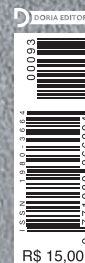


LIDE

Ano 15 - nº 93 | 2020

**ESPECIAL
ENERGIA**
DESAFIO É
MELHORAR A
DIVERSIDADE
DA MATRIZ
ENERGÉTICA



WILSON FERREIRA JUNIOR

**CAPITALIZAÇÃO DA
ELETROBRAS GARANTIRÁ
COMPETIVIDADE E
REDUÇÃO DE TARIFAS**

— ALL NEW —

TIGGO 8

Turbo GDI
7 LUGARES
A OITAVA
MARAVILHA
DO MUNDO.

FARÓIS
FULL LED



TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA
WET DUAL CLUTCH
7 VELOCIDADES
A BANHO DE ÓLEO

CÂMBIO
JOYSTICK
ELETRÔNICO

SÓ ENCONTRADO NOS MODELOS
ESPORTIVOS DE **ALTÍSSIMO LUXO**
EM MARCAS COMO BMW,
PORSCHE E GENESIS.

PAINEL VIRTUAL
12,3"
LCD COM TECNOLOGIA
DE MÁXIMA DEFINIÇÃO
TFT



MULTIMÍDIA LCD
COM TECNOLOGIA
DE MÁXIMA DEFINIÇÃO **TFT**
TELA DE **10,25"**
A MAIOR DO MERCADO.



Turbo GDI
187cv



O PRIMEIRO SUV
DE **7 LUGARES**
FABRICADO NO BRASIL



COMPARTIMENTO
REFRIGERADO



889 L



1.930 L

COM REBATIMENTO DOS BANCOS

PORTA-MALAS COM
ESPAÇO MAIOR DO QUE
QUALQUER PICK-UP



ABERTURA POR APROXIMAÇÃO,
OU A DISTÂNCIA NA CHAVE.

REGULAGEM ELETRÔNICA
DA ALTURA DA TAMPA DO
PORTA-MALAS.

★★★★★
C-NCAP
SEGURANÇA MÁXIMA
A MAIS ALTA PONTUAÇÃO
EM CRASH TEST.

FABRICADO NO BRASIL
COM A MELHOR TECNOLOGIA DO MUNDO.



CONSULTE
CONDIÇÕES

☎ **0800-777 5448** 📞
WWW.D21MOTORS.COM.BR



APONTE A CÂMERA
DO SEU CELULAR
E FALE COM A GENTE.



CADA CHERY
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN



*Para todo mal,
imagine a cura.*

Para você imaginar sempre o melhor,
a EMS, a maior indústria farmacêutica do
Brasil, realiza pesquisas inovadoras,
investe em tecnologia e desenvolve novos
medicamentos que cuidam da sua saúde.



Sua saúde merece



Inovando para aproximar em todos os momentos



A RCE Digital tem mais de 20 anos de história. Nessa caminhada, destacamos nossos diferenciais de agilidade, pioneirismo, pesquisas constantes e segurança da informação. Estamos sempre em movimento e focados em atender as diferentes necessidades do mercado.

Nossas soluções proporcionam diferentes experiências entre empresas, clientes e colaboradores, em todos os lugares do mundo

- Eventos:**
Apoio na criação, produção, captação e transmissão de eventos corporativos, em diferentes formatos: online, digital ou presencial.
- Transmissões ao vivo:**
Transmissões de lives por streaming, com recurso de interatividade e suporte profissional em todas as etapas dos processos, garantindo total segurança e qualidade.
- Reuniões a distância:**
Integrando pessoas e tecnologias, com especialização e domínio técnico para a realização e gestão de reuniões corporativas.
- Assembleias de condomínio:**
Integração, interatividade, tomada de decisões por meio de votação e apresentação dos empreendimentos. Tudo com total comodidade, segurança, sem sair de casa e de forma prática e objetiva.
- Eventos festivos:**
Criação e produção de eventos festivos em formatos totalmente inovadores, engajando e motivando os seus públicos.
- Palestras digitais:**
Apresentações e palestras online com interatividade, integrando pessoas e disseminando conhecimentos e informações.

Conheça melhor o trabalho da RCE e veja dicas em nossas redes sociais e site!



Transmissão
ao vivo



TV
Corporativa



Produção
de vídeo



Videoconferência



Cobertura
de eventos



Plataforma
EAD



APP de
comunicação

São José do Rio Preto/SP

+55 17 2136 8855

Av. Murchid Homs, 1404
Vila Diniz | 15013-000

São Paulo/SP

+55 11 4501 2600

Rua Cristiano Viana, 401 - SL. 610
Pinheiros | 05411-000

rcedigital.com.br

contato@rcedigital.com.br

in f @ /rcedigital



19º FÓRUM EMPRESARIAL LIDE

DE **10** A **12**
■ DEZEMBRO
Campos do Jordão - SP

O líder de todos
os fóruns.

TEMA CENTRAL 2020

“BRASIL: COMO SUPERAR OS DESAFIOS FRENTE
AOS CENÁRIOS NACIONAL E MUNDIAL”

Para mais informações, acesse: lideglobal.com



Mais uma iniciativa LIDE.
Quem é líder, participa.

REALIZAÇÃO:





SUMÁRIO

edição de agosto

18

Capa

Eletrobras fortalece operações com foco na privatização e na busca por fontes limpas de energia

12 Carta

Força total

14 Entrevista

Juliano Ohta, CEO da Telhanorte Tumelero, fala das perspectivas e transformações do setor de construção

24 Tendência

Hotelaria aposta na criação de novos serviços para a recente retomada das atividades

28 Negócios

Search funds: modalidade ganha novos adeptos no Brasil e já mostra resultado

ESPECIAL ENERGIA

34

Mercado

Inovação favorece a criação de matriz energética mais diversificada

42 Oportunidade

Investimentos em energia renovável poderão mover a economia no pós-pandemia

50 Gestão

Smart Grid tem sido responsável por crescente digitalização da rede elétrica

56 Transporte

Infraestrutura para abastecimento de carros elétricos começa a despontar

62 Regulação

Nova Lei do Gás promove abertura do mercado brasileiro e estabilidade jurídica

70 Tecnologia

Programa nuclear brasileiro volta à pauta pelo Plano Nacional de Energia 2050

74 Evento

Empresários e especialistas debatem no 8º Fórum LIDE de Energia



84

Hotel

Camp Sarika by Amangiri propõe aventura e escapismo em pleno deserto norte-americano



66

Biogás

Geração de bioenergia se destaca pela eficiência e uso sustentável de recursos

76 Inovação

Conectividade e uso racional de energia definem as cidades inteligentes



80 Varejo

Pequenas reformas e aceleração digital impulsionam as vendas dos home centers

92 Aconteceu

Questões estratégicas marcam eventos on-line do LIDE

88

Carro

Pajero Sport 2021 apresenta visual atualizado e com diferenciais de segurança

96 Filiados

Pátria Investimentos, Simpress e CBRE integram o Grupo

FORÇA TOTAL

Infraestrutura energética sempre foi um dos grandes temas no debate sobre crescimento econômico brasileiro e, mais do que nunca, esta questão passa a receber atenção redobrada no cenário pós-pandemia – na busca por mais eficiência e economia de recursos por parte de empresários e consumidores.

Em recente pesquisa realizada pelo Ibope e pela Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel), 84% dos entrevistados apontaram que a energia elétrica é cara ou muito cara. O registro mostra que será preciso inovar e acelerar mecanismos que possam proporcionar mais competitividade ao setor, impactando diretamente na redução de tarifas e na oferta de novos serviços.

Entre diversas ações governamentais e da iniciativa privada para qualificar a geração e distribuição de energia no país, a reportagem de capa da Revista LIDE apresenta o presidente da Eletobras, Wilson Ferreira Junior. Um dos mais experientes líderes do setor, fala da expectativa de privatização da companhia e seus esperados resultados positivos, além do investimento em fontes renováveis, tema que também compõe nosso caderno especial.

Confira nas próximas páginas, entrevista com Juliano Ohta, CEO



GUSTAVO RAMPINI

da Telhanorte Tumelero. O executivo avalia as mudanças na rede impostas pela Covid-19 e traça um panorama para o futuro da empresa. Ainda sobre o impacto da pandemia, reportagem sobre as novas tendências da hotelaria revela de que forma grandes redes estão se reinventando para superar a crise.

Essencial a cada edição, o tema tecnologia está presente na matéria que aborda as principais características das cidades do futuro em diferentes áreas. Trazemos ainda uma dica que vai surpreender os amantes de destinos exclusivos. Conheça o Camp Sarika by Amangiri, um acampamento de luxo localizado em pleno deserto de Utah, nos Estados Unidos.

Excelente leitura!

ANA LÚCIA VENTORIM
DIRETORA EDITORIAL

L I D E

www.revistalide.com.br

PUBLISHER
Celia Pompeia

DIRETORA EDITORIAL
Ana Lúcia Ventorim

CONSELHO EDITORIAL
Ana Lúcia Ventorim
Celia Pompeia
João Doria Neto

EDITORA
Ana Lúcia Ventorim

COORDENADORES DE CONTEÚDO
Alan Cruz
José Claudio Pimentel

EDIÇÃO, REDAÇÃO E ARTE
Agência StartUP Comunicação
www.agenciastartup.com.br
edgar@agenciastartup.com.br
11 2369-1707 / 11 99972-6898

DIRETORA GERAL DE PUBLICIDADE
Beatriz Cruz
biacruz@grupodoria.com.br

GERENTE EXECUTIVA DE PUBLICIDADE
Larissa Dalete
larissadalete@grupodoria.com.br

PUBLICIDADE
Carolina Wehba
carolinawehba@grupodoria.com.br

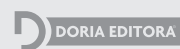
Debora Leopoldo
deboraleopoldo@grupodoria.com.br

Flávia Marangoni
flaviamarangoni@grupodoria.com.br

OPERAÇÕES COMERCIAIS
Katia Moreno
katiamoreno@grupodoria.com.br

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVA
Celia Pompeia
celiapompeia@grupodoria.com.br

UMA PUBLICAÇÃO



Av. Brigadeiro Faria Lima, 2.277, 11º andar,
Jardim Europa São Paulo, SP - CEP 01452-000
Tel./fax: (11) 3039-6011
editora@grupodoria.com.br

Para obter informações sobre como anunciar
nesta revista, ligue para (11) 3039-6031
ou envie e-mail para
editora@grupodoria.com.br

CTP, IMPRESSÃO E ACABAMENTO
Gráfica Oceano

CAPA
Wilson Ferreira Junior
Foto: Cláudio Ribeiro

somos a cosan

parceira na sua corrida

www.cosan.com [f /CosanBrasil](https://www.facebook.com/CosanBrasil) [in /company/cosan](https://www.linkedin.com/company/cosan) [@CosanBrasil](https://twitter.com/CosanBrasil) [/CosanBrasil](https://www.youtube.com/CosanBrasil)

comgas

móve

raízen

rumo

JULIANO OHTA

MÃOS À OBRA

CEO DA TELHANORTE TUMELERO FALA
DO FUTURO EM CONSTRUÇÃO

Divisão de varejo do grupo Saint-Gobain no Brasil, que compreende 72 lojas e presença em quatro estados brasileiros: São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná, a Telhanorte Tumelero é liderada por Juliano Ohta desde 2017. O executivo está no Grupo há 18 anos e, ao longo desta jornada, acumulou experiência em negócios diversificados e vivência internacional.

Antes de assumir a companhia, Ohta ocupava a Diretoria Geral da Performance Plásticos do Grupo. Antes, atuou como diretor de Compras e Marketing e de Operações da própria Telhanorte. Em sua passagem por mais de oito anos na Europa, foi Head de Controladoria na Point. P, em Madrid, e diretor geral da SFIC, em Paris, ambas da Saint-Gobain.

Formado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas, Juliano Ohta possui mestrado pela Ecole Supérieure de Commerce (ESCP), na França. Além disso, fez pós-graduação em General Management Program pela Harvard Business School, nos Estados Unidos. Atualmente, é membro do con-

selho do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (IDV), sendo responsável pelo comitê de Pessoas e Sustentabilidade.

Nesta entrevista, o CEO detalha o impacto da pandemia de Covid-19 no dia a dia das lojas da Telhanorte, fala sobre as tendências de transformação do setor do ponto de vista tecnológico e ainda indica quais são as metas da companhia para os próximos 15 anos.

LIDE: De maneira geral, quais os principais impactos da pandemia do novo coronavírus nas atividades da Telhanorte? Que tipo de movimentação a crise acabou causando na empresa?

JULIANO OHTA: O impacto foi grande em toda atividade econômica. A situação exigiu incorporar protocolos rígidos, tanto do ponto de vista de saúde e segurança, quanto no sentido de manter o negócio e proteger o caixa da empresa. Agimos desde o princípio com responsabilidade e equilíbrio com toda a cadeia de valor. Mantivemos 100% dos empregos e priorizamos os pagamentos de fornecedores pequenos.

Posso dizer que a crise potencializou muitas coisas boas que já tínhamos na empresa, como a empatia. Passamos a estar ainda mais próximos dos nossos colaboradores e a ouvir muito mais as dores e necessidades dos nossos clientes. Isso nos levou a acelerar o ritmo de inovações, o espírito de colaboração e a capacidade de fazer muito mais com menos.

Vocês deixaram de focar em algum segmento ou redefiniram alguma linha de atuação?

Não deixamos de focar em segmentos específicos, pois as necessidades continuam existindo. Nas primeiras semanas de isolamento, notamos uma procura maior por produtos de reparos e manutenção, e na sequência veio um movimento forte por decoração e organização da casa. A propósito, apostamos nessa tendência, já que muitas pessoas continuarão em home office e devem investir mais em melhorias no lar.

Do ponto de vista de serviços, esse sim foi o grande foco da nossa atuação. Ficou claro que não somos apenas uma rede varejista, mas sim um solucionador de problemas, que entrega a solução completa para o cliente. Nós implementamos o sistema de drive thru e retirada nas lojas, passamos a fazer entregas rápidas, abonamos fretes para profissionais da saúde e pessoas acima de 60 anos, transformamos um caminhão em loja itinerante com produtos a preço de custo que vai até o consumidor, entre outros serviços.

Com o grande interesse das pessoas em fazer melhorias em suas casas, e o crescimento da cultura do “faça você mesmo”, de que maneira a Telhanorte pretende avançar nessa área?

O movimento do faça você mesmo cresceu, sobretudo por conta das restrições de contato. Isso nos motivou, por exemplo, a criar os serviços específicos que mencionei. Muitas pessoas pegaram confiança e viram que é possível fazer pequenas reparos em casa. Digo que foi um

movimento parecido com o que houve com o e-commerce, em que mesmo quem tinha receio de comprar pela internet passou a fazê-lo. Vejo que esses dois comportamentos vão continuar em alta. Entretanto, é importante observar que a cultura de serviços está enraizada no país. Historicamente, o brasileiro tem por hábito terceirizar muitas atividades. Por isso nossa meta é continuar ofertando o maior número de serviços possíveis dentro da nossa realidade de mercado. Quanto mais ofertas neste sentido, seja de forma direta ou por meio de parceiros, levaremos mais conveniência ao consumidor e certamente o fidelizaremos.

Os conceitos de “moradia” mudam de tempos em tempos e de geração para geração. Qual a dificuldade de formatar um mix de produtos, serviços e planejar a comunicação dentro de um universo tão grande de gêneros, idades, necessidades e profissionais?



DIVULGAÇÃO

Pesquisas apontam, por exemplo, que os Millennials preferem alugar imóveis a comprá-los, então acabam comprando mais itens de decoração do que reforma. Por outro lado, a casa ainda é o santuário das Gerações X e anteriores, o que faz com que investir em melhorias seja algo recorrente. O grande desafio é conseguir identificar esses diferentes perfis de consumidores antes mesmo de uma jornada de compra. Daí a importância do uso de dados, para saber com quem estamos falando, quais produtos e serviços devemos oferecer e como será nossa interação com esse potencial cliente. A chave é personalizar a relação e a comunicação, sendo o mais assertivo possível no conteúdo, no meio e no timing.

Quais as perspectivas de ampliação e investimento para as lojas de bairro conhecidas como Telhanorte Já. Esse tipo de comércio chega a ser uma concorrência significativa?

Primeiro, gostaria de dizer que sou um admirador deste tipo de comércio, em que o dono da loja conhece o cliente pelo nome e sabe muito bem das necessidades de consumo daquele bairro. No Brasil, estima-se em mais de 180 mil pontos de vendas de materiais de construção nesse formato. Essa força do comércio de proximidade foi o que nos levou a ser o primeiro home center a investir

neste modelo de loja. Identificamos que há um perfil de cliente que prefere comodidade e conveniência. Embora as lojas sejam pequenas, podemos vender 100% da nossa gama de produtos por meio do que chamamos de prateleira infinita. Há ainda uma série de serviços que esse modelo oferece, que atraem não apenas o consumidor prático, mas também profissionais que estão envolvidos em obras na região e zeladores de condomínios. Vamos inaugurar mais quatro lojas deste modelo em 2020 e algumas dezenas no médio prazo.

Autosserviço em lojas de materiais de construção foi uma grande revolução no segmento. O que podemos enxergar como futuros diferenciais no atendimento em loja ou mesmo no ambiente digital para os próximos anos?

Do autosserviço para o home center inteligente. Essa é a grande revolução que estamos nos propondo a fazer no segmento. O que isso significa? Ser o companheiro do cliente em todo o seu processo de obra, e não apenas na jornada de compra. Isso passa, por exemplo, por atender sua demanda de forma eficiente em qualquer que seja o canal. O processo de obra é complexo e investe-se tempo e dinheiro. Então entendemos que, quanto mais resolvedores de problemas do cliente nós formos ao longo

deste período, mais fidelizado ele será. Em algum momento a interação será pelo digital, em outra fase nas lojas físicas. A empresa tem de se adaptar ao timing e a demanda do cliente.

Os avanços e implantação dos meios de pagamento disruptivos ocupam um lugar de destaque no varejo. Como a Telhanorte tem avançado nesse campo?

É importante lembrar que os meios de financiamento são extremamente importantes para o setor de materiais de construção. Tanto que mantemos há mais de 13 anos uma joint venture com um banco para possibilitar ao cliente pagar a prazo gratuitamente ou com custo baixo por meio do nosso cartão. Agora, do ponto de vista de meios de pagamento disruptivos, eles tendem a ocupar cada vez mais destaque no varejo. Primeiro porque certos métodos, como QR Code e cartão por aproximação, eliminam contato. E segundo porque será uma demanda cada vez maior do consumidor. Adotar esses meios de pagamento disruptivos é parte integrante da jornada de fidelização do cliente.

Existe alguma dificuldade de digitalizar as vendas no setor?

No setor de materiais de construção, dificilmente a jornada será 100% digital, pois uma obra passa por diversas fases e envolve terceiros, exigindo um modelo híbrido físico e digital. Nosso grande desafio é estar preparado para dar ao cliente o poder de escolha de seguir com a sua jornada totalmente virtual ou não. O que temos feito é levar para o ambiente digital alguns serviços e ferramentas de interação para quem prefere fazer a distância. Por exemplo, pelo site, nosso cliente consegue montar a planta de um ambiente em 3D com ajuda de profissionais. Também criamos um serviço que o auxilia a realizar instalações por meio de videochamada. Vale observar que nosso e-commerce já representa

quase dois dígitos do faturamento, que é um percentual muito superior ao que se registra em varejistas na Europa, por exemplo.

Quais são as principais metas da Telhanorte? Como imagina a companhia nos próximos 15 anos?

Vejo a Telhanorte Tumelero como protagonista deste movimento de home center inteligente. Queremos ser considerados pelo cliente o parceiro que vai solucionar todos os problemas relacionados à reforma, construção, organização e decoração de sua casa. Uma rede com mais tecnologia, múltiplos canais, formatos diferentes e com uma fluidez grande na operação, muito mais focada em serviço. O cuidado com as pessoas continuará sendo nossa prioridade.

De que maneira sua experiência agrega em sua gestão à frente da Telhanorte? Qual foi a principal mudança na estratégia da empresa implantada por você?

Tenho um profundo conhecimento de varejo, vivência em diferentes culturas e atuação em múltiplas áreas. Nos últimos 20 anos, tive o privilégio de ter trabalhado em quatro países e ocupado posições em praticamente todas as áreas de uma empresa: logística, finanças, compras, qualidade, operação, controladoria, marketing. Ao longo da minha carreira, passei por algumas disrupções, o que ajudam a conviver num cenário de varejo em extrema transformação. Desde que assumi a posição de CEO da Telhanorte Tumelero, tenho liderado muitas mudanças: de cultura organizacional, passando por uma nova e diversa equipe, tanto de idade quanto de gênero, além de mais autônoma e empoderada; novo posicionamento da empresa, com maior foco no cliente, isto é, ser o home center inteligente e dedicado à solução completa; e a implementação de novos canais e modelos de negócios, como a Telhanorte Já e o modelo de atacarejo que será lançado em breve. ■



CLAUDIO GATTI

POTÊNCIA MÁXIMA

RESPONSÁVEL POR 30% DA GERAÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA DO PAÍS, ELETROBRAS FORTALECE SUAS OPERAÇÕES PARA ATENDER A RETOMADA ECONÔMICA E A BUSCA POR FONTES RENOVÁVEIS

Desde a fundação, em 1962, a Centrais Elétricas Brasileiras S/A – Eletrobras – compõe e ajuda a transformar a matriz energética brasileira com foco na construção de um cenário de prosperidade. Em 2019, o Brasil alcançou a capacidade instalada de 172 GW, dos quais 51 GW provêm da própria Eletrobras, o equivalente a 30%. Na transmissão, a empresa detém 44,7% do Brasil — total de 71.503 km de linhas. Durante a pandemia, a geração da companhia foi a mais utilizada, chegando a 40% entre abril e junho.

Com estes números, a Eletrobras registrou lucro líquido de R\$ 4,6 bilhões no segundo trimestre do ano (2T20) e Ebitda de R\$ 7,8 bilhões – valor 483% superior ao reportado no 2T19, impactado principalmente pelo efeito da remensuração do ativo de Rede Básica Sistema Existente (RBSE) e pela queda de

26% de despesas de Pessoal, Material, Serviços e Outros (PMSO). A companhia contabilizou R\$ 12,5 bilhões de receita bruta no trimestre, dos quais R\$ 5,5 bilhões referem-se à remensuração do ativo de RBSE decorrente da revisão tarifária das concessões de transmissão renovadas.

