

Entrevista com García-Maltrás: “Trina quer alcançar 25% de participação de mercado no Brasil”

CUSTÓDIO, Thais. “Entrevista com García-Maltrás: ‘Trina quer alcançar 25% de participação de mercado no Brasil’”. Agência Brasil Energia. Rio de Janeiro, 23 de janeiro de 2020.

A Trina Solar, uma das maiores fabricantes de painéis fotovoltaicos do mundo, espera alcançar entre 20% e 25% de participação no mercado brasileiro em 2020. Presente no país há três anos, a companhia saltou de 2% de participação em 2018 para aproximadamente 17% atualmente.

Como estratégia para crescer, a companhia atua tanto no setor de geração distribuída quanto centralizada. Através de parcerias com empresas locais, como WEG e Aldo Solar, a Trina vêm aumentando sua capilaridade no país, que este ano passou a ser o principal mercado da companhia na América Latina, superando a liderança do México.

Até o fim da primeira metade deste ano, a companhia prevê alcançar o primeiro gigawatt vendido no país. Essas e outras informações foram dadas pelo diretor geral para América Latina e Região do Caribe da Trina Solar, Álvaro García-Maltrás, em entrevista ao EnergiaHoje.

No Brasil, a Trina Solar vende painéis para o mercado de geração distribuída e para geração centralizada. Algum desses mercados é o principal para a Trina?

O bom dessa tecnologia é que os produtos não diferem muito quando se trata de uma aplicação ou de outra. O mesmo módulo pode ser utilizado para pequenas plantas fotovoltaicas e para plantas grandes de centenas de megawatts, é uma questão de botar mais módulos seguidos. O que muda mais é a paramenta adicional do projeto, por exemplo: em grandes usinas é normal usar trackers ou seguidores que maximizam a geração de energia, e outros tipos de proteções elétricas distintas do que se usa em pequenas plantas. O que é verdade é que o canal de venda é distinto e o tipo de cliente é diferente, mas o produto é o mesmo.

Em termos de números de clientes, temos muitos mais clientes em geração distribuída do que centralizada. Mas em termos de potência total vendida em cada canal, é similar. Porque, claro, os projetos de centralizada são bem grandes hoje em dia, de modo que é difícil comparar esses números com vendas de distribuída. Porém, até pouco tempo atrás praticamente todas as vendas da Trina eram para centralizada e desde o começo de 2019 a companhia começou a crescer muito no segmento de GD no Brasil. Até que em meados do ano esse número quase se igualou. Agora mesmo as vendas no segmento de geração distribuída são um pouco maiores do que no de centralizada, em termos de volume. O que acreditamos ser bom e saudável para nosso negócio, porque vemos esse segmento mais sustentável e seguro, com menos riscos e maior número de clientes — e que está em crescimento. Estamos bastante satisfeitos com essa evolução.

Quanto a companhia já vendeu no Brasil ao longo de sua história?

A Trina está a ponto de chegar a 1 GW vendido no Brasil, creio que não chegamos ainda. É um marco que esperamos alcançar na primeira metade deste ano.

Quanto esperam crescer neste ano no país?

O nosso crescimento no ano passado foi muito grande. Deixamos de ser um ator relativamente pouco importante no Brasil para ser, creio que, um dos top 3 no mercado. E acreditamos que temos todas as condições para reforçar essa posição durante o ano de 2020. Aspiramos a incrementar nossas vendas, pelo menos, em 50% mais do que no ano passado. A nossa intenção é demorar bem menos para alcançar o segundo gigawatt do que demoramos para alcançar o primeiro.

Qual é a participação de mercado da empresa hoje no Brasil? Quanto a companhia quer alcançar de participação neste ano?

Hoje no Brasil nossa participação é de aproximadamente 17%. Nosso objetivo para esse ano é ter entre 20% e 25% do mercado. Acreditamos que é um objetivo alcançável, porque nossa participação atual é precedida de um número muito pequeno em 2018, entre 1% e 2%. Então, a penetração da marca está sendo muito forte. Os clientes brasileiros estão aceitando nossos produtos, a qualidade deles e do nosso serviço os convence.

Qual é a estratégia da Trina para crescer no mercado brasileiro?

