

# Mercado de energia solar produzida pelo próprio consumidor ganha mais investidores

Novos entrantes aproveitam maior busca de consumidores por redução na conta de luz e querem garantir benefícios antes da aprovação do marco regulatório

Por Letícia Fucuchima — De São Paulo  
13/09/2021 05h01 Atualizado há uma hora



**Selles, sócio da Genial: “Nossas usinas vão atender consórcios e cooperativas” — Foto: Leo Pinheiro/Valor**

O mercado de **geração de energia distribuída solar** vem ganhando um número cada vez maior de novos entrantes, que buscam se posicionar antes da aprovação de um marco regulatório para o segmento, com regras que tendem a reduzir o retorno dos projetos.

No último mês, quando a proposta de legislação foi finalmente destravada na Câmara, pelo menos três grupos que já atuam com comercialização de energia anunciaram a entrada no segmento: **Genial Energy**, da **Genial**, a comercializadora **Trinity** e a **Apolo Energia**. Em todos os casos, a ideia é vender a energia gerada por fazendas solares de pequeno porte para cooperativas e consórcios, atendendo consumidores residenciais ou pequenas e médias empresas.

Em franca expansão desde 2018, a geração distribuída vem ganhando relevância no setor elétrico e é enxergada como uma das principais soluções tecnológicas para expandir e descentralizar a produção de energia por todo o país. Geralmente envolvendo a fonte solar, os projetos são de pequeno porte - de “telhados” solares até usinas com 5 MW de potência -, não exigem grandes investimentos e têm pouco ou nenhum impacto ambiental.

### • **Leia mais: Contratação simplificada de térmicas visa baixar custos, diz ministro de Minas e Energia**

Para os consumidores, o grande atrativo de ter geração própria de energia é o desconto na conta de luz. As empresas costumam garantir descontos de 10% a 20% sobre a tarifa da distribuidora local. O benefício chama ainda mais atenção nesse momento de crise hídrica: com a disparada dos custos com energia e aplicação das bandeiras tarifárias, mais consumidores vêm procurando alternativas para reduzir gastos.

Na Genial Energy, a construção da primeira usina, no Rio de Janeiro, deve começar em breve. Com 5 MW de potência, a unidade receberá R\$ 25 milhões em recursos próprios do grupo. A energia será destinada a clientes da comercializadora da Genial que não são elegíveis ao mercado livre (ACL).

“Temos expectativa de captar R\$ 300 milhões com investidores nossos e fazer novos projetos com alavancagem. Teríamos assim mais de R\$ 1 bilhão em investimentos para fazer”, afirma Rodrigo Selles, sócio da Genial e diretor da gestora BRPP. No futuro, o grupo deve usar a base de clientes de sua plataforma de investimentos para ampliar o negócio. “São quase 500 mil pessoas físicas que já interagimos via aplicativo, fica mais fácil de acessá-los e inclui-los num modelo de consórcio”.

### • **Leia mais: Alta do custo da energia solar ameaça as metas climáticas**

A Genial pretende desenvolver cerca de 20 projetos solares nos próximos dois anos, sendo 10 no Rio de Janeiro e quatro em Minas Gerais. Outros Estados, como São Paulo, estão em avaliação. “Vamos aproveitar essa esteira do marco [regulatório], que obviamente vai impactar um pouco a rentabilidade. É uma janela a ser explorada”, observa Ewerton Vital, líder da área comercial e de clientes da Genial Energy.

Novos investidores destacam que a legislação específica para o segmento não é determinante para os investimentos, mas traz mais conforto. Após meses de discussão, governo e entidades do setor elétrico chegaram a um consenso sobre o texto do projeto de lei 5.829/2019. Com o acordo, a proposta foi aprovada com votação expressiva na Câmara: 476 votos a favor e apenas três votos contrários. A expectativa é de que não haja resistências no Senado.

O marco legal prevê que as regras atuais de compensação de energia para sistemas de geração já conectados serão mantidas até 2045 e haverá uma transição, até 2027, para novos projetos.

### • **Leia mais: Demanda por assinatura aumenta no setor, diz Absolar**

“Algumas mudanças foram bem vantajosas. A tarifa de conexão reduziu. As usinas não vão poder mais ser transferidas antes de estarem prontas, acaba a especulação entre desenvolvedores. O momento para investir é bem interessante”, avalia João Sanches, sócio-presidente da Trinity Energia.

Também ingressante no mercado de geração distribuída, a Trinity quer alcançar 100 MW em usinas solares até 2025, o que deve exigir investimentos de R\$ 450 milhões. O primeiro projeto, em Minas Gerais, deve ficar pronto até julho de 2022. A companhia já prospecta novos empreendimentos no Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e estados do Nordeste.

A Apolo Energia acabou de realizar uma captação de R\$ 95 milhões para bancar suas primeiras usinas solares. Pertencente à gestora própria do grupo, o FIP Polaris reuniu 28 investidores e recebeu certificação da Sitawi, especializada em análise da performance socioambiental de empresas e instituições financeiras.

“Através dessa captação, vamos fazer um investimento total de R\$ 500 milhões. Temos mais três fundos no ‘pipeline’, tudo para energia”, afirma Pedro Camanho, sócio fundador da Apolo. Num primeiro momento, serão 30 projetos, todos em Minas Gerais, somando 100 megawatts-pico (MWp).

A GreenYellow, que integra o grupo francês Casino, também está acelerando seus empreendimentos. Hoje, a companhia tem 65 MWp em usinas conectadas e pretende adicionar 20 MWp até o fim do ano. Ao todo, os aportes em energia solar somam R\$ 270 em 2021. Em paralelo, a GreenYellow decidiu iniciar atividades como comercializadora varejista. “Queremos atuar da geração até o consumo, com o ‘upside’ da comercialização. Vemos um nicho cada vez maior de terceirização da gestão e compra de energia”, afirma Roberto Zerkowski, presidente da GreenYellow.

---