

# Shell começa a explorar energia solar no Brasil

Eliane Velloso  
do Rio

A Shell Brasil começou a explorar no País um mercado considerado estratégico mundialmente pela companhia de petróleo: a geração de eletricidade por energia solar. A empresa está montando uma rede nacional de comercialização de módulos fotovoltaicos, que importará de sua fábrica na Alemanha, e pretende ser líder do mercado brasileiro nos próximos dois anos.

O foco da Shell no novo negócio é o consumidor que hoje não é abastecido pelas redes de distribuição de energia elétrica convencional, situado em áreas remotas. Mas a empresa também pretende ganhar consumidores em grandes centros urbanos já abastecidos, suprimindo o déficit de abastecimento.

A nova atividade da Shell Brasil está subordinada no exterior à Shell Solar, empresa da divisão Shell Renewables do grupo. A divisão está investindo US\$ 500 milhões no desenvolvimento e exploração de novas tecnologias de geração de energia a partir de fontes renováveis como eólica, solar e biomassa. Segundo o gerente de Desenvolvimento de Negócios em Energia Solar da Shell, Mário Sergio Cassoli Dias, a principal estratégia da empresa para o mercado brasileiro será vender o serviço a preço acessível às comunidades carentes. Para esse nicho de mercado a Shell vai vender no Brasil um conceito exclusivo de prestação do serviço pelo sistema de pré-pagamento — "Powerhouse".

Pelo sistema, já implantado pela Shell em comunidades da África do Sul e Bolívia, o consumidor adquire um "kit" básico de módulo fotovoltaico com capacidade para quatro lâmpadas e duas tomadas de ener-

gia. A bateria do "kit" só pode ser acionada com um cartão magnético pré-pago, que funciona pelo prazo de um mês.

O custo mensal do serviço, segundo o executivo, ainda será definido pela empresa, mas ele garante que será equivalente ao desembolso do consumidor com as formas atuais de geração de energia que utiliza, como velas ou querosene para lâmpião. "Nossa proposta é desenvolver um mercado auto-sustentado", explicou Cassoli. O plano da Shell é dar ao consumidor a opção de compra do equipamento após determinado prazo de uso, a um custo de aproximadamente R\$ 1,5 mil, que poderá ser parcelado.

**Objetivo da para os próximos dois anos é ser líder do mercado brasileiro**

Outra estratégia, segundo Cassoli, é o abastecimento complementar dos grandes centros consumidores. "Essa é uma demanda que tende a crescer nas grandes cidades como

complemento ao fornecimento de energia elétrica das distribuidoras. Cada residência se transforma em uma pequena geradora de energia elétrica convertida a partir da luz solar, para próprio uso ou para fornecer ao sistema", explicou.

Ele informou que a Shell acaba de fechar um contrato com o governo alemão para implantar o serviço em 100 mil residências urbanas do País, dentro de um programa de geração de energia elétrica complementar.

Segundo Cassoli Dias, o mercado brasileiro de energia solar ainda é incipiente, movimentando cerca de R\$ 10 milhões por ano, mas tem potencial de chegar a até R\$ 1 bilhão em cerca de cinco anos. O primeiro negócio pela Shell no País foi para a hidrovía Tietê-Paraná, onde os módulos de energia solar da empresa estão energizando a sinalização das suas pontes rodoviárias. ■