

Helexia quer ir além de GD e busca dobrar capacidade até 2022

Empresa integrada à Voltalia no Rio de Janeiro pretende diversificar portfólio com eficiência energética e gerações centralizada e compartilhada para indústria, varejo e condomínios

HENRIQUE FAERMAN, DA AGÊNCIA CANALENERGIA

Após fechar seu primeiro contrato na modalidade de Geração Distribuída no Brasil, a Helexia, empresa adquirida pela francesa Voltalia e que iniciou suas operações no ano passado, quer expandir seu portfólio para além da GD, buscando projetos de eficiência energética e geração local e remota, vislumbrando a Geração Compartilhada por conta do potencial para crescimento futuro.

Em entrevista à **Agência CanalEnergia**, Robert Klein, CEO da Voltalia no Brasil e responsável também pela Helexia, pontuou que a meta da empresa é quadruplicar sua capacidade instalada no país até 2024, com o foco direcionado em contribuir na transição energética das indústrias em geral, no setor do varejo e nos condomínios residenciais.

“Estamos evoluindo em conversas com diversos segmentos e já assinamos um contrato de prestação de serviço de eficiência com uma empresa de grande porte e que em breve vamos poder divulgar”, afirma o executivo, que prefere não dar mais informações por questões estratégicas e contratuais.

O primeiro ano de operação da companhia no país marcou a incorporação de 13 colaboradores no mesmo prédio da Voltalia, no Centro do Rio de Janeiro, por uma definição de que o mesmo espaço físico permite maior sinergia entre as empresas e os profissionais, que contam com todo apoio de expertise nos serviços de EPC e Gestão de Ativos.



Robert Klein: Estratégia é contemplar mercado com sinergias entre as duas empresas (Divulgação)

Klein ressalta que as empresas vão atuar de forma integrada no setor de energia no Brasil, com a Voltalia se concentrando na geração de grande porte e a Helexia tendo um contato mais direto com o cliente, trazendo toda a experiência da Europa para Brasil em projetos de geração solar distribuída e eficiência energética, mirando os grandes grupos atentos aos benefícios da mudança de suas matrizes elétricas para seus resultados financeiros e captação de novos recursos.

Para o CEO as usinas fotovoltaicas trazem o maior custo-benefício no cenário econômico atual, puxado pelo tempo de implementação menor que outras fontes renováveis, ainda que a companhia prefira trabalhar com contratos de longo prazo de 15 anos ou mais no modo de autoconsumo remoto para viabilizar um desconto maior para o cliente.

“Dependendo do negócio e perfil do cliente, avaliamos qual tipo de contrato será mais adequado, mas sabemos que no mercado existe um interesse por um prazo menor, principalmente para o varejo e condomínios via geração compartilhada, que viabilizam um desconto interessante, ainda que menor”, salienta.

Na sua avaliação a pandemia fez com que as empresas olhassem, de maneira ainda mais cuidadosa, para suas despesas e avaliassem com mais critério as oportunidades de otimização como a energia, que sempre foi um dos maiores custos em qualquer organização, e que tem se mostrado como uma grande oportunidade de saving com a transição energética, colaborando muito com a competitividade das empresas.

“Houve aumento na demanda, sobretudo pela percepção de clientes do quanto geração distribuída e eficiência energética são uma necessidade primária para a eficácia de seus negócios”, sinaliza Robert.



Helixia foca na indústria, varejo e condomínios para quadruplicar sua capacidade no Brasil até 2024 (Divulgação)

Segundo o executivo, essa conscientização mostra um horizonte promissor para o mercado, impulsionando também a geração de empregos, como no caso da própria empresa, que está no processo de contratação de mais 20 colaboradores.

“Fundamental registrar também que as reservas hídricas no Brasil estão baixas e que GD aponta como uma solução mais econômica e sustentável para compensar parcialmente este desafio”, complementa.

Sobre as discussões na Aneel envolvendo a GD, Robert Klein entende que a regulação trará uma segurança jurídica fundamental para previsibilidade de receita dentro dos padrões de qualquer investimento e seus riscos inerentes, e que a

tendência é de uma reorganização da modalidade, aproveitando tudo o que já foi feito nos últimos anos para trazer mais equilíbrio em um novo modelo justo e sustentável para as distribuidoras, investidores, desenvolvedores e o consumidor.

“Entendemos que a inclusão do Fio B é a forma mais adequada para tornar a GD mais sustentável, mas respeitando a manutenção das regras para quem já fez solicitação de acesso por 25 anos visando garantir a confiança do investidor”, salienta.