

# Negócios colaterais na ENERGIA EÓLICA

Por Alessandro Vivian\*

A Teoria do Caos sugere que o bater das asas de uma borboleta no Japão poderia interferir no curso dos ventos até aqui no interior do Rio Grande do Sul. Descontando-se as proporções, é este efeito borboleta que a startup Minas de Vento poderá causar em breve ao segmento de locação de equipamentos de transporte, engenharia pesada, montagem e suporte com a alavancagem de novos negócios no mercado de energia eólica.

Num segmento em que obras de engenharia, desapropriação, serviços de logística, transporte e montagem de usinas demandam investimentos multibilionários, a Minas de Vento se apresenta como candidata à borboleta. Ela pretende viabilizar a criação de parques eólicos de pequeno porte, a custos acessíveis, para atender uma beirada de demanda hoje deixada de fora pelos mega projetos da área de energia renovável.

Trata-se de uma batida de asas com a ambição de canalizar parte de uma demanda de R\$ 20 bilhões ao ano em energia mais barata para as indústrias médias. Este é o potencial de consumo representado por empresas cuja conta de energia está abaixo da casa dos R\$ 200 mil ao mês, ficando por isto fora do radar dos grandes distribuidores.

Segundo Mário Pires Coelho, sócio idealizador da Minas de Ventos, desta faixa tarifária para baixo, as médias empresas são obrigadas a adquirir energia com tarifa cheia, a preços 25% maiores que o praticado junto ao consumidor industrial de grande porte.

Uma fábrica de pão de queijo (considerada grande para o seu nicho), da zona metropolitana industrial de Belo Horizonte (MG), é exemplo desse tipo de consumidor, que tem na despesa dos fornos um dos principais componentes de custo e, nem por isto, está sendo atendida pelo grande distribuidor de

energia compensada.

“Descobrimos que os grandes projetos eólicos só se viabilizam a partir de 50 aerogeradores, fora a exigência de engenharia de impacto caríssima. Alguma coisa na casa de alguns bilhões de reais de investimento inicial, para um



parque ainda modesto e que, por isto mesmo, precisa se concentrar nos consumidores verdadeiramente de peso”, explica Coelho.

Para se cacifar como entrante nesse terreno de gigantes, a startup se firma como desenvolvedora da inteligência do negócio. “Identificamos o potencial eólico de uma região e estudamos a viabilidade econômica, com o dimensionamento do potencial de receita”.

“A partir daí”, prossegue Mário, “colocamos em prática uma estratégia de carona. Ou seja: ao invés de partir do zero, desbravando caminhos de acesso e fazendo a planificação das áreas, procuramos a franja de algum parque eólico já instalado na região”.

Segundo ele, nesses locais fronteiriços, com a infraestrutura já criada, eles conseguem instalar um microparque, com dois, três, ou quatro aerogeradores. Os vários bilhões de reais usados em linhas de transmissão também não são necessários para eles. “Oferecemos nossa energia para as distribuidoras locais, que têm estrutura operacional já amortizada para a transmissão de cargas de tensão média”.

Startup Minas de Vento foca em parques de pequeno porte, para atender uma demanda fora do radar dos mega projetos de energia renovável

Desse modo, garante o sócio idealizador da Minas de Ventos, “a ativação do serviço e o transporte da energia até o consumidor industrial – do Chuí até o Nordeste – ocorre imediatamente após o primeiro dia de giro das hélices”.

Mário relata que o aluguel de um guindaste para turbina de grande porte, uma máquina de 700 toneladas operando a cem metros de altura, pode chegar à faixa de R\$ 1 milhão ao mês. “A nossa empresa encontra tudo isto pronto e subcontrata horas de serviço de maquinário pesado junto aos vizinhos de projeto. E ainda otimizamos a monetização de ativos dos parques eólicos e das distribuidoras parceiras”.

Não é, evidentemente, para causar um furacão. Mas a Minas de Vento é um exemplo de inovação e tem tudo para confirmar o efeito borboleta. Depois de enfrentar problemas burocráticos que jogaram água no seu avançado projeto junto à CEMIG, a startup aguarda apenas a liberação ambiental para agilizar nove projetos no país.

Além dos R\$ 500 mil já captados junto a investidores, cerca de R\$ 200 milhões serão suficientes para a primeira dezena de parques. Entre os fornecedores já envolvidos, a empresa conta com a parceria da WEG na oferta dos geradores. ■

\* Alessandro Vivian é executivo do segmento de movimentação há 15 anos. CEO e idealizador da startup BobTon e COO da NOBRéSS MKT. Contato: alessandro@bobton.com.br