Basicamente, nossa ideia é ser muito forte nos dois principais canais — geração distribuída e centralizada. Em centralizada, o que fazemos é buscar companhias muito especializadas e muito profissionais para dar-lhes serviços de assessoria muito completos para demonstrar os benefícios de geração adicional e de menores custos que podem obter para suas plantas usando nossos produtos. Para geração distribuída, nos apoiamos em muitos sócios locais, grande companhias muito ativas no Brasil, como WEG e Aldo, e com outras mais que estamos começando a trabalhar. E que nos permitem alcançar uma capilaridade suficiente para poder oferecer nossos produtos a todos os clientes brasileiros que requerem compras menores e com os quais não podemos tratar diretamente. Para esse segundo segmento, o que fazemos é acordar canais de venda muito claros e nunca competir com nossos clientes. Nos apoiamos neles e eles nos ajudam a crescer, e conseguimos uma sinergia que em 2019 demonstrou que beneficia ambas as partes e pretendemos reforçá-la em 2020.

Estão negociando com outras empresas locais?

Sim, a razão principal é que o mercado de geração distribuída no Brasil segue crescendo. Além disso, é um mercado muito atrativo tanto para o consumidor final quanto para as companhias que eficientemente podem chegar a dar um bom serviço aos clientes. O que acontece é que cada vez há mais companhias dedicadas a GD no Brasil, muitas delas nos solicitam para trabalhar com elas, e nós, lamentavelmente, não podemos atender todas as solicitações. Mas o que fazemos é analisar o perfil de cada companhia e se achamos que podem cumprir as necessidades que nós achamos que tem mercado, então trabalhamos com eles. Esperamos fechar acordos com outras companhias neste ano e continuar crescendo com os nossos parceiros atuais.

Quanto a companhia pensa em investir neste ano?

Estamos incrementando a equipe, abrimos novos escritórios maiores em SP neste mês e nossa equipe de desenvolvimento de projetos está crescendo. Não posso compartilhar uma cifra, mas posso confirmar que já que nosso negócio está crescendo, nossa equipe também está, porque necessitamos dar suporte a cada vez mais clientes. Para manter os patamares de serviço da Trina, precisamos de mais gente.

A Trina tem planos de abrir uma fábrica no Brasil?

Este é um assunto que olhamos há poucos anos, temos nossos planos a respeito se isso se converter em um requisito indispensável para fazer negócios no Brasil. Mas nossa experiência atual é que a maioria dos projetos estão sendo desenvolvidos com módulos importados e não fabricados no Brasil. Isso porque é a opção por um lado mais competitiva e por outro a que garante a melhor qualidade dos produtos, já que os grandes centros de produção tem o maquinário mais atualizado. Então agora não temos esse plano, mas se tivermos que levar isso a cabo, estamos preparados.

Como é a concorrência com outros fabricantes que atuam no Brasil?

É bastante agressiva, algo relativamente normal nesse negócio. Eu acho que tem quatro ou cinco companhias muito fortes a nível global que também estão atraídas pelo setor solar brasileiro, com as quais competimos em praticamente todos os projetos. E também tem muitas mais companhias de segunda ordem, que oferecem produtos geralmente a um preço mais econômico, mas que não conseguem alcançar níveis tão altos de qualidade e serviço que as grandes companhias podem dar. É um ambiente competitivo bastante forte que beneficia o cliente final, que consegue um bom produto a um bom preço. Para nos diferenciarmos da concorrência, estamos desenvolvendo novos produtos, cada vez com mais potência e com tecnologias inovadoras, como produtos bifaciais, que geram energia por ambos os lados do módulo. Estamos lançando agora uma nova linha de 450 W de potência e esperamos ter novos módulos que alcançam 500 W na segunda metade deste ano.

Falando de tecnologia, quais são as tendências para os próximos anos?

Eu diria que módulos cada vez mais poderosos, é o que estamos verificando. Mas acho que é uma tendência que a maioria dos grandes fabricantes está implementando e, afinal, quanto mais potência eu tenho por módulo ou menos módulos preciso instalar para ter mais potência, melhor. Além disso, eu diria que também é cada vez mais comum procurar maneiras adicionais de reduzir os custos da planta ou da geração de energia sem reduzir ainda mais o custo do módulo, já que o custo de fabricação do módulo está muito otimizado, o caminho que resta para a redução do mesmo é limitado. Por isso, lançamos essas opções de módulo que produzem nos dois lados e módulos mais eficientes, para que o módulo sempre lhe custe um determinado valor, mas que você terá mais energia pelo mesmo preço.