Para sustentar esse nível de competitividade, Wilson Ferreira Junior, presidente da companhia, destaca que o Plano Estratégico 2020-2035 – com uma previsão de investimento que ultrapassa R\$ 200 bilhões – foi idealizado para manter a empresa no rumo do crescimento e capaz de enfrentar os desafios impostos pelo mercado. “Já temos diversas ações em curso para esta finalidade. Essas atividades têm diferentes níveis de maturidade, em projetos mais ou menos desenvolvidos, e contam com a participação de agentes externos, públicos e priva-

dos. São ações voltadas para a modernização de nossas usinas, desenvolvimento e capacitação em novas fontes de geração, reestruturação da comercialização e gestão integrada da carteira de novos projetos, todas contando com a atuação integrada das empresas Eletrobras. Com isso, poderemos aproveitar as oportunidades da inovação, com a digitalização, a inteligência artificial e a automação sendo empregadas para modernizar a operação e a manutenção de nossos ativos”, garante.

Planejamento

O executivo avalia que o governo federal tem tratado a infraestrutura como pauta prioritária para o desenvolvimento do País e o Plano Estratégico da companhia se alinha a essa proposta. “É importante destacar, entretanto, que o valor de investimento mencionado só é

possível em um cenário em que a Eletrobras é capitalizada. Sem isso, conforme previsto no Plano, essa capacidade de investimento cai pela metade, não ultrapassando R\$ 95 bilhões ou R\$ 6 bilhões ao ano. No cenário da capitalização, temos uma empresa fortalecida, mantendo sua fatia de mercado e continuando como o principal player do seu setor, contribuindo para a sua expansão e para a oferta de energia. Podendo investir mais, iniciando novos empreendimentos e, inclusive, aumentando sua participação em outras fontes, como a eólica e a solar, o preço da energia como um todo irá baixar. Desta maneira, consumidores e indústria serão impactados positivamente”, evidencia Ferreira Junior.

Como a infraestrutura energética será crucial para a retomada econômica, é possível dizer que o setor elétrico é um termômetro com

o qual gestores públicos, economistas e empresários podem medir a saúde de uma economia pelo aumento ou pela redução da demanda por energia. Wilson Ferreira Junior enfatiza que nos últimos 15 anos, o Brasil investiu cerca de 2% do PIB em infraestrutura enquanto outros países da América Latina, como Peru, Chile e Colômbia, investiram entre 4 e 6%. “Não tenho dúvida de que, com bons projetos, boa regulação, segurança jurídica e políticas consistentes, o setor de infraestrutura será o grande responsável por atrair capital, nacional e estrangeiro, para a retomada econômica, gerando emprego e renda para a população”, afirma.

Apesar do panorama e grande interesse do governo em privatizar a Eletrobras, uma prioridade dentro da agenda do Pró-Brasil, a pandemia de Covid-19, mudanças na equipe econômica, atrasos em outras pautas e resistência do Congresso ameaçam a velocidade das discussões. Ao ser questionado, durante a palestra on-line Brasil em Reforma, da 21ª Conferência Anual Santander, realizada no dia 18 de agosto, sobre as expectativas com relação à privatização de estatais, em especial a da Eletrobras, o presidente da Câmara Rodrigo Maia disse que as duas casas legislativas não têm conseguido chegar a um acordo sobre o assunto, e que “não fará muita diferença” privatizar a empresa neste ou no próximo ano. No entanto, a expectativa positiva do setor é que os parlamentares concluam o debate e a aprovação até o fim deste semestre. De acordo com o presidente da Eletrobras, o processo de privatização terá repercussão positiva para os consumidores em termos de redução tarifária, oferta de serviços inovadores e com mais qualidade.

Homem de desafios

No cargo que ocupa desde julho de 2016, Wilson Ferreira Junior tem uma longa história com o setor de energia. Na Companhia Energética de São Paulo (Cesp) exerceu diversas posições, incluindo o de diretor de Distribuição (1995 a 1998). Foi presidente da RGE de 1998

Eletrobras no combate à Covid-19

Além das medidas e protocolos para garantia dos serviços de geração e transmissão de energia elétrica essenciais para o Brasil, as empresas Eletrobras também estão mobilizadas para dar sua contribuição à sociedade brasileira no combate à Covid-19. A Eletrobras aprovou a doação de quase R\$ 24 milhões em ações em todo o País.

Do valor total de doações, cerca de R\$ 20 milhões foram destinados pelas empresas Eletrobras CGT Eletrosul, Chesf, Eletronorte, Eletronuclear, Furnas e holding à campanha Salvando Vidas, capitaneada pelo BNDES, em que o banco dobra o valor dos doadores, ampliando ainda mais o alcance da ação em todo o Brasil.

As doações chegarão a 109 hospitais e Santas Casas do SUS em 102 municípios de 24 estados e Distrito Federal. O valor será aplicado em kits de proteção para o profissional de saúde, com materiais como touca, óculos de proteção, máscara cirúrgica, avental de manga longa, luvas, oxímetro de pulso, estetoscópio e aparelho de pressão.



CGTE ELETROSUL / DIVULGAÇÃO

O processo de privatização terá repercussão positiva para os consumidores em termos de redução tarifária

a 2000, presidente do Conselho de Administração da Bandeirante Energia S.A. de 2000 a 2001 e presidente da CPFL Paulista entre 2000 e 2002. Em 2002, tornou-se presidente da CPFL Energia, cargo que ocupou até 2016. Presidiu também a Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica (Abradee) entre os anos de 2009 e 2010.

Na Eletrobras, sua gestão está sendo marcada pela grande reestruturação e avanços da companhia nos últimos anos. “Começamos com uma redução dos 26 mil empregados em todo o sistema e vamos chegar, ainda este ano, próximo de 12 mil colaboradores. Conseguimos reduzir a alavancagem, com queda do indicador dívida líquida/ Ebitda de 8,8 para um indicador menor do que 2, graças ao nosso compromisso com a disciplina financeira. Melhoramos nossa eficiência operacional por meio da automação de processos, da implantação de um sistema único de gestão (ProERP) e da criação de um Centro de Serviços Compartilhados, e voltamos a reportar lucro nos resultados de 2018 (R\$ 13,3 bi) e 2019 (R\$ 10,7 bi) depois de um período em que chegamos a ter prejuízo acumulado de R\$ 31 bilhões, entre 2012 e 2015”, detalha.

Com todas essas melhorias, os esforços do CEO foram reconhecidos. O valor de mercado da Eletrobras passou de R\$ 9 bilhões, em 2015, para R\$ 60 bilhões, além disso a base acionária aumentou mais de 180% no mesmo período.



CLAUDIO RIBEIRO

“A predileção é por projetos rentáveis de baixo impacto ambiental e menor risco de implantação. Em nossa carteira de empreendimentos já existem vários projetos maduros para investimento. Nossas empresas estão estruturadas e capacitadas para atuarem nesse segmento”



AGÊNCIA BRASIL

PRIVATIZAÇÃO

O Projeto de Lei 5877/2019, que trata da privatização da Eletrobras, foi encaminhado pelo governo ao Congresso em novembro do ano passado. A proposta cria uma nova companhia para gerir a Eletronuclear e a Usina de Itaipu Binacional, mais um conjunto de programas integrado pelo Luz para Todos, Programa Nacional de Conservação de Energia Elétrica e o Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica.

“É importante frisar que outras iniciativas relevantes ainda estão em curso, como o projeto Orçamento Base Zero, que vem para consolidar práticas de gestão focadas na otimização de recursos em todas as empresas Eletrobras, e o projeto Transformação Cultural, que busca disseminar uma cultura de meritocracia, colaboração, criatividade e inovação entre os gestores e colaboradores”, diz.

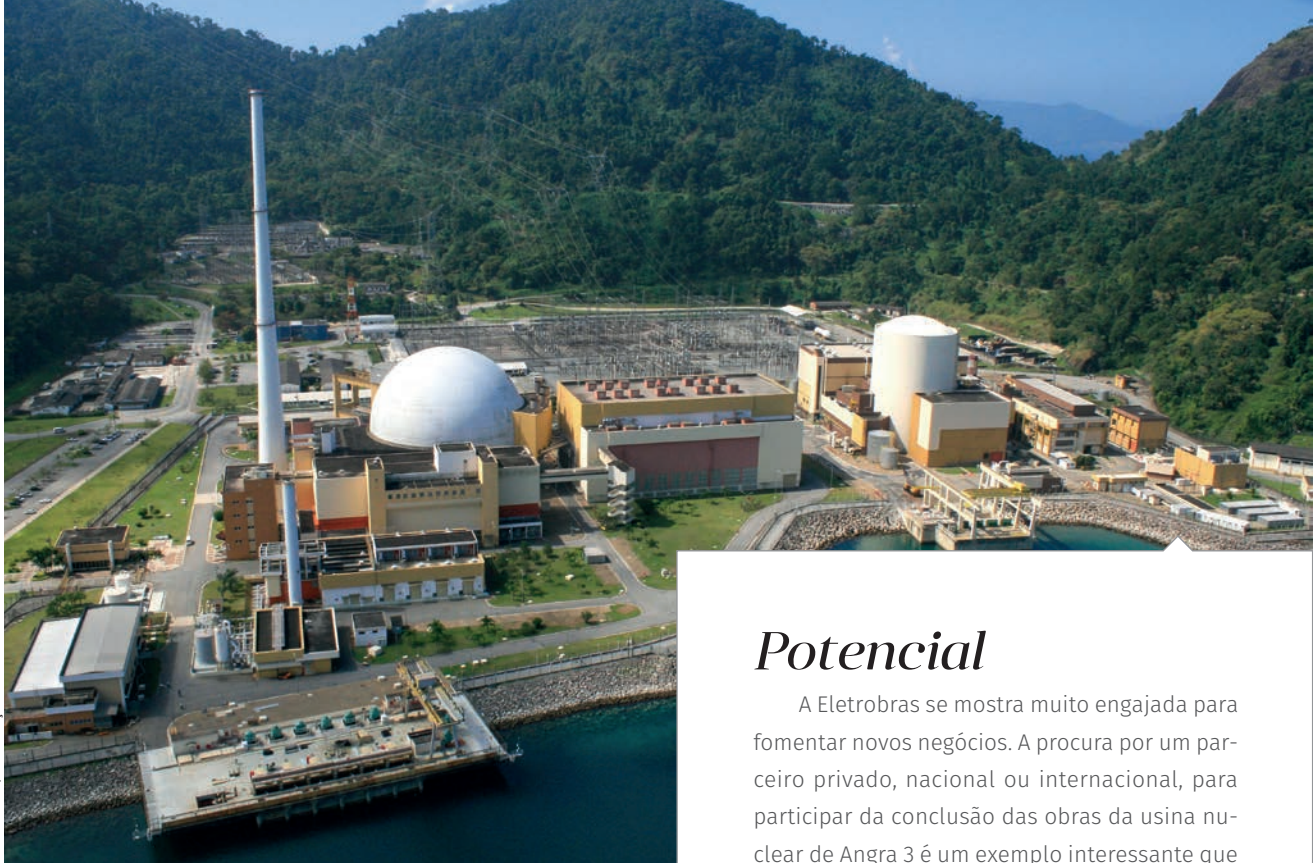
Mundo verde

Em consonância com os novos rumos do planeta, o presidente da Eletrobras também lidera a busca por soluções que priorizem energias renováveis e, nesse sentido, a Eletrobras já investe em estudos e parcerias para o desenvolvimento de projetos, identificando as alavancas atuais e futuras de geração de valor. Esses projetos são chamados no plano estratégico



Parque eólico Cerro Chato completa nove anos

ELETROBRAS / DIVULGAÇÃO



ELETROBRAS / DIVULGAÇÃO

Potencial

A Eletrobras se mostra muito engajada para fomentar novos negócios. A procura por um parceiro privado, nacional ou internacional, para participar da conclusão das obras da usina nuclear de Angra 3 é um exemplo interessante que pode ser destacado. “Já temos parcerias com várias empresas que são grandes players do setor. Com participações em mais de 100 sociedades de propósito específico (SPEs), somos parceiros de empresas como State Grid, Iberdrola, Neoenergia, Engie, entre outras. Essas parcerias são naturais no mercado de energia, pois a qualidade e a experiência dos players ajuda a mitigar os riscos envolvidos nos projetos. Vamos continuar a vender participações em Sociedades de Propósito Específico (SPEs) que não são mais interessantes de serem mantidas e pretendemos chegar ao fim do ano com participação em 62 SPEs, mas seguiremos como parceiros de grandes players”, conta Wilson Ferreira Junior.

de os ‘Ds’ do setor elétrico: descarbonização, diversificação, descentralização, digitalização e disrupção. “Algumas das diretrizes de Desempenho e Negócio e de Gestão que elencamos dizem respeito justamente a essas mudanças: expandir a geração, priorizando energias limpas; acelerar a digitalização e automação dos processos de negócios e de gestão; ampliar a atuação no varejo de energia; desenvolver o segmento de trading de energia; e investir em Pesquisa & Inovação, criando um ecossistema inovador a partir das capacidades internas e por meio da promoção de parcerias com startups”, pondera Wilson Ferreira Junior.

O CEO considera que é uma tendência para todas as grandes empresas de geração diversificar sua matriz de maneira a conseguir uma situação de complementaridade de fontes energéticas, se beneficiando da diversidade da oferta que temos no País. “A nossa predileção é por projetos rentáveis de baixo impacto ambiental e menor risco de implantação. Em nossa carteira de empreendimentos já existem vários projetos maduros para investimento. Nossas empresas estão estruturadas e capacitadas para atuarem nesse segmento. A ampliação será consequência dessas premissas, lembrando que já

possuímos diversos parques eólicos, tanto no Brasil como no exterior. Destacamos também projetos como os das usinas solares flutuantes, que já implantamos no reservatório de Sobradinho, e que permitem racionalizar a estrutura de transmissão já implantada para atender as hidrelétricas, possibilitando flexibilidade e o aproveitamento do extraordinário potencial que o Brasil tem para a exploração da energia solar”, conclui. ■

FAÇA SUA RESERVA

SETOR HOTELEIRO APOSTA NA CRIAÇÃO DE NOVOS SERVIÇOS PARA A RECENTE RETOMADA DAS OPERAÇÕES



Um dos setores mais promissores da economia brasileira se viu paralisado em meio à pandemia e forçado a reagir a um cenário jamais visto. Nesse contexto, as principais redes hoteleiras se perguntaram: o que fazer para aumentar a ocupação dos quartos? É notório que grandes demandas e desafios são gerados em momentos de crise e, nesse caso, o sistema de home office, adotado por milhares de profissionais e empresas, serviu

de oportunidade para o segmento investir no chamado room office, ou seja, a transformação de quartos em escritórios ou salas de reunião.

A Accor, primeira rede de hotéis a lançar o serviço, entendeu que eles poderiam oferecer uma solução a uma possível demanda de pessoas que precisavam de um ambiente com estrutura comparada a escritório convencional: um local tranquilo, controlado, com acesso à internet de qualidade, mobiliário adequado, limpeza e dentro dos protocolos de segurança. Nesse sentido, houve um trabalho intenso da equipe da rede na elaboração de um guia de boas práticas com medidas para o retorno seguro. “Fizemos uma pesquisa de mercado e tivemos resposta de mais de 64% das pessoas, revelando o desejo de encontrar um lugar fora do escritório ou de casa para trabalhar. Chegamos a ter mais de 500 reservas desde o início do lançamento do produto, em junho”, explica Olivier Hick, COO das Marcas Econômicas e Midscale Accor América do Sul.

O serviço ganhou corpo em São Paulo e, rapidamente, se estendeu para os demais hotéis que fazem parte da rede pelo Brasil. “Temos de um a cinco quartos disponíveis nesse formato. Essa variação funciona de acordo com a procura”, indica Hick.

Outro fator levantado pelo COO, é o fato do Brasil ser um mercado regional e não depender tanto do fluxo internacional, como acontece em outros países. “Acredito que esse perfil seja uma vantagem para essa retomada. Com exceção do Rio de Janeiro, que por conta do carnaval e réveillon tem cerca de 30% de ocupação estrangeira”.



Olivier Hick, COO da Accor América do Sul revela que a pesquisa de mercado foi importante para a implantação do projeto

Além do room office, a rede oferece salas para fazer reuniões e um novo modelo de estadia chamado Long Stay, cuja proposta é oferecer uma solução rápida de moradia de longo prazo.

Solução ágil

Pode-se dizer que um dos facilitadores para os hotéis aderirem a tendência seria o fato da não necessidade de investimentos em infraestrutura. Na prática, fazer a adaptação do espaço é simples. O custo extra é ligado ao investimento em EPI's e sanitização, gestão e treinamento de equipe, logística.

Na rede Slaviero Hotéis, a adaptação seguiu a rapidez, precisando de apenas alguns ajustes nas suítes para otimizar o espaço da melhor maneira. Embora o início da pandemia tenha suspenso a operação de algumas unidades, hoje já se en-



Segundo Cincinato Lui Cordeiro, diretor de vendas, distribuição e marketing da Slaviero Hotéis, as redes sociais foram cruciais para a promoção do serviço

ALEX SANDRO DIAS

contram com quase todos os hotéis abertos. “Tivemos queda de 90% em nossas vendas e começamos a buscar serviços alternativos. Percebendo que muitas pessoas precisavam de uma boa estrutura para trabalhar e que em casa existiam diversas distrações”, revela Cincinato Lui Cordeiro, diretor de vendas, distribuição e marketing, que também comenta a estratégia de divulgação do serviço. “Grande parte da divulgação do serviço vem sendo feita pelas redes sociais da base de nossos clientes, sempre buscando atingir o público que se identificaria com a novidade”, diz

Otimismo para os pequenos

Segundo estudo da consultoria Hotel Invest, diferentemente do impacto sofrido pelos hotéis das redes hoteleiras de médio e alto padrão, os mais econômicos podem chegar a 35% de ocupação média até o fim do ano. Para exemplificar esse dado, o Guest Urban Hotel, hotel-boutique localizado no bairro de Pinheiros, São Paulo, teve boa performance surpreendente para os padrões da pandemia.

TRABALHAR E DESCANSAR

Garantir o fluxo de caixa é condição *sine qua non* para não fechar as portas e manter os colaboradores. Alguns hotéis da rede Bourbon passaram a disponibilizar o serviço de Day Use, para hóspedes que queiram aproveitar o dia no hotel. Essa tendência, vai ao encontro de um anseio gerado nos tempos de Covid-19. Muitas pessoas buscavam aliviar o estresse emocional causado pelo confinamento, sair um pouco de casa, mas não encontravam nenhum ambiente protegido que mantivesse rígidos protocolos de segurança. Os hotéis da rede Bourbon distribuídos pelo Brasil, como Belo Horizonte, Curitiba, Rio de Janeiro, Campinas e Ponta Grossa, começaram a oferecer também uma estrutura completa para hóspedes que precisam de um escritório por um dia, uma semana ou um mês.



DIVULGAÇÃO

RETOMADA DOS EVENTOS

Mesmo com a paralisação dos grandes eventos na cidade de São Paulo, o Hotel Transamerica São Paulo e o Transamerica Expo Center anunciaram em julho a junção de suas operações em um arrojado projeto que visa entregar ao mercado um complexo de eventos totalmente integrado, com infraestrutura para eventos, hospedagem, gastronomia e entretenimento. À frente disso está Alexandre Marcílio, Diretor Geral do Transamerica Expo Center, que agora assume também as áreas de vendas, operações e de marketing do Hotel Transamerica.

Com a fusão, a região formada pelos empreendimentos desponta como um poderoso destino para eventos, negócios e lazer. Ao todo, são 43.000 m² de espaços de eventos, 3 auditórios completos - com palco, sonorização e iluminação - para mais de 2000 pessoas, além de salões, restaurantes e uma exclusiva área verde, com capacidade para atender os mais variados tipos de eventos. Desta maneira, somam-se também as expertises em eventos e hotelaria dos times Transamerica para atendimento às novas demandas do público pós-pandemia. “Temos muitos diferenciais competitivos e seguiremos nesta nova fase com produtos mais robustos e muitas novidades”, comenta o executivo.



FELIPE PERAZZO



DIVULGAÇÃO

Estudo indica que os hotéis mais econômicos podem chegar a 35% de ocupação média até o fim do ano



KARINE BASILIO

O Guest Urban Hotel lançou o GUH-Office para quem procurava alternativas ao coworking

Nesse período, quando a ocupação do Guest Urban Hotel, praticamente caiu a zero, lançaram o GUH-Office, que dentro do faturamento do hotel, já representa 30%. Apostaram na corrente contrária a coletividade do coworking, oferecendo o formato de escritórios privativos e seguros. “Desmontamos quatro suítes e transformamos em salas privativas de escritório. Investimos em mobílias e uma nova decoração. Todos os room offices possuem entrada e vista para o jardim da parte do fundo do imóvel, onde se localiza uma das áreas mais charmosas da propriedade, o deck”, detalhou Demian Figueiredo, diretor e sócio fundador do Guest.

Essa nova experiência trouxe uma diversificação de público. “Percebemos que temos desde médicos e professores que atendem online, assim como executivos que precisam de tranquilidade para trabalhar. Temos observado também uma demanda de pessoas que utilizam o espaço para gravação de seus conteúdos digitais”, explicou Figueiredo.



A SAGA DOS SEARCH FUNDS

MODALIDADE DE FUNDO FAMOSA NOS ESTADOS UNIDOS DESDE A DÉCADA DE 1980 GANHA FORÇA NO BRASIL ENTRE DIVERSOS INVESTIDORES

Enfim chegou a vez dos search funds no Brasil. Após passar décadas sem dar o ar da graça no país, mesmo fazendo sucesso nos Estados Unidos há mais de 40 anos, essa modalidade de investimento, que em tradução livre significa “fundo de busca”, finalmente caiu no gosto dos investidores brasileiros. Segundo estimativas do diretor do Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital da Fundação Getulio Vargas (FGVcepe),

Newton Campos, o Brasil tem potencial para chegar a 40 search funds nos próximos cinco anos.

Entre os países emergentes, é o México que lidera o ranking com o maior número de search funds (30), seguido por Brasil (17) e Colômbia (6). Nessa modalidade de investimentos por aquisição, o “searcher” (buscador) reúne investidores para montar um fundo com o objetivo de comprar uma empresa. Mas ao contrário dos fundos de private equity,

“Com R\$ 100 milhões em caixa, nossa expectativa é entrar em cinco search funds por ano”

Rafael Bassani, sócio da Spectra



DIVULGAÇÃO

que também se interessam por negócios em dificuldades, os search funds procuram por empresas saudáveis. Os investidores bancam os custos do período de procura, que pode chegar a três anos e, feita a aquisição, o searcher vira o CEO, além de ganhar uma fatia da companhia nesta fase inicial do processo, geralmente de 10%.

