

economia

Distribuidoras buscam o mercado fotovoltaico

Concessionárias veem potencial no segmento de geração distribuída

/ ENERGIA

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

O ditado “se você não pode vencê-los, junte-se a eles” cai como uma luva no caso da relação que as concessionárias de energia começam a ter com a geração distribuída (produção de eletricidade para satisfazer o consumo próprio de uma residência ou ponto comercial, normalmente feita através de painéis fotovoltaicos). Algumas distribuidoras que viam nessa atividade uma perda de receita, pois deixavam de comercializar energia para essas unidades consumidoras, passa-

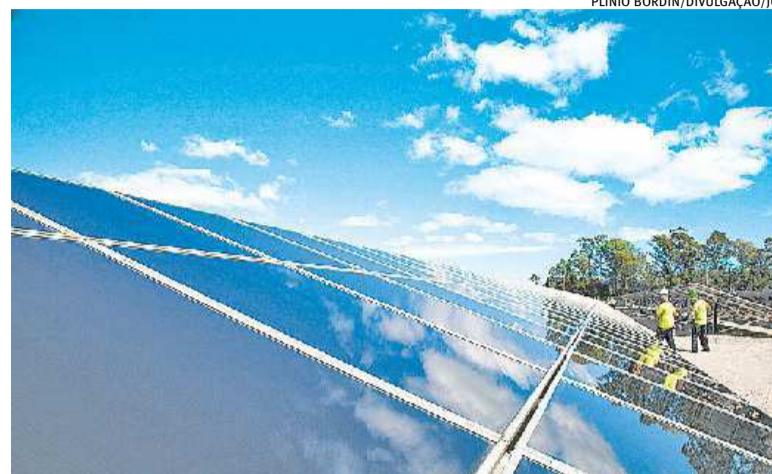
ram a vender os equipamentos de geração de eletricidade através do sol, mudando a perspectivas para esse setor.

Entre os exemplos das concessionárias que enveredaram por esse caminho estão as do grupo Neoenergia: Celpe (PE), Coelba (BA) e Elektro (SP/MS). Essas companhias estão oferecendo aos clientes interessados em gerar parte da própria energia desconto para a compra de painéis solares.

Viabilizada por meio do Programa de Eficiência Energética (PEE), regulado pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), a iniciativa concede abatimento de 50% para aquisição de sistemas fotovoltaicos, devendo aten-

der a mais de 2,6 mil clientes residenciais dos três estados até 2020. O advogado da Souza Berger Advogados e especialista na área de energia, Frederico Boschin, comenta que se trata de um fenômeno mundial o interesse das distribuidoras nesse mercado.

Boschin frisa que, na medida em que a concessionária faz a troca da venda da energia pela comercialização de um sistema fotovoltaico, a empresa substitui a margem que coloca em cima da eletricidade que revende ao consumidor final por um produto que é o equipamento de geração solar. “O que a distribuidora faz é manter a receita dela, avançando sobre uma receita que seria das



PLINIO BORDIN/DIVULGAÇÃO/JC

O que antes era perda de receita, hoje é fonte de lucro para as empresas

geradoras, o que até o momento é um valor pequeno, mas no futuro haverá uma tomada de espaço diminuindo a participação dos instaladores de geração distribuída”, afirma o especialista.

O advogado salienta que as concessionárias estão mudando o modelo de negócios, da pura e simples distribuição de energia, para atuar também como fornecedoras de soluções. O diretor das unidades ESCO e Solar da gesto-

ra de energia Comerc, Marcel Haratz, reforça que esse movimento das distribuidoras tende a crescer. “Quando as distribuidoras começam a entrar no mercado de geração distribuída é porque estão se conscientizando que é uma tendência no mundo inteiro, inevitável”, aponta. O executivo acredita que há mercado para todos que atuam nessa área, tanto as grandes concessionárias como os pequenos instaladores.

Empresas distribuidoras possuem diferenciais competitivos

As concessionárias ao entram no mercado de geração distribuída contam com algumas vantagens. O diretor das unidades ESCO e Solar da gestora de energia Comerc, Marcel Haratz, cita, por exemplo, os canais de comunicação dessas empresas, como a própria conta de luz que pode conter propagandas quanto à venda de sistemas fotovoltaicos. O advogado

da Souza Berger Advogados Frederico Boschin acrescenta o conhecimento que as companhias têm dos perfis dos seus consumidores, sabendo sobre volumes e formas de consumo desses clientes. Boschin calcula que haverá uma dominância muito forte das distribuidoras por contarem com mais capital e poderem comprar equipamentos em escalas maiores. O diretor da

Siclo Consultoria em Energia Paulo Milano projeta que muitos consumidores vão se sentir mais seguros em adotar os sistemas fotovoltaicos com as concessionárias que já possuem uma relação.

O consultor antecipa que os pequenos instaladores terão que achar nichos de mercado e se diferenciar pela qualidade do serviço para conquistar clientes. Milano

acredita que os custos dos sistemas fotovoltaicos possam cair devido à entrada das concessionárias, já que essas empresas deverão adquirir os equipamentos em maior quantidade e, conseqüentemente, por melhores preços. Já o diretor das unidades ESCO e Solar da Comerc, Marcel Haratz, vislumbra a redução dos custos, porém, mais do que pela entrada das concessionárias, ele

considera que a diminuição acontecerá devido aos avanços tecnológicos. Procurada pela reportagem, a RGE informou que, neste momento, não há nenhum projeto nesse sentido para o Estado. Já a CEEE-D considera que ainda não seja a hora de entrar nesse mercado, pois a empresa está focada no atendimento de qualidade aos seus clientes e no seu processo de desestatização.

Evento do Energiplast discute futuro da reciclagem no País

/ PLÁSTICOS

A 10ª edição do Energiplast – Fórum Brasileiro de Reciclagem Energética com Ênfase em Plásticos, promovida pelo Sindicato das Indústrias de Material Plástico no Estado do Rio Grande do Sul (Sinplast-RS), acontecerá na FiegRS, em Porto Alegre, no dia 25 de setembro. O coordenador do evento, Luiz Henrique Hartmann, frisa que o encontro ocorre em um momento que a questão da economia circular, com o descarte correto e reaproveitamento dos materiais, é algo que está sendo intensamente debatido em todo o planeta.

Apesar de ser um assunto muito discutido atualmente, o dirigente ressalta que o crescimento da reciclagem está ocorrendo mais no exterior, como na Europa, do que no Brasil. De acordo com dados da As-

MARCO QUINTANA/JC



Hartmann lembra que fórum ocorre em momento propício

sociação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast), em 2016, o índice de reciclagem no País foi de 25,8%, com a indústria produzindo 550 mil toneladas de plástico reciclado pós-consumo. A programação completa do fórum pode ser conferida no site www.sinplast.org.br.

O LIDE RIO GRANDE DO SUL TEM A SATISFAÇÃO DE CONVIDÁ-LO PARA O EVENTO SOBRE O TEMA “CRESCER - DESTRAVANDO OS PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO PARA O ESTADO”, COM PALESTRAS DE:



LUÍS AUGUSTO LARA
Presidente da Assembleia Legislativa

LIDE

GRUPO DE LÍDERES EMPRESARIAIS
RIO GRANDE DO SUL

26 DE SETEMBRO
das 8:00 às 10:00

PORTO ALEGRE COUNTRY CLUB
Rua Libero Badaró, 524 – Passo da Areia, Porto Alegre – RS

Exclusivo para filiados

Mais informações em
leaders@liders.com.br

PATROCÍNIO

