

Geração Distribuída - Fôlego renovado

Rodrigo Polito

Brasil Energia – março de 2009

Com previsão de tarifas de energia elétrica mais altas e boa oferta de gás natural, segmento retoma ritmo de crescimento após dois anos patinando.

Após tropeços nos últimos dois anos, o segmento de geração distribuída tende a crescer em ritmo mais intenso a partir de 2009, mesmo com o fantasma da crise econômica internacional rondando o setor elétrico. As principais razões para o avanço são a retomada da trajetória de alta das tarifas das distribuidoras de energia e a expectativa da estabilização da oferta de gás natural, com o início da produção em alguns campos na Bacia de Santos, em 2010.

Pelos números da Associação Paulista de Cogeração de Energia (Cogen/SP), estão em operação 376 projetos no Brasil, num total de 6.414,58 MW, o equivalente a cerca de 6% da capacidade instalada do país. Deles, 329 (6.164,94 MW) são de autoprodutores de energia, principalmente sucroalcooleiros e indústrias do setor químico e petroquímico e de papel e celulose. Outros 47 (249,64 MW) são sistemas de cogeração desenvolvidos por prestadoras de serviços para indústrias alimentícias, shopping centers, edifícios corporativos, hotéis e outros.

No início desta década, a potência instalada de projetos de cogeração no Brasil era de 3.927,3 MW, pouco mais da metade do total existente hoje. Na mesma comparação, o número de unidades de cogeração instaladas no país saltou de 575 para 760.

A vez do segmento de serviços

A expansão da GD no Brasil tem diferentes trajetórias.

Não há como negar o boom das usinas de cana-de-açúcar nos últimos anos. Não à toa os sucroalcooleiros são os principais responsáveis pela participação de 4,6% da biomassa na matriz elétrica brasileira. O segmento, porém, foi um dos maiores afetados pela crise econômica internacional e, certamente, passará por um período de desaceleração.

No ramo de prestação de serviços de energia as expectativas são mais positivas. Nos últimos dois anos o setor patinou devido à queda das tarifas de energia ocorrida no processo de revisão tarifária das distribuidoras. O custo da energia comprada da distribuidora caiu em média 15% para shopping centers e edifícios corporativos entre 2006 e 2007. “O ano de 2007 foi desastroso”, confirma Nelson Cardoso de Oliveira, diretor da Ecogen Brasil, que assumiu o negócio de serviços de energia da Iqara.

Há, entretanto, quem ainda esteja reticente. Para a Associação Fluminense de Cogeração de Energia (Cogen Rio), o cenário permanecerá ruim até o fim do ano, sobretudo por causa das incertezas com relação ao preço e à oferta de gás natural ao longo de 2009. “No Rio, em 2008, não houve muitos negócios. Apenas a inauguração da central do Caxias Shopping e a expansão da central do Norte Shopping. E isso deve se repetir este ano”, lamenta o superintendente da entidade, Osório de Brito.

De fato, uma combinação de fatores tornou o início do ano particularmente crítico para o segmento. O preço do gás ainda está caro, pois a cesta de moedas que compõe o valor do energético é baseada na média dos seis meses anteriores e, portanto, ainda reflete o preço alto do barril do petróleo. Some-se a isso a escalada da cotação do dólar, que vem girando em torno de R\$ 2,30.

Tarifas em alta em 2009

Na verdade, o principal termômetro do setor de cogeração é o custo da energia elétrica. Contas de luz mais baratas tornam menos viável o investimento em um sistema de cogeração a gás natural. Estima-se, porém, que as tarifas das distribuidoras voltem a subir este ano, o que favorecerá o negócio para as empresas de serviços de energia.

Além disso, conta a favor a queda do preço do gás prevista para os próximos meses. As distribuidoras CEG e CEG Rio, por exemplo, reduziram em 8,5% o preço do produto no Rio de Janeiro. Em São Paulo, apesar de um recente aumento, é aguardada uma correção para baixo no preço do energético quando for aplicada a queda do preço do petróleo dos últimos meses.

As empresas ainda aguardam para 2010 a normalização da oferta de gás natural no país, quando deverão entrar em operação os campos de Mexilhão e Uruguá-Tambaú, na Bacia de Santos. Eles adicionarão ao mercado 18 milhões de m³/dia de gás ao longo do próximo ano. A oferta do energético atualmente é de 62 milhões de m³/dia. “Haverá uma grande injeção de gás. Quem já estiver no mercado vai se dar bem. Queremos estar preparados”, diz Oliveira.

Quando houver gás, não faltará demanda. Estima-se um potencial futuro de projetos de cogeração a gás natural de 4 mil MW, considerando apenas empresas e empreendimentos que já demonstraram interesse no serviço. Esse montante é mais de dez vezes maior que a atual potência instalada de projetos desse tipo.

Outro indicador positivo é a evolução do consumo de energia do segmento comercial, foco das empresas de serviços de cogeração. A classe foi a que registrou o maior crescimento do consumo de eletricidade em novembro de 2008, comparado com igual período do ano anterior – 7,8%, de acordo com a EPE. Na mesma comparação, as classes residencial e industrial apresentaram evolução de 5,7% e 0,1%, respectivamente, no consumo de energia.

Segmento A4 é o foco

O segmento A4 (empresas atendidas em tensão entre 2,3 kV e 25 kV) é o principal mercado consumidor de sistemas de cogeração. De acordo com dados da Cogen/SP, há hoje 144 projetos em operação de clientes desse segmento. Esse número, porém, pode ser ainda maior, já que no levantamento da entidade existem consumidores que não informaram a sua classe de tensão.