A Spectra Investments, especializada em investimentos em private equity, com R\$ 2 bilhões distribuídos por quatro fundos, abraçou os search funds em 2019. A empresa é a maior investidora em search funds no Brasil, com participação em 15, sendo três em outros países (México, Colômbia e Chile). “Com R\$ 100 milhões em caixa, nossa expectativa é entrar em cinco search funds por ano”, afirma Rafael Bassani, sócio da Spectra. O empresário explica que no início da pandemia do novo coronavírus as negociações esfriaram devido às incertezas do momento, mas foram retomadas há algumas semanas. “Verificamos uma queda nos preços das empresas”, afirma.

Motivações

Um dos fundos no qual a Spectra tem participação é o 220 Capital, que em maio de 2019 comprou a Agasus, de locação por assinatura de computadores, smartphones e tablets. A ideia de estruturar esse fundo partiu de João Lima e Rene Almeida, que se conheceram na graduação e, por um acaso, reencontraram-se quando cursavam um MBA na IE Business School, em Madri, na Espanha. Eles tinham vontade de empreender, mas não queriam montar um negócio a partir do zero. Aliás, é exatamente essa que costuma ser uma das principais motivações dos searchers. Durante um ano e meio, os dois analisaram mais de 400 empresas até encontrarem a Agasus, cujos sócios queriam deixar o negócio.

Um dos cenários comuns encontrados por investidores é o de empresas com problemas de sucessão: sem filhos interessados em tocar o negócio da família, os fundadores se veem obrigados a optar pela venda. “Essa é uma das razões pelas quais os search funds também crescem bastante no Sul da Europa, onde existem diversas companhias com problemas de sucessão”, afirma Newton Campos, da FGV. Há pouco mais de um ano dividindo o comando da Agasus, Lima e Almeida pensam em expandir. “A questão das aquisições está no nosso DNA. Quando captamos investimentos, já entendemos que fazer aquisições é uma estratégia a considerar. O que ponderamos é quais serão os aportes que faremos na Agasus e nessas novas compras. É preciso ter equilíbrio para manter crescimento sustentável”, constata Almeida.

O SURGIMENTO

O primeiro search fund estruturado no Brasil foi o Taqia Capital, em 2015. Ele é considerado o primeiro, pois foi criado integralmente com base nas diretrizes do Search Fund Primer, da Univesidade de Stanford. Desde então, essa modalidade de investimento segue atraindo interessados. No entanto, como lembra Rafael Bassani, sócio da Spectra Investments, outras transações, com base na ideia dos search funds, surgiram bem antes. “A Mãe Terra, de alimentos naturais e orgânicos, adotou um modelo parecido em 2006”, lembra.

Modelo

Os Estados Unidos são o berço dos search funds. Por lá existem cerca de 400 fundos desse tipo. No segundo lugar está a Inglaterra, com 60, seguida pela Espanha, com 40. Foi em uma aula da Universidade de Stan-

ford, em Palo Alto, na Califórnia, que o professor Irving Grousbeck assistiu ao nascimento desse veículo de investimento. Um de seus alunos comentou que gostaria de comandar alguma empresa que já estivesse em operação. Foi então que outro estu-



Rene Almeida e João Lima estruturaram o fundo 220 Capital, que em maio de 2019 comprou a empresa Agasus

LUÍZA SALERNO

DECISÃO E RESULTADO COM A VELOCIDADE DA INFORMAÇÃO

por Odilon Almeida*

O poder de tomar a decisão mais adequada no momento de se fechar negócios é um dos fatores de sucesso mais preponderantes atualmente. A base para que o decisor acerte é a qualidade de um conjunto de informações de que dispõe nas ocasiões mais críticas. Portanto, a velocidade com que ele recebe os dados e a capacidade de análise dos mesmos são hoje questão de sobrevivência. Competência e competitividade se traduzem em capacidade de analisar e velocidade para decidir.

Para suportar as demandas e se posicionar no mercado, as compa-

nhias precisam de processamento de informações em tempo real alinhado às necessidades de operações de analíticos avançados, machine learning e inteligência artificial. Esses são alguns dos recursos que definem como os gestores vão solucionar os desafios. Se tomarmos como exemplo empresas do setor financeiro e de mercado de capitais, como seria possível suportar a interação com um cliente em tempo real ou uma avaliação de crédito, ou mesmo buscar posições rentáveis e seguras sem o apoio da tecnologia? Vamos considerar que os clientes preferem interfaces para dispositivos móveis, cuja infraestrutura de suporte precisa estar preparada para as novas exigências do ecossistema do setor.

Para que as empresas atinjam um estágio maduro e consistente de análi-



* executivo responsável pelo mercado financeiro da InterSystems no Brasil

se de informações e ações inovadoras, o primeiro passo é ter o suporte de uma infraestrutura reconhecidamente eficaz. A base para isso são as plataformas de dados ágeis e que ofereçam a flexibilidade necessária para integrar dados de fontes heterogêneas em uma linguagem única. Falamos de mudança dos processos de negócios alinhada às novas demandas, o que configura a verdadeira transformação digital. A análise começa, então, na escolha de uma plataforma de dados que ofereça a capacidade de criar aplicações inovadoras na velocidade que os resultados exigem. A escolha deve se basear em resultados de testes globais como o realizado recentemente pela consultoria Enterprise Strategy Group, que mediu os indicadores de desempenho entre os maiores fornecedores de banco de dados.



AS FASES DE UM SEARCH FUND

1. Captação de recursos

Recém-formado por um dos 20 melhores MBAs do mundo, o jovem “searcher” vai atrás de investidores para estruturar seu search fund.

2. Busca pela empresa

O buscador procura pela empresa ideal, bancado pela verba fornecida pelos investidores - geralmente em torno de R\$ 400 mil -, destinada a cobrir custos com equipe, advogados, auditores, materiais de escritório, entre outros. Essa fase pode durar até três anos.

3. Aquisição

Compra da empresa escolhida, realizada com auditoria financeira e jurídica.

4. Pós-aquisição

O “searcher” assume a cadeira de CEO da empresa e os investidores formam o conselho de administração, oferecendo suporte e conhecimento.

5. Desinvestimento

Nos fundos de private equity, a venda da empresa acontece após aproximadamente cinco anos. Nos search funds esse período da venda do negócio por parte dos investidores pode acontecer em sete anos.

Os Estados Unidos são o berço dos search funds. Por lá existem cerca de 400 fundos desse tipo

dante da classe se mostrou interessado em investir na aquisição de uma empresa, desde que o colega cuidasse do dia a dia dos negócios. Observando o fenômeno, Grousbeck passou a dar uma aula para alunos que estivessem interessados em empreender e explicava que um acordo do tipo que os dois estudantes firmaram poderia ser uma das saídas.

O professor também desenvolveu um documento, o Search Fund Primer, com diretrizes para a estruturação de um search fund, o qual é atualizado por Stanford até hoje. Entre as recomendações: que o “searcher” tenha se formado em um dos 20 melhores MBAs do mundo. “Essa característica torna menor o risco do negócio, afinal o ‘searcher’ geralmente é um jovem com alto nível de conhecimento, mas sem experiência no comando de uma companhia”, diz Campos.

Mesmo com boas oportunidades no mercado brasileiro, os search funds demoraram para pegar por aqui. Uma das explicações, segundo o especialista da FGV, é a falta de disposição dos grandes empresários brasileiros em apostar nesse veículo de investimento. “Os detentores de capital não viam motivos para investir em novos negócios, eles preferiam

aplicar o dinheiro, era mais cômodo. Mas com a facilidade que hoje um jovem, com poucos recursos, tem de criar um aplicativo dentro da própria casa, por exemplo, e ameaçar as grandes empresas, o cenário começou a se transformar”, explica.

A família Klein, fundadora das Casas Bahia, é uma das que apostam em jovens empreendedores. “Eles começaram a investir em startups, mas perceberam que se trata de um mercado muito desafiador, afinal, o investidor coloca dinheiro em dezenas de ideias, mas poucas realmente dão certo”, afirma Campos. Até que os search funds cruzaram o caminho dos Klein. “Eles investiram no search fund TBG Investimentos, que fez uma aquisição recente no Sul do país”, destaca Campos. O aumento do interesse por essa modalidade levou o professor a desenvolver um curso de formação executiva na FGV batizado de “Empreendedorismo por aquisição: superando as startups via search funds”, que terá início em setembro deste ano. “As aulas serão ao vivo, por webconferência, e tem como público-alvo investidores institucionais, profissionais de investimentos, empresários, além de executivos que trabalham em empresas adquiridas por esses fundos”, indica. ■

LIDE

ESPECIAL ENERGIA

**CARROS ELÉTRICOS
SOLUÇÕES PARA A
INFRAESTRUTURA
DE ABASTECIMENTO
COMEÇAM A
DESPONTAR E
IMPULSIONAM
SEGMENTO**

**SUSTENTABILIDADE
SETOR SE MOVIMENTA
PARA INVESTIR NA
RENOVAÇÃO DA
MATRIZ ENERGÉTICA
NACIONAL**

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

SETOR INOVA PARA MELHORAR A DIVERSIDADE DA MATRIZ DE ENERGIA NACIONAL

O consumo de energia elétrica no país teve uma diminuição considerável no segundo trimestre do ano. A retração ocorreu em parte pela queda da atividade econômica ocasionada pela pandemia do novo coronavírus. Dados da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) apontam que entre 21 de março e 8 de maio a redução do consumo foi de 11% no mercado regulado e 12% no livre.

Para o presidente do Conselho de Administração da CCEE, Rui Altieri, a redução do consumo trouxe uma série de impactos negativos para o setor, mas também abriu espaço para repensar qual tipo de geração contratar para abastecer a demanda quando a economia voltar a aquecer.

Ele defende que no atual cenário é possível pensar na troca de matrizes energéticas por outras mais eficientes e com menores custos. As usinas termoeletricas, por exemplo, que são acionadas em períodos de

escassez de água nos reservatórios das hidrelétricas, já estariam em xeque. Essa mudança beneficiaria o consumidor e tornaria o produto nacional mais competitivo.

“A modernização da matriz é um dos temas que temos discutido com muito interesse durante esses últimos meses. Entendemos que há

uma janela de oportunidades a ser aproveitada pelo setor. Uma delas a substituição, nos leilões de energia futuros, de usinas termelétricas com operação cara, poluente e com baixa eficiência, por outras mais modernas, baratas e limpas. Fizemos estudos que mostram o benefício dessa troca para a redução dos preços do

“A modernização da matriz é um dos temas que temos discutido com muito interesse durante esses últimos meses. Entendemos que há uma janela de oportunidades a ser aproveitada pelo setor”

Rui Altieri, presidente do Conselho de Administração da CCEE



BRUNO NAMORATO



Nas últimas décadas, o país atingiu um considerável número de municípios abastecidos com energia elétrica

setor e os resultados são muito expressivos. Trabalhando corretamente esse assunto, podemos trazer mais eficiência para o setor elétrico como um todo”, explica.

Novo sistema

Altieri não está sozinho. A chamada transformação energética também está na pauta da Agência Internacional de Energia (AIE), que lançou recentemente um Plano de Recuperação Sustentável em que sugere ações a serem tomadas pelos governantes nos próximos três anos para revitalizar as economias e impulsionar a geração de empregos, ao mesmo tempo que torna os sistemas de energia mais limpos e eficientes. A AIE acredita que o programa pode gerar 9 milhões de empregos por ano e crescimento de 1,1% nas economias mundiais até 2023 a um custo estimado de 0,7% do Produto Interno Bruto global.

“Os governos têm uma oportunidade única de reiniciar suas economias e trazer uma onda de novos postos de trabalho enquanto aceleram a mudança para um futuro de energia mais eficiente e limpa”, diz Fatih Birol, diretor-executivo da AIE.

Neste cenário, o Brasil leva vantagem. Isso porque o país tem uma das maiores matrizes energéticas do mundo de fontes renováveis. Atualmente, são 83% frente à média mundial de 25%. A energia gerada por meio das hidrelétricas ainda segue na liderança (63,8%) devido ao baixo custo de instalação versus o potencial energético que proporciona. As gerações por usinas eólica (9,3%), biomassa e biogás (8,9%) e solar centralizada (1,4%) também vem crescendo.



DIVULGAÇÃO

“É um setor que tem uma grande potencialidade de ter um retorno alto. Cada vez mais a legislação tem aberto o mercado para a concorrência. Com certeza, grandes projetos de energia virão nos próximos anos”

Rodrigo Bertocelli, sócio do Felsberg Advogados

Realidade

Nas últimas décadas, o país atingiu considerável número de municípios abastecidos com energia elétrica. É talvez dos serviços públicos o mais universalizado. Parte do aprendizado veio com o apagão de 2001 que mostrou a necessidade de manter uma matriz energética diversificada e a constante inovação no setor, antecipando-se às demandas futuras. “O maior desafio brasileiro hoje no setor de energia é diversificar ainda mais nossa matriz energética. Cada vez mais há estímulos para as energias renováveis, energias limpas e também à inovação em eficiência energética. Mais do que geração, podemos deixar de gastar energia e muitos projetos podem ser desenvolvidos nesse sentido”, explica o advogado Rodrigo Bertocelli, sócio do Felsberg Advogados.

A questão da sustentabilidade toma cada vez mais a agenda econômica dos investidores. Sabendo disso, a AES Tietê vem apostando na geração de energia 100% renovável e já está colhendo bons resultados pela

estratégia. No segundo trimestre de 2020, a empresa distribuiu R\$ 132 milhões em dividendos, mantendo o payout acima de 100%, com retorno gerado de 8,9%.

“Fizemos uma aquisição importante de um ativo eólico no Rio Grande do Norte, crescendo nosso portfólio 100% renovável. Entregamos um resultado financeiro robusto com a contribuição do nosso time comercial e gestão ativa de controle de custos. Tivemos recorde de disponibilidade em Alto Sertão II e fomos reconhecidos como os melhores operadores solares”, diz Clarissa Sadock, CFO e diretora de Relações com Investidores da AES Tietê. “Vamos seguir focando nossa expansão

Energia própria

A LEVO Energia foi inaugurada em 2019 com duas mini usinas de energia solar fotovoltaica que abastecem 70% dos pontos de venda do Grupo, composto por unidades do McDonald’s e quiosques de sorvetes. Presidente do Grupo LEVO, Laura Oliveira avalia que a aplicação de tecnologia na geração de energia pode ajudar no desenvolvimento de modelos de negócios sustentáveis e viáveis, no qual é preciso poucos funcionários e a manutenção de uma operação com baixa complexidade, mas muito responsável. “A oferta de serviços para otimizar a gestão de energia tende a crescer, uma vez que o foco, hoje em dia, é de utilização da energia renovável em todos os aspectos. Assim, há muito mercado para ser explorado em diferentes setores. Queremos ampliar a LEVO Energia para o estado de Goiás, onde temos 2 lojas e assim, ter 100% de energia limpa na operação da LEVO nos próximos anos”, garante a executiva.



GLÊNIO DETTMAR

se mantendo 100% renovável, algo que a cada dia é mais valorizado e exigido pelo mercado”, completa.

A EDP, uma das maiores empresas privadas do setor elétrico que há mais de 20 anos atua na transmissão, comercialização e serviços de energia, se comprometeu com a Organização das Nações Unidas a reduzir suas emissões de carbono e garantir que até 2030 toda a energia gerada pela companhia venha de fontes renováveis. “Liderar a transição energética significa assumir o protagonismo em busca de uma relação mais equilibrada com o planeta. Na retomada pós-Covid, é fundamental adotarmos uma agenda verde para contribuímos para a resolução da emergência climática, preservando a sustentabilidade da vida na Terra”, finaliza Miguel Setas, presidente da EDP Brasil.

Demanda

Com a retomada do crescimento econômico, a expectativa do Ministério de Minas e Energia é que para 2021 o aumento no consumo de energia elétrica seja de 4%, demandando novos investimentos em geração, transmissão e distribuição.

O secretário de Energia Elétrica do Ministério de Minas e Energia, Rodrigo Limp diz que são esperados investimentos da ordem de R\$ 350 bilhões em empreendimentos de geração de energia e de R\$ 100 bilhões para novas linhas de transmissão nos próximos dez anos. “Temos observado um fortalecimento do mercado livre de energia, o que tem demandando grandes investimentos, especialmente de empreendimentos de geração solar e eólica”, diz.

O setor elétrico brasileiro é um ambiente altamente atrativo para investimentos dada a sua regulação, mas o professor da Faculdade de Direito São Francisco, Gustavo Justino, alerta para o fato que após a pandemia será necessário o poder público se mobilizar para aprovar normas que estimulem investimentos no setor e garantam mais concorrência.

Ele elenca como essenciais neste quesito uma modernização que traga o aperfeiçoamento de marcos legais e regulatórios, mecanismos de formação de preços, racionalização de encargos e subsídios e inserção de novas tecnologias. “O avanço do PLS 232/2016, que flexibiliza os limites de participação no mercado livre e que recentemente foi aprovado na Comissão de Infraestrutura do Senado, se convertido em lei, sinaliza uma mudança na legislação que pode atrair investimentos”, defende.

O PLS 232/16 é tido pelos especialistas como uma possibilidade de transformação radical no setor de energia elétrica no Brasil por permitir a chamada contratação livre pelos consumidores de baixa tensão. Na

“Temos observado um fortalecimento do mercado livre de energia, o que tem demandando grandes investimentos, especialmente de empreendimentos de geração solar e eólica”

Rodrigo Limp, secretário de Energia Elétrica do Ministério de Minas e Energia

É HOJE QUE VOCÊ PODE ECONOMIZAR NA CONTA DE ENERGIA DA SUA EMPRESA.

TRAGA SUA EMPRESA PARA O MERCADO LIVRE COM A ENEL TRADING, A NOVA COMERCIALIZADORA DA ENEL NO BRASIL. Além da economia, você garante uma energia renovável e certificada com o maior grupo do setor elétrico do país, líder* em energia solar e eólica. Seja qual for a sua energia, a Enel tem uma solução para a sua empresa.

Entre em contato com um consultor Enel pelo 0800 000 3536 ou acesse enelenergialivre.com.br

What's your power?



*Considerando a soma de MW em operação de eólicas e solares no Brasil.

prática, isso significa que o consumidor passará a escolher de quem irá comprar a energia elétrica, tornando o mercado muito mais livre e competitivo.

“Atualmente, a migração só é permitida para quem tem carga mínima de 0,5 MW, quando a energia vem de fontes renováveis, ou de 2 MW, quando a geração é de qualquer usina. A perspectiva é que nos próximos anos, até consumidores residenciais, como já acontece em alguns países da Europa, poderão optar por essa alternativa”, explica Rui Altieri, presidente do Conselho de Administração da CCEE.

Para Rodrigo Bertoccelli, sócio do Felsberg Advogados, o mercado de energia elétrica tem muitas oportunidades no horizonte. “É um setor que tem uma grande potencialidade de ter um retorno alto. Cada vez mais a legislação tem aberto o mercado para a concorrência. Com certeza, grandes projetos de energia virão nos próximos anos”, diz.

Potencial

Para o presidente do Conselho de Administração da CCEE é o momento de manter o foco em temas estratégicos para o aprimoramento do setor de energia elétrica como o crescimento do ambiente de contratação livre (ACL), a formação de preços, a segurança do mercado, a modernização da matriz elétrica e a resolução dos problemas causados pelo risco hidrológico para a comercialização.

Este risco também foi apontado pela Accenture como uma ameaça ao setor elétrico, podendo provocar inclusive aumento de preços nos próximos anos. Na sexta edição do relatório Digitally Enabled Grid,

73% dos entrevistados afirmam que condições meteorológicas extremas representam um desafio significativo para as operações e para a segurança das redes e apenas 24% acreditam que seus negócios estão preparados para lidar com o impacto desses eventos climáticos.

“Trazer maior flexibilidade para o sistema, alcançada por meio de tecnologias digitais e emergentes, será um fator crítico para otimizar a resiliência das redes de maneira rentável, eficaz e pontual. A gestão ativa da redundância de rede disponível, da geração distribuída e do armazenamento, por exemplo, pode ajudar a manter os níveis de fornecimento de energia sob condições adversas e acelerar o restabelecimento do serviço no caso de falhas na rede, diz Stephanie Jamison, diretora global e líder da área de Utilities da Accenture. ■

“Vamos seguir focando nossa expansão se mantendo 100% renovável, algo que a cada dia é mais valorizado e exigido pelo mercado”

Clarissa Sadock, CFO e diretora de Relações com Investidores da AES Tietê



ANDREA PRADO

ENERGIA LIMPA

SETOR ELÉTRICO BRASILEIRO CAMINHA PARA UMA MATRIZ MAIS DIVERSIFICADA E RENOVÁVEL

Há alguns anos, uma matriz energética mais diversificada era uma possibilidade distante da realidade brasileira.

Apesar de possuir abundância de recurso solar e eólico que permitissem uma matriz mais diversa, os investimentos ainda eram poucos e restritos. O cenário mudou e hoje, além dos benefícios sustentáveis, o mercado já pode perceber os ganhos econômicos e na cadeia de serviços energéticos. A diversificação da matriz e o investimento em energias limpas é um importante caminho para que o Brasil possa assegurar 23% de energia renovável na matriz energética até 2025, compromisso assumido pelo país na COP 21.

Há mais de 20 anos atuando no segmento de energia, a Servtec Energia investe, implanta e opera usinas que somam mais de 1.000MW de potência nas mais diversas fontes. Nos últimos anos, a companhia vem intensificando o investimento em projetos eólicos e solares, em geração centralizada e distribuída, garantindo energia limpa, segura e renovável para o sistema elétrico brasileiro. Com investimentos que somam mais de R\$ 1.2 bilhão somente no último quadriênio, prevê ainda incluir mais de 250MWp de energia solar instalada, por geração distribuída, no sistema até 2021.

“Ao investir em projetos de geração renovável, contribuimos para a diversificação da matriz energética brasileira, em linha com os interesses crescentes da



sociedade pela migração para uma economia de baixa emissão de carbono e preservação do meio ambiente”, avalia Pedro Fiuza, CEO da Servtec Energia.

Os temas relacionados às questões Ambientais, Sociais e de Governança (ASG) desempenham um papel fundamental nos negócios da Servtec Energia. Para a companhia, desenvolver uma sociedade ambientalmente correta, socialmente justa e economicamente viável é papel de todos. Os projetos da empresa atuam no sentido de combater as mudanças climáticas, encorajar uma força de trabalho inclusiva e orientada a serviços que impactam no fortalecimento e desenvolvimento

das comunidades onde suas plantas de geração estão inseridas. Para isso, atua em três frentes principais para atender aos princípios das ASG: Combater a Mudança Climática, Promover o Desenvolvimento Sustentável e Liderar com Inovação.

