

## Em tempos de escassez, soluções de financiamento se tornam preocupação do fornecedor

*NEVES, Livia. "Em tempos de escassez, soluções de financiamento se tornam preocupação do fornecedor". Brasil Energia. Rio de Janeiro, 27 de março de 2017.*

O mercado brasileiro já enxerga a necessidade de dinamizar e diversificar as fontes de financiamento para novos projetos de infraestrutura há algum tempo. Ainda que, no caso de usinas de geração renovável, o BNDES deva manter uma participação elevada nos próximos anos, já é possível ver fornecedores de equipamentos se envolvendo na estruturação financeira dos projetos. É uma forma de facilitar a execução dos projetos, garantindo demanda por novos contratos.

Um exemplo recente de financiamento destravado pelo fornecedor dos equipamentos aqui no Brasil foi a abertura de uma linha de crédito de US\$ 20 milhões pelo fundo CDP para a Canadian Solar, para apoiar projetos elegíveis, incluindo o projeto solar Pirapora I (191 MW), para o qual a companhia fornecerá os painéis solares, e no qual tem participação de 20% em parceria com a EDF EN, que detém outros 80%.

Além disso, a GE, que fornece aerogeradores e turbinas para térmicas e hidrelétricas, menciona em seu relatório anual de 2016 uma operação no Brasil de venda para parque eólico que envolveu o "arranjo de financiamentos à exportação, em conjunto com novos pools de capital de risco". Outro exemplo é a Vestas, que também fornece aerogeradores, e fala de fazer a ponte entre os projetos e fundos internacionais de investimento.

Para a analista da Bloomberg New Energy Finance, Helena Chung, apesar de serem boas alternativas, o financiamento viabilizado pelos fornecedores é uma boa alternativa de crédito, mas ainda um complementar. "Os maiores problemas de financiamento fora BNDES são: taxa de juros (normalmente mais alta) e não ser em moeda local. Agora com o BNDES usando uma taxa mais alta, as empresas não tem muitas alternativas, vão ter que rever seus investimentos e empréstimos. E inclusive pensar no estrangeiro, mas tem que calcular se realmente vale a pena, pois normalmente não são muito baratos e existe o risco cambial que precisa ser assumido por alguém", comenta a analista.

O CEO da Rio Energy, que tem cerca de 500 MW de energia eólica contratados, dos quais aproximadamente metade está em operação, lembra que para projetos com receitas em dólar estas alternativas já estão melhor desenhadas.

"Todos os leilões da América Latina, tirando o Brasil, por exemplo Uruguai, Chile, que têm contratos dolarizados, têm uma participação muito maior das ECAs, as agências de fomento à exportação de outros países. Elas estruturam crédito para os projetos importarem as máquinas. Existe crédito barato para isso, o problema é que no Brasil se recebe em real e tem uma dívida em dólar, então pode haver um descasamento ao longo do tempo. Existem mecanismos de rolagem, o que a gente

chama de hedge dinâmico. Há certas instituições que já estão tentando viabilizar um hedge de longo prazo de real para euro e de real para dólar. Você vai ter soluções mais criativas no mercado. A gente vai viver essa transição de um modelo muito dependente dos bancos no Brasil para um modelo mais dinâmico”, aposta.