



## Indústria



10/12/2015 - 05h00

# Geração distribuída avança, mas deve enfrentar oposição das distribuidoras

Aumento das contas de luz e melhorias na regulação vão continuar impulsionando o segmento, avaliam especialistas. No entanto, falta um modelo capaz de aliar autogeradores à distribuição



Técnico da Neosolar instala projeto de geração solar fotovoltaica  
Foto: Divulgação

São Paulo - Impulsionado por novas regulações e pelo encarecimento da conta de luz, o mercado de autoprodução de energia com fontes renováveis deve crescer exponencialmente, mas ainda esbarra nos obstáculos impostos pelas distribuidoras, que temem a perda de receita.

"De um lado você tem o custo da energia, que hoje é altíssimo, e esse valor tende a se equilibrar com os investimentos necessários para um projeto eólico ou solar", afirma o presidente do Instituto Acende Brasil, Claudio Sales. "É de se esperar que haja um crescimento mais rápido desse segmento. Por isso, é importante que se aprofunde a discussão sobre os aprimoramentos que serão necessários às normas", adverte.

Sales destaca a necessidade de se criar um modelo regulatório no qual as distribuidoras não sejam ameaçadas pela ampliação da geração própria de energia. A transição, avalia ele, não pode ser brusca e tem que contar com o acompanhamento progressivo do governo e dos órgãos reguladores do setor.

Receosas, as distribuidoras estariam até mesmo dificultando a homologação de projetos para instalação de painéis solares capazes de gerar eletricidade, critica o diretor do grupo Neosolar Energia, Raphael Pintão. Segundo o executivo, o processo para a aprovação de um sistema de autoprodução, que precisa necessariamente passar pela sanção da distribuidora que vai integrar o gerador à rede, já chegou a levar menos de 40 dias e hoje demora três meses.

Na avaliação do empresário, o ideal seria aprovar normas que gerassem um benefício para as distribuidoras nos casos de geração própria, ou que ao menos ficasse mais claro o ganho que as empresas de distribuição têm ao poderem postergar seus investimentos em manutenção da rede.

Apesar das barreiras, sobretudo impostas pelas dificuldades econômicas enfrentadas pelo País, a Neosolar deve crescer 35% em 2015, atingindo o faturamento de R\$ 8 milhões até o final do ano, estima o diretor. Para o ano que vem a empresa, que projeta a instala sistemas de geração solar fotovoltaica, acredita em um crescimento de, no mínimo, 70%.

"Entendemos que o mercado como um todo deverá crescer nessas proporções, talvez até mais do que isso" aposta Pintão. Apesar do impacto da valorização do dólar sobre o custo dos equipamentos, a alta dos preços da energia quase que anulou completamente esse efeito em termos comparativos, avalia ele, e as perspectivas são positivas. "Ao menos no curto vamos continuar tendo aumento do preço da energia e vamos continuar tendo melhorias regulatórias."

Só no último ano foram tomadas ao menos quatro medidas de fomento à geração distribuída. No Congresso, foi aprovada a lei que estabelece a desoneração do PIS e da Cofins sobre a energia gerada por micro e minigeradores. De seu lado, o Conselho Nacional de Política Fazendária (CNPf) decidiu permitir que os estados limitem a incidência do ICMS somente sobre a eletricidade efetivamente consumida da rede pelos autoprodutores.

Ao mesmo tempo, na terça-feira, Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) resolveu aprovar uma medida que vai possibilitar a venda de energia de geradores próprios de maior porte para as distribuidoras. Até hoje, a maior parte dos adeptos à geração distribuída só pode usar o excedente de geração como crédito para ser compensado em tarifas futuras. Por fim, o órgão regulador aprovou no final de novembro uma resolução que cria a figura da geração compartilhada, permitindo que pequenas sociedades, como condomínios, se constituam como mini ou microgeradores.

### Aluguel do fio

Para o diretor executivo da Safira Energia, Mikio Kawai Jr., existe uma tendência no mercado de que as distribuidoras passem a se distanciar cada vez mais do negócio de comercialização de energia e comecem a alugar o fio elétrico. O modelo, que já é usado em outros países, tende a beneficiar tanto a geração distribuída como as empresas de distribuição, que se isentam dos riscos associados ao aumento dos custos da eletricidade.