Uma gestão mais sustentável é uma pauta cada vez mais discutida e praticadas por grandes empresas, com a compra direta de energia solar e eólica para atender suas demandas de energia. Além da adesão à políticas mais sustentáveis, a escolha tem impacto direto na redução dos gastos com energia.

“A Servtec Energia está pronta para apoiar as empresas que também querem participar dessa revolução energética, passando a consumir energia limpa e renovável, com ganhos sociais, ambientais e econômicos”, conclui Fiuza. ■

FONTE DE CRESCIMENTO

INVESTIMENTOS EM ENERGIA
RENOVÁVEL PODERÃO MOVER A
ECONOMIA NO PÓS-PANDEMIA

Pesquisa da consultoria financeira global, Ernst & Young (EY), mostrou que programas de estímulo à energia limpa como um caminho para sair da recessão criariam quase três vezes mais empregos para cada dólar gasto no desenvolvimento de combustíveis fósseis. Segundo a avaliação da EY, o foco em energia renovável e amigável ao clima poderia gerar milhares de empregos diretos e reduzir emissões de gases de efeito estufa ao longo dos próximos anos.

André Flávio, diretor-executivo do escritório brasileiro da consultoria, diz que esse também seria um caminho eficiente para a realidade do Brasil. Nas palavras do especialista, seria importante aproveitar o momento para incentivar as fontes renováveis que podem trazer estímulos à economia de maneira sustentável. “Apesar da forte retração econômica e consequente redução do consumo de energia elétrica, o que causa postergação dos investimentos, surge a oportunidade de se planejar um novo padrão para as operações”, avalia.

Ele acrescenta que o relatório World Energy Investment 2020, publicado recentemente pela IEA (International Energy Agency), prevê um cenário com uma retração de 20% nos investimentos globais em energia de maneira geral. Entretanto, com uma retração maior no investimento do suprimento de combustíveis: petróleo, gás e carvão.



A Alsol Energias Renováveis investiu R\$ 70 milhões em quatro usinas de geração solar distribuída em Minas Gerais

CERTIFICAÇÃO

Os Certificados de Energia Renovável REC Brazil registaram aumento recorde em 2020, com aumento de cerca de 800% no primeiro semestre deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado. De janeiro a julho deste ano, foram cerca de 664 mil certificados. O Programa de Certificação é uma iniciativa conjunta da Associação Brasileira de Energia Eólica (ABEEólica) e da Associação Brasileira de Geração de Energia Limpa (ABRAGEL), com apoio da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE), da Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (ABRACEEL) e da Associação Brasileira do Biogás e do Biometano (ABIOGÁS) e visa fomentar o mercado de energia gerada a partir de fontes

“O que nos chamou atenção é que cerca de 40% dos Certificados de energia transacionados no primeiro semestre foram com o Selo REC Brazil. No ano passado, essa porcentagem foi de pouco menos que 10%. Isso é um claro indicativo da importância que este selo vem ganhando, porque além de se certificar que a energia é renovável, os compradores dos certificados querem ter a certeza de que essa fonte também traz retornos sociais, econômicos e ambientais para as comunidades”, explica Elbia Gannoum, presidente da ABEEólica.

Fonte: ABEEólica

CPFL NOS HOSPITAIS

COLOCAMOS NOSSA ENERGIA E INOVAÇÃO PARA AJUDAR A CUIDAR DA SAÚDE DOS HOSPITAIS.

Sempre em busca de inovações, a CPFL criou o Programa CPFL nos Hospitais, o maior projeto de eficiência energética para hospitais da história do Brasil. Com um investimento de até R\$ 150 milhões, serão instalados, até 2021, sistemas fotovoltaicos em cerca de 200 hospitais públicos e filantrópicos, nas regiões das 4 distribuidoras do grupo. Com a economia no consumo de energia, que pode chegar a R\$18 milhões por ano, os hospitais poderão focar no seu maior propósito: a saúde da população. Recentemente, o Programa fez uma doação de R\$ 6 milhões em equipamentos hospitalares para ajudar no cuidado das vítimas da covid-19. CPFL NOS HOSPITAIS, Energia pela Saúde. Uma iniciativa do Programa de Eficiência Energética da ANEEL. Saiba mais em cpfl.com.br/hospitais



Escaneie este QR Code e saiba mais sobre o Programa assistindo ao vídeo.



CPFL NOS HOSPITAIS
ENERGIA PELA SAÚDE



Modernização

Ainda na visão do especialista, o Brasil é um país que demanda melhoria de infraestrutura em vários setores como saneamento, estradas, ferrovias, urbanização. “O investimento em fontes renováveis de energia, bem como todas as tecnologias digitais que modernizam o setor elétrico, trariam enormes possibilidades de aumentos de postos de trabalho, não somente na implantação da infraestrutura, mas também em áreas como pesquisas, manufatura de equipamentos e capacitação de profissionais”, explica.

A Irena, sigla em inglês para Agência Internacional de Energia Renovável, engrossa o coro da EY. Segundo a agência, avançar com transformação focada em energia renovável é uma oportunidade para cumprir as metas climáticas internacionais, ao mesmo tempo em que se promove crescimento econômico, criando milhões de empregos e melhorando o bem-estar da humanidade até 2050.

O argumento tem por base o relatório Global Rebewables Outlook publicado recentemente pela Irena. Enquanto um caminho para aprofundar a descarbonização requer investimentos em energia de até US\$ 130 trilhões, os ganhos socioeconômicos de tal medida podem ser massivos, revela o relatório.

Investimento real

A Alsol Energias Renováveis, braço do grupo Energisa, investiu neste ano R\$ 70 milhões em quatro usinas de geração solar distribuída em Minas Gerais. Juntas, as quatro vão gerar 240 empregos diretos, de acordo a empresa. As usinas têm capacidade de geração de cerca de 20,3 MWp (Megawtt pico), energia suficiente para abastecer 20 mil residências. O foco principal dos projetos – dois deles já em operação – é o atendimento a pequenas e médias empresas, com objetivo de levar energia a custo mais competitivo a empreendedores neste momento de crise provocada pela Covid-19.

O presidente da Alsol, Geraldo Mota, acredita que os investimentos em geração solar reforçam a diversificação de serviços de energia



DIVULGAÇÃO

Iniciativa

A DHL, empresa de armazenagem e distribuição, em conjunto com GLP, que atua em gestão de investimentos em real estate, logística e tecnologias relacionadas, firmou parceria para transformar o centro de distribuição da Nike em uma instalação sustentável. Uma das ações implantadas no CD de 26,7 mil m² localizado em Lorena, no interior de São Paulo, foi a usina de energia solar na cobertura do armazém que produz 80% da demanda de energia da operação. A potência da usina é de 785 kWp, com uma geração média mensal de, aproximadamente, 100 mil kWh.

Maurício Barros, presidente da DHL Brasil, conta que a instalação da usina solar diminuiu de maneira muito significativa os impactos ambientais desta operação. Isso porque, com a geração de 785 hw/h, a usina supri integralmente a demanda de energia elétrica desta operação, o que evita a emissão de cerca de 100 toneladas de CO2/ano. Em alguns períodos, inclusive, a geração é tão elevada que distribui esse excedente de produção para instalações ao lado, reduzindo ainda mais a emissão de CO2. Além disso, consideramos que este projeto incentiva outras iniciativas de redução do impacto ambiental e mostra que um centro de distribuição sustentável é economicamente viável, tanto que estamos estudando levar este modelo para outras instalações”, revelou.

oferecidos pelo Grupo Energisa. “Estamos preparados para suprir diferentes necessidades dos nossos clientes, sobretudo, para atender as demandas de pequenos e médios empresários. Desta maneira, é possível reduzir custos sem investir na construção de plantas solares e, assim, manter os negócios, gerar empregos e movimentar a economia local”, destaca.

Mota avalia que isso se tornou ainda mais atrativo neste momento de crise provocada pela pandemia de Covid-19. “Já do ponto de vista da sustentabilidade, as fazendas solares são soluções de baixo impacto ambiental, que contribuem com energia limpa e renovável para a matriz energética do país”, explica. Na visão do presidente da Alsol, o Brasil tem bastante potencial na geração solar fotovoltaica, e isso será fundamental na recuperação pós-pandemia.

Rodrigo Mello, fundador e CEO da Kroma Energia, gigante do mercado livre de energia com faturamento anual superior aos R\$ 800 milhões, diz que as migrações do mercado tradicional para o de energia renovável está positiva. “A tendência é tornar o mercado

Rodrigo Mello, fundador e CEO da Kroma Energia, gigante do mercado com faturamento anual superior aos R\$ 800 milhões



100% livre assim como nos países desenvolvidos”, aposta.

Por isso, a empresa realiza ações para ajudar a desmitificar o medo ao novo. A Kroma investe ainda em energias renováveis e, com o imenso Complexo Apodi, a empresa evita a emissão anual de 200 mil toneladas de CO2.

As plantas estão localizadas no município de Quixeré, Ceará, e absorveram investimento de R\$ 700 milhões. Juntas, produzem energia limpa para mais de 170 mil residências médias brasileiras. Com área equivalente a 400 campos de futebol, o projeto de 162 MW possui cerca de 500 mil painéis fotovoltaicos instalados. O complexo tem como acionistas as brasileiras Kroma Energia, Z2 Power e Pacto Energia, além das norueguesas Equinor e Scatec Solar.

Mercado aquecido

A procura por energia solar explodiu no Brasil. A importadora catarinense de painéis solares, Tek Trade, registrou em 2019 mais de R\$ 6,7 milhões em vendas de equipamentos. Em 2018 alcançou R\$ 2,8 milhões, o que representa um aumento de 41% em comparação ao ano seguinte. “O mercado de energia solar tem crescido bastante no Brasil, mas ainda possui grande potencial de desenvolvimento se comparado com outros países, seja pelas dimensões continentais ou pelo clima favorável. Porém, atualmente, fatores como o desenvolvimento das tecnologias cada vez mais eficientes, acessíveis e com opções facilitadas de financiamento têm contribuído para o aumento de interessados, desde indústrias, empresas, comércios até residências”, explica o diretor da Tek Trade, Sandro Marin.

“Acredito que mesmo com a crise, provocada pela pandemia de Covid-19, devemos ter um incremento de 7% do volume de placas importadas no segundo semestre deste ano, se comparado com o mesmo período de 2019”, avalia.

Para ele, a redução do custo deve estimular a criação de novos projetos tanto residenciais quanto empresariais. “Mesmo quem não é do ramo percebe rapidamente, analisando os nú-

Multiplan inaugura usina de energia solar

Um ano após inaugurar o primeiro conjunto de usinas fotovoltaicas destinado a abastecer por completo o shopping VillageMall, a Multiplan passa a ter também a sua sede, no Rio de Janeiro, abastecida por energia solar. A nova usina, construída pela SolarGrid e localizada na cidade de Paty de Alferes, será responsável por 100% do abastecimento do local. O projeto contribui com o meio ambiente e deve gerar à Multiplan redução anual de cerca de

80% de suas despesas com energia na sede.

Com 2.460 módulos fotovoltaicos e potência máxima de 900 kWp (quilowatt-pico), o complexo vai evitar a emissão de 154 toneladas de CO2 por ano – o que equivale ao plantio de 15.600 árvores em 25 anos. Entre o planejamento e o início da operação da usina, que ocupa uma área de 1,6 hectare, o desenvolvimento do projeto durou menos de um ano. A previsão da companhia é

de que em até cinco anos o investimento de mais de R\$ 4 milhões seja compensado pela economia.

“A inauguração da usina que abastece a nossa sede é mais um passo nessa direção e reflete também a busca por sustentabilidade ambiental e econômica, o que se traduz em impacto positivo e duradouro para a empresa e para a sociedade”, afirma Armando d’Almeida Neto, Vice-presidente Financeiro e de Relações com Investidores da Multiplan.

A construção de parques eólicos tem diversas vantagens tanto no âmbito ambiental quanto no social, principalmente para o Nordeste

meros, que vale a pena investir em um sistema como esse”, afirma Marin. A Tek Trade importa e comercializa placas de silício que possuem até 30 anos de vida útil, e que possuem previsão da eficiência de 80% em geração de energia.

Força dos ventos

A energia eólica já é a segunda fonte brasileira, ficando atrás somente das hidrelétricas. A projeção do Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE 2029), produzido pela Empresa de Pesquisa Energética (EPE), é de que a participação da energia eólica no total da capacidade instalada da geração centralizada do Brasil chegará a quase 40% em 2029.



ESTUDO PARA ENERGIA LIMPA

Quatorze empresas e consórcios ligados ao Metrô de São Paulo desenvolverão estudos inéditos para a implantação de um sistema de geração de energia limpa e renovável para alimentação das linhas e estações da companhia. O objetivo é ter fontes mais sustentáveis, reduzindo o valor pago pelo insumo, que atualmente é o segundo maior gasto da empresa. O projeto deve contemplar a produção de ao menos 120 Megawatts (MW) por mês, dos quais 60 MW serão fornecidos ao Metrô para utilização na tração dos trens e alimentação elétrica das estações das linhas 1-Azul, 2-Verde, 3-Vermelha e 15-Prata. O excedente poderá ser vendido no mercado de energia, possibilitando novas receitas ao Metrô e ao parceiro comercial que será selecionado para a execução do projeto.

Alinhada à política global da Iberdrola, sua controladora, a Neoenergia possui a meta de neutralizar as emissões de carbono até 2050. Uma das estratégias é o massivo investimento em energia eólica, uma fonte limpa e renovável, que não emite dióxido de carbono em sua operação. De acordo com a companhia, até 2022 serão concluídos os complexos eólicos de Chafariz (PB) e Oitis (PI e BA), com a capacidade instalada triplicada, chegando a 1,6 GW.

A construção de parques eólicos tem diversas vantagens tanto no âmbito ambiental quanto no social, principalmente para o Nordeste, região onde fica a maior parte dos empreendimentos no Brasil. Apenas nas obras de instalação do complexo de Chafariz, foram criados mais de 800 postos de trabalho, a maioria para a população da região dos municípios de Santa Luzia e São José do Sabugi, no Sertão paraibano. Para garantir o emprego de mão de obra local, a Neoenergia oferece cursos de capacitação e integra a comunidade à realização do projeto. Além disso, como a área onde são instalados os aerogeradores é arrendada, os moradores ainda garantem renda com a geração de energia.

“A energia eólica tem um papel social muito importante. São regiões muitas vezes esquecidas e, quando o projeto chega, leva desenvolvimento e informação. Neste momento de pandemia, por exemplo, a empresa contribui com condições sanitárias na região, leva informação e protocolos de combate à doença que aquele município poderia não ter se não fosse a instalação dos parques”, diz Leandro Montanher, superintendente de Projetos Renováveis.

Em um momento em que a geração de empregos é necessária, cada MW de capacidade instalada em energia eólica cria uma média de 15 postos de trabalho, segundo dados da Associação Brasileira de Energia Eólica (ABEEólica). “Uma oportunidade para a retomada da economia pós-pandemia é a aposta na agenda verde. E a energia eólica neste sentido é uma força motriz da recuperação, gerando emprego e renda, com alto impacto para o desenvolvimento local e nacional”, afirma Thaisa Almeida, superintendente de Desenvolvimento de Negócios Renováveis da Neoenergia.

Segundo a ABEEólica – Associação Brasileira de Energia Eólica, a cada MW é evitada a emissão de 22,9 milhões de toneladas de dióxido de carbono, valor equivalente à emissão de 16 milhões de automóveis. ■

ENERGIA SOB CONTROLE

MERCADO DE SMART GRID TEM SIDO RESPONSÁVEL POR CRESCENTE DIGITALIZAÇÃO DA REDE ELÉTRICA NO BRASIL

Os serviços de Smart Home Energy Management, referem-se, geralmente, a controles de termostatos, ar condicionado, controle da calefação nos países frios, além de serviços de sensores de temperatura, umidade e de previsão do tempo ligados ao conceito mais amplo de casas inteligentes: todos conectados por assistentes digitais, como os fornecidos pelas grandes empresas tecnológicas. Estes serviços são funcionais e estão primariamente focados em reduzir o consumo, a poupar energia, incluindo progressivamente o armazenamento em baterias e sistemas inteligentes, além da geração com sistemas de geração distribuída.

A geração de energia distribuída se tornará uma agenda importante para o mercado consumidor no Brasil nos próximos anos, em que os vários produtos e serviços para casas inteligentes relacionadas com o consumo, aliado às tecnologias de armazenamento, vão permitir uma independência energética das residências. “O mercado mundial de gestão de energia para casas inteligentes vai crescer com Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) de 20% e superar 11 bilhões de dólares, em 2023. No Brasil, este mercado deve chegar a valer até 300 milhões de dólares no mesmo ano”, estima Paolo Re, sócio da Bip Brasil, consultoria global.



O consumo inteligente de energia será crucial para as grandes capitais brasileiras

Também há um grande potencial para a integração de veículos elétricos com as casas inteligentes, uma vez que estas servem à rede como meio de armazenamento de energia. “Isto faz com que o mercado cresça com taxas interessantes na Europa e nos Estados Unidos, em que cada um vai contribuir com cerca de 1/3 do mercado. No entanto, a maior taxa de crescimento será na China, onde é esperado um crescimento das casas inteligentes com uma CAGR de 30% ao ano”, explica Paolo Re.

Gestão de energia

A abundância de regiões com muitas horas de sol por dia, faz do Brasil um ambiente fortemente favorável para a geração distribuída. Tanto que, segundo Re, o número de consumidores e geradores de energia que não pertencem às classes A e B está aumentando. “O tamanho do país e algumas dificuldades crônicas das redes, fazem com que o armazenamento seja muito atrativo para os consumidores finais nos estados menos populosos. A redução nos preços das baterias também está tornando mais acessível o armazenamento e, consequentemente, os serviços de back-up, quando ocorre blecaute, a redução de pico de demanda, além de evitar multas por ultrapassagem da carga máxima e gestão do horário do consumo, com a redução nos horários de preço maior”, destaca.

Em razão das tarifas cobradas pelas concessionárias, a solução mais procurada para redução dos custos com energia elétrica em residências é a instalação de painéis fotovoltaicos, também conhecidos como energia solar. Tratam-se de equipamentos compostos por células solares e inversores, capazes de captar e converter a luz do sol em energia elétrica, e então, ser distribuída para

as residências, detalha o diretor da Apex Soluções, Guilherme Martins.

As principais vantagens obtidas com o uso do sistema são, segundo Martins, a redução no custo com energia elétrica, sustentabilidade, baixa necessidade de manutenções, redução da poluição e taxas de carbono, assim como a valorização do imóvel. Por outro lado, atualmente os maiores desafios estão relacionados às dúvidas dos consumidores e não mais ao custo do equipamento, que, por sua vez deixou de ser um revés, aumentando a rentabilidade dos projetos.

Para a companhia, o aumento da procura por projetos fotovoltaicos em residências, ocorreu nos últimos 12 meses, tendo aumento significativo de aproximadamente 30% no momento atual da pandemia causada pelo novo Covid-19, em que os consumidores começaram a acompanhar de perto o consumo e o custo. Com isso, buscam soluções eficientes que possam proporcionar redução nos gastos com energia elétrica.

Compartilhamento

Dentro dos serviços Smart Grid voltados para os consumidores residenciais, a empresa Sun Mobi, além de oferecer a possibilidade de escolha de uma fonte de energia limpa e sustentável, disponibiliza um pacote de serviços exclusivos que inclui o acompanhamento ativo do consumo de energia e o estímulo à adoção de ações que evitam desperdícios, feito por meio da medição inteligente do consumo de energia e de orientações em favor da redução de desperdícios.

Para tanto, são usados medidores inteligentes, que permitem o acompanhamento em tempo real do consumo de energia, explica Alexandre Bueno, sócio da Sun Mobi. “Nosso sistema possibilita que o consumidor tenha uma relação mais próxima e consciente dos usos da energia. Basta, por exemplo, ligar o ar condicionado para identificar seu impacto na rede imediatamente. Logo, o cliente que entende melhor o seu comportamento e seu consumo tende a ser mais sustentável, com isso, também gasta menos. Estudos da Universidade de Oxford comprovam que esse tipo de ação permite economizar até 15% de energia. Vários clien-



OPERAÇÃO E OTIMIZAÇÃO DE REDES

A CPFL Energia dá mais um importante passo na direção de se tornar uma empresa referência em transformação digital no setor elétrico e conclui o processo de implementação da plataforma Advanced Distribution Management System (ADMS). Com investimento de R\$ 47 milhões, desde o início do mês o sistema já está em operação com sucesso na CPFL Piratininga, uma das distribuidoras do Grupo. Até o final do ano, a CPFL Paulista e CPFL Santa Cruz estarão no mesmo nível de avanço tecnológico. Em 2021, será a vez da implementação na distribuidora RGE, com concessão no Sul do país.

“O ADMS estabelece um novo paradigma na forma como os Centros de Operação administram a rede elétrica das quatro distribuidoras do grupo. Esse novo sistema nos dá, em tempo real, informações sobre uma série de variáveis técnicas que influenciam na qualidade do fornecimento de energia, otimizando e dando mais eficiência a toda a gestão da rede de distribuição nas 696 cidades e 9,8 milhões de clientes atendidos pela CPFL”, explica Thiago Guth, diretor de operações da CPFL Energia.

tes nossos já registraram economias superiores a 25%”, relata.

De acordo com o executivo, o monitoramento é oferecido para todos os clientes, mudando apenas o meio de como é feito. Os que ocupam edificações menores, com gasto de até 1.000 kWh por mês, por exemplo, recebem um relógio de mesa que apresenta informações instantâneas sobre o consumo. Já clientes de maior porte podem verificar o consumo on-line em qualquer lugar, via App, que também possibilita monitorar a geração em tempo real das usinas solares da empresa, traz relatórios individuais específicos do cliente e um canal de relacionamento com a empresa. “Em breve, a empresa vai lançar um sistema de alarmes para alertar imediatamente o cliente caso seja verificado algum consumo muito diferente do padrão, podendo indicar algum desperdício. Atualmente, isso já é feito por meio de relatórios mensais detalhados. Tais serviços não são prestados por nenhuma distribuidora no Brasil”, evidencia.

Smart Buildings

Quando falamos sobre consumo de energia em edificações é primordial mencionar também, quão importante é a questão sustentável. De acordo com Marcos Matias, presidente da Schneider Electric, ter um edifício inteligente permeia os aspectos ambientais, profissionais, pessoais e financeiros. “A Schneider acredita que é possível termos um mundo mais sustentável e que as edificações são parte significativa da produção de carbono no mundo e todos nós devemos buscar por tecnologias que consigam realmente reduzir o consumo não pensado de energia elétrica. Esse é o real conceito de um edifício inteligente”, defende.

