



E&N

ECONOMIA & NEGÓCIOS

Escândalo na Petrobrás

Crise derruba salários e vagas no setor de óleo e gás

Pág. B6

Desde 1968

Invista em Ouro!

Cotações de fechamento do ouro, em 13/02/2015	Compra	Venda
*Ouro Puro	107,00 + 0,94%	112,00 + 0,90%

*O ouro negociado é um ativo financeiro Empresa credenciada

BANCO CENTRAL DO BRASIL CVM AMAGOLD

Ligue grátis: 0800-709-1033 (segunda a sexta das 8h30 às 17h)

Dificuldades. Com aumento da conta de luz e crise no setor elétrico, geração de energia solar em residências e em topos de empreendimentos comerciais atrai grandes investidores no Brasil, entre eles os sócios da Natura e o poderoso fundo americano TPG

As empresas que estão de olho no seu telhado

Naiana Oscar
Renée Pereira

Os fundadores da Natura, um jovem investidor brasileiro que vive em Miami e administra mais de US\$ 500 milhões e um grupo de ex-sócios da corretora XP Investimentos. Embora não pareça à primeira vista, eles têm algo em comum: querem ganhar dinheiro com geração de energia solar, um negócio que ainda não deslançou no Brasil por causa do preço, mas começa a se mostrar interessante. Em tempos de crise energética e com a expectativa de aumento da conta de luz em mais de 40%, esse é um segmento que vem chamando a atenção de investidores.

Há basicamente duas formas de atuar neste mercado. Uma delas é construindo grandes usinas para vender energia no mercado livre ou para o governo, como aconteceu em setembro do ano passado, no primeiro leilão de energia solar do País. A outra é investindo na chamada geração distribuída, em que o sistema é instalado no local onde a energia será consumida, como residências, indústrias e shoppings. É essa segunda possibilidade que mais tem atraído novos atores para este setor.

A geração distribuída de energia começou a se desenhar no Brasil como negócio em 2012, quando uma resolução da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) permitiu que o sistema solar de uma casa, por exemplo, fosse interligado à rede das concessionárias. "Foi um marco, mas a falta de financiamento e a

questão tributária impediram um avanço maior desde então", diz Rodrigo Sauaia, presidente da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar). Na semana passada, a agência reguladora disse que estava estudando medidas com o governo federal para incentivar famílias e empresas a terem seus próprios geradores solares (leia mais na reportagem da pág. B3).

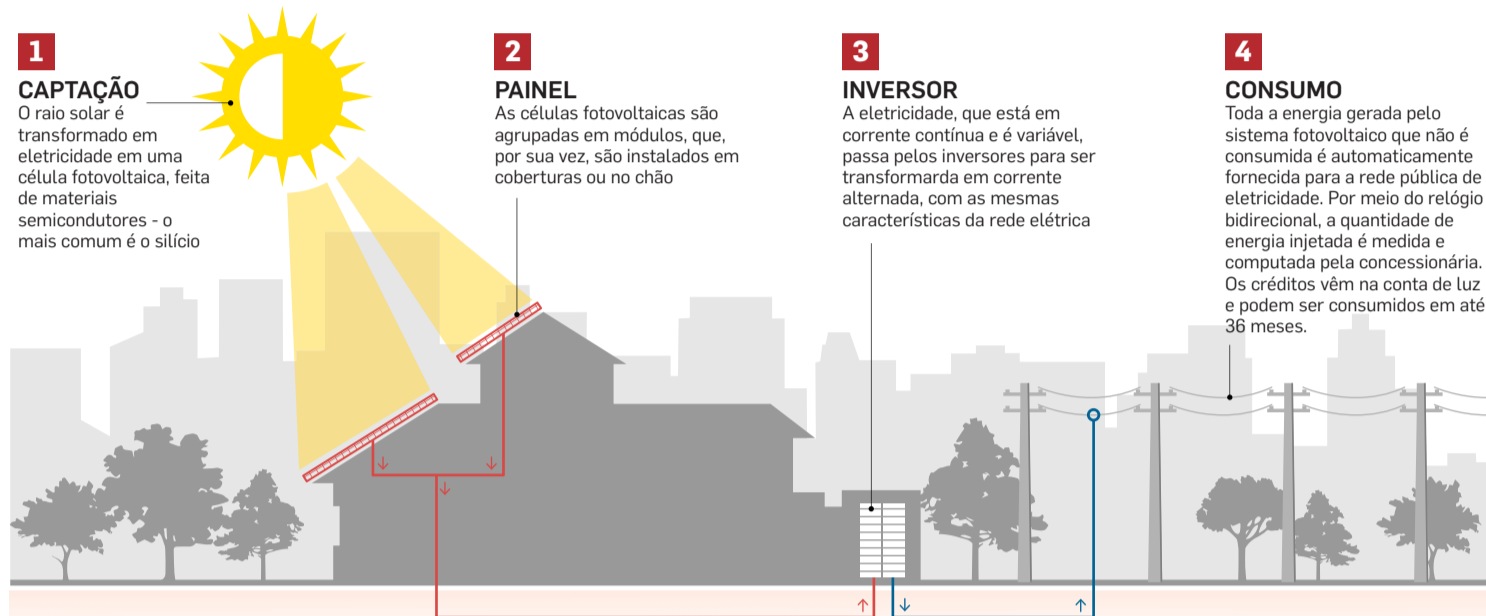
Uma das pioneiras do País, a Empresa Brasileira de Energia Solar (Ebes) foi criada com foco nas usinas, mas no ano passado se reestruturou para atrair principalmente o cliente corporativo. Amudança veio com a entrada do Texas Pacific Group (TPG), gestor americano de fundos, no capital da empresa. "Fizemos uma revisão nos planos da companhia e vimos que essa seria uma área mais interessante, porque elimina os custos de distribuição e transmissão", diz Adilson Liebsch, presidente da Ebes. "O tamanho do mercado corporativo é de R\$ 40 bilhões por ano."