A ideia é compartilhada pela Aneel. Em setembro, o diretor André Pepitone da Nóbrega já havia indicado que a agência estuda mudanças no modelo de remuneração das distribuidoras para adequá-lo à realidade da geração distribuída.

São Paulo - Impulsionado por novas regulações e pelo encarecimento da conta de luz, o mercado de autoprodução de energia com fontes renováveis deve crescer exponencialmente, mas ainda esbarra nos obstáculos impostos pelas distribuidoras, que temem a perda de receita.

"De um lado você tem o custo da energia, que hoje é altíssimo, e esse valor tende a se equilibrar com os investimentos necessários para um projeto eólico ou solar", afirma o presidente do Instituto Acende Brasil, Claudio Sales. "É de se esperar que haja um crescimento mais rápido desse segmento. Por isso, é importante que se aprofunde a discussão sobre os aprimoramentos que serão necessários às normas", adverte.

Sales destaca a necessidade de se criar um modelo regulatório no qual as distribuidoras não sejam ameaçadas pela ampliação da geração própria de energia. A transição, avalia ele, não pode ser brusca e tem que contar com o acompanhamento progressivo do governo e dos órgãos reguladores do setor.

Receosas, as distribuidoras estariam até mesmo dificultando a homologação de projetos para instalação de painéis solares capazes de gerar eletricidade, critica o diretor do grupo Neosolar Energia, Raphael Pintão. Segundo o executivo, o processo para a aprovação de um sistema de autoprodução, que precisa necessariamente passar pela sanção da distribuidora que vai integrar o gerador à rede, já chegou a levar menos de 40 dias e hoje demora três meses.

Na avaliação do empresário, o ideal seria aprovar normas que gerassem um benefício para as distribuidoras nos casos de geração própria, ou que ao menos ficasse mais claro o ganho que as empresas de distribuição têm ao poderem postergar seus investimentos em manutenção da rede.

Apesar das barreiras, sobretudo impostas pelas dificuldades econômicas enfrentadas pelo País, a Neosolar deve crescer 35% em 2015, atingindo o faturamento de R\$ 8 milhões até o final do ano, estima o diretor. Para o ano que vem a empresa, que projeta a instala sistemas de geração solar fotovoltaica, acredita em um crescimento de, no mínimo, 70%.

"Entendemos que o mercado como um todo deverá crescer nessas proporções, talvez até mais do que isso" aposta Pintão. Apesar do impacto da valorização do dólar sobre o custo dos equipamentos, a alta dos preços da energia quase que anulou completamente esse efeito em termos comparativos, avalia ele, e as perspectivas são positivas. "Ao menos no curto vamos continuar tendo aumento do preço da energia e vamos continuar tendo melhorias regulatórias."

Só no último ano foram tomadas ao menos quatro medidas de fomento à geração distribuída. No Congresso, foi aprovada a lei que estabelece a desoneração do PIS e da Cofins sobre a energia gerada por micro e minigeradores. De seu lado, o Conselho Nacional de Política Fazendária (CNPf) decidiu permitir que os estados limitem a incidência do ICMS somente sobre a eletricidade efetivamente consumida da rede pelos autoprodutores.

Ao mesmo tempo, na terça-feira, Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) resolveu aprovar uma medida que vai possibilitar a venda de energia de geradores próprios de maior porte para as distribuidoras. Até hoje, a maior parte dos adeptos à geração distribuída só pode usar o excedente de geração como crédito para ser compensado em tarifas futuras. Por fim, o órgão regulador aprovou no final de novembro uma resolução que cria a figura da geração compartilhada, permitindo que pequenas sociedades, como condomínios, se constituam como mini ou microgeradores.

## **Aluguel do fio**

Para o diretor executivo da Safira Energia, Mikio Kawai Jr., existe uma tendência no mercado de que as distribuidoras passem a se distanciar cada vez mais do negócio de comercialização de energia e comecem a alugar o fio elétrico. O

modelo, que já é usado em outros países, tende a beneficiar tanto a geração distribuída como as empresas de distribuição, que se isentam dos riscos associados ao aumento dos custos da eletricidade.

A ideia é compartilhada pela Aneel. Em setembro, o diretor André Pepitone da Nóbrega já havia indicado que a agência estuda mudanças no modelo de remuneração das distribuidoras para adequá-lo à realidade da geração distribuída.