

Cinco dicas de como entrar no crescente mercado de energia solar⁽¹⁾

Ricardo Saraiva

É fato que a pandemia de Covid-19 tem impactado a economia de diversas formas. Uma prova disso é a alta do número de desocupados que vem crescendo à medida que novas restrições aumentam Brasil afora. No entanto, não são todos os setores que estão sendo impactados negativamente, pelo contrário, alguns, como o mercado solar fotovoltaico, nunca contratou tanto, podendo ser uma alternativa viável para quem deseja começar 2021 em uma área nova e mais promissora.

Segundo estudos conduzidos pela ABSOLAR (Associação Brasileira de Energia Solar), o mercado de energia solar cresce exponencialmente desde 2012, graças ao marco regulatório da RN482. De acordo com o levantamento, o setor já recebeu R\$ 38 bilhões em investimentos, gerou mais de 224 mil novos postos de empregos, sendo 86 mil novas vagas somente em 2020, além de aumentar a arrecadação de tributos na ordem de R\$ 11 bilhões.

Na contramão das projeções de baixo crescimento da economia e de alta no desemprego no mercado em geral, o setor solar chama a atenção não só pelo desenvolvimento sustentável nos últimos anos, mas pela forma democrática na geração de emprego e renda com alta rentabilidade de norte a sul do Brasil. Dia após dia, o mercado solar fotovoltaico encoraja novos empreendedores a investir em uma nova carreira profissional com uma grande diversidade de oportunidades em toda a cadeia.

Segundo estimativas da ABSOLAR, espera-se que exista mais de 15 mil empresas com foco na elaboração de projetos, instalação e homologação de sistemas de energia solar no modelo de geração distribuída, atuando de forma pulverizada em mais de cinco mil municípios por todo Brasil.

É um mercado nada saturado, com muitas oportunidades e modelos diversos para se fazer negócios. O número de empresários do sol é desproporcional se comparado com a capacidade de penetração por fonte solar na matriz energética brasileira.

O mercado de energia solar, no Brasil, não chega a 1,6% na matriz elétrica, pouco se comparado a países mais desenvolvidos como a Alemanha, onde representou 12,4% do total da matriz energética no país em 2020. De fato, é um mercado que tem muito a crescer e ser explorado, uma excelente escolha para se ter uma fonte de renda fixa ou complementar.

Abaixo, destaquei cinco dicas para os interessados em ingressar nesse mercado tão promissor que, diferente do que muitos imaginam, não requer conhecimento técnico específico, estando ao alcance da grande maioria das pessoas que desejam voltar ao mercado de trabalho nesses tempos tão difíceis ou ganhar uma renda extra.

Estude muito, seja apaixonado e inspire a sua equipe!

Seja um entusiasta do setor. Faça cursos, invista no conhecimento e se atualize sempre. Dessa forma você ficará atento às novidades e soluções tanto técnicas quanto comerciais e administrativas direcionadas especialmente ao público do mercado solar.

Amplie seu networking e participe de grupos de aplicativos focados em troca de experiências. Inscreva-se em fóruns de discussões e eventos no setor. Descubra novas soluções tecnológicas em áreas complementares, como storages, veículos elétricos, smart cities, redes inteligentes, usinas de modalidades diferentes em funcionamento, projetos inovadores e disruptivos, ou seja, explore o universo solar. Acompanhe os lançamentos no setor e visite seu fornecedor, fabricante ou distribuidor. Tenha uma boa relação com eles. Seja curioso e incentive que a sua equipe faça o mesmo.

Fique atento às mudanças!

Fique atento às condições gerais de mercado, tanto na volatilidade de preços quanto nas alterações na legislação através do processo de revisão da 482 ou Projetos de Lei que estão em debate. Importante ter uma rede de contatos e acompanhar semanalmente o que esses atores do mercado estão falando em suas redes sociais. A imprevisibilidade pode afetar a rentabilidade do seu negócio. É comum os diversos percalços do mercado, desde a escassez de equipamentos, passando pelas substituições de marcas e produtos disponíveis e o reflexo nos custos pela variação cambial, frete marítimo ou reajustes de fábrica devido à falta de insumo de vidro na China. Então, tenha uma rede de apoio para debater esses assuntos e trace com a sua equipe um bom planejamento para minimizar os impactos nos seus negócios.

Planeje e tenha uma gestão financeira compartilhada!

Faça um bom planejamento estratégico da sua empresa a curto, médio e longo prazo. Aproxime-se de empresas com sinergia similares para uma gestão colaborativa, de compartilhamento de boas práticas e, quem sabe, de despesas em comum. Além de poupar tempo e recursos, essa prática é uma maneira simples de pensar e aplicar algo diferente e que gere resultados mais rápidos. Incentive a formação de grupos de cooperação e união de empresas de diferentes realidades com o intuito de aperfeiçoar o conhecimento e boas práticas com diversidade de pensamentos. Utilize softwares ou aplicativos que facilitam a gestão online com novas forma de pagamento e com antecipação de recebíveis. São produtos que ajudam no dia a dia de forma segura, simples, sem burocracia, super práticos e que possibilita ganhar tempo para focar mais no seu negócio.

Investir em um negócio próprio ou em franquia?

Uma dúvida recorrente no setor é se é melhor começar do zero ou investir em uma rede de franquia com expertise no solar para resultados mais rápidos e eficazes. Depende. Caso você já tenha experiência em projetos elétricos, registro no CREA, know-how em instalação em acordo com as normas técnicas vigentes e muita flexibilidade para lidar com os desafios do empreendedorismo sem um backoffice, talvez a resposta seja ter o próprio negócio. Majoritariamente, o mercado solar conta com um perfil de empresas no modelo sem franquia. Mas se você quer arriscar no mercado tendo um conforto de um ambiente seguro onde os riscos são controlados, baixo investimento inicial, utilizar uma marca consolidada, provido de uma consultoria personalizada para o seu perfil empreendedor e que você não precise ter conhecimentos técnicos sobre energia solar, talvez seu perfil seja mais voltado para se tornar um franqueado. O que não pode faltar é a energia que vai te mover para um novo degrau da sua carreira!

Recorra à tecnologia!

Existem ferramentas disponíveis no mercado que ajudam interessados em ingressar no mercado de energia, mesmo sem conhecimento técnico. São plataformas gratuitas e personalizáveis de comercialização de equipamentos fotovoltaicos, que auxiliam integradores e instaladores a formular projetos e gerar os kits de produtos que mais se adequam às necessidades do consumidor final, e que permitem ainda comparar

marcas e fazer combinações quanto à produção energética, eficiência e retorno do investimento para que o usuário escolha qual a melhor decisão a ser feita. Aproveite.

(1) Artigo publicado no O Estado de São Paulo. Disponível em:

<https://politica.estadao.com.br/blogs/fausto-macedo/cinco-dicas-de-como-entrar-no-crescente-mercado-de-energia-solar/>. Acesso em 19 de março de 2021.