



Quatro ex-sócios da XP Investimentos, Alexandre Marchetti, Bruno de Paoli, Henrique Loyola e Henrique INVESTIDORES APOSTAM NO POTENCIAL DA GERAÇÃO SOLAR Quatro ex-sócios da XP Investimentos, Alexandre Marchetti, Bruno de Paoli, Henrique Loyola e Henrique Cunha, se juntaram a outros dois empresários, Diogo Pinheiro e Marco Andrade, e criaram a SolarGrid. A companhia quer levar a residências e empresas a energia solar. A ideia, explica Marchetti, é apresentar o produto aos clientes expondo não apenas os aspectos sustentáveis dessa energia "mais limpa", mas também possíveis ganhos financeiros.

"Os preços de energia estão subindo e a situação do sistema energético brasileiro é delicada. O sistema da SolarGrid vai permitir economia ao cliente, após um investimento inicial, e também fortalecerá o sistema", diz Marchetti. Os antigos sócios da XP vão emprestar ao negócio a experiência vivida na casa de investimentos, que era exatamente de apresentar produtos a uma rede de clientes.

A SolarGrid é uma empresa de serviços. Suas receitas virão da venda e da instalação dos aparelhos para que a residência ou empresa opere via energia solar. Uma vez instalados, durante o dia, painéis fotovoltaicos convertem a energia do sol em eletricidade. O conceito é o de que a energia é gerada no próprio local em que é consumida. Não há necessidade de alteração das instalações elétricas. O sistema é conectado à rede das concessionárias.

Durante o dia, a energia gerada não consumida é injetada na rede da concessionária local, o que acaba beneficiando o mercado, que fica com mais energia. A quantidade de energia injetada no sistema é medida e computada pela concessionária como créditos de consumo, que são válidos para o cliente por 36 meses e podem ser consumidos em outras casas ou estabelecimentos dos mesmos proprietários, desde que estejam na mesma área de atuação da concessionária.

O custo para instalar o equipamento é estimado em R\$ 45 mil e o investimento será recuperado em sete anos para o caso de uma residência ou empresa que tenha hoje um gasto mensal com a conta de energia de R\$ 500, estimam os executivos. Depois de recuperado esse investimento, o cliente que instalar o sistema vai pagar apenas uma taxa de uso do sistema da concessionária, sem mais nenhum gasto com o consumo de energia.

O pagamento pelo equipamento pode ser à vista ou por meio de financiamento oferecido pela própria SolarGrid. Atualmente, nesse estágio inicial do negócio, os recursos dos próprios sócios serão destinado a esse financiamento. Mas no futuro a empresa deverá procurar parceiros para outras formas de funding. O investimento inicial na SolarGrid foi de R\$ 20 milhões e a expectativa é de faturamento de R\$ 10 milhões em 2015. Cada projeto será orçado de acordo com o consumo de cada cliente, explica o sócio Diogo Pinheiro. A duração dos equipamentos é de em torno de 20 a 25 anos. A empresa hoje tem foco de atuação em São Paulo e Rio, onde tem escritórios, e também atende Minas Gerais.

O custo dos equipamentos, apesar de ainda ser alto, tem diminuído nos últimos tempos. Por aqui, o negócio tende a ser impulsionado por regulamentação recente da Aneel, reguladora do setor elétrico, que viabilizou a ligação do sistema eólico à rede de distribuição, dispensando assim o uso de baterias para os equipamentos.

Os sócios afirmam que a radiação solar no Brasil é uma das melhores do mundo para ser aproveitada pelo sistema. E, observa Pinheiro, olhando para um médio prazo, entre 4 e 5 anos, os sócios enxergam grande potencial de vendas. Ele explica que o sistema retira a imprevisibilidade do aumentos da tarifas de energia e pode ser relevante para o planejamento financeiro das empresas. Porém, avisam os sócios,



como estará ligado à rede das concessionárias, em caso de um apagão, o sistema também deixará de funcionar.