

EFICIENTIZAÇÃO

# Conservação de energia cresce com o uso de contratos de performance

Jiane Carvalho  
de São Paulo

O modelo de negócio adotado pelas empresas que atuam com eficiência energética — investimento zero pelos clientes e divisão dos resultados alcançados — tem se mostrado um sucesso. O principal fator de expansão dos negócios na área é o chamado contrato de performance, utilizado como padrão no segmento. O racionamento de energia foi outro fator que chamou a atenção das empresas para a importância de um consumo mais racional. Dados da Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Conservação de Energia (Abesco) mostram que, desde 2000, o número de empresas que atuam na área (chamadas ESCOs) triplicou, chegando a 78. Até mesmo as distribuidoras, que poderiam ver no uso mais racional de energia um problema, já tratam o tema como mais uma divisão de negócios.

É o caso da Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL). Desde o começo do ano, a empresa criou uma área para atuar na venda de projetos de conservação de energia. Segundo o vice-presidente de gestão em energia da CPFL, Paulo Tavares, a área de conservação faz parte do "supermercado de serviços que a empresa oferece". A ideia de que uma distribuidora perderia

com o uso mais racional da energia é, para Tavares, fruto da falta de visão de médio prazo. "Queremos vender mais energia, não porque uma empresa consome mal, e sim porque a redução no consumo possibilitou economia, o que fez aumentar a competitividade e, por consequência, a produção."

No caso da CPFL, o retorno do investimento em conservação não se dá apenas no médio prazo, mas também com a repartição imediata dos resultados alcançados. O serviço oferecido pela empresa se baseia em um contrato de performance. A CPFL faz uma auditoria para verificar onde está o desperdício e monta um plano de trabalho. Nos casos em que a distribuidora financia o projeto, a CPFL arca com os custos para a implantação das mudanças (troca de equipamentos etc.) e a economia alcançada é repartida entre as partes. "Se conseguirmos reduzir o consumo do cliente em 40%, a empresa nos paga metade do que economizou por um período", diz Tavares. A taxa de retorno média do projeto é de 35%, ou seja, cada uma das partes fica com 17,5% da economia. "Nas empresas em que o desperdício é grande, vender eficiência é um bom negócio para a distribuidora."

Um dos projetos de maior sucesso da CPFL foi desenvolvido em parceria com uma ESCO, a Ecoluz, para a unidade de Sumaré (SP) da norte-americana 3M. Pelos objetivos traçados, até 2005 a empresa tem de reduzir em 20% o consumo de energia por tonelada de produto fabricado. Metade da meta já foi alcançada. O engenhei-

ro avançado de projetos da 3M, Carlos Mendeleh, apontou como fundamental no sucesso do empreendimento a implantação de um sistema de gerenciamento dos resultados. Foram instalados 35 medidores de consumo individuais para monitorar o cumprimento das metas. "Esta é uma forma de distribuir responsabilidades e cobrar resultados", diz. O contrato de performance entre 3M, Ecoluz e CPFL é de 30 meses. "Este é o prazo estimado para o retorno do investido no projeto", diz.

Surgida em 1988 em Salvador, depois de um racionamento de energia no Nordeste, a Ecoluz é hoje a maior empresa do setor de conservação de energia. O diretor-geral da Ecoluz, Ricardo David, aponta a adoção do contrato de performance como fundamental para o sucesso do setor. "O empresário não tem de botar a mão no bolso, pois financiamos a troca dos equipamentos e só depois de verificada a economia é que recebemos pelo serviço."

Outro fator apontado por David como importante na expansão dos negócios foi o último racionamento. "Foi preciso que os custos com energia subissem para que as empresas entendessem a necessidade de economizar". Nos últimos cinco anos, a Ecoluz vem crescendo a uma taxa anual média de 60%, tendo

fechado 2002 com um faturamento de R\$ 60 milhões. "A redução no consumo de energia pelas empresas fica entre 20% e 40%, enquanto no setor público pode chegar a 60%", diz. De olho nas oportunidades em gestão pública de iluminação, a Ecoluz, em parceria com a francesa EDF, criou a Citeluz (ver abaixo).

Mesmo com o crescimento dos negócios na área de conservação de energia, o presidente da Abesco, Eduardo Moreno, aponta a dificuldade das ESCOs em conseguirem financiamento: "Normalmente são empresas com pouco patrimônio, o que reduz a capacidade de crédito", reclama. A solução, diz Moreno, que também é diretor de uma ESCO, a Vitalux, pode estar a caminho. "O Banco Mundial (Bird) contratou o Ibmecc para desenvolver um programa de financiamento das ESCOs", diz. Estão sendo estudadas alternativas como a criação de um fundo de aval que garantiria o recebível, que estaria vinculado à economia obtida. Com o apoio do Bird, outros dois países (China e Índia) já estão elaborando seus fundos de aval para o segmento.

A Vitalux, no mercado há três anos, tem forte atuação nos setores de comércio e saneamento, tendo desenvolvido projetos para empresas como Sabesp e Infraero. No caso da Sabesp, o projeto engloba as 20 maiores instalações de tratamento de água de São Paulo. Só no projeto San Leste, na Zona Leste da capital paulista, a economia no consumo de energia deve chegar a 40%. Os projetos na capital são desenvolvidos em parceria com a Eletropaulo.



Carlos Mendeleh

INSTITUTO  
Documentação  
SOCIOAMBIENTAL  
Fonte: GMM (Energia)  
Data: 23/01/2003  
Class: ECONOMIA