Na opinião do executivo, não se pode chamar de inteligente um edifício que desperdiça energia, paga mais caro por isso, aumenta os riscos e não entrega um ambiente confortável aos seus ocupantes. Segundo ele, o conceito de um edifício inteligente tem que ter a capacidade de monitorar os insumos. “Não digo apenas energia elétrica, mas, também, o uso sustentável de água, gás, diesel e uma série de outros insumos. Também devem ser considerado smart os edifícios que consigam

melhorar o bem-estar dos ocupantes, entregando um ar condicionado de qualidade, livre de germes, fungos e bactérias, sem contar as trocas constantes de ar para reduzir o contágio de doenças transmitidas pelo ar. Inteligente também é o fato de saber ocupar melhor os ambientes internos considerando as recentes mudanças onde o home office pode mudar a maneira em que os prédios serão ocupados pressionando ainda mais por redução de custos”, detalha.

A geração de energia distribuída se tornará uma agenda importante para o mercado consumidor no Brasil nos próximos anos com foco na independência energética das residências



Alexandre Bueno, sócio da Sun Mobi diz que o sistema da empresa possibilita uma relação mais consciente dos usos da energia

BYD INAUGURA SUA PRIMEIRA USINA FOTOVOLTAICA

No momento em que o Brasil atinge a marca de 6 GW de módulos fotovoltaicos, a BYD se consolida como um dos principais players do mercado solar e inaugura em Campinas, São Paulo, sua primeira usina fotovoltaica voltada exclusivamente para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) no país. Com investimento de R\$ 7 milhões em equipamentos, a usina foi construída dentro do conceito da indústria 4.0, sendo a mais moderna do Brasil, em parceria com o grupo Royal FIC e o Instituto Eldorado. A fazenda solar possui uma estação meteorológica completa e será dedicada ao estudo dos mais diversos tipos de módulos fotovoltaicos em solo tropical e a fazer a integração com sistemas de armazenamento de energia e inversores.

“A BYD sempre investe em inovação e desenvolvimento de novas tecnologias localmente. No Brasil, essa usina laboratório será o maior ecossistema de inovação e pesquisa em energia solar fotovoltaica do país. Ali poderemos testar novos materiais e aplicações, assim como as principais tecnologias fotovoltaicas em produção no país, desde os módulos poli e mono-PERC, half cell, bifaciais, vidro-vidro e suas aplicações em diferentes tipos e tamanhos de sistemas de armazenamento com baterias de lítio-ferro (LFP). Nossa meta é simular os efeitos e impactos dos diferentes climas brasileiros na durabilidade das tecnologias no Brasil”, afirma o diretor de marketing e sustentabilidade da BYD do Brasil, Adalberto Maluf.



DIVULGAÇÃO

Para Marcos Matias, presidente da Schneider Electric, ter um edifício inteligente permeia os aspectos ambientais, profissionais, pessoais e financeiros

Dentro do conceito de Smart Building, Matias garante que o maior consumo de energia elétrica está diretamente ligado ao uso do ar condicionado, à busca por dispositivos que sejam mais autônomos e que possam contribuir diretamente com a redução do consumo. “A Schneider Electric conta com centros de inovação no mundo todo produzindo softwares, controles, atuadores e sensores cada vez mais eficientes para combater essa frente de maneira racional, contando cada vez mais com o uso da tecnologia IoT - Internet das Coisas e inteligência artificial nos serviços. As soluções podem, por exemplo, apontar o quanto um equipamento específico poderia economizar em reais, caso esta ou aquela medida fosse adotada. Este tipo de serviço, conhecido como EcoStruxure Building Advisor, é capaz de aconselhar proprietários e operadores onde estão os principais pontos de atenção e quais devem ser as ações imediatas para reduzir os gastos”, exemplifica.

Embora tudo se modifique com uma velocidade muito grande, é possível identificar algumas tendências de impacto imediato, de médio e de longo prazo, considera Matias. “Acredito que a busca constante por cibersegurança em um mundo cada vez mais digital, o uso cada vez mais compartilhado dos ambientes e equipamentos disponíveis, assim como a maneira de consumir e produzir a própria energia, sejam as maiores tendências”, avalia. ■

ENERGIA SOLAR

MCDONALD'S DO DISTRITO FEDERAL SAI NA FRENTE, COM A LEVVO ENERGIA, ABASTECENDO ALGUNS DOS SEUS RESTAURANTES

O Grupo LEVVO é composto pela LEVVO Comércio, que possui 23 anos de atuação no mercado de food

service como franquia McDonald's, LEVVO Energia, LEVVO Instituto, além da TopPay, uma startup digital baseada em cashback e educação financeira. Inaugurada em 2019, a LEVVO Energia conta com duas mini-usinas de energia solar fotovoltaica que abastecem 70% dos pontos de venda do Grupo que nasceu no Distrito Federal.

As unidades do McDonald's da LEVVO foram as pioneiras no Brasil no uso de energia renovável. Tendo como propósito “cuidar das pessoas e do planeta”, a franqueada McDonald's Laura Oliveira e sua equipe comemoram os resultados alcançados com o primeiro ano de produção das usinas, localizadas na área rural do entorno de Brasília.

A energia gerada tem abastecido 100% de quatro restaurantes e 10 quiosques, além de alguns imóveis administrativos do Grupo. Dessa forma, o consumo de uma energia limpa já atinge mais da metade dos estabelecimentos da empresa, que já têm como meta se tornar 100% neutra em emissões de gás carbono nos próximos três anos, expandindo novas usinas para o estado de Goiás.

Ao consumirmos energia da rede elétrica, contribuimos diretamente

LEVVO 

com a emissão de gás carbônico, conhecido pelos seus efeitos nocivos ao meio ambiente. Mesmo que o Brasil tenha uma matriz elétrica composta majoritariamente por usinas hidrelétricas, a energia gerada por essas usinas não pode ser considerada 100% limpa, já que a decomposição da matéria orgânica nas áreas alagadas produz gás metano, que segundo o Intergovernamental Panel on Climate Changes (IPCC), tem um potencial de aquecimento global vinte e uma vezes maior que o CO2. A situação se agrava quando falta chuva e temos que acionar as termelétricas, mais caras e altamente poluentes. Neste cenário,

a energia solar fotovoltaica aparece como uma das melhores alternativas para esse problema, já que utiliza uma fonte renovável.

As duas mini usinas solares possuem potência total de 1,5 MWp, que produziu e injetou no sistema de distribuição de energia, até julho de 2020, um total de 2.523.376 kWh, evitando assim a emissão de mais de 300 toneladas de CO2 no meio ambiente, equivalente a uma floresta de 1.161 árvores da Mata Atlântica ao longo de seus primeiros 20 anos de crescimento. A energia gerada até então seria suficiente para 2.284 mil banhos ou abastecer 127 mil geladeiras. ■



DIVULGAÇÃO

SEM PARADA

CARROS ELÉTRICOS JÁ SÃO
REALIDADE E ALGUMAS SOLUÇÕES
PARA A INFRAESTRUTURA DE
ABASTECIMENTO COMEÇAM A
DESPONTAR

Encontrar carros elétricos nas concessionárias já é uma realidade para os brasileiros. Mas, a circulação deste tipo de automóvel em território nacional ainda está muito distante de países desenvolvidos. De acordo com estudo feito pela Bain & Company, consultoria global, o Brasil está sete anos atrasado na adoção destes veículos. Falta de infraestrutura para carregamento e o custo das baterias são alguns dos motivos para a defasagem, que tende a mudar por meio da iniciativa e atenção maior ao segmento por parte de diversas empresas do setor.

Espera-se que, por volta de 2025, o valor de compra de alguns modelos de carros elétricos já esteja equiparado aos de combustão em alguns mercados, sobretudo pela diminuição significativa do custo das baterias. “A bateria representa uma grande parcela no custo dos carros elétricos, com maior peso em modelos de entrada. Em veículos premium, os números ficam mais competitivos”, afirma Carlos Libera, Head do setor Automotivo da Bain & Company para América do Sul.

Libera acredita ainda que a demora na vinda de novas tecnologias e inovações para o Brasil contribui para dificuldade de popularização dos carros elétricos. “O primeiro componente importante é a estrutura do mercado brasileiro e como as tecnologias são aplicadas. Aqui temos uma base instalada de montadoras que têm suas plantas industriais e estão brigando por um mercado de carros a combustão”, explica.

Inclusão

De acordo com a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), do Ministério das Minas e Energia (MME), as vendas dos elétricos em 2030 devem acelerar para 180 mil carros por ano, mas por enquanto, a viabilização de desses veículos no país ainda é um desafio.

A Unidas, segunda maior locadora de automóveis no Brasil, anunciou no início do ano a inclusão de carros elétricos - Kangoo Z.E. Maxi - em sua frota para terceirização de veículos. Com o lançamento, a companhia se tornou a primeira a viabilizar a oferta de veículos sustentáveis no mercado nacional. A novidade teve como objetivo focar no desenvolvimento de tecnologias sustentáveis, aliado à expansão da companhia no setor de mobilidade urbana.

Para Dirley Ricci, Head de Novos Projetos da Unidas, o lançamento foi ao encontro das iniciativas do programa de Responsabilidade Social Corporativa da companhia, que promovem um conjunto de ações para beneficiar os diversos públicos de relacionamen-

Dirley Ricci, Head de Novos Projetos da Unidas, fala sobre os investimento da companhia em carros elétricos



Carlos Libera, Head do setor Automotivo da Bain & Company para América do Sul, destaca que o custo das baterias ainda é uma questão importante no segmento

to, levando em consideração o tripé de sustentabilidade: governança e gestão, social e ambiental.

“Queremos oferecer o melhor serviço para nossos clientes e investir cada vez mais em iniciativas sustentáveis, alinhadas aos novos tempos. Os carros elétricos contribuem consideravelmente para a preservação do meio ambiente por não emitirem CO², mas sabemos que sua inserção no mercado brasileiro ainda é um desafio devido aos altos custos de importação e impostos”, explica.



Ricci avalia que a iniciativa foi uma vitória importante. “Tornar esse projeto viável é uma grande conquista não só para a Unidas, pioneira no segmento, como para o Brasil”, afirma o executivo, que conta que, recentemente, a locadora neutralizou 100% das emissões de carbono (equivalente) da frota da companhia, tendo início na aquisição de créditos de carbono.

Experiência internacional

No final do ano passado, A Enel X, linha global da companhia dedicada a desenvolver produtos inovadores, tornou-se acionista com participação de 12.5% na Hubeject, *joint venture* de mobilidade elétrica que inclui líderes nos setores de tecnologia, automotivo e serviços públicos. A Hubeject desenvolveu uma plataforma interoperável que permite que motoristas de veículos elétricos carreguem seus carros por meio de uma rede de mais de 200 mil pontos de recarga ao redor do mundo, sem ter que assinar novos contratos além daqueles com os Provedores de Serviço de e-mobility que usem os serviços de eRoaming da Hubeject.

Ao entrar na *joint venture*, a Enel X conseguiu estender a interoperabilidade de sua rede europeia além dos 8 mil pontos de recarga públicos já



Economia na palma da mão

Ver ao final do dia quanto foi o uso do motor elétrico, saber quanto foi a economia de CO₂ para o meio ambiente ou ainda aprender a usar as funções de maneira mais sustentável. Essas e outras funcionalidades acabam de ser lançadas pela Volvo Cars em seu aplicativo Volvo On Call, que trará um diagnóstico muito mais detalhado e preciso sobre como os motoristas utilizam o motor elétrico de seus veículos.

“Assim como um contador de passos ajuda as pessoas a se exercitarem mais, acredito que, oferecer melhor compreensão de padrões de direção, as ajudará a dirigir de maneira mais sustentável”, afirma Björn Annwall, chefe de EMEA da Volvo Cars. “Vemos os híbridos como carros elétricos de meio período, que incentivam mudanças no comportamento das pessoas e ajudam a abrir caminho para uma transição para carros totalmente elétricos”.

disponíveis para seus clientes, com a possibilidade de acessar a rede global da *joint venture*.

A Enel X também trabalhará com a parceria para expandir a rede de carregamento da Hubeject e aprimorar ainda mais suas funcionalidades tecnológicas, com o objetivo de aumentar a penetração da mobilidade elétrica mundialmente. “A parceria com a Hubeject tem sido muito exitosa. Conseguimos expandir a rede de recarga pública na Europa por meio da Hubeject, conectando nosso sistema a redes do Norte da Europa, incluindo empresas alemãs e holandesas, e totalizando mais de 50 mil pontos de recarga”, conta Francisco Scroffa, presidente da Enel X no Brasil.

Sobre ações feitas pela Enel X para fortalecer a penetração global da mobilidade elétrica, o executivo destaca a promoção de soluções de infraestrutura. “A Enel X procura fomentar o mercado, provendo soluções de infraestrutura, gestão e controle para ajudar a transição energética do setor de transportes”, pontua Scroffa.

O executivo também complementa que a empresa possui mais de 50 mil pontos de recarga públicos sob gestão da Enel X no mundo. “Lideramos ações de eletrificação do transporte pesado de passageiros, como o exemplo de Santiago do Chile, e temos parcerias com os maiores players do setor automobilístico, ofertando nossas soluções associadas às principais marcas do setor de veículo elétrico”.

A respeito do mercado brasileiro, Scroffa é otimista em dizer que o futuro da mobilidade elétrica, no Brasil, é promissor. Possuímos uma rede rodoviária extensa com um parque automobilístico enorme. Além disso, o país conta com uma das maiores frotas de ônibus do ocidente e enfrenta os desafios de megacidades, com grande concentração de pessoas, problemas de poluição e trânsito.

Ainda segundo Scroffa, o Brasil também possui uma matriz energética limpa. “Isso acaba por favorecer a eletrificação de veículos leves e pesados, diminuindo a pegada de carbono do setor automotivo, um dos setores que mais contribui para emissão de gases de efeito estufa”, complementa.

Em termos de incentivos para que a mobilidade elétrica ganhe espaço no Brasil, Scrofa traz a importância da questão tributária. “Acreditamos que a discussão tributária para criar uma isonomia com outros modais de transporte é importante, já que muitos carros a combustão têm incentivos fiscais e tributários maiores que o carro elétrico. A divulgação dos benefícios da mobilidade elétrica faz com que o mercado conheça e entenda os enormes benefícios de sua utilização, como menos poluição, mais conforto, menor custo de operação e manutenção, além de menos ruídos e mais segurança”, encerra.

Ponto a ponto

A primeira rede de recarga de veículos elétricos do Brasil terá 10 pontos instalados até o final de 2020.

Os novos eletropostos colocarão a EDP na liderança em postos de carregamento ultrarrápido no Brasil



DAMIÃO FRANCISCO



Francisco Scroffa, presidente da Enel X no Brasil revela a preocupação da empresa em fomentar o mercado

DIVULGAÇÃO

A iniciativa, encabeçada pela EDP, empresa que atua em toda a cadeia de valor do setor elétrico, vai instalar 30 novas estações de recarga ultrarrápida até o final de 2022 cobrindo todo o estado de São Paulo. As marcas Audi, Porsche e Volkswagen são parceiras neste projeto, realizando os testes com os seus veículos para homologação da infraestrutura. As empresas ABB, Electric Mobility Brasil e Siemens serão as fornecedoras das soluções de carregamento.

O empreendimento tem grande importância por incentivar a transição energética do Brasil. Por meio da rede ultrarrápida, o país conseguirá conectar 64 pontos de carregamento que interligam São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória, Curitiba e Florianópolis, formando um corredor de abastecimento de automóveis elétricos com mais de 2.500 quilômetros de extensão. Para isso, o empreendimento receberá investimento total de R\$ 32,9 milhões. Aprovado na chamada pública da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) para o tema Mobilidade Elétrica Eficiente,

este é o primeiro e maior projeto da América do Sul de instalação de carregadores ultrarrápidos (150kW e 350kW).

Os novos eletropostos colocarão a EDP na liderança em postos de carregamento ultrarrápido no Brasil – capazes de reabastecer 80% da bateria de um carro entre 25 e 30 minutos. Serão 29 postos de 150kW (DC) e um posto de 350 kW (DC), e mais 30 equipamentos de 22kW (AC). Assim, cada ponto de recarga terá uma estação ultrarrápida e uma semirrápida. As empresas ABB, Electric Mobility Brasil e Siemens serão as fornecedoras de soluções de recarga. “Sabemos o quanto a mobilidade elétrica tem um papel decisivo globalmente por ajudar a reduzir emissões de carbono e apresentar uma forma mais sustentável de locomoção. Estamos trabalhando para entregar nossos primeiros postos em 2020 e contribuir com o ecossistema de mobilidade ofertando a infraestrutura adequada e soluções inovadoras”, explica Miguel Setas, presidente da EDP no Brasil. ■

HITACHI ABB

HITACHI ABB POWER GRIDS

TORNANDO DESAFIOS EM UM CONJUNTO DE SOLUÇÕES.

POWERING GOOD FOR SUSTAINABLE ENERGY.

Nunca nos intimidamos pelo tamanho de um desafio. Unindo os talentos e experiências de duas companhias líderes do setor, nossa perspectiva única transforma os problemas de energia do mundo em um conjunto de soluções – aproveitando nossas capacidades em energia e digitalização para um futuro mais forte, mais inteligente e ecológico: www.hitachiabb-powergrids.com

MERCADO LIVRE

NOVA LEGISLAÇÃO TORNA-SE UM MARCO PARA O SETOR DE GÁS COM FIM DO MONOPÓLIO DA PETROBRAS, ABERTURA DO MERCADO BRASILEIRO E ESTABILIDADE JURÍDICA



Após ser efetivamente sancionada, a Nova Lei do Gás ou Marco Legal do Gás, como ficou conhecida a PL 6.407/2013 será capaz de promover a abertura do mercado a partir de alterações na regulação do setor. Isso possibilita a atração de investimentos e o aumento da oferta, abrindo assim maior concorrência e estimulando o desenvolvimento do Brasil por meio de preços mais competitivos para extração e transporte do gás natural, considerado o combustível do futuro – mais barato e sustentável.

A Petrobras, por sua vez, vem colaborando com o fim desse monopólio desde 2015, quando iniciou o processo de desinvestimentos de alguns ativos do setor de gás natural, o que representou oportunidade para a revisão do marco legal e regulatório do setor. Em 2019, a Estatal firmou TCC - termo de compromisso com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em que dispunha esforços de cooperação entre o Conselho e Petrobras para execução do desinvestimento na área de gás natural, com foco na abertura deste mercado no Brasil.

Assim, nesta nova fase, a oferta e a comercialização do produto passará a ser efetuada por diversas empresas, o que deve gerar um mercado mais competitivo, com a consequente redução geral dos preços dos produtos da cadeia do gás. Tudo isso beneficiará o cidadão, que poderá comprar o produto mais barato, seja o veicular ou para consumo doméstico, em fogões, aquecedores de chuveiros, lavadoras e secadoras de roupa, ou ainda abastecer sistemas de refrigeração, lareiras, aquecedores de ambiente e até churrasqueiras.

O custo da energia elétrica também poderá cair, uma vez que algumas usinas termoeletricas utilizam o gás natural como combustível. Além dos amplos benefícios para a economia brasileira, há o estímulo ao setor industrial, que utiliza esse tipo de energia, e diversas outras cadeias produtivas, gerando empregos, renda e mais oportunidades para os cidadãos brasileiros. “Teremos um modelo de competição regulada, no lugar do monopólio de fato da Petrobras, mas é importante que a ANP e o Cade tomem medidas para garantir uma concorrência efetiva nesse mercado. “Um monopólio ou oligopólio privado são ainda piores e mais nocivos do que um monopólio estatal”, alerta o advogado Ruy Pereira Camilo Junior, conselheiro da AASP – Associação dos Advogados de São Paulo, mestre e doutor em direito comercial.

Desburocratização

Para o Instituto Brasileiro do Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP), uma das instituições que apoia o projeto, dentre as melhorias promovidas pela nova legislação estarão o estabelecimento de um novo arcabouço legal, garantindo estabilidade jurídica e regulatória; as bases para criação de um mercado com competição na oferta e na comercialização, e a abertura para que grandes consumidores tenham a opção da escolha do seu fornecedor. “Entendemos que o novo marco regulatório traz um ambiente substancialmente mais seguro para investimentos, sob o ponto de vista regulatório. O bom relacionamento e interação das medidas infra legais entre o Governo Federal e os Estados permite que se crie um arcabouço

Haverá uma disputa mais transparente de preços nas fases de distribuição, ampliando o mercado livre para todos os consumidores



Ruy Pereira Camilo Junior, conselheiro da AASP celebra a criação de um modelo de competição realmente regulada

DIVULGAÇÃO

mais seguro para os investidores, na medida que há uma convergência de interesses entre os agentes do mercado”, explica a advogada especializada no setor, Ana Lúcia Gonçalves Soares, sócia gestora da J. Amaral Advogados - Área de Infraestrutura e Energia.

A nova legislação sugere que as empresas precisem apenas de autorização da ANP, em vez de passar por licitação pública para construir essas estruturas. Ana Lúcia explica que o processo de autorização para construção de gasoduto de transporte deverá prever, em determinados casos, um período de contestação no qual outros transportadores poderão manifestar interesse na implantação de gasoduto com mesma finalidade. “Havendo mais de um transportador interessado, a ANP deverá promover processo seletivo público para escolha do projeto mais vantajoso, considerando aspectos técnicos e econômicos”, completa a advogada, que



Ana Lúcia Gonçalves Soares, sócia gestora da J. Amaral Advogados fala sobre o bom momento para atrair novos investimentos

ressalta que a redução dessas burocracias visa tornar o mercado de gás mais atrativo e competitivo. “Esse é um pilar muito importante para o setor de infraestrutura e energia, para a atração de investimentos, democratização do acesso para novos participantes, de modo que haja uma redução da concentração de players históricos, fomentando, nesse sentido, a economia, geração de empregos e desenvolvimento de novos negócios”, destaca.

O advogado Ruy Pereira Camilo Junior explica como a substituição do modelo de concessão pelo de autorização estimula o investimento no país. “Qualquer interessado poderá gastar o necessário para seus estudos preliminares e a elaboração de seu projeto sabendo que poderá vir a implementá-lo, se constatada sua viabilidade. Essa abertura do mercado reduz o risco de corrupção, sempre maior quando há uma barreira de entrada jurídica, que é a necessidade de se sujeitar a uma licitação na disputa por uma concessão. Por outro lado, o Estado poderá focar no que é relevante: o estabelecimento de normas operacionais, ambientais e de segurança, e sua fiscalização”, diz.