A empresa, criada por dois engenheiros, também tem como um dos sócios a companhia suíça ECOSolar e a Mov Investimentos, fundo do trio da Natura, Luiz Seabra, Guilherme Leal e Pedro Passos. Eles fizeram um aumento de capital no ano passado, mas os valores não são divulgados. Liebsch garante que o recurso é suficiente para fazer a empresa brigar pela liderança.

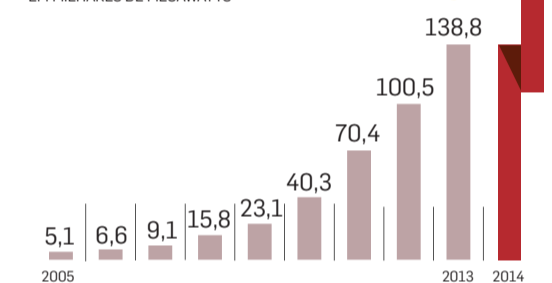
A Ebes vai disputar clientes com duas recém-chegadas: a carioca SolarGrid, de quatro sócios da XP, e a Conergy, uma empresa alemã de energia solar cuja massa falida foi adquirida em 2013 por um dos fundos do brasileiro

GERAÇÃO PRÓPRIA

Em 2012, uma regulamentação da Aneel permitiu que os consumidores vendessem a energia excedente produzida nos sistemas solares próprios para as distribuidoras; o que sobra vira crédito na conta de luz

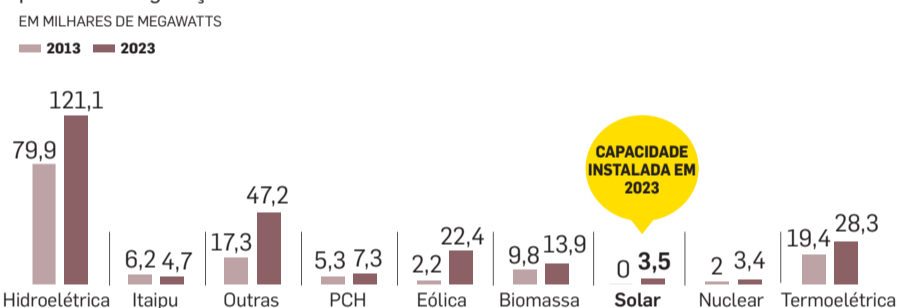


No mundo
Capacidade instalada de energia fotovoltaica
EM MILHARES DE MEGAWATTS



FONTE: INSTITUTO IDEAL ABSOLAR

No Brasil
Evolução da capacidade instalada por fonte de geração
EM MILHARES DE MEGAWATTS



CAPACIDADE INSTALADA EM 2023

INFOGRÁFICO/ESTADÃO



Daniel Ades, dono de uma gestora com sede em Miami. Primeiro negócio de Ades no Brasil, a Conergy acabou de abrir escritório em São Paulo (leia mais abaixo).

Entre os fatores que esses investidores levaram em conta pa-

ra apostar no incipiente mercado de energia solar brasileiro está a comparação com outros países. No Brasil, a geração distribuída representa 0,003% da matriz energética total, com apenas 409 sistemas em funciona-

mento. "Nos EUA, o número de telhados com painéis passa de 500 mil e na Alemanha, de 1 milhão" diz Mauro Passos, presidente do Instituto Ideal, que desenvolve projetos na área.

Foi a experiência lá fora que

fez a GLP, empresa de logística com sede em Cingapura, avaliar a instalação de painéis fotovoltaicos nos telhados de seus galpões industriais no Brasil. No Japão, a companhia cobriu 305 mil m² de telhados com sistemas solares e gera energia para abastecer 5,3 mil casas por ano.

No mercado brasileiro, a empresa administra uma área de 2,4 milhões de m². "Estamos estudando os fornecedores e até o fim do ano instalaremos nos nossos telhados também", diz Mauro Dias, presidente da GLP Brasil. "Não é só uma questão de sustentabilidade. Acreditamos que o preço vai remunerar o investimento."

