

SÉRGIO MARQUES, da Bioenergy: A desmistificação da energia eólica

Canal Energia – 08/02/2010

O ano de 2009 ficou marcado pela desmistificação da energia eólica. A contratação de usinas por preços inferiores até aos registrados por algumas pequenas centrais hidrelétricas (PCHs) mostra que essa fonte tem elevada competitividade e merece um espaço muito mais amplo na matriz elétrica brasileira. Essas conquistas se devem não só ao potencial eólico disponível no país como principalmente aos esforços dos empreendedores para viabilizar projetos com custos cada vez menores. Para completar esse tripé de sustentação da energia eólica, falta apenas o governo entender que essa fonte pode sim ser competitiva para participar dos leilões do mercado regulado, mas desde que as demais fontes não sejam injustamente favorecidas.

Os resultados da nossa empresa em 2009 ilustram bem as conquistas de todo o segmento. No ano passado, a Bioenergy contratou uma capacidade instalada de 380 MW de energia eólica, sendo inclusive a primeira geradora no país a fornecer energia dessa fonte ao mercado livre. Desse total, 218 MW (97,7 MW médios) foram negociados por meio de um leilão próprio para o fornecimento ao mercado livre e o restante (162 MW, 70 MW médios) foi vendido no leilão do mercado regulado realizado pela Aneel no dia 14 de dezembro.

O leilão de energia eólica para o mercado livre – o primeiro do gênero feito no País – foi feito em parceria com a comercializadora União Energia. O volume foi contratado para fornecimento de energia a partir de 2011 e por um prazo de 20 anos. Já o leilão para o mercado regulado realizado pelo governo resultou na contratação de 71 projetos que totalizam 1.805,7 MW, a um preço médio de venda de R\$ 148,39/MWh (deságio de 21,49% em relação ao preço inicial).

Esses leilões são importantes indicadores de que a energia eólica pode e deve ocupar importante espaço na matriz elétrica brasileira. Afinal, ela mostra-se competitiva tanto para o mercado regulado como para o livre, podendo ser uma opção interessante para diversificar as fontes de abastecimento das distribuidoras e para os consumidores livres, principalmente para os especiais do grupo A4 (empresas que consomem energia em tensão de 2,3 kV a 25 kV, como shoppings e pequenas indústrias).

Não custa lembrar inclusive que esse segmento do mercado livre é um dos que têm maior potencial de crescimento e que uma das barreiras para tanto tem sido exatamente a falta de usinas com características adequadas para o atendimento a esse tipo de consumidor.

Com projetos de plantas eólicas consistentes e bem estruturadas, essa barreira deixará de existir. Até porque, há abundância de ventos no Brasil. Estimativas indicam que o país dispõe de um potencial eólico da ordem de 143,5 GW, dos quais apenas foi aproveitada uma parcela ínfima de menos de 0,3%, ou 400 MW. Outra vantagem competitiva é o fator de capacidade dos projetos brasileiros. Enquanto na Europa dificilmente chega a 30%, por aqui há casos em que ultrapassa 50%.

Diante desse potencial e do amadurecimento do mercado, seguramente as usinas eólicas poderão participar em igualdade de condições de leilões A-3 e A-5, competindo com PCHs, biomassa e térmicas. Mas, para que essa competição seja justa, é necessário que deixem de ser dados incentivos às térmicas de um modo geral. O cálculo do Índice de Custo Benefício (ICB) acaba criando artificialmente uma competitividade para térmicas a carvão, gás natural e óleo combustível, que além de poluentes, deslocam a inserção de fontes renováveis.

Além disso, na sistemática atual de contratação dessas usinas, o risco e o custo dos combustíveis são alocados diretamente aos consumidores quando elas são despachadas. Assim, no momento da contratação, seus empreendedores conseguem oferecer custos aparentemente “menores” do que os reais. Em suma, não é necessário estimular as eólicas – elas são competitivas – mas sim, retirar o subsídio das térmicas.