“Hoje não se pensa em construir um shopping center sem um sistema de cogeração”, afirma Ronaldo Loureiro, diretor de Operações do grupo Aliansce, dona de 19 shoppings espalhados pelo país. Segundo ele, a implantação de um sistema de cogeração equivale, em média, a 13% do valor total do investimento na construção de um shopping.

A economia no consumo de energia elétrica é da ordem de 20%. E a economia financeira varia entre 5% e 10%, incluindo o investimento no sistema de cogeração. Um estabelecimento desse tipo consome em média 1 milhão de kWh/mês e possui demanda aproximada de 2 MW.

A Aliansce está construindo cinco novos estabelecimentos – em Belém (PA), Brasília (DF), Belo Horizonte (MG), Campos (RJ) e Maceió (AL). Os três primeiros estão em fase mais avançada e contarão com sistema de GD a óleo diesel no horário de ponta, o que proporcionará uma economia de 25% na conta de luz. “O preço da energia elétrica no horário de ponta está encarecendo muito”, justifica Loureiro.

Saída nos sistemas isolados

Nos sistemas isolados, principalmente na região norte, também há perspectivas de novos negócios, sobretudo por causa do programa Luz para Todos. As comunidades mais isoladas serão contempladas com projetos de GD, em vez de serem conectadas ao Sistema Interligado Nacional (SIN).

Um baque, no entanto, será sentido neste ano. A conexão dos sistemas de Acre e Rondônia ao SIN, prevista para ocorrer ainda neste semestre, inviabilizará alguns negócios de geração distribuída nos dois estados. Apesar disso, a controller da Guascor no Brasil, Caroline Tonisi, aposta em novas oportunidades na região amazônica. A empresa se desfez recentemente de três PCHs no Rio de Janeiro e vai concentrar sua atuação nos sistemas isolados. Hoje a companhia já atua no Acre, em Rondônia e Pará.

Ecogen Brasil - 300 MW a caminho

Ecogen Brasil quer lançar ações no mercado para aumentar seis vezes sua potência instalada.

Após assumir os negócios da Iqara Energy Services, controlada pelo BG Group, em meados de 2008, a Ecogen Brasil revela planos ousados para os próximos anos. A empresa, que possui 56 MW de potência instalada em contratos de implantação e operação de sistemas de cogeração, pretende aumentar essa marca para 300 MW em cinco anos. Para atingir a meta, a companhia planeja uma oferta inicial de ações no mercado financeiro assim que a turbulência da crise econômica passar.

No segundo semestre do ano passado, a Ecogen arrematou seus dois primeiros contratos. O primeiro consiste na instalação de um sistema de cogeração a óleo diesel para o Porto Velho Shopping, na capital de Rondônia, com 2,1 MW de capacidade. Com investimento de R\$ 8,8 milhões, foram instalados seis motores de 350 kW, dois chillers de 450 toneladas de refrigeração (TR) e um tanque de acumulação.

O segundo contrato envolveu a instalação de um sistema de cogeração no Caxias Shopping, inaugurado em novembro do ano passado em Duque de Caxias (RJ). O conjunto inclui um motorizador a gás natural, de 1.300 MW, e um a diesel, de 750 MW, um chiller elétrico de 300 TR e dois chillers de absorção, sendo um de água quente, de 325 TR, e outro de gás natural, de 500 TR. O investimento foi de R\$ 6,3 milhões.

Tudo indica que a Ecogen tem condições de alcançar a meta até 2014. A companhia vem negociando contratos que somam 137 MW e preveem investimentos de R\$ 224 milhões.

Foco no sudeste

Segundo o diretor da empresa, Nelson Cardoso de Oliveira, que foi diretor geral da Iqara Energy Services, o grupo vai concentrar sua atuação na região sudeste. Entretanto, não há mais a exigência do BG Group de focar em São Paulo, área atendida pela Comgás, também controlada pelo grupo inglês.

Enquanto a oferta de ações não é estruturada, a Ecogen conta com a participação da empresa de private equity Geribá Investimentos. Ela é responsável pela captação de recursos que está prevista para ser concluída em abril.

Atualmente, a Ecogen Brasil tem patrimônio líquido aproximado de R\$ 105 milhões e apenas R\$ 15 milhões de dívidas. “Nosso maior problema hoje é captar recursos no mercado, devido à escassez de crédito. Mesmo dando recebíveis como garantia, os bancos não estão liberando recursos e, quando o fazem, cobram uma taxa muito elevada”, lamenta Oliveira. (R.P.)

Cummins - Mais 50% de negócios

Cummins ESB prevê crescimento, mas observa cenário pós crise

A Cummins reforçou seus planos de atuação no Brasil. A área de Energy Solutions Business (ESB), que integra a divisão Cummins Power Generation da empresa, pretende aumentar em 50% o volume de negócios este ano em relação a 2008. A divisão possui 32 MW instalados. Já no início de 2009 esse

número saltará para 34 MW, com a instalação do sistema de cogeração do shopping Interlagos (SP), em parceria com a Ecogen Brasil e a Comgás.

O gerente executivo da área de ESB da companhia, José Bruzadin, frisa, porém, que a taxa de crescimento dos negócios dependerá da evolução do mercado diante da crise econômica mundial. Até agora a classe comercial, responsável por 80% dos negócios da Cummins ESB, não sentiu os efeitos da crise como o setor industrial.

No fim de 2008, a Cummins Power Generation anunciou o lançamento de três novas linhas de produção de grupos geradores. Os novos modelos têm potência entre 160 kW e 500 kW. A produção atual da empresa no Brasil é de 4.200 geradores/ano. A capacidade instalada é de 6.000 geradores/ano. A divisão de Power Generation estima um faturamento de R\$ 50 milhões em 2009, contra R\$ 28,2 milhões obtidos em 2007.