

TRÊS PERGUNTAS A...

Divulgação



...ALDO BATISTA

Engenheiro e presidente da E2Solar

“O que era uma bandeira passa a ser opção econômica”

Responsável pela E2Solar, empresa que oferece soluções em aquecimento solar, Aldo Batista acredita que o setor tende a crescer muito nos próximos anos quando se tornar mais conhecido.

Por que o aquecimento solar ainda é pouco usado no Brasil?

O que aconteceu no passado é que a indústria focou apenas em unidades familiares e o retorno do investimento era longo. Essa realidade foi mudando com o tempo quando os custos de energia elétrica, GLP e gás natural foram tendo os preços reajustados acima da inflação.

Mesmo assim, ainda são poucas as situações em que o aquecimento solar é privilegiado. O preço ainda é proibitivo?

Não, à medida que vão surgindo novas oportunidades, a indústria é incentivada a apresentar soluções. O ganho de escala, e por conseguinte de custo de implantação do sistema, vai se reduzindo. O mercado cresce, ajuda o usuário a mudar a percepção inicial, e o que antes era apenas uma espécie de bandeira das pessoas mais preocupadas com meio ambiente, passa a ser uma solução mais econômica. Hoje, eu acredito que o problema maior é de

aculturação. O aquecimento solar ainda é uma possibilidade pouco conhecida da maioria da população.

Como tornar essa solução mais conhecida?

Com os programas habitacionais populares, do tipo do Minha Casa, Minha Vida, estamos atingindo uma camada enorme da população que nos próximos anos tende a ser o maior segmento de todos, que vai ser a estrela do setor – em paralelo

isso traz visibilidade para outros segmentos também comecem a ver o aquecimento solar de uma forma diferente.

Qual o próximo passo?

O momento atual é de responder à demanda que está sendo criada pelos estímulos de lei e pelo interesse pela sustentabilidade. E esse é um caminho sem volta. Por isso, eu digo que as empresas que querem progredir nesse sentido de gerar novas aplicações de aquecimento solar têm de se

posicionar no mercado como vendedoras de soluções – mais do que produtos padrão. E isso exige estrutura complexa, com mais engenheiros, mais técnicos voltados para o desenvolvimento de soluções.

Que novas aplicações?

Há várias opções para prédios, residências, mas também fábricas, restaurantes, hospitais. E eu acredito em aplicações nas quais a solução ainda precisa ser desenvolvida. Quer ver um

exemplo? Na agroindústria, é possível criar um sistema de armazenamento fazendo uma pré-secagem que ocupa um espaço menor nos silos usando a energia do sol. Já existem empresas fora do Brasil que fazem isso. O aquecimento solar também pode ser usado no tratamento de efluentes, usando o mesmo sistema de concentração dos altos volumes de fluidos. Enfim, é uma área que deve trazer muitas novidades nos próximos anos.

dade. Os obstáculos para a adoção de aquecedores solares são quase sempre derivados da inadequação das construções ou da falta de visão dos planejadores. No caso de novos empreendimentos imobiliários, sejam quais forem suas destinações, sai muito mais barato projetar sistemas como esse para uso conjunto do que fazer adaptações em cada unidade.

Mas a transformação dessa alternativa em padrão depende do desenvolvimento de um novo conceito de custo, que leve em conta não apenas os cálculos de materiais, mão de obra e tempo, mas também o custo de operação dos imóveis. Hoje em dia, adquirir um imóvel que não possua sistemas inteligentes de uso da água e da energia, bem como processos adequados de destinação dos resíduos, equivale a comprar um carro com motor de 12 cilindros que só bebe gasolina. Não ocorre a ninguém manter na garagem um veículo desses, a menos que seja um colecionador excêntrico. ■