A empresa pensa em interromper a fabricação de painéis policristalinos?

É verdade que acreditamos que é uma tecnologia cada vez mais em desuso e é uma questão de tempo para que não se utilize mais. A razão principal é que a eficiência alcançável com esta tecnologia é limitada, enquanto com a tecnologia monocristalina e com outras futuras essa eficiência pode seguir aumentando, de modo que a Trina já não planeja mais investir em linhas adicionais de policristalino. Certamente a partir do próximo ano será difícil de encontrar policristalino no mercado.

A Trina já fechou ou está negociando acordos a longo prazo com companhias que instalam usinas no Brasil?

Sim, claro. A verdade é que, para as grandes fábricas de hoje, é necessário fechar os contratos com bastante tempo de antecedência. Para poder concluir o financiamento que são sempre as negociações mais complexas e que levam tempo. De modo que, sim, temos acordos fechados no Brasil com um ano de antecedência.

Esses acordos são para mais de um projeto de uma empresa ou para um projeto específico?

Para vários projetos, o que acontece é que não posso revelar quais são, por causa da confidencialidade, mas eles já estão fechados.

Atuar em áreas além de solar está nos planos da companhia?

A Trina também está desenvolvendo soluções de armazenamento. Começaremos por soluções centralizadas. E na China também há outras divisões de redes inteligentes, para usar internet das coisas, e com todos esses dados oferecer soluções inteligentes para geração e consumo de energia.

A Trina está fabricando baterias? Qual tecnologia será utilizada?

Ainda não, mas estamos desenvolvendo essa divisão. O que estamos estudando são soluções de armazenamento para grandes usinas, principalmente com bateria de lítio. Acreditamos que a divisão de armazenamento é um complemento ideal para o nosso negócio principal, que é a solar. Portanto, a intenção da companhia é desenvolvê-la. Temos planos ambiciosos de oferecer nossas primeiras soluções no final deste ano.

Esse objetivo de oferecer soluções de armazenamento no final de 2020 inclui o Brasil?

Sim, a princípio não tem restrição geográfica. Claro que precisamos analisar as peculiaridades, sobretudo de regulação, de cada um dos mercados. Mas sim, tendo em conta que o Brasil é o principal mercado na América Latina, regionalmente, vai ser nosso principal interesse.

Qual a sua opinião sobre a proposta de mudança regulatória para a geração distribuída no Brasil?

A tecnologia solar demonstrou nos últimos dez anos sua capacidade de se adaptar a um ambiente competitivo e de reduzir custos. E, de maneira muito rápida e significativa, atingimos um nível de eficiência de custos e de produtos que nos permite competir sem grande ajuda. Além disso, a tecnologia solar tem todos os benefícios que conhecemos, em relação a respeitar o meio ambiente e nos permitir gerar energia no ponto de consumo. O que basicamente precisamos é, obviamente, de qualquer ajuda ao seu desenvolvimento, mas podemos realmente competir em igualdade de condições com qualquer outro tipo de geração, inclusive sendo mais competitivos. Portanto, tudo o que pedimos é que a tecnologia possa crescer sem dificuldades. Não precisamos de subsídios, como fazia falta na Europa há 10 anos para poder implementar essa energia. Não precisamos pagar mais por um quilowatt-hora gerado por solar e por um quilowatt-hora gerado por qualquer outra tecnologia. O que pedimos é que não nos cobrem mais do que a outras tecnologias. Por tudo isso, me parece um pedido justo. Não precisamos de grande ajuda, apenas pedimos que a tecnologia não seja penalizada.

Você acredita que se essa proposta for implementada poderá afetar os negócios da Trina no Brasil?

A verdade é que minha informação é que não é uma proposta concreta, mas várias possibilidades difíceis de saber exatamente em que consistirão, mas pelas razões mencionadas antes, acredito que a penetração da energia solar já é imparável. A única coisa que uma mudança regulatória pode alcançar é acelerá-la ou desacelerá-la, mas acho que ela crescerá de uma maneira ou de outra. Essa é minha opinião, mas o que é garantido é que a Trina chegou há três anos no Brasil para ficar.

Álvaro García-Maltrás é diretor geral da companhia para América Latina e Região do Caribe