

Conheça a história da
WEG
com o Sebrae



MODELAGEM



1. Contexto

No mundo dos negócios, a competitividade é uma constante que deve ser dimensionada para o sucesso empresarial. Numa análise dos custos operacionais percebeu-se que, nos últimos anos, o custo da energia elétrica representou aumento substancial para as empresas, podendo vir a comprometer a sua posição no mercado, que exige cada vez mais criatividade com inovação para fazer mais com menos.

Soluções tecnológicas estão à disposição dos consumidores e podem trazer benefícios econômicos consideráveis com base em análise técnica de cada caso. Ao utilizarmos a energia solar, estamos lançando mão de um recurso natural disponível em todo o território nacional e nos beneficiando de leis atuais, como, por exemplo, a Resolução nº 482, de 2012 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), que estimula a aplicação de novas tecnologias. Ao diminuir custos, a competitividade das empresas brasileiras certamente irá aumentar.

Segundo o site da Associação Brasileira de Energia Fotovoltaica – Absolar, o Brasil possui 23.175 sistemas solares fotovoltaicos conectados à rede, o que representa mais de R\$ 1,6 bilhão em investimentos acumulados. Dessa forma, o país acaba de atingir uma marca histórica de 200 megawatts (MW) de potência instalada em sistemas de microgeração e minigeração distribuída solar fotovoltaica

instalados em residências, comércios e serviços, indústrias, edifícios públicos e zona rural.

Para acompanhar essa evolução, a Absolar criou um ranking nacional liderado pelo estado de Minas Gerais com 50,7 MW, seguido pelo Rio Grande do Sul com 30,2 MW. Mato Grosso ocupa a 13ª posição com 4,4 MW de potência instalada, o que demonstra que o estado possui um potencial de crescimento muito grande, se forem analisados os aspectos de espaço territorial e irradiação solar.

A implantação de sistemas fotovoltaicos no estado de Mato Grosso torna-se mais atrativa em comparação a outros estados da Federação, pois possui a 3ª maior tarifa do Brasil, conforme demonstrado pelo estudo tarifário realizado pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan). Por se tratar de um investimento de médio e grande porte, as empresas necessitam de apoio de linhas de crédito com condições especiais para que seja possível a execução e a viabilidade do projeto.

E foi nesse contexto que surgiu, em 2018, o Pluz, uma parceria entre Sebrae/MT, Banco do Brasil e WEG. Em 2019, o Programa passou a chamar-se Energia Verde e contou com a parceria do Sebrae/MT, Sicredi e WEG.

2. Sebrae MT e Sustentabilidade

Para evidenciar os objetivos do Sebrae no campo da sustentabilidade ambiental, foi projetado, em Cuiabá/MT, o Centro Sebrae de Sustentabilidade (CSS). A trajetória do Centro é marcada de prêmios e certificações nacionais e internacionais, produção e disseminação de conhecimento, e exemplo de comprometimento com o conceito que objetiva revolucionar a vida de cidadãos, empresas, instituições públicas e privadas e governos, visando o bem-estar das gerações do presente e do futuro, assim como a continuidade da vida no planeta Terra.

O projeto arquitetônico do Centro é de autoria de José Afonso Bortura Portocarrero, arquiteto, professor da Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT) e Doutor em habitações indígenas brasileiras.

Em formato ogival, o edifício foi fundamentado na cultura e casas indígenas dos povos do Xingu (especificamente do povo Yawalapiti), consideradas exemplares em termos de arquitetura bioclimática. O processo de construção incluiu a participação de mulheres, reaproveitamento de resíduos (madeiras, pedras, etc.), e o projeto

se adaptou ao terreno em declive, evitando a terraplanagem e preservando a vegetação nativa.

Em relação à infraestrutura do CSS e do Sebrae/MT, foram implantadas duas microusinas de geração solar fotovoltaica (45 kW e 75 kW), reduzindo o consumo energético do Centro e da sede do Sebrae/MT.

Desse modo, o Centro também se tornou exemplo no uso de energia solar para os pequenos negócios. As microusinas mostram que investir em tecnologia solar reduz custos das empresas e o retorno do investimento ocorre em relativamente poucos anos. Conhecer as microusinas fotovoltaicas é um dos pontos altos da visita guiada ao CSS.

A missão do Centro é introduzir o conceito de sustentabilidade na vida das micros e pequenas empresas e dos empreendedores, enquanto protagonistas e integrantes de um setor robusto e relevante (98,5% das empresas brasileiras) para o desenvolvimento sustentável brasileiro. O CSS produz e dissemina conhecimento

para subsidiar o Sistema Sebrae no atendimento aos pequenos negócios em sustentabilidade em cerca de 700 postos de instituição distribuídos no país.

O objetivo de todas as iniciativas é estimular o ingresso e a

participação desses empreendimentos, o quanto antes, na chamada “economia de transição” ou “nova economia”, que considera os resultados econômicos (rentabilidade e lucro), mas também prioriza objetivos ambientais, sociais e culturais.

