

Energia solar não é custo. É investimento e economia

Ter a própria usina solar fotovoltaica dá aos consumidores mais controle sobre suas contas de energia elétrica, reduzindo os custos fixos sem perder o conforto.

A energia solar não para de crescer no Brasil. Acabamos de alcançar a marca de 19 GW em geração distribuída (GD), segundo dados da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). Nos últimos 12 meses, a GD ganhou 8,3 GW e tem atualmente 1,8 milhão de sistemas fotovoltaicos, o que beneficia 2,3 milhões de consumidores. O país fechou o ano passado na oitava posição no ranking mundial de geração de energia solar fotovoltaica, subindo para o grupo dos 10 primeiros. São residências, comércios, indústrias, propriedades rurais – consumidores que tomaram a decisão de investir em uma fonte de energia limpa, renovável e muito vantajosa do ponto de vista financeiro.

E aqui reforço o conceito de investimento, porque ainda ouço com muita frequência a pergunta sobre “quanto custa instalar um sistema de energia solar?”. A energia solar não é um custo. É um investimento de longo prazo que fazemos em casa ou na empresa, que gera economia sem abrir mão de conforto, segurança e tranquilidade. Aportamos um capital inicial – seja ele total ou financiado –, que terá um tempo de retorno curto perto dos pelo menos 25 anos de uso do sistema. É um investimento que vale muito a pena fazermos. Por isso, a quantidade de consumidores com energia solar em seus telhados cresce tanto ano após ano. E é exatamente isso que precisamos levar aos nossos potenciais clientes.

Na lista de benefícios da energia solar, o primeiro argumento será sempre a enorme economia. Pergunte ao seu cliente: você prefere ter uma conta mensal de R\$ 500 ou pagar R\$ 70? A diferença de uma conta de energia elétrica antes e depois da instalação de uma usina fotovoltaica no telhado é mais ou menos nesse patamar. Não há como negar que é um investimento que vale a pena.

Dependendo do perfil do cliente, ele poderá decidir investir um recurso financeiro que já tem guardado ou até mesmo vender um bem de pouco uso – às vezes até um carro – para investir no conforto de ter energia solar no telhado e uma conta de luz mais barata nas despesas mensais. Outros clientes têm facilidade de acesso a crédito e conseguem realizar um financiamento da usina solar com taxas de juros menores que as praticadas em outros tipos de empréstimos. A inflação do preço da energia só aumenta ao longo do tempo e tende a continuar subindo com diversos fatores. Em anos com menor volume de chuvas, é

comum o país usar mais as termelétricas e decretar a cobrança de bandeiras tarifárias, que aumentam ainda mais o custo da conta de luz. Não há perspectiva de redução no custo de energia para pelo menos os próximos 15 anos, ao mesmo tempo que teremos cada vez mais equipamentos que usam energia elétrica, incluindo os carros.

Por isso, é tão importante fazer uma venda consultiva e entender a situação de cada consumidor para oferecer a melhor solução. Usando equipamentos como a ECU-C, da APsystems, integradores conseguem ter uma dimensão real do consumo de energia de um imóvel ao longo do dia. Os dados da ECU são uma base importante para dimensionar a solução que será oferecida ao cliente, aproveitando ao máximo o fator de simultaneidade de produção e consumo da energia.

O cliente pode, inclusive, se interessar por usar automações residenciais para concentrar o uso de determinados equipamentos nos momentos de pico da produção, como aquecedores de piscinas, aparelhos de ar-condicionado, carregamento de veículos elétricos, entre outros. Falar sobre automações e sobre os equipamentos também contribui diretamente para desmistificar outra ideia bastante comum entre consumidores de que a aquisição do sistema fotovoltaico é semelhante à compra de um eletrodoméstico – e sabemos muito bem que não é. É importante aproveitar essas oportunidades para destacar como a energia solar é um investimento também para o imóvel.

Além das residências, que são clientes muito recorrentes, não podemos deixar de pensar também nas empresas, sobretudo naquelas em que o custo da energia elétrica é muito relevante no preço do produto ou serviço oferecido. Mesmo um escritório que passa o dia todo com o ar-condicionado ligado tem uma despesa alta com a conta de luz. Novamente, é essencial entender a demanda de cada cliente para oferecer a melhor solução.

Rodrigo Matias

Diretor Comercial na Ecori Energia Solar. Especialista em vendas de soluções MLPE, iniciou em 2015 sua trajetória no mercado GD como integrador e instalador. Formado em Engenharia Elétrica com ênfase em Telecomunicações pelo Centro Universitário Salesiano - UNISAL e Técnico em Eletrotécnica pelo Centro Paula Souza, acumula experiências internacionais nos mercados europeus (Itália) e asiático (China), além de uma passagem pela maior distribuidora de energia elétrica do país como gestor de pós vendas e sucesso do cliente.