

Caminhos da energia

Preço e planejamento andam juntos

Energia limpa não precisa ser necessariamente cara

Quando o assunto deixa o campo técnico e passa para o político, muitas vezes surgem distorções no horizonte. Com o setor energético não é diferente. Recentemente, a Medida Provisória (MP) da Eletrobras, aprovada no Congresso Nacional, determinou de forma mandatória a construção de 8 mil megawatts de termelétricas de gás natural que vão precisar operar quase sempre.

A falta de planejamento e governança do setor são motivos que têm sustentado não apenas o alto preço da energia, como também as crises recorrentes dos últimos anos, segundo Ildo Sauer, pesquisador da Universidade de São Paulo (USP). Isso não significa que o problema atual que o Brasil vive não tenha

também uma questão de conjuntura, uma vez que a crise hídrica é uma das mais graves de que se tem notícia.

"Conceitos precisam ser revistos na forma como planejamos a expansão do setor energético, como contratamos essas ampliações e como se dá a operação dos recursos disponíveis", afirma Sauer. Na visão do pesquisador, com grande experiência na área, o Brasil está sujando sua matriz energética nos últimos anos ao optar pelo uso cada vez maior das usinas térmicas. "Elas são caras e poluentes. A saída hoje é combinar cada vez mais as fontes fotovoltaicas, solar e hídrica, com cogeração também quando for possível", explica o especialista. Existem outros projetos em

curso no Congresso que também vão mexer com o bolso dos consumidores. Um deles, sobre as chamadas fontes de geração distribuída, é importante porque vai forçar a discussão sobre os subsídios do setor. A questão de retirar os subsídios das fontes de energia renovável, por exemplo, é uma das que divide opiniões. Economistas como Elena Landau, ex-diretora do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), defendem a tese de que, por serem fontes já maduras, tanto a eólica quanto a solar não precisam mais de apoio por meio de recursos pagos por todos os consumidores.

Mas os dirigentes da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar)

analisa o problema de outra forma. Segundo eles, a energia distribuída, ou seja, aquela que vem do sol ou do vento e passa a ser injetada na rede, reduz a conta de todos. Por isso, é preciso que sejam feitos estudos baseados em critérios técnicos para saber até que ponto os subsídios são ou não necessários, defende a Absolar.

Os valores que envolvem o setor energético nacional são grandiosos. A previsão de orçamento da Conta de Desenvolvimento Energético (CDE) – fundo setorial que banca subsídios e descontos para grupos de interesse e é pago por meio de uma taxa embutida na conta de luz – é de R\$ 24 bilhões para este ano.

Desse montante, R\$ 19,6 bilhões serão arrecadados na conta de luz dos consumidores do mercado regulado (com energia fornecida pelas concessionárias), outros R\$ 2,3 bilhões serão repassados pelo Programa de Pesquisa e Desenvolvimento, e mais R\$ 2,1 bilhões virão de receitas como a da CDE Energia, uma rubrica da CDE que corresponde à arrecadação temporária de recursos para cobrir algumas despesas, entre elas o custo das térmicas.



Foto: Getty Images

Falta de planejamento ajuda a encarecer tarifa de energia

ESTADÃO BLUE STUDIO

Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio.

ESTADÃO BLUE STUDIO

APRESENTADO POR

VOTORANTIM
energia

Digitalização pavimenta o futuro do setor de energia

Geração e comercialização mais eficientes, com captura e análises de dados, facilitarão um mercado livre também ao consumidor residencial

Há 10 ou 15 anos, se alguém falasse que dava para trocar de operadora de celular a qualquer momento, levando o próprio número e escolhendo o que consumir, soaria como algo distante ou impossível. É este o momento vivido pelo setor de energia elétrica, hoje um mercado cativo para os consumidores residenciais, mas com um horizonte de livre negociação e preços menores. O caminho está sendo pavimentado pela crescente digitalização do setor, o que dá mais eficiência a toda a cadeia.

"A digitalização é um viabilizador de abertura de mercado ao contribuir para elevar o nível de automação e dos canais de relacionamento, assegurando menos desperdício e mais produtividade", explica Rene Abrantes, gerente-geral de Relacionamento com Cliente da Votorantim Energia, empresa que atua na comercialização e geração de energia renovável. A empresa passou a orientar sua gestão para dados visando à transformação de todo o setor



Getty Images

Geração de energia com análise de dados possui mais eficiência na operação, evitando desperdício

elétrico. Os ganhos com a adoção de processos digitais já são uma realidade em várias partes da cadeia de energia.

Na geração, a análise de dados permite mais eficiência na operação, possibilitando mais energia nos momentos de maior consumo, evitando desperdício. O projeto de parque híbrido da Votorantim Energia, que vai combinar energia solar e eólica, é um bom exemplo. "A usina eólica já em operação e a

solar que será construída para gerar em associação são plantas já com tecnologia embarcada, inteligência de dados e algoritmos que permitem combinar as duas fontes, otimizando a produção e reduzindo o custo", explica Abrantes.

Na comercialização, é possível combinar o perfil do consumidor com o perfil de geração, com melhor precificação da energia. "Posso ter um produto que incentive o cliente a mudar

seu perfil de consumo e demandar mais energia nos horários em que é mais barato comprar da geradora."

Os ganhos vão chegar até o consumidor residencial após a abertura de mercado no futuro próximo. A velocidade dos dados vai abrir o leque de opções de produtos, simplificando termos como sazonalização do consumo ou taxas por excedente contratado. "Se eu tenho uma inteligência por trás da

geração e da comercialização, que permite encontrar o melhor preço para aquela unidade do cliente, posso fornecer um produto de fácil entendimento pelo cliente, simplificando as terminologias técnicas que podem ser barreiras de entrada", diz Abrantes.

Ao mesmo tempo em que abre a possibilidade de operar em um novo modelo de captação de consumidores e atendimento escalável e de baixo custo, a tecnologia dinamiza os processos de cocriação e inovação entre parceiros, a fim de proporcionar novas soluções para as demandas dos clientes.

O executivo da Votorantim Energia prevê uma abertura do mercado para o consumidor residencial mais soft, sem "técnicos", com precificação mais adequada e relacionamento por meio de canais digitais. "A digitalização vai ajudar a encontrar o ponto ótimo do ecossistema. No futuro, espera-se que o consumidor trocará de fornecedora de energia com um clique, como hoje já faz na telefonia."