3. Modelagem

Criar redes de parceiros em prol do desenvolvimento dos pequenos negócios é um dos objetivos e uma das *expertises* do Sebrae, sempre com foco no ganho de performance dos pequenos negócios e no relacionamento.

O objetivo do Projeto **Modelagem** é apoiar a melhoria da competitividade dos pequenos negócios. Ao identificar gargalos que podem afetar o desenvolvimento de uma grande quantidade de pequenos negócios, o Sebrae articula e mobiliza parceiros estratégicos que possuem condições de elaborar uma solução customizada para dar resposta ao desafio encontrado.

Trata-se de uma atuação flexível, cuja premissa principal é apresentar soluções aos pequenos negócios, customizadas às suas necessidades e de forma a ampliar a sua capacidade produtiva e a sua competitividade em médio e longo prazos.

O **Modelagem** atua em quatro grandes vertentes específicas:

- Tecnológica;
- Financiamento;
- Inteligência de Dados; e
- Política de atração de investimentos.

Na vertente **tecnológica**, o objetivo é proporcionar aos pequenos negócios acesso a tecnologias de eficiência na produção, de redução de desperdício, de otimização de custos, que podem tornar a sua operação mais ágil e economicamente mais competitiva. Um dos exemplos dessa atuação foi o **Programa Pluz**, desenvolvido em parceria com a WEG, no estado de Mato Grosso. O Programa teve como objetivo estimular o mercado de energia fotovoltaica para tornar as empresas e produtores rurais mais competitivos e de forma sustentável.

OBJETIVOS

O **Pluz** teve como principais objetivos:

- Atender à demanda das empresas que buscavam geração de energia mediante a da implantação de usinas fotovoltaicas no âmbito da geração distribuída (GD);
- Estimular o mercado de energia fotovoltaica em Mato Grosso para tornar as empresas e produtores rurais mais competitivos de forma sustentável; e
- Disponibilizar serviço de consultoria, acesso à tecnologia e serviços financeiros com condições diferenciadas para viabilizar a implantação de sistema fotovoltaico conectado à rede de energia elétrica nas empresas mato-grossenses.



O **Programa** visou facilitar o atendimento ao cliente utilizando o seguinte processo:

- Pré-análise de viabilidade técnica;
- Elaboração do projeto executivo;
- Liberação de recursos financeiros;
- Acompanhamento até a instalação da micro ou miniusina, de acordo com as responsabilidades de cada instituição parceira.

Dessa forma, foi possível otimizar o procedimento que o cliente precisava seguir até adquirir a Usina Fotovoltaica na sua empresa.

BENEFÍCIOS

As empresas participantes do **Pluz** tiveram como principais benefícios:

- Diagnóstico da situação atual da empresa;
- Consultoria especializada com elaboração de plano de implantação;
- Modernização da planta industrial;
- Acesso a crédito mais ágil e menos burocrático para financiar a implantação da nova tecnologia, com condições especiais;
- Valorização do imóvel;
- Redução dos custos com energia em até 98%;
- Garantia do retorno do investimento;
- Contribuição para diminuição dos gases de efeito estufa (CO₂);
- Produção da própria energia renovável e limpa;
- Baixo custo considerando a vida útil de um sistema fotovoltaico;
- Facilidade de instalação;
- Valorização da imagem da empresa.

Para a **WEG**, participar do Projeto trouxe importantes benefícios:

- Contar com a parceria do Sebrae na mobilização dos pequenos negócios locais;

- Incentivar a instalação de tecnologia limpa.

A energia solar fotovoltaica apresenta ainda as seguintes vantagens:

- A energia solar é renovável;
- A energia solar é infinita;
- Não produz barulho;
- Não polui. Contribui para a redução da emissão de gases de efeito estufa (CO₂);
- Exige manutenção mínima.

FUNCIONAMENTO

Durante o ano de 2018, o **Pluz** funcionou da seguinte forma:

- a. Cliente entrava em contato com Banco do Brasil via website ou via e-mail em busca de linha de crédito para a implantação de uma Usina Fotovoltaica;
- b. Banco do Brasil realizava a pré-análise de crédito;
- c. Caso fosse aprovado, o Banco do Brasil encaminhava os dados do cliente para o Sebrae/MT entrar em contato e disponibilizar um canal do Sebrae/MT para comunicação. Caso não fosse aprovado, o cliente era direcionado a uma agência do Banco do Brasil;
- d. O Sebrae/MT fazia uma pré-análise técnica:
 - a. 1ª qualificação (a distância usando recursos tecnológicos disponíveis e dados da conta do cliente); e
 - b. 2ª qualificação, se houvesse viabilidade técnica e econômica, presencial para elaboração do relatório.



