governo federal vender, ocorre uma redução do Estado, um desinvestimento.

No caso dos Correios, qual é a solução para o monopólio postal, que trava a privatização?

O básico é quebrar o monopólio, o que é constitucional. O Correios está no PPI para fazer estudos, e está prevista a privatização da estatal no final de 2021. Não sabemos a modelagem ainda. Pode ser vender toda a empresa, vender em partes. Nada foi feito ainda, é uma empresa muito grande, tem 100 mil funcionários, tem um rombo de R\$ 11 bilhões no fundo de Previdência dos funcionários, e outro de cerca de R\$ 3 bilhões no plano de saúde. É uma empresa bastante complexa, que não tem dado lucro nos últimos anos. Na modelagem, vamos determinar o que será feito. Está cedo ainda para falar sobre isso, nem contratamos consultoria ainda. Temos que estar bem respaldados, pois esse é um patrimônio público, temos de zelar por esse patrimônio e que não onere o pagador de impostos.

A previsão de arrecadar R\$ 150 bilhões neste ano com privatizações é exata ou meta?

A meta em 2019 era R\$ 80 bilhões, vendemos R\$ 105 bilhões. Superamos. Como houve curva de aprendizado, neste ano temos foco em desestatizações. Acredito que entregaremos mais resultado. Meta é meta, podemos cumprir ou não. As duas do Rio Grande do Sul (Cetec e Transur) poderão ter venda até mais rápida.

ZERA ESTOQUE IESA BMW.

DIVERSOS MODELOS COM CONDIÇÕES EXCLUSIVAS.



BMW 320i Sport 19/20

ÚLTIMAS 4 UNIDADES

De **R\$ 204.150^{***}**

Por **R\$ 185.230,00**

TAXA 0% SALDO EM 24x*

BSI: 3 anos ou 40.000 km de manutenção cortesia.**



NOVA BMW X1 sDRIVE 20i GP

ÚLTIMAS 9 UNIDADES

De **R\$ 204.650^{***}**

Por **R\$ 178.700,00**

TAXA 0,85% EM 24x**

BSI: 3 anos ou 40.000 km de manutenção cortesia.**

IESA Porto Alegre
Av. São Tereza Dutra, 285
51.3025-3031

IESA Novo Hamburgo
Rua Iguaçu Três, 505
91166-116, Km 24/3 51.3025.3032

IESA Caxias do Sul
Av. Rubem Berto Alves, 7977
54.3038-5025

IESA Passo Fundo
Av. Brasil Oeste, 3690
54.3045-8050

51 99148.6780
iesabmw.com.br

IESA
Vamos juntos.

*BMW 320i Sport com taxa de 0% a.m. (taxa implícita) com 0% de entrada mais 24 parcelas fixas. **BMW X1 sDrive 20i GP com taxa 0,85% a.m. (taxa implícita) com 0% de entrada mais 24 parcelas fixas. Catálogo sujeito a aprovação. Condições válidas até 31/01/2020 para os unidades em estoque no concessionário nesta data. ***ES: valor para toda a linha BMW. Faltam mensalmente 12 parcelas. Condição Corporativa BMW SP: 0800 772 2359. Atendimento ao cliente BMW SP: 0800 119 9797.