Competitividade

A principal crítica hoje do setor produtivo é que a baixa oferta e a falta de concorrência no mercado tornam o preço do combustível brasileiro um dos mais altos do mundo. É importante destacar que a Nova Lei do Gás quer acabar com o monopólio não somente na distribuição, mas em toda cadeia, pois só assim os preços podem vir a ser mais competitivos.

Para Camilo Junior, a exclusividade na produção continuará al-

tamente concentrada na Petrobras, mas o novo marco regulatório cria condições de concorrência nas demais etapas de distribuição. “Rompe-se a concentração vertical do setor, tirando a Petrobras do setor de transporte e distribuição, conforme já havia sido combinado com o Cade, no Termo de Ajustamento de Conduta de 2019. Há um processo de separação das etapas de produção e escoamento do gás que trata a rede de gasodutos como um serviço essencial, ou seja, uma rede que tem de ser neutra e aberta a todos os usuários, evitando-se favorecimento a determinados carregadores ou agentes, e combatendo o conflito de interesses. Com isso, haverá uma disputa mais transparente de preços nas fases de distribuição, ampliando o mercado livre para todos os consumidores. Uma estrutura eficiente e neutra de distribuição também estimula novos projetos de produção, em um círculo virtuoso”, explica.



Petrobras já colabora com o fim desse monopólio desde 2015, quando iniciou o processo de desinvestimentos de alguns ativos do setor de gás natural

Impactos para o futuro

Esse novo marco regulatório surge em um momento de vento a favor para uma ampliação significativa de investimentos no país e a entrada de novos players. “Os campos de gás do pré-sal ampliarão a oferta do produto. Precisamos fazer com que esse gás chegue à indústria e ao

consumidor com preços mais baixos, pois cobram-se no Brasil valores bem superiores aos de outros países. Isso compromete nossa competitividade internacional em indústrias em que o preço do gás é determinante, como a cerâmica e de vidros, comenta o advogado Ruy Pereira Camilo Junior.

A abertura para o capital estrangeiro é outra questão que vai impactar o futuro dos investimentos no país. “Há uma enorme liquidez nos mercados internacionais: bilhões de dólares buscam alguma oportunidade de investimento rentável em um mundo em que os juros são negativos. Criando regras estáveis e mantendo instituições sólidas, o Brasil pode atrair novos agentes e com seu capital. E com isso, reduzir o preço do gás, em favor de nossos empresários e consumidores. É importante enfatizar que os principais defensores do novo marco são justamente os consumidores que sabem que terão gás mais barato. Mas, isso se fará não por uma canetada de alguma autoridade, mas pelo jogo natural das forças de mercado”, finaliza Camilo Junior. ■

Economia

Um levantamento da Confederação Nacional da Indústria (CNI), divulgado em junho, estima que os investimentos no setor industrial altamente dependente da energia provinda do gás tripliquem com a redução pela metade no preço do produto. A estimativa é que passe de US\$ 10 bilhões em 2019 para US\$ 31 bilhões por ano em 2030. Como exemplo, a entidade projeta os impactos econômicos da competitividade do gás nas indústrias química, cerâmica, vidros, alumínio e siderurgia. Esses segmentos consomem 80% da demanda industrial de gás no país. As estimativas, segundo a Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel), são de que a indústria do gás e de produtos associados podem aumentar em R\$ 60 bilhões os investimentos no país, gerando mais de quatro milhões de empregos

RESÍDUOS LUCRATIVOS

GERAÇÃO DE BIOENERGIA SE DESTACA
COMO UM DOS SETORES MAIS
PROMISSORES DO BRASIL

A mistura de gases produzida por decomposição biológica da matéria orgânica, o biogás, ainda corresponde a apenas 1% da matriz energética brasileira. Contudo, esse combustível alternativo tem um enorme potencial. De acordo com a Associação Brasileira do Biogás – ABiogás, o setor iniciou 2020 com um crescimento de 40% na comparação com o ano anterior, totalizando 400 plantas em operação. A produção atual é de aproximadamente 1,6 bilhão de m³/ano.

Alessandro Gardemann, presidente da ABiogás, diz que em cenário de transição energética, com a busca pela maior utilização de energias renováveis, o biogás ainda é uma fonte nova, mas muito promissora. “Este gás tem origem na degradação de matéria orgânica e pode ser utilizado para a produção de energia na forma de eletricidade, calor e combustível, sendo equivalente ao gás natural fóssil. A diferença é que tem origem biológica, com reservas inesgotáveis e contribui para a descarbonização da matriz energética”, explicou.

O maior potencial para a produção de biogás no País está no setor sucroenergético (56,7 milhões de m³/dia), seguido da cadeia da proteína animal (38,9 milhões de m³/dia) e da agropecuária (18,2 milhões de m³/dia), setores extremamente relevantes para a economia nacional. Segundo Gardemann, todo esse potencial seria suficiente para gerar 40% da demanda de energia elétrica ou substituir quase 80% do diesel consumido no Brasil. “Temos um papel de liderança quando falamos em bioenergia, pela disponibilidade de terras para a produção de energia, sem afetar a produção de alimentos e, de forma ainda mais sustentável, com o aproveitamento energético dos resíduos, como é o caso do biogás”, comenta Gardemann.

Na visão do executivo, apesar de toda a incerteza gerada pela pandemia do novo coronavírus, a expectativa da ABiogás para o ano é positiva. “No momento, temos empreendimentos de grande porte em andamento que somam investimentos da ordem de R\$ 700 milhões e diversos outros saindo do papel.”

A termoeletrica de Caieiras
é movida a gás metano
gerado em aterro sanitário
com potência instalada de
29,5 megawatts



Novos projetos

A Raízen, que atua com biocombustíveis, é um exemplo desse movimento. A empresa recebeu, recentemente, autorização para efetuar a comercialização de energia elétrica de sua planta de biogás. A estrutura foi construída há dois anos e tem capacidade de produção de 138 mil megawatts por ano. O objetivo é produzir energia e gás por meio da conversão da torta de filtro e vinhaça, subprodutos da cana-de-açúcar. A escala de geração de energia, de acordo com a empresa, é suficiente para abastecer o município de Guariba, no interior de São Paulo, que tem aproximadamente 39 mil habitantes. É lá que fica a usina da Raízen.

A operação e comercialização ficará a cargo da Raízen Geo Biogás, joint venture entre a Raízen e a Geo Energética, que trabalharam em parceria no desenvolvimento da planta, com capacidade instalada de 21MW.

Com esta autorização, a planta passa a fornecer a energia gerada ao grid, praticamente um ano e meio antes do início do contrato firmado a partir do leilão de 2016, no qual a empresa foi vencedora, fornecendo 96 mil MWh da energia. Já o volume excedente poderá ser negociado no mercado livre.

Segundo Raphaela Gomes, diretora de Biomassa e Renováveis da Raízen, esse movimento é fundamental para aproveitamento máximo dos insumos e desenvolvimento contínuo de novas soluções para o setor. “Com o início desta operação, reforçamos nosso papel na vanguarda da geração de energia ao adotar a torta de filtro e a vinhaça como fonte de produção do biogás, destacando a capacidade da empresa de escalar tecnologias para plantas comerciais, o que significa uma grande inovação para o setor e um grande desafio para a companhia”, explica.

Raphaela Gomes,
diretora de Biomassa e
Renováveis da Raízen



DIVULGAÇÃO

Termelétricas

O Grupo Solvi, que é formado por dezenas de empresas que atuam nas áreas de resíduos urbanos e industriais, engenharia ambiental e energia, tem três usinas termelétricas movidas a biogás, em Salvador, na Bahia, Minas do Leão, no Rio Grande do Sul, e a maior, no município de Caieiras, em São Paulo. Juntas, estas termelétricas geram 55 mil megawatts. Isso significa capacidade de geração de energia para 530 mil habitantes, o que equivale a população da cidade de Londrina, no Paraná, que tem um pouco mais de 500 mil pessoas, por exemplo.

A termoelétrica de Caieiras é movida a gás metano fabricado em aterro sanitário com potência instalada de 29,5 megawatts. Marcelo Camargo, diretor responsável pela usina, destaca que ela é a maior deste tipo do Brasil e uma das maiores da América Latina, tendo consumido investimentos de R\$ 100 milhões para sua instalação. “Sozinha é capaz de fornecer energia para 300 mil habitantes. A Termoverde Caieiras, que está localizada dentro da UVS



DIVULGAÇÃO

Ativo financeiro

Já a Copersucar – que atua na comercialização de açúcar e etanol – concluiu a certificação das suas 34 usinas associadas no programa RenovaBio. Criado em 2017 dentro da Nova Política Nacional de Biocombustíveis, o programa é uma maneira de expandir a produção de biocombustíveis no país e estimular a competição entre as usinas. A iniciativa busca participação dos combustíveis renováveis de forma compatível com o crescimento do mercado. O que se pretende é a implementação de uma política pública que traga previsibilidade ao mercado de biocombustíveis, em coexistência harmônica com os combustíveis fósseis, por meio de um estímulo à constante inovação, que busque a eficiência energética e ambiental de maneira continuada.

No total, as unidades da Copersucar podem gerar até 6 milhões de Créditos de Descarbonização (CBios) por ano, que já são escriturados pelo Banco Santander e estão disponíveis para comercialização no mercado financeiro.

Os créditos de Descarbonização (CBios) são um ativo financeiro negociado em bolsa. É emitido pelo produtor de biocombustível, a partir da comercialização da sua produção (após a emissão da nota fiscal). Os distribuidores de combustíveis cumprirão a meta ao demonstrar a quantidade necessária de CBios em sua propriedade. Outros agentes (pessoas físicas e jurídicas) poderão comprar e vender CBios na bolsa, como forma de gerar maior liquidez a esse mercado.

Ainda de acordo com informações da Copersucar, suas usinas têm potencial para neutralizar mais 6 milhões de toneladas de CO2, na comparação com a produção e uso do combustível fóssil.

Essencis, valoriza e trata o metano captado de cerca de 10 mil toneladas de resíduo orgânico recebido diariamente”, garante.

A usina termelétrica de Minas do Leão, operada pela Biotérmica Energia, gera 60 mil megawatts de energia por ano - o que significa atender 100 mil habitantes. É a primeira termelétrica a biogás de aterro gaúcha. O local recebe 3,5 mil toneladas de resíduos por dia e gera cerca de 6 mil Nm3 de biogás por hora, 24 horas por dia. Já a termelétrica de Salvador, está instalada no complexo da UVS Baltre e é o primeiro empreendimento do gênero localizado no Nordeste. São 19 motogeradores de 1.059 kw e uma linha de transmissão de energia de 7,8 quilômetros que faz a sua interligação ao sistema elétrico nacional. Ela tem capacidade para o abastecimento de um município de até 200 mil habitantes.

Segundo o diretor da termoelétrica de Caieiras, energia renovável tem apelo ambiental bastante expressivo e por isso muitas empresas buscam essa alternativa. “Ainda existem poucas dessas no Brasil. Além disso, há outras vantagens como possibilidade de realizar contratos mais curtos, pagar apenas pelo consumo realmente utilizado, preço definido e ausência do custo de distribuição”, avalia. ■

UM NOVO CAPÍTULO

PROGRAMA NUCLEAR
BRASILEIRO VOLTA À PAUTA
PELO PLANO NACIONAL DE
ENERGIA 2050, QUE ESTÁ EM
CONSULTA PÚBLICA

A té o dia 13 de outubro está aberta a consulta pública à Minuta do Relatório do Plano Nacional de Energia 2050, elaborado pela Empresa de Pesquisa Energética (EPE) a partir de diretrizes do Ministério de Minas e Energia (MME), e que também será levado à apreciação do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE).

O documento indica os caminhos para desenvolver e diversificar a matriz energética brasileira, tendo como premissa o aumento da demanda e do consumo de energia elétrica, que devem crescer, respectivamente, 2,5 e 3,3 vezes, até 2050, em comparação a 2015. Além disso, leva em consi-

deração o compromisso de reduzir a emissão dos Gases de Efeito Estufa (GEE), assumido pelo País no Protocolo de Paris: ter a participação de 45% de energias renováveis em sua matriz energética até 2030.

“Muitos países, incluindo o Brasil, estão dando mais atenção à proteção ambiental e ampliando o uso de energia de fontes renováveis - eólica, solar e hídrica. No entanto, estas fontes não podem atender plenamente às necessidades de eletricidade das pessoas e garantir seu fornecimento ininterrupto. Por isso, está se desenvolvendo ativamente o conceito de ‘quadrado verde’, que consiste no desenvolvimento do setor

de energia com base nas fontes livres de carbono, com o uso das quatro fontes de energia limpa, incluindo a nuclear”, contextualiza o presidente da Rosatom, Ivan Dybov.

Com experiência mundial na implementação de projetos complexos de infraestrutura, a Rosatom combina os ativos em gama ampla, incluindo criação do projeto, construção, operação e desativação de usinas nucleares, mineração processamento e enriquecimento de urânio, fornecimento de combustível nuclear,

armazenamento, transporte e processamento (reciclagem) seguro de combustível usado, além da fabricação de produtos isotópicos para as necessidades da medicina nuclear, pesquisa científica, ciência de materiais e produção de produtos digitais.

Mais capacidade

Conforme explica o Chefe do Departamento de Desenvolvi-

mento de Novos Empreendimentos da Eletronuclear, Marcelo Gomes, “o PNE é mais voltado em como a matriz elétrica brasileira vai evoluir até 2050. É um cardápio de fontes. Cada uma com características e atributos especiais”. Subsidiária da Eletrobras criada em 1997 para operar e construir usinas term nucleares no

Brasil, a Eletronuclear aponta que “as hidrelétricas continuarão sendo predominantes, mas, nas próximas décadas, devem alcançar o limite de seu potencial. As demais renováveis terão papel relevante nessa expansão. Porém, são complementares, por

Vista área da Central Nuclear de Angra

serem intermitentes e, consequentemente, não despacháveis, operando com fatores limitados de capacidade. Para garantir segurança energética, a matriz elétrica brasileira precisa contar com energia firme, que opere na base do sistema. Além das hidrelétricas, apenas as térmicas – com destaque para gás natural e nuclear – são capazes de atender esse requisito”.

Além disso, o Brasil é a sétima maior reserva mundial de urânio, com 309 mil toneladas em apenas 30% do território prospectado. “Isso é mais que suficiente para abastecer as usinas por mais de 100 anos, já que as novas vão funcionar com uma vida útil acima disso”, acrescenta o presidente da Associação Brasileira para o Desenvolvimento de Atividades Nucleares (Abdan), Celso Cunha.

Atualmente, há duas usinas nucleares em operação no território nacional - Angra 1 e Angra 2, ambas no Rio de Janeiro, que somam quase 2 GW de potência instalada, sendo responsável pela geração de cerca de 40% da energia consumida no estado do Rio e em torno de 3% do consumo do País. E uma terceira usina - Angra 3 - está com a construção paralisada desde meados de 2015, com previsão de retomada em outubro deste ano e início de operação previsto para 2026.

Considerando esse cenário, somente o Brasil, Estados Unidos e Rússia dominam três pilares fundamentais da energia nuclear: recursos tecnológicos, reserva de urânio e usina com experiência operacional.

Investimentos

Pelos cálculos da Abdan, para se chegar ao volume estimado no PNE serão necessárias cerca de oito

usinas, o que demandaria um investimento médio de US\$ 50 bilhões, ou seja, cerca de R\$ 10 bilhões por ano, o que pressupõe a necessidade de participação da iniciativa privada. No entanto, as usinas de geração nucleares do Brasil é monopólio da união. Segundo Gomes, “existem outras iniciativas em andamento, em termos de emenda constitucional, mas no momento não há nada muito concreto”. Para isso, Cunha destaca a necessidade de decidir o modelo econômico a ser adotado. “Se for manter o formato em que o Estado é o sócio majoritário, tem que fechar essa cota econômica”, explica ele, destacando o apetite da iniciativa privada.

O posicionamento da Rosatom corrobora com Cunha. “Como uma corporação internacional com negócios diversificados, estamos prontos para compartilhar produtos e tecnologias para contribuir para o desenvolvimento do setor energético do País. Atualmente, várias opções para implementar esses planos estão sendo estudadas, inclusive introdução de alterações na legislação e possível liberalização do setor e envolvimento de empresas independentes, nacionais ou não, na realização de uma série de projetos. Mediante a formulação de novas regras do jogo e planos para o médio prazo, o Brasil poderia solu-

Para o presidente da Rosatom, Ivan Dybov, a formulação de novas regras e planos para o médio prazo ajudará a solucionar uma série de problemas sobre a implantação de projetos nucleares



DIVULGAÇÃO

cionar uma série de questões e acelerar o desenvolvimento do setor”, observa Dybov.

A Framatone é outro exemplo. A empresa é fornecedora da tecnologia e engenharia para construção de usinas, com reatores em construção no Reino Unido e plantas em operação na China, França e Finlândia, além de fornecer tecnologia para Angra 2 e Angra 3, a partir do acordo nuclear entre Brasil e Alemanha firmado na década de 1970. “O próprio plano menciona que uma coisa que precisa ser feita em um tempo curto é a flexibilização do monopólio estatal para que isso permita investimentos externos. Todos os programas nucleares bem-sucedidos no mundo têm investimento privado, com participação forte do Estado”, observa Andre Luiz Salgado, diretor da Framatome para América do Sul.

Paralelamente, os custos, assim como o tempo de construção, devem ser otimizados na medida em que se consegue gerar uma produção em escala. “O modelo de hoje é ter

USP cria curso de engenharia nuclear

Com o desenvolvimento do programa nuclear será necessária mais mão de obra. No Brasil, apenas um curso, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), é responsável por essa formação. A partir do próximo ano, a Universidade de São Paulo (USP) passa a fazer parte desse processo com o curso de engenharia nuclear, vinculado à estrutura já existente de engenharia metalúrgica e

de matérias. Do primeiro ao terceiro ano, os alunos fazem parte do núcleo comum de materiais. Depois, eles podem optar por uma das 10 vagas do curso de engenharia nuclear.

“Na década de 1970, boa parte do acordo entre Brasil e Alemanha incluía enviar pesquisadores brasileiros para fazer doutorado em engenharia nuclear na Alemanha. Quem opera hoje nesse setor no Brasil teve

sua formação vinculada a esse acordo. Mas não houve continuidade no processo. As atividades nucleares se desenvolveram, mas a nossa capacidade de formação profissional desapareceu”, contextualiza Cláudio Geraldo Schön, coordenador dos cursos de Engenharia Metalúrgica e de Materiais da Escola Politécnica da USP, destacando a amplitude de atuação no setor.

duas plantas iguais, com defasagem de 18 a 24 meses entre uma e outra, de tal forma que as decisões, fabricações dos equipamentos e todo o processo sejam feitos de forma sequenciada. No mundo, o processo vem sendo feito em duas ou quatro plantas”, destaca Salgado. “É um projeto de longo prazo de qualquer forma. O tempo de construção é de 5 a 6 anos no mundo. Mas é uma indústria ativa, com muitas usinas

em construção nos Estados Unidos, Inglaterra, Europa Oriental, Ásia e China. Experiências internacionais que estão se acumulando”, acrescenta Gomes. Esse cenário também viabiliza o desenvolvimento do mercado como um todo.

Localização

Paralelamente à decisão sobre o modelo econômico a ser adotado, um passo fundamental é a definição dos locais. A Eletronuclear já fez um estudo em parceria com a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) buscando identificar pontos tecnicamente adequados para esse

tipo de usina. Foram mapeadas 40 grandes áreas, das quais oito foram pré-selecionadas. O próximo passo é definir efetivamente em quais locais serão implantadas as novas usinas. “Trata-se de uma decisão de Governo com base nos estudos de expansão do sistema. É um ponto que precisamos definir porque o processo de desenvolvimento, preparo e estudo dessas áreas é muito longo”, avalia Gomes. “A discussão está agora na execução. Precisamos realizar esse estudo de localidade para fechar logo isso e dar continuidade à discussão”, concorda Cunha.

Para o presidente da Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel), Reginaldo Medeiros, o programa nuclear se mobiliza apenas dentro de um projeto grande. “O tema se dá em um contexto de política pública. Do ponto de vista do mercado, há fontes mais baratas e muito interessantes para o País, como as eólica e solar e o potencial enorme de pequenas centrais hidrelétricas (PCH) a explorar”. ■



DIVULGAÇÃO

Chefe do Departamento de Desenvolvimento de Novos Empreendimentos da Eletronuclear, Marcelo Gomes garante que próximo passo é definir efetivamente em quais locais serão implantadas as novas usinas

8º FÓRUM LIDE DE ENERGIA

PRESIDENTE DA ELETROBRAS AFIRMA QUE SISTEMA ELÉTRICO INSPIRA A RETOMADA DA INFRAESTRUTURA NO BRASIL

O 8º Fórum LIDE de Energia reuniu virtualmente o presidente da Eletrobras, Wilson Ferreira Junior, a presidente do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), Clarissa Lins, o secretário de Infraestrutura e Meio Ambiente do Estado de São Paulo, Marcos Penido, e o engenheiro Décio Oddone, no dia 24 de agosto. Os expositores debateram sobre a eficiência de gestão do setor.

A transmissão ao vivo e interativa ocorreu em virtude da pandemia da Covid-19, em medidas alinhadas às recomendações da Organização Mundial da Saúde (OMS) e de autoridades sanitárias brasileiras, respeitando o isolamento social. A *live* foi mediada pelo chairman do LIDE, Luiz Fernando Furlan, pelo presidente do LIDE Energia, Roberto Giannetti da Fonseca, e do diretor-executivo do Grupo Doria, João Doria Neto.

O presidente da Eletrobras abriu o evento defendendo o setor como elemento fundamental para o crescimento do país. “O sistema elétrico é um dos agentes que inspiram a retomada da infraestrutura, pois ele é calcado em política e regulamentação muito sólida, e constituiu os órgãos que viabilizam o processo de cres-

cimento de forma harmônica. Temos grande oportunidade para este mercado”.

O executivo da estatal defendeu investimentos em alternativas ao lembrar que o Brasil tem o maior setor elétrico do mundo. “Angra 1 e 2 ficaram entre as 10 usinas mais disponíveis do sistema nuclear mundial. Isso demonstra que é uma energia importante para o sistema nacional. E o benefício que a Angra 3 trará para a produção de energia é grande, além de ter uma das plantas mais modernas do mundo”.

Transição

Os participantes do primeiro painel debateram sobre as energias renováveis. O secretário de Infraestrutura e Meio Ambiente do Estado de São Paulo, Marcos Penido, falou sobre transição energética na estrutura pública. “Poucas pessoas sabem, mas as plantas de projetos do CDHU em São Paulo já contam com painéis fotovoltaicos solares com medidores de consumo. Temos de ser produtivos para ampliar esse consumo”.