- e. Se o projeto demonstrasse viabilidade técnica, o Sebrae/MT encaminhava o cliente para o Banco do Brasil, caso contrário era emitido um relatório de resposta para o cliente explicando o motivo do projeto não ser viável;
- f. O Banco do Brasil realizava todo o procedimento de análise prévia e encaminhava o cliente para o Sebrae/MT, caso fosse aprovado para elaboração do projeto elétrico. Se não fosse possível, o cliente era orientado a procurar uma agência do Banco do Brasil;
- g. O Sebrae/MT fazia a proposta para realização dos projetos junto ao cliente:
 - a. Projeto elétrico da usina fotovoltaica (obrigatório);
 - b. Projeto de Viabilidade Econômico-financeira (quando solicitado pelo Banco do Brasil).
- h. Após o aceite do cliente, o Sebrae/MT fazia o projeto elé-

trico com ART e encaminhava para aprovação da Energisa Mato Grosso;

- i. Aprovado o projeto elétrico, o Sebrae/MT encaminhava para a WEG (Jaraguá do Sul - SC) os dados do cliente, com cópia do projeto;
- j. A WEG fazia o orçamento do sistema fotovoltaico para o cliente;
- k. Se fosse necessário Projeto de Viabilidade Econômico-financeira, o Sebrae elaborava o projeto para o cliente;
- l. O cliente entregava os documentos (inclusive projeto de viabilidade, quando exigido, e o projeto elétrico) para o Banco do Brasil;
- m. Após a aprovação do projeto pelo Banco do Brasil, a WEG agendava com o cliente para fazer a instalação (dentro dos prazos estabelecidos nas normas técnicas da concessionária).



Importante observar que o cliente não tinha qualquer obrigatoriedade para executar o projeto com o Sebrae, nem com o banco e nem com a WEG. Ele poderia escolher o seu banco e ser atendido por outra empresa que não fosse a WEG.

Em 2019, houve a mudança do parceiro financeiro do projeto, que passou a chamar-se **Energia Verde**. O parceiro financeiro passou a ser o **Sicredi**, mas a sistemática de operacionalização do **Programa** manteve-se inalterada.

O prazo médio de realização de todo o processo foi, em geral, 60 dias.

Nas duas fases do **Programa** foram atendidas:

1ª. Fase — 2018 — 719 empresas;

2ª. Fase — 2019 — 500 empresas.

QUEM PODE PARTICIPAR

Empresas do setor da indústria, comércio, serviço e rural do estado de Mato Grosso.

CONDIÇÕES GERAIS

- O escopo do projeto elétrico era limitado à parte fotovoltaica, não sendo de responsabilidade do Sebrae/MT desenvolver projetos de engenharia complementar (posto de transformação, proteção contra descarga atmosférica, licenciamento ambiental, arquitetura e projeto civil);
- A relação comercial foi realizada entre o cliente e a WEG;
- O Sebrae/MT cobrou uma taxa para realizar a pré-análise técnica conforme tabela de preço específica para este programa;
- O Sebrae/MT atendeu empresas indicadas pelo Banco do Brasil e outras que vinham diretamente;
- O Sebrae/MT fornecia orientações e informações a todas as

empresas que o procuravam, independente de adquirir a consultoria ou não;

- Caso a empresa fosse do interior, seriam acrescidas despesas de viagens.

ABRANGÊNCIA

O Programa envolveu apenas o estado de Mato Grosso.

DIVULGAÇÃO

Como forma de divulgação do Programa para os empresários, foram utilizados:

- Campanha de divulgação veiculada em diversos meios;
- Desenvolvimento de site;
- Realização de circuito de seminários regionais.

INVESTIMENTOS

Nas diversas fases do Programa houve os seguintes investimentos:

- Fase do Diagnóstico: R\$ 244.000,00;
- Projeto elétrico:
 - Sebrae 70% via Sebraetec;
 - Empresas beneficiadas 30% do Sebraetec.
- Execução do projeto: 100% pequenos negócios.

Estima-se que tenha sido gerado um volume de negócios efetivos

da ordem de 22 milhões de reais.

APRENDIZADOS

Como principais aprendizados ficam:

- Capacidade de investimento e/ou de financiamento do projeto;
- Diversificação de soluções de equipamentos e tecnologias.

Muito do sucesso do Programa também se deve:

- Ao conhecimento do Sebrae dos pequenos negócios;
- À capilaridade do Sebrae em todos os estados do Brasil;
- À capacidade do Sebrae em investir nos pequenos negócios para completar a jornada;
- À capacidade do Sebrae de celebrar parcerias com outros atores.

DESTAQUE DO PROGRAMA

O *Payback* do projeto para as empresas participantes é de aproximadamente 3 anos e meio, e elas podem contar com uma redução na conta de energia de até 98%.

DESAFIOS FUTUROS

Com o fim da pandemia, o futuro do Programa será reavaliado.

Resumo

Programa	Duração	Empresas Atendidas	Investimento	Negócios Gerados
Pluz	2018	719	244 mil reais	22 milhões de reais
Energia Verde	2019	500		





A força do empreendedor brasileiro.

sebrae.com.br/conexoescorporativas