

Home > Empresas >



SER LÍDER DE MERCADO
NO FORNECIMENTO DE
CABOS DE ALUMÍNIO É:



Robert Klein, presidente da Voltalia (Foto: Divulgação)

Os planos da Voltalia para seu cluster híbrido

Robert Klein, presidente da Voltalia, detalha em entrevista o andamento do cluster Serra Branca, de eólicas e solar, no Rio Grande do Norte

Por **Marcelo Furtado** Publicado em 27/01/2021

Às vésperas de ser implementada a regulamentação para o estabelecimento de usinas híbridas e associadas no país, prometida para este ano e cujas contribuições da **consulta pública de sua normatização (61/2020)** estão sendo avaliadas pela Aneel, a Voltalia está com as obras a todo vapor do seu cluster eólico-solar Serra Branca, em Serra do Mel, no Rio Grande do Norte.

Com previsão de chegar a 2,4 GW, o cluster já conta com 800 MW em operação e em construção em eólica e vai iniciar a construção do parque solar de 500 MWp ainda neste semestre, segundo revelou ao **EnergiaHoje** o presidente da Voltalia, **Robert Klein**.

A seguir, o executivo dá mais detalhes sobre o andamento do projeto híbrido:

Como está o projeto do cluster híbrido eólico e solar Serra Branca, no Rio Grande do Norte?

Já temos mais de 800 MW em operação e construção no cluster, em **eólicas**, e o potencial total do cluster deve chegar a 2,4 GW. Atualmente, estamos na fase de construção de Ventos Serra do Mel 2, 3 e 4 e ainda neste semestre vamos começar as obras da planta solar no cluster, a Solar Serra do Mel, com 500 MWp, que será a maior de toda a empresa no mundo.

Hoje contamos com mais de 170 **aerogeradores** em operação comercial, incluindo o complexo eólico de Ventos de Serra do Mel 1 (VSM 1), concluído no ano passado, e parte de VSM 2, que deve ser concluído integralmente nos próximos meses. Quando terminarmos os parques VSM 3 e 4 adicionaremos outros 79 aerogeradores ao cluster.

Quanto já foi investido?

Por uma questão estratégica, não divulgamos valores de contratos, mas posso dizer que até hoje a companhia, em conjunto com seus parceiros, já investiu mais de R\$ 2 bilhões no **Rio Grande do Norte**. E somente com a construção dos 291 MW dos projetos VSM 1 e 2 estamos investindo mais R\$ 1 bilhão adicional. A previsão é de que a Voltalia invista mais R\$ 2,5 bilhões no estado até 2023, além do que já foi investido até hoje.

Por que a escolha pela região do Serra do Mel para a experiência híbrida?

Identificamos o potencial da região em 2007 e começamos a desenvolvê-lo em 2008. O cluster Serra Branca cobre uma região de aproximadamente 40 mil hectares em uma área de 50 km por 15 Km e é uma região conhecida pela sua excepcional condição eólica e **solar**.

A ideia é se beneficiar da regulamentação das usinas híbridas e associadas que a Aneel promete para este ano?

Estamos aguardando a **Aneel** analisar as contribuições enviadas para a publicação da regulamentação do tema. O grande benefício das usinas híbridas é a otimização do uso da rede de transmissão. O nosso cluster terá as duas fontes e a ideia é aproveitar suas sinergias como compartilhamento da mesma estrutura para escoamento de energia, o que colabora para empreendimentos mais competitivos.

Em 2019 finalizamos a construção da linha de transmissão de 500 kV para conectar o cluster à rede nacional. A LT adicionou ainda mais competitividade aos projetos existentes e aos futuros do cluster Serra Branca, através de economia de escala.

A Voltalia tem outras experiências com usinas híbridas?

Aqui mesmo no Brasil possuímos um projeto híbrido no sistema isolado do Oiapoque, no **Amapá**, com 4 MW solar mais 12 MW de térmica. A cidade não está conectada ao SIN e somos os responsáveis pelo seu abastecimento. Nossa usina fotovoltaica foi instalada em 2017 e reduziu consideravelmente o uso de diesel da térmica. São 15.840 painéis solares, ocupando uma área de 70 mil m².

O cluster Serra Branca terá foco no mercado livre?

Sim, desde 2014 fechamos diversos contratos de curto, médio e longo prazo de venda de energia no ACL. Um marco foi o PPA de 10 anos fechado em 2018 com a BRF, uma das maiores empresas de alimentos do mundo. Foi o nosso primeiro acordo de venda de energia de longo prazo com um cliente do mercado corporativo no **mercado livre**.

Mais recentemente, fechamos com a **Braskem** um contrato de 20 anos para venda de energia solar que abastecerá todas as unidades da petroquímica no país. São contratos importantes que reforçam nosso compromisso e intenção de vender energia através de PPAs corporativos de longo prazo. Sabemos que as empresas estão demonstrando cada vez mais interesse em comprar diretamente energia limpa e isso deve-se tanto por razões ligadas à sustentabilidade quanto por razões econômicas.

Muitos projetos de energias renováveis estão sendo, assim, viabilizados graças aos PPAs corporativos, o que é uma excelente notícia. Ressalto, porém, que a regularidade com a qual vencemos os leilões no Brasil comprova nossa capacidade de desenvolver projetos de energia renovável e que nossa estratégia de combinar mercado regulado e livre vem sendo bem-sucedida ao longo dos anos.