Penido também se mostrou favorável à transição da matriz energética de modo a colaborar diretamente em todos os setores da sociedade.



“O Biogás pode ser aproveitado nos veículos e ser transformado em energia. Temos um projeto, em parceria com a Raízen, que já está produzindo 21 megawatts e mostra a viabilidade da vinhaça, subproduto da cana-de-açúcar, para gerar energia”, contou.

O vice-presidente Executivo de Logística, Distribuição e Energias Renováveis da Raízen, Antônio Simões, disse ser urgente a disseminação de outras fontes de energias. “Temos de falar sobre transição energética e retomada verde, sobre investimento em projetos com emissão de carbono mais sustentáveis. É um desafio para o Brasil crescer nessa área de energia e criação de um mercado competitivo”, ponderou.

Para o executivo, é importante envolver diversas camadas da sociedade de modo que haja aceitação e incorporação de novos processos.

“Estamos desenvolvendo uma série de projetos com um conceito amplo de economia circular, para termos a melhor utilização da biomassa, a criação de um mercado competitivo e o oferecimento de um produto completo para o consumidor brasileiro. Temos um desafio enorme e queremos liderar esse processo”, afirmou.

No mesmo contexto, o CEO da WDC, Vanderlei Rigatieri, disse ser indispensável utilizar o setor de maneira pró-ativa para encontrar soluções e otimizar recursos. “A tecnologia tem que melhorar a qualidade de vida das pessoas. E gostamos de descomplicar essas inovações. Estamos focados na geração distribuída, no compromisso com a eficiência energética, e no conceito de incentivar o consumo inteligente de energias”.

Diversificação

O segundo painel tratou sobre o panorama do setor de óleo e gás. A presidente do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), Clarissa Lins, acredita no desenvolvimento deste segmento. “Já estamos no momento de votar o Projeto de Lei 6.407/13 para o desenvolvimento do setor de O&G no Brasil. Isso atrairá investimentos e trará a possibilidade de diversificação de gás, pois poderemos falar com um mercado mais competitivo.

Segundo ela, o setor de óleo e gás se manteve ativo durante a crise provocada pela pandemia por equilibrar o envio de produtos ao exterior. “O Brasil, até agora, amenizou o impacto da crise na produção de petróleo com o aumento da exportação de óleo bruto, principalmente para a China. Apesar da pandemia, a importação de petróleo pelo mercado chinês aumentou 10%”, explicou.

O engenheiro Décio Oddone, ex-diretor da Agência Nacional do Petróleo (ANP), acredita ser indispensável a discussão que permita a distribuição de energia a todos os brasileiros. “Temos que ter a universalização da eletricidade. E segundo análises, no Brasil, vamos ver a competição entre combustíveis em um futuro próximo. Devemos ter também um grid mais inteligente, hidrogênio, e mais carros elétricos”, citou. ■



CENTROS DE INTELIGÊNCIA

CONECTIVIDADE, INVESTIMENTOS EM SUSTENTABILIDADE E RENOVAÇÃO DA INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTE E DE ENERGIA DEFINEM AS CIDADES DO FUTURO

Em busca de melhor qualidade de vida nos centros urbanos, as cidades têm alterado conceitos ligados ao planejamento da ocupação de seus espaços e utilização de seus serviços. Para isso, cada vez mais, contam com o apoio de inovações tecnológicas nas mais diferentes áreas. Mas, afinal, o que torna uma cidade inteligente? As *smart cities* fomentam o desenvolvimento de soluções estratégicas com foco na vida da população que nelas vivem, apoiadas sempre em modelos inovadores e sustentáveis.

Atentas ao momento, muitas empresas têm canalizado suas ações para contribuir com este processo. A Pumatronix, companhia brasileira de alta tecnologia que fabrica e desenvolve soluções para ITS (*Intelligent Transportation*

Systems) por exemplo, aposta em soluções inteligentes para gestão do trânsito.

Entre os desenvolvimentos da empresa, o diretor de inovação Ricardo Anselmo Andriani cita a sincronização dos semáforos como um importante avanço. “Outras soluções para a mobilidade urbana são as câmeras para a contagem de veículos e estatísticas de tráfego. Há também sistemas que fazem uso da inteligência para recuperar carros roubados ou que estejam irregulares. Algumas cidades já possuem esse cerco ou muralha digital, um meio inteligente e eficaz para a polícia”, conta.

Novas opções

De acordo com estudo da Kantar, nos próximos anos, a multimodalidade e veículos autônomos, juntamente com o envelhecimento da população global, reduzirão a necessidade de posse de carro. Esse declínio será compensado pelo aumento do uso de transporte público, ciclismo e caminhada, à medida que os cidadãos mudam para maneiras mais ecológicas de viajar.

Atualmente, a cidade de São Paulo possui 40% das viagens cobertas pelo transporte público, mas para Luciana Pepe, porta-voz da Kantar e especialista no tema, o número não representa necessariamente um benefício para população. “As pessoas precisam mudar a maneira de pensar, abraçar também as novas formas de mobilidade e necessitam acreditar

que isso é possível tanto em termos tecnológicos quanto em confiança de que a cidade tem capacidade de fazer essas transformações”, explica.

Segundo Luciana, promover e investir em tecnologia para mobilidade urbana será fundamental para facilitar a transição para soluções de transporte mais inteligentes e sustentáveis nos próximos 10 anos. “Esse momento de crise e isolamento é uma boa oportunidade para governos e empresas repensarem a relação com os meios de transporte”, acredita.

Mais energia

No Brasil, as cidades de Campinas, São Paulo, Curitiba e Brasília têm se destacado dentro do conceito de cidades inteligentes. Os bons exemplos têm impulsionado a iniciativa de diversas empresas do setor de energia como um fator vital de desenvolvimento de seus negócios nas cidades na qual atuam. A Copel – Companhia Paranaense de Energia, marcou sua participação no Smart City Expo Curitiba, realizado em 2019, trazendo um pouco das cidades inteligentes para dentro da realidade do consumidor. Com um estande que simulava as características de uma residência com geração distribuída de energia e apresentando resultados já percebidos com a implantação



ANTONIO PINHEIRO

Márcia Massotti, diretora de Sustentabilidade da Enel: inovação para manter a liderança no setor

da primeira cidade 100% inteligente do país, a Companhia antecipou o futuro da energia e mostrou os benefícios da integração das redes elétricas e de comunicação das cidades.

O case apresentado pela companhia durante o congresso do Smart City Expo foi o da cidade de Ipiranga, interior do Paraná, que entre outras inovações, destacou a medição de consumo, totalmente automática e a distância, e a possibilidade de religar consumidores cortados por inadimplência. “Nas cidades do futuro, inova-

doras, a integração vai do acompanhamento do consumo de energia em casa à prestação de serviços por parte dos entes públicos. A eletricidade é parte intrínseca desse processo, e a Copel tem investido significativamente nas smart cities”, informa o presidente da Copel, Daniel Pimentel Slaviero.

Também em 2019, a Enel Distribuição São Paulo lançou o Urban Futurability, localizado na região sul da capital paulista. O projeto é o maior laboratório de inovação da rede elétrica, com mais de 40 iniciativas de digitalização de rede inéditas na América do Sul. A ação contempla a instalação de aproximadamente 4900 sensores que coletarão dados sobre as condições da rede local. A tecnologia permitirá acesso remoto e em tempo real, melhorando a operação da empresa e a qualidade de serviço para os clientes da região. Em outra etapa, está prevista a incorporação de soluções de mobilidade elétrica, mobiliário urbano conectado e de iluminação inteligente da Enel X.

“Nosso propósito é crescer de forma sustentável e impulsionando a inovação como maior grupo privado do setor elétrico brasileiro. Reforçamos nossa liderança em renováveis na América do Sul, com plantas eólicas e solares, avançamos no cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e fomos reconhecidos pela Rede Brasil do Pacto Global da ONU com os projetos Enel Compartilha Empreendedorismo e Enel Compartilha Infraestrutura”, enumera Márcia Massotti, diretora de Sustentabilidade da Enel no Brasil.

Mercado iluminado

Os parques municipais de iluminação pública em todo o Brasil contam com mais de 18 milhões de pontos de luz e representam, segundo estimativas, 4% do consumo total da energia elétrica no país. Em grande parte dos municípios, esses gastos são o segundo maior item orçamentário das prefeituras, perdendo apenas para a folha de pagamentos. No entanto, as inovações tecnológicas recentes possibilitam melhorias. O uso de lâmpadas de LED nos postes, combinado

com sistemas de gestão e controle inteligentes, por exemplo, poderia reduzir em até 65% o consumo de energia dos sistemas de iluminação pública, de acordo com estudos feitos no âmbito do Fundo de Apoio à Estruturação e ao Desenvolvimento de Projetos de Concessão e Parcerias Público-Privadas (FEP).

Estima-se que o mercado de PPPs de Iluminação Pública seja superior a R\$ 9 bilhões por ano, conforme a consultoria Radar PPP. “O Ministério do Desenvolvimento Regional avalia que a modernização desses parques, por meio de parcerias público-privadas, terá reflexos positivos na área de segurança pública, além de valorizar os espaços urbanos, estimular o comércio e os serviços em atividades noturnas como bares, restaurantes e turismo. Também deverá promover economia para os cofres das prefeituras”, destaca o ministro do Desenvolvimento Regional, Rogério Marinho. ■



VALTER CAMPANATO / AGRASIL

“A modernização desses parques, por meio de parcerias público-privadas, terá reflexos positivos na área de segurança pública, além de valorizar os espaços urbanos, estimular o comércio e os serviços”

Rogério Marinho, ministro do Desenvolvimento Regional

EMPRESAS E COMUNIDADES

Para as empresas não basta mais focar apenas em gerar lucros e criar valor para os acionistas, elas também precisam mostrar que estão fazendo a diferença para suas comunidades. “As companhias têm percebido que podem sofrer críticas de consumidores, danos de reputação e ações legais ou regulatórias se não se lidarem adequadamente com a mudança climática. Isso deve ser feito no nível da estratégia do negócio, incluindo nas operações e oferta de produtos”, afirma

Chris Bonnet, Diretor de Serviços ESG da Allianz Global Corporate & Specialty.

Ainda de acordo com Bonnet, empresas que adotarem posturas mais sustentáveis nas cidades só terão a ganhar maior respeitabilidade. “As empresas que estão alavancando o aspecto sustentável dos produtos existentes e adotando um compromisso de pesquisa e desenvolvimento de programas de reciclagem ou eliminação de resíduos, serão beneficiadas em termos de recursos e reputação”, complementa o diretor.



DIVULGAÇÃO

LAR DOCE LAR

PEQUENAS
REFORMAS E A
COMPRA DE ITENS
PARA CASA
ALAVANCAM AS
VENDAS DOS
HOME CENTERS E
IMPULSIONAM
OMNISCANALIDADE
NO SETOR



123RF

A queda de 25,3% no varejo total no Brasil, índice calculado entre março e agosto, foi amenizada graças ao setor de materiais de construção, que segundo pesquisa da Cielo, apresentou crescimento de 6,7%, no mesmo período. “Começamos a ver um salto nas vendas no final de maio e meados de junho, com o aumento no número de reformas residenciais. Estando em casa, as pessoas começaram a investir em pequenas melhorias e, querendo ou não, tinham a possibilidade de acompanhar a obra de perto. As vendas de revestimentos, metal, louças, começaram a crescer, gerando impacto significativo”, explica Marcelo Roffe, diretor geral da C&C.

Roffe pontuou que a vantagem de trabalhar os dois segmentos, tanto casa como construção, garante boa posição no mercado, flexibilizando a operação. Assim, quando tendências como a do *home centric*, ou seja, a casa como centro de lazer, trabalho e estudo surgem, é possível atender a demanda sem perder o timing.

A Telhanorte foi outro grande player que sinalizou ter fechado o mês de julho com recorde para o período, com crescimento quase 25% superior ao do ano passado, acompanhando o movimento de aumento gradativo desde maio. “O setor de material de construção, como um todo, tem se beneficiado pelo *home centric*, em que as pessoas fazem tudo de casa. Mas acreditamos que, somado a essa tendência de a casa passar a ter uma atenção maior, esses bons

“Estando em casa, as pessoas começaram a investir em pequenas melhorias e, querendo ou não, tinham a possibilidade de acompanhar a obra de perto”

Marcelo Roffe, diretor geral da C&C

Pioneiros na venda on-line, clientes da C&C podem comprar virtualmente e retirar na loja



FOTOS: DIVULGAÇÃO



JEAN CABRAL

resultados que tivemos são fruto das diversas iniciativas colocadas em prática desde o início da pandemia, o que nos aproximou ainda mais dos clientes”, detalha Juliano Ohta, CEO da Telhanorte Tumelero.

Um papel importante na injeção de capital nos home centers foi a liberação do auxílio emergencial concedido pela Caixa Econômica Federal. “A partir de maio, notamos a retomada e até início de obras e, como consequência, a busca por materiais básicos, como cimento e argamassa, que remetem à autoconstrução, além de acabamentos, como metais e pisos. Apontamos o auxílio emergencial como um fator importante que impulsionou consideravelmente as vendas do setor”, enfatiza Ohta.

Outra estratégia fundamental, adotada em tempos de isolamento, é a proximidade. Em uma realidade onde o deslocamento importa, trazer o negócio para o bairro, o famoso comércio local, faz diferença. “Uma proposta

que pretendemos materializar a curto e médio prazo é investir ainda mais no conceito de lojas de bairro, o nosso home center de vizinhança”, menciona o CEO da Telhanorte.

Serviços e multicanalidade

Entendendo que a casa, além do novo local de trabalho e estudo, é o ambiente do entretenimento, esporte e lazer, os home centers ampliaram a gama de serviços, para atender o desejo de transformar o lar em um lugar mais aconchegante e personalizado. A fidelização também foi trabalhada nesse período, já que com a mudança de comportamento desse cliente, veio a procura por um atendimento sem ruídos e com novas experiências. “Desenvolvemos a migração do Projete-se, que já era oferecido nas lojas físicas, para o campo digital. Esse serviço permite a criação e visualização de uma planta em 3D do ambiente que eles desejam construir ou reformar, com o auxílio direto de

Tendência do varejo, Telhanorte investe no omnicanal para eliminar as barreiras entre o mundo on-line e físico

Economia compartilhada

A Loja da LEROY MERLIN localizada no Shopping Lar Center, em São Paulo, criou um serviço de locação de ferramentas e equipamentos que visa ajudar os clientes em período de pandemia a economizar recursos. O serviço já está disponível na loja e permite a locação de mais de 30 itens como extensões, escadas, furadeiras, serra circular, martelo, lavadoras de alta pressão, extratora de tecido, scanner de parede entre outros. O novo serviço foi idealizado para hobbistas e adeptos do ‘Faça Você Mesmo’.

O compartilhamento de produtos e serviços tem ganhado cada vez mais espaço. De acordo com uma pesquisa realizada em 2019 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em todas as capitais brasileiras, 79% dos entrevistados acreditam que o compartilhamento de bens torna a vida mais fácil e funcional e 68% acreditam que em dois anos estejam participando efetivamente do consumo colaborativo.



DIVULGAÇÃO

especificadores e projetistas. O Ajuda Ao Vivo, outro serviço lançado durante esse período, visa auxiliar nossos clientes a fazer pequenos reparos, instalações e pintura com o apoio de um profissional por meio de vídeo chamada. Todos esses serviços são gratuitos”, reforça Juliano Ohta.

O perfil do consumidor também mudou na hora da compra. Inseguros com o vazamento de dados bancários e não acostumados com as compras on-line, muitos aderiram ao e-commerce, justamente pela falta de alternativa. De acordo com a pesquisa realizada pelo Movimento Compre & Confie em parceria com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o e-commerce brasileiro faturou 56,8% a mais nos cinco primeiros meses de 2020 em comparação com igual período do ano passado. Os dados demonstram que mesmo com a queda do tíquete médio em 5,4%, de R\$ 420,78 para R\$ 398,03, o aumento do faturamento foi possível porque houve crescimento de 65,7% no número de pedidos, de 63,4 milhões para 105,06 milhões.

As demais categorias que impactam nessa tendência de *home centric* que são os eletrônicos, esporte e lazer, telefonia, eletrodomésticos e informática, também seguiram com alta de 68,4%, 66,8%, 52,2%, 51% e 46,7%, respectivamente.

Tendência do varejo, o omnicanal elimina as barreiras entre o mundo on-line e físico, disponibilizando aos clientes os diferentes canais de venda. Uma constante dos home centers nesses tempos de isolamento, ainda mais no início de março, quando encontraram-se com as portas fechadas, as vendas nos multicanais foram responsáveis por essa recuperação. Destaques para as vendas por WhatsApp, adoção do sistema drive-thru, telefone e vídeo chamada. Todas essas estratégias foram usadas para que o segmento não deixasse de se movimentar. Com a flexibilização, opções de retirada em lojas físicas ou centros de distribuição, mesmo nas compras on-line, seguem firme e forte. “Somos uma das pioneiras em venda on-line, desde 2001. Damos a possibilidade para o cliente comprar virtualmente e retirar na loja, no sistema drive-thru ou no centro de logística. Atualmente estamos investindo em contratação para ampliar essa estrutura”, explica Roffe, da C&C. ■



NO CORAÇÃO DO DESERTO

CAMP SARIKA BY AMANGIRI ABRE SUAS PORTAS PARA HÓSPEDES QUE BUSCAM MOMENTOS DE INTROSPECÇÃO, ESCAPISMO E AVENTURA



O acampamento de luxo está cercado por 600 hectares de natureza selvagem no coração do deserto de Utah

Cercado por 600 hectares de natureza selvagem em pleno deserto de Utah, nos Estados Unidos, o Camp Sarika by Amangiri mantém excelente infraestrutura com apenas dez grandes tendas de luxo, cada uma com seu próprio deck ao ar livre e piscina privativa. É praticamente um refúgio sereno e atemporal, um santuário remoto e sintonizado com o meio ambiente. Bem próximo de seu icônico resort irmão, Amangiri, os hóspedes podem desfrutar de acesso total às suas instalações.

As tendas são posicionadas de maneira intuitiva para proporcionar o máximo isolamento e vistas livres de obstáculos, enquanto ainda permitem fácil acesso ao pavilhão principal do acampamento que possui duas suítes de spa, restaurante, terraço, piscina e jacuzzi.

Derivando seu nome da palavra em sânscrito para “espaço aberto” e “céu”, o Camp Sarika by Amangiri oferece experiência selvagem, mas em absoluto conforto, revelando as paisagens de Utah e aspectos intrigantes da cultura nativa norte-americana a cada passo. A abundância de espaço ao redor do acampamento se reflete em seu design, tornando o empreendimento um destino ideal para pequenos grupos ou famílias que buscam uma visão exclusiva do destino.



FOTOS: DIVULGAÇÃO / JOE FLETCHER



Decoração

Sustentabilidade é um ponto forte. Equilibram-se forma e função, as tendas se inclinam em direção às formações de arenito e são cobertas com tetos de lona macia – tecida com garrafas plásticas recicladas. Cada pavilhão de tenda conta com área de estar, sala de jantar e bar. Os cinco pavilhões com tendas de um quarto cobrem 175 metros quadrados, enquanto os cinco pavilhões com tendas de dois quartos cobrem 262 metros quadrados.

A decoração interior de cada pavilhão inclui móveis de nogueira e couro, além de cabeceiras de madeira gravadas que ecoam os arredores do acampamento. Os materiais naturais refletem a superfície ondulante e transformadora de luz do deserto. Enquanto isso, o espaço exterior de cada pavilhão cativa com fogueiras e telescópios que incentivam ainda mais a imersão na natureza e no exterior.



RELAXAMENTO

O Camp Sarika permite que os hóspedes colham os benefícios de se conectar com a natureza com todas as conveniências e luxos disponíveis. As duas salas de tratamento de spa oferecem extenso menu de terapias inspiradas nas práticas tradicionais de bem-estar navajo (povo indígena da América do Norte).



EXPERIÊNCIAS

Cercado por inúmeros monumentos nacionais, a Reserva Navajo Nation e cinco parques nacionais, incluindo Zion, Grand Canyon e Bryce, o Camp Sarika está bem localizado para explorar as atrações naturais e culturais da região. Organiza passeios particulares de avião, helicóptero ou balão para revelar a beleza e a verdadeira escala da região vista do ar.

Gastronomia

Com o chef Anthony Marazita no comando, o restaurante serve pratos inovadores com foco na culinária do sudoeste nativo norte-americano. O cardápio muda diariamente, incorporando os produtos locais mais frescos, além de atender vegetarianos e veganos. Os hóspedes podem fazer as refeições nos espaços interiores ou ao ar livre.

O restaurante serve café da manhã à la carte, com pratos como ovos de Mequite Eggs Benedict com truta rubi de Utah defumada. Os destaques culinários do almoço e do jantar incluem salmão escocês grelhado, confit de pato e um hambúrguer de feijão preto. O chá da tarde é servido diariamente. ■

A abundância de espaço ao redor do acampamento se reflete totalmente em seu design interno e externo

Diárias: US\$ 3.500 - consulta realizada para julho de 2020, acomodação One-Bedroom Mesa Pavilion para duas pessoas incluindo café da manhã, almoço e jantar. Mais informações: www.aman.com (valores sujeitos a período, disponibilidade e confirmação).

Localização: 1 Kayenta Road, Canyon Point Utah. 84741-0285, Estados Unidos

Como chegar: Ao chegar em Los Angeles, Salt Lake City ou Las Vegas é possível fazer o trajeto (2,5 a 4,5 horas) de carro ou transfer do hotel (consultar disponibilidade e custos). Jatos particulares podem ser reservados por meio do parceiro do resort a RYL Jets. Para mais informações: amangiri@ryljets.com ou ligue para +1.310.684.3192

UM ESTILO DE VIDA

SUV MAIS LUXUOSO E TECNOLÓGICO DA MITSUBISHI, PAJERO SPORT 2021 APRESENTA VISUAL ATUALIZADO E COM DIFERENCIAIS DE SEGURANÇA

Carro perfeito para viagens em família, com capacidade para até sete passageiros, que reúne o que existe de melhor em tecnologia e capacidade 4x4. Essa é a proposta da linha 2021 do Pajero Sport, um dos mais importantes modelos já produzidos pela Mitsubishi Motors e que apresenta design exterior atualizado e níveis ainda maiores de conforto e conectividade.

