

Compra corporativa de energia renovável, o mundo precisa disso

PEREIRA, João Luiz. "Compra corporativa de energia renovável, o mundo precisa disso". Agência CanalEnergia. Rio de Janeiro, 11 de junho de 2019.

No mundo como um todo, o número de contratações de PPAs corporativos de energia renovável nunca foi tão alto – no Brasil, a queda da atividade econômica e a consequente redução do volume de energia elétrica negociado nos últimos leilões do governo criaram um ambiente favorável. O fato é que, lá ou cá, esse crescimento é, sem dúvida, uma boa notícia. Mas, antes de elencarmos as várias razões, vamos a uma definição. O que é, afinal, um PPA?

Sigla para Power Purchase Agreement, o PPA é um contrato de compra de energia selado entre um comprador e um desenvolvedor. Nele, ficam estipuladas as condições e os termos: preços, volumes, período de entrega da energia, prazo de pagamento, garantias/seguros, etc.

No caso de comprador corporativo (aqui, no Brasil, são elegíveis grandes consumidores de energia elétrica, com demanda contratada igual ou superior a 500kW), o PPA está relacionado a um projeto de energia renovável e tem duração de 8 a 20 anos – isso para possibilitar o financiamento pelos desenvolvedores. Adendo: neste contexto, consideramos fontes renováveis aquelas não convencionais, como eólica, solar, biomassa, resíduos sólidos e hidrelétricas de pequeno porte.

Dito isso, quais são os principais motivadores para os PPAs corporativos de energia renovável? As vantagens são evidentes tanto para compradores quanto para desenvolvedores.

No primeiro caso, o fator econômico merece destaque, já que os compradores corporativos negociam valores mais baixos do que aqueles praticados no mercado livre. Gerenciamento de riscos é outro benefício: PPAs podem tornar mais robusta a capacidade da empresa de gerenciar o custo da eletricidade, o que traz proteção contra a volatilidade do preço do mercado.

Além disso, há a questão da sustentabilidade; PPAs reduzem a pegada de carbono da companhia e auxiliam no cumprimento de metas locais e globais de uso de energia renovável. Por fim, o binômio marca/reputação também deve ser levado em conta; a liderança no tema sustentabilidade gera valor à marca, aos acionistas e aos próprios clientes.

Para os desenvolvedores, existem pelo menos três bons motivos para investir nesses contratos: mitigação de riscos, devido à diversificação de portfólio de clientes e estabilidade de receitas com contratos mais longos; financiamento de projetos facilitado, em função de novo da estabilidade de receitas trazida por termos mais longos; e desenvolvimento de negócios, em virtude da criação de um novo modelo de negócio e da expansão da base de clientes.

Neste planeta de recursos finitos e à beira do colapso, reduzir o consumo e, de quebra, os custos de energia é prioridade. Às ações de eficiência energética

somemos a compra corporativa de energia renovável. Os benefícios – para todos os envolvidos –, felizmente, são bem claros.

João Luiz Pereira é gerente de Operações de Gestão de Energia e Assuntos Regulatórios da Schneider Electric Brasil.