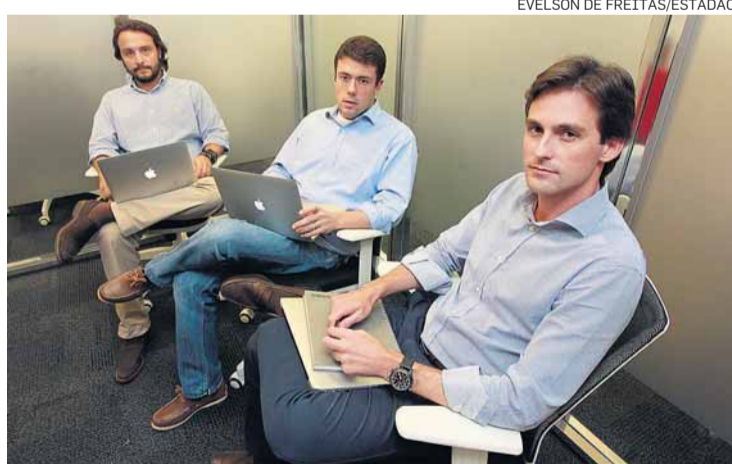
Aneel estuda medidas para incentivar energia solar
Pág. B3

Recém-chegadas

INSPIRAÇÃO VEIO DA ALEMANHA

Foi numa viagem para a Alemanha que o empresário Henrique Loyola descobriu seu novo negócio. Ele havia acabado de deixar a sociedade na corretora XP Investimentos e ainda não sabia que rumo tomar na carreira profissional. Antes de decidir, resolveu fazer uma viagem com o avô, que queria conhecer a Feira de Hannover, na Alemanha, sobre eficiência na indústria.

"A primeira coisa que me chamou a atenção foram os painéis solares em praticamente todos os telhados da cidade. Percebi que era algo que estava difundido em vários locais menos no Brasil", diz Loyola, de 32 anos. De volta ao País, ele começou a estudar o assunto e percebeu que havia um espaço enorme para oferecer o produto aos brasileiros.



União. Marchetti, Cunha e Loyola são sócios na SolarGrid

Em 2013, juntou mais três ex-sócios da XP Investimentos e dois engenheiros ambientais e montou, com R\$ 20 milhões de investimentos, a SolarGrid, empresa de geração distribuída de energia solar. A companhia oferece serviço completo para instalação de sistemas de energia solar, inicialmente com foco em São Paulo, Rio e Minas.

Os primeiros projetos foram desenvolvidos em residências, mas a empresa já negocia alguns com empresas privadas. "Há um potencial enorme no País. A vantagem desse modelo é que se gera e consome a ener-

gia no mesmo lugar."

Apesar de praticamente todos os equipamentos serem importados, o empresário afirma que ainda continua vantajoso construir um sistema solar em casa, capaz de bancar 60% do consumo de uma residência. Mas, assim como todos os outros empresários do setor, ele defende a necessidade de incentivos para fazer o segmento crescer. "O grande entrave é a falta de crédito, por isso, financiamos nossos clientes." Ele diz estar conversando com FINEP e BNDES sobre a abertura de crédito para o setor. / R.P.

SOLAR FEZ BRASIL VALER A PENA

Aos 34 anos, o paulistano Daniel Ades já foi destaque do prestigiado *Financial Times* por causa do desempenho de sua gestora de investimentos, a Kawa, de Miami. Ele administra US\$ 500 milhões de 200 investidores do mundo inteiro e entrega retornos anuais perto dos 16%.

Chegou aos EUA em 2007, para trabalhar na boutique de investimentos de um primo, vendeu sua participação na sociedade e montou seu negócio. Por aqui, ele é um desconhecido. Até pouco tempo, nem as ações de empresas brasileiras chamavam sua atenção: o país natal sempre foi considerado caro demais em sua estratégia de investimento.

Foi a energia solar que atraiu Daniel Ades ao Brasil. No fim do ano passado, ele abriu em São Paulo um escritório da Conergy, empresa alemã com subsidiárias em 13 países e que já instalou mais de 300 usinas sola-



Volta. Em Miami há 7 anos, Ades nunca investiu no Brasil

res no mundo. O Kawa comprou a massa falida da companhia em 2013 e reestruturou a operação; parou de fabricar equipamentos, vendeu todas as fábricas e se concentrou no desenvolvimento de projetos de geração distribuída de energia solar em residências e empreendimentos comerciais. A americana Macy's é uma das clientes da Conergy.

"É na geração distribuída que enxergamos oportunidade no Brasil", diz Ades. "Chegamos a olhar o leilão, para desenvolver grandes usinas, mas o preço não é economicamente viável e não queremos entrar em jogo políti-

co." A empresa espera gerar no País 100 MW de energia por ano a partir de 2016. / N.O.

FABER-CASTELL

acesse

Kalunga.com

+130 lojas

VENDEAS PARA EMPRESAS GRANDE SÃO PAULO OUTRAS LOCALIDADES

11 5347-7000 0800-0195566