O sistema Remote Control, desenvolvido pela montadora, permite conexão do smartphone ao veículo e execução de diversas funções à distância, como acionar a abertura da tampa elétrica do porta-malas, verificar a abertura dos vidros, trancar as portas ou acender os faróis de LED. A tecnologia ainda envia avisos importantes sobre o veículo diretamente para o smartphone ou smartwatch do cliente.



Por fora, as mudanças em relação à linha anterior começam na parte traseira do modelo, cujas lanternas em LED foram redesenhadas e estão localizadas acima do também redesenhado para-choque. Na parte superior, o Pajero Sport passou a ser equipado com um aerofólio totalmente renovado, além de antena tipo tubarão.

Motor e câmbio

As versões disponíveis, HPE-S e HPE, são equipadas com moderno motor MIVEC 2.4L turbo diesel, em alumínio, com 190cv e 43,9 kgf.m de torque. São 16 válvulas, DOHC, DI-D com turbocompressor e injeção direta, que se traduz em excelente eficiência energética com aceleração vigorosa e todo torque disponível a baixas rotações do motor.

O sistema de transmissão automático de oito velocidades proporciona extremo conforto em velocidade de

cruzeiro, com baixa rotação do motor e boa economia de combustível, ao mesmo tempo que a opção de trocas sequenciais por meio dos Paddle Shifters, atrás do volante, oferece agilidade, com respostas imediatas aos comandos do motorista.

O melhor do 4x4

O Pajero Sport 2021 conta com o Off-Road Mode, moderno e tecnológico recurso que deixa o SUV preparado para encarar os mais variados terrenos. São quatro opções para excelente desempenho em diversos tipos de piso: Gravel, Mud/Snow, Sand e Rock. Cada modo tem uma configuração específica e todos são capazes de otimizar a tração para cada tipo de piso, alterando automaticamente a potência do motor e ajustando transmissão, sistema de freios e os controles de estabilidade e de tração.



Por dentro, o Pajero Sport 2021 recebeu uma série de novas tecnologias e comodidades para motorista e passageiros. Começando pelo sistema de entretenimento com tela de até oito polegadas sensível ao toque e compatível com os smartphones pelos sistemas Google Android Auto e Apple CarPlay



Além disso, o SUV conta com bloqueio do diferencial do eixo traseiro, o RD Lock. Em situações extremas, quando as rodas ficam suspensas em valetas transversais ou terrenos erodidos, o modelo é capaz de superar o obstáculo com um simples toque de botão.

E para situações ainda mais desafiadoras, o sistema Adaptive Hill Decent Control (HDC) dá conta do recado. O controle de descida de rampa mantém a velocidade do veículo constante em descidas íngremes, dispensando o acionamento do pedal de freio.

Segurança total

O Pajero Sport é equipado com sistemas de segurança, que contam com inúmeras tecnologias que auxiliam o motorista no controle do veículo e ajudam na comodidade e na integridade dos ocupantes.

A começar pelos freios ABS com distribuição eletrônica de frenagem (EBD), para amplo controle e rápida resposta em situações de frenagens bruscas, uma vez que atuam em conjunto com os controles de estabilidade (ASC) e de tração (ATC).

O Adaptive Cruise Control (ACC) é um piloto automático inteligente. Ao programar a velocidade, por meio de sistemas semiautônomos, o veículo freia e acelera sem a intervenção do motorista, fazendo automaticamente a leitura da velocidade do outro veículo que vai à frente.

O Sistema de Monitoramento de Pontos Cegos (BSW) detecta veículos e emite alerta sonoro e visual no espelho retrovisor externo.

Para monitorar constantemente os sinais do freio e acelerador, o modelo conta com o sistema Brake Override System (BOS). Se o freio for acionado com o acelerador e configure uma situação de emergência, o sistema reduz as rotações do motor gradativamente até a parada total e controlada do veículo.

Já o Sistema de Prevenção de Aceleração Involuntária (UMS), por meio de sensores dianteiros e traseiros, atua caso estes detectem um obstáculo próximo. Em caso de aceleração brusca, se o motorista errar os pedais ou a posição do câmbio, a potência do motor é reduzida para evitar colisões.

PARA ESCOLHER

O modelo é o mesmo comercializado nos principais mercados da Mitsubishi Motors em todo o mundo e chega ao Brasil em duas versões: HPE e HPE-S, com preços de R\$ 291.990 e R\$ 318.990, respectivamente. O SUV está disponível em seis diferentes cores de carroceria, todas acompanhadas das rodas de aro 18 em estilo diamantado. O H130 também é totalmente equipado com o sistema de navegação dia e noite VFR, em um pacote padronizado “ready to fly”, associado ao display GPS.

A carroceria do Pajero Sport 2021 foi projetada sob o conceito RISE. Rígida e leve, é feita com chapas de aço de alta resistência, inclusive em situações de torções. Por conta disso, recebeu cinco estrelas nos mais importantes institutos de segurança do mundo.



QUESTÕES ESTRATÉGICAS MARCAM EVENTOS DO LIDE

ENCONTROS ON-LINE REÚNEM IMPORTANTES PERSONALIDADES PARA DEBATER O ATUAL MOMENTO DO PAÍS

RODRIGO MAIA GARANTE QUE REFORMA TRIBUTÁRIA VAI DESTRAVAR INVESTIMENTOS



O presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, foi o expositor do **Almoço-Debate LIDE**, promovido pelo LIDE em 31 de julho. No evento híbrido, ele falou sobre os “Desafios do Congresso como agente da retomada econômica”.

Maia indicou que acredita na retomada gradual da economia no contexto pós-pandemia. “A reforma tributária vai destravar

investimentos privados e abrirá caminho para o crescimento do Brasil - um país que está acabando com a indústria e com seu sistema: a tributação na indústria ficou muito maior que nos produtos e serviços”, avaliou.

Durante o encontro, também foi realizada a pesquisa LIDE-FGV de Clima Empresarial. De acordo com o levantamento, a situação dos negócios está melhor para 16% dos

entrevistados, mas a maioria acha que está igual (42%) ou pior (42%). Naquilo que impede o crescimento da empresa, 43% entendem que tributo é um fator predominante, seguido por (34%), cenário político (22%) e juros (1%).

Para a maior parcela (45%), a previsão da receita para 2020 é pior comparada a outros anos. Ao menos 34% deles mantêm projeção estável e o restante (22%) está com perspectiva positiva para recuperação até o fim do ano. A maioria (35%) também entende que vai levar até um ano para a normalização.

O Índice LIDE-FGV de Clima Empresarial calculado a partir de todas as respostas foi de 4,4, ante 7,1 do registrado no ano anterior. O Índice é uma nota 0 a 10 com base em 3 componentes com o mesmo peso - Governo, Negócios e Empregos - e é resultado da pesquisa mensal respondida por 400 empresários, em média, que participam do Almoço-Debate LIDE.

MICHEL TEMER DEFENDE O DIÁLOGO COM O CONGRESSO PELA GOVERNABILIDADE



O escritor, advogado e ex-presidente Michel Temer foi o expositor do **LIDE LIVE** de 24 de julho. No evento remoto, ele destacou “Como construir novas pontes políticas, econômicas e sociais para o futuro do Brasil”. O evento teve a mediação do jornalista Willian Waack; do chairman do LIDE, Luiz Fernando Furlan; e do diretor-executivo do Grupo Doria, João Doria Neto.

Segundo o ex-presidente, é indispensável a consonância em Brasília para que ocorra a governabilidade e a população não saia prejudicada. “Quando se cumpre rigorosamente a Constituição, o resultado é a segurança jurídica. O futuro depende da equação entre os poderes ter independência e harmonia. Isso deixa a população mais tranquila e promove investimentos”, afirmou.

BRUNO COVAS ACREDITA NA DESBUROCRATIZAÇÃO PARA RETOMAR A ECONOMIA



No **LIDE LIVE** de 7 de agosto, o prefeito de São Paulo Bruno Covas abordou temas relacionados à retomada econômica. O chefe do executivo paulista respondeu a perguntas de empresários de diversos setores. O secretário municipal de governo, Rubens Rizek, também participou do evento.

Covas defendeu uma retomada equilibrada. “A lei de responsabilidade fiscal é mais dura com os municípios e nós não emitimos título da dívida, moeda ou temos bancos. É um movimento global os governos federais socorrerem os municípios. O que estamos fazendo é não aumentar a carga tributária, já que isso aumentaria a inadimplência e não a arrecadação. O importante agora é desburocratizar e retomar a economia”, ponderou.

Ainda no contexto pós-pandemia, Covas explicou que a volta gradual dos negócios dependerá do parecer da equipe multidisciplinar que acompanha a evolução da pandemia.

9º FÓRUM LIDE DA SAÚDE E BEM-ESTAR ABORDA TELEMEDICINA NA PANDEMIA



A vice-presidente corporativa de marketing e operações de vendas da Siemens Healthineers, Ghada Trotabas, o head para Europa e América Latina do Institute for Healthcare Improvement (IHI), Pedro Delgado, e o presidente da Sociedade Beneficente Israelita Brasileira Albert Einstein, Sidney Klajner falaram durante a segunda live do **9º Fórum LIDE da Saúde e Bem-Estar**, realizada em 27 de julho.

O evento remoto ocorreu em virtude da pandemia da Covid-19, o novo coronavírus, em medida alinhada às recomendações das autoridades de saúde brasileira e internacional. Os participantes debateram “Telemedicina” e tiveram a mediação do chairman do LIDE, Luiz Fernando Furlan, do presidente do LIDE Saúde, Claudio Lottenberg, e do diretor-executivo do Grupo Doria, João Doria Neto.

7º FÓRUM LIDE DO ESPORTE REÚNE TIME DE ATLETAS E EMPREENDEDORES

A segunda live do **7º Fórum LIDE do Esporte** reuniu Bernardinho, empreendedor, técnico de vôlei e medalhista olímpico; Flávio Canto, judoca e fundador-presidente do Instituto Reação; e Rogério Melzi, diretor-presidente da Hospital Care para falar sobre “Esporte de base e saúde pública”. O evento foi transmitido em 4 de agosto.

O técnico Bernadinho enfatizou a importância da prática esportiva desde a infância para propiciar não apenas uma vida saudável, mas com propósito e equilíbrio. “Qual o nosso modelo? Tem clubes, ONGs, escolas. E qual o habitat das crianças? A escola. Não propiciar esporte na escola significa privar o jovem da prática, valores do esporte, ferramentas de vida e de saúde”, refletiu.

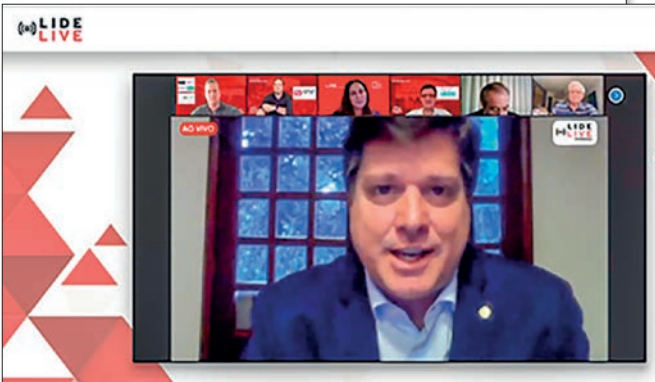
A primeira live do **7º Fórum LIDE do Esporte**, também disponível no canal da TV LIDE no YouTube, ocorreu em 10 de junho.



LIDE INTERIOR PROMOVE LIVES COM FOCO NA REFORMA TRIBUTÁRIA

Luiz Carlos Hauly e Nelson Machado falaram sobre “Análise da proposta de reforma tributária do Ministério da Economia” durante live em 30 de julho, realizada pelo **LIDE Campinas**, **LIDE Rio Preto** e **LIDE Ribeirão Preto**. “Após 50 anos de falar sobre Reforma Tributária precisamos simplificar a arrecadação e fazer com que exista uma eficiência na arrecadação do Governo e no faturamento das empresas”, disse Sílvia Quirós, presidente do LIDE Campinas.

Já em 6 de agosto, o **LIDE Interior** promoveu mais uma live, dessa vez com Marcos Cintra, economista, professor-titular da EAESP/FGV e Idealizador da proposta do Imposto Único, e Baleia Rossi, deputado federal e autor da Proposta de Reforma Tributária da Câmara dos Deputados para



falar sobre o mesmo tema de grande importância para os empresários. O Evento também foi transmitido pelo **LIDE LIVE Ribeirão**, no qual Cintra aproveitou para defender a proposta de um modelo de imposto de valor agregado considerando a reforma do ICMS nos Estados e a desoneração da folha de pagamento.

VICE-LÍDER DO GOVERNO DIZ QUE O AMBIENTE É FAVORÁVEL PARA DESENVOLVIMENTO

“Há um ambiente absolutamente favorável para as discussões da reforma tributária”, afirmou o vice-líder do governo Bolsonaro na Câmara, deputado Ubiratan Antunes Sanderson (PSL/RS), em 27 de julho, em transmissão on-line ao vivo promovida pelo **LIDE Rio Grande do Sul**. Para ele, neste momento, a proposta de emenda à Constituição (PEC) 45/19 é mais adequada, para que os parlamentares possam evoluir em busca da simplificação e racionalização de tributos sobre a produção e comércio de bens e serviços.



RETOMADA ATRAI NOVOS MEMBROS

PÁTRIA INVESTIMENTOS, SIMPRESS E CBRE AGORA COMPÕEM O LIDE

Com mais de 30 anos de atuação nas áreas de private equity, infraestrutura, real estate e crédito, a Pátria Investimentos é líder em gestão de ativos alternativos na América Latina. O novo membro do Grupo de Líderes Empresariais mantém dez escritórios em alguns dos principais centros financeiros no mundo. Em maio deste ano, a empresa assinou contrato de concessão do Sistema Rodoviário Piracicaba-Panorama (PiPa), a maior já feita no Brasil, com previsão de investimentos de R\$ 14 bilhões em estradas do interior paulista.

A Simpress, provedora de outsourcing de equipamentos e soluções tecnológicas, também passou a compor o LIDE. A empresa conta com mais de 1900 funcionários em suas nove filiais, 2000 contratos ativos e 160 mil equipamentos distribuídos pelos 1200 clientes atendidos no país.

O foco de atuação é voltado para o público corporativo de grandes e médias empresas e conta com uma rede de revendedores para o mercado SMB (Small Business). Seu *line-up* dinâmico permite promover a convergência das tecnologias agregando valor ao negócio de quem os contrata.

Símbolo de um segmento que move a economia global, o CBRE Group, Inc. é a maior empresa de investimentos e serviços comerciais no setor imobiliário do mundo, com receita de US\$ 14,2 bilhões em 2017 e mais de 80 mil funcionários, sem contar os escritórios afiliados. Agora no LIDE, a CBRE aparece na lista da Fortune 500 desde 2008, ficando em 207º em 2018. Também foi eleita a principal marca do setor pela Lipsey Company por 17 anos consecutivos. Suas ações são negociadas na Bolsa de Valores de Nova York (CBRE)". ■

LIDE

- PÁTRIA INVESTIMENTOS**
CEO: **ALEXANDRE SAIGH**
- SIMPRESS**
PRESIDENTE: **VITTORIO DANESI**

LIDE Campinas

- GRUPO SURGICAL**
PRESIDENTE: **BRUNO PEREIRA**

LIDE Mato grosso do Sul

- 8020 MARKETING**
DIRETOR GERAL: **RODRIGO RAMOS**
- CJR EMPREENDIMENTOS**
PRESIDENTE: **LUIZ CROSARA JUNIOR**

LIDE Paraná

- CBRE**
VICE-PRESIDENTE: **ADRIANO SARTORI**

LIDE Pernambuco

- SICREDI PERNAMBUCRED**
PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO: **LUÍS CORREIA**

LIDE Ribeirão Preto

- SUPERMERCADOS PALOMAX**
PRESIDENTE: **FELIPE BUTTIGNON**

LIDE Rio de Janeiro

- QUALYS**
PRESIDENTE: **THIAGO MUSA**

LIDE Rio Preto

- HOSPITAL DE BASE DE SÃO JOSÉ DE RIO PRETO**
PRESIDENTE: **JURANDYR BUENO**

LIDE Santos

- BLANCO & IANNELLI CONSULTORIA JURÍDICA INTEGRADA**
SÓCIA: **LUCIANA BLANCO**

LIDE Sergipe

- GRUPO FASOUTO**
PRESIDENTE: **JULIANO FARIA SOUTO**
- LAREDO URBANIZADORA**
PRESIDENTE: **JORGE MACHADO**

LIDE Mulher Pernambuco

- COLÉGIO SANTA MARIA**
PRESIDENTE: **ROSA AMÉLIA CARNEIRO**
- GRUPO CORNÉLIO BRENNAND**
CO-PRESIDENTE DO CONSELHO DE FAMÍLIA: **HELENA BRENNAND**

LIDE Empreendedor Pernambuco

- ITALO BIANCHI COMUNICAÇÃO**
DIRETOR-EXECUTIVO: **MIGUEL MELO**

CHAIRMAN Luiz Fernando Furlan lufurlan@lidebr.com.br LÍDER GRUPO DE LÍDERES EMPRESARIAIS VICE-CHAIRMAN Claudio Lottenberg claudio@uhgbrasil.com.br			
COMITÊ DE GESTÃO			
Mônika Bergamaschi presidente do LIDE Agronegócios	Mario Anseloni presidente do LIDE Educação	Paulo Nigro presidente do LIDE Indústria	Claudio Lottenberg presidente do LIDE Saúde
Roberto Lima presidente do LIDE Cidadania	Daniel Mendez presidente do LIDE Empreendedor	Roger Ingold presidente do LIDE Inovação	Washington Cinel presidente do LIDE Segurança
Marcos Gouvêa de Souza presidente do LIDE Comércio	Eduardo Lyra presidente do LIDE Empreendedorismo Social	Juan Barberis presidente do LIDE Internacional	Cláudio Carvalho presidente do LIDE Solidariedade
Marcos Quintela presidente do LIDE Comunicação	Roberto Giannetti da Fonseca Presidente do LIDE Energia	Luiz Flávio Borges D'Urso presidente do LIDE Justiça	Roberto Klabin presidente do LIDE Sustentabilidade
Fernando Meirelles presidente do LIDE Conteúdo	Lars Grael Presidente do LIDE Esporte	Afonso Celso Santos presidente do LIDE Master	Leonardo Framil presidente do LIDE Tecnologia
Celso Lafer presidente do LIDE Cultura	Rafael Cosentino presidente do LIDE Futuro	Nadir Moreno presidente do LIDE Mulher	Arnoldo Wald presidente do LIDE Terceiro Setor
UNIDADES NACIONAIS			
PRESIDENTE DO LIDE BAHIA Mário Dantas mario.dantas@lideba.com.br	PRESIDENTE DO LIDE MATO GROSSO DO SUL Carlos Augusto Melke Filho carlos@melkeprado.com	PRESIDENTE DO LIDE RIO GRANDE DO SUL Eduardo Fernandez eduardofernandez@liders.com.br	
PRESIDENTE DO LIDE BRASÍLIA Paulo Octavio p.o@paulooctavio.com.br	PRESIDENTE DO LIDE PARANÁ Heloisa Garret heloisa@lideparana.com.br	PRESIDENTE DO LIDE RIO PRETO Marcos Scaldelai marcossaldelai@lideriopreto.com.br	
PRESIDENTE DO LIDE CAMPINAS Sílvia Quirós presidencia@lidecampinas.com.br	PRESIDENTE DO LIDE PERNAMBUCO E PARAÍBA Drayton Nejaim drayton@lidepe.com.br	PRESIDENTE DO LIDE SANTA CATARINA Wilfredo Gomes wilfredo@lidesc.com.br	
PRESIDENTE DO LIDE CEARÁ Emília Buarque presidencia@lideceara.com.br	HEAD DAS UNIDADES NACIONAIS E PRESIDENTE DO LIDE RIBEIRÃO PRETO Fabio Fernandes fabiofernandes@lideribeiraopreto.com.br	PRESIDENTE DO LIDE SANTOS Jarbas Vieira Marques Jr. jarbas@innovaregrupo.com.br	
PRESIDENTE DO LIDE GOIÁS André Luiz Rocha andrerocha@lidego.com.br	PRESIDENTE DO LIDE RIO DE JANEIRO Andréia Repsold arepsold@lideriodejaneiro.com.br	PRESIDENTE DO LIDE SERGIPE Victor Rollemberg victor@lidesc.com.br	
PRESIDENTE DO LIDE MATO GROSSO Evandro César Alexandre dos Santos evandro.cesar@ernestoborges.com.br	PRESIDENTE DO LIDE RIO GRANDE DO NORTE Jean Valério jeanvalerio@gmail.com	PRESIDENTE DO LIDE VALE DO PARAÍBA Marco Fenerich mfenerich@lidevaladoparaiba.com.br	
UNIDADES INTERNACIONAIS			
PRESIDENTE DO LIDE ALEMANHA Christian Hirmer c.hirmer@lidedeutschland.com	PRESIDENTE DO LIDE CHINA José Marcelo Braga Nascimento braga@bnz.com.br	PRESIDENTE DO LIDE MARROCOS Hassan Aitali hassanaway@yahoo.fr	
PRESIDENTE DO LIDE ARGENTINA Rodolfo de Felipe rodolfodefelipe@lideargentina.com	PRESIDENTE DO LIDE EUA Carlos Eduardo Arruda carlos@vvoqin.com	PRESIDENTE DO LIDE MÔNACO Gian Luca Braggiotti gbraggiotti@lidemonaco.com	
PRESIDENTE DO LIDE AUSTRÁLIA Carlos Ferri carlosferri@lideaustralia.com	PRESIDENTE DO LIDE INGLATERRA Breno Dias brenosilva@lideglobal.co.uk	PRESIDENTE DO LIDE ORIENTE MÉDIO Raul Silva raulgs@yahoo.com	
PRESIDENTE DO LIDE CHILE Murilo Arruda muriloarruda@lidechile.com	PRESIDENTE DO LIDE ITÁLIA Juan Barberis juanbarberis@lideitalia.org	PRESIDENTE DO LIDE PARAGUAI Andrés Bogarín Geymayr andres.bogarín@lideparaguay.com	

Negócios/Gestão/ Investimento/ Economia/



ACESSE
LÍDER.INC

Textos, fotos, vídeos e podcasts.
Conteúdo para quem é líder_

Seus investimentos merecem:

👤 O cuidado diferenciado de profissionais com a excelência BTG

🕒 Atendimento humanizado e especializado, 24 horas

📱 App prático, fácil para investir e intuitivo



Sabe onde encontrar isso?

No BTG Pactual digital, o melhor e maior Banco de Investimentos da América Latina.

Baixe o app e dê um BTG nos seus investimentos

