

## O mercado livre de energia e o 'carro mil'

Antes da crise do petróleo de 1973, a gasolina era barata e os carros saíam de fábrica equipados com motores potentes. Após o choque de preços, os potenciais compradores de veículos novos passaram a querer saber quantos quilômetros o veículo conseguiria percorrer com um litro de combustível. Essa mudança de comportamento induziu a indústria a produzir carros mais econômicos, porém com menor potência. Na prática, o motorista sentia a diferença toda vez que precisava acelerar rapidamente para uma ultrapassagem segura na estrada. Percebia-se claramente o trade-off entre economia e performance.

Um fenômeno semelhante ocorre hoje no setor elétrico brasileiro, mas com resultado distinto. Grandes consumidores que migraram do ACR (Ambiente de Contratação Regulada) para o ACL (Ambiente de Contratação Livre) fecharam negócios com usinas eólicas e solares, que oferecem condições imbatíveis para o preço da energia, medido em R\$/MWh. No entanto, essas fontes são intermitentes: produzem quando a natureza permite, e não necessariamente quando o consumo exige. Falta-lhes a flexibilidade operacional e a potência necessárias para atender a uma demanda que oscila bruscamente ao longo do dia.

Diferente do comprador do carro "mil", o grande consumidor do ACL que compra energia de uma usina sem potência e sem flexibilidade ainda não sentiu a limitação de seu fornecedor porque é atendido pelo SIN (Sistema Interligado Nacional) — um pool de usinas — e não exclusivamente pela fonte que contratou. Ele paga apenas pela energia, mas usufrui gratuitamente tanto da potência quanto da flexibilidade providas pelas demais usinas do sistema.

As usinas que disponibilizam potência e flexibilidade para o SIN têm em geral contratos com as distribuidoras de eletricidade que comprem eletricidade no atacado e vendem no varejo para pequenos consumidores do ACR. São predominantemente as hidrelétricas e as termelétricas movidas a gás natural de ciclo aberto.

Com a expansão acelerada das fontes intermitentes e a diminuição da capacidade de regularização dos reservatórios, o SIN começou a perder potência e flexibilidade. Essa escassez forçou o governo a realizar o LRCAP (Leilão de Reserva de Capacidade de Potência), visando contratar usinas com capacidade de gerar quando sistemicamente necessário, ao custo estimado de R\$40 bilhões por ano (quase o que é gasto com emendas parlamentares).

No mercado de automóveis, quem opta pelo carro mais econômico assume o risco da performance reduzida. No setor elétrico, o benefício é individual mas o custo é sistêmico. O custo do LRCAP deveria ter recaído apenas sobre geradores e consumidores lastreados em contratos de energia, sem garantia de potência. São os que de fato criaram a necessidade de reforço sistêmico. Mas recairá sobre todos.

O impacto tarifário do LRCAP seria muito menor e não teria causado tanta polêmica se todos os compradores de eletricidade (distribuidores, comercializadores e consumidores livres) fossem obrigados a pagar, como no passado, por toda a infraestrutura necessária para a prestação do serviço de eletricidade.

Para começar, cada consumidor deveria pagar não apenas pela energia (consumo médio), mas também pela potência (consumo no horário de ponta do SIN).

## Primeiro elétrico da Ferrari é recebido como 'insulto à marca', e ações despencam

Luce, projetado por Jony Ive, ex-designer da Apple, causa onda de críticas nas redes sociais e entre investidores; na Itália, preço parte de R\$ 3,2 mil

**LONDRES | FINANCIAL TIMES** A aposta da Ferrari para liderar a transição elétrica no mercado de carros de luxo provocou uma reação negativa nas redes sociais e entre investidores, aprofundando a divisão dentro da indústria sobre os super-ricos estarem preparados ou não para abandonar o motor a combustão.

Na internet, reação também foi ruim. Comentários chamam o Luce de "insulto à marca" e "terrivelmente decepcionante". Antes do lançamento, o CEO da Ferrari, Benedetto Vigna, disse ao Financial Times que "não estava com medo" de como as pessoas reagiriam ao modelo não convencional.

As ações da empresa despencaram nesta terça-feira (26). A queda foi de 5,26% na Bolsa de Nova York e de 8,37% na Bolsa italiana. O Luce foi projetado por Jony Ive, ex-designer da Apple, de uma forma que minimiza o peso da bateria. Seus motores elétricos e componentes produzem um som inspirado em uma guitarra elétrica. O modelo é moldado em formato de concha com a silhueta de uma casa de vidro.

"Não parece nada com uma [Ferrari]. É isso que se considera 'inovação'? Quem sabe o que Enzo Ferrari diria", escreveu o vice-primeiro-ministro e ministro dos Transportes italiano, Matteo Salvini, no X.

"Corremos o risco de destruir uma lenda, e lamento muito por isso", disse Luca di Montezemolo, ex-presidente da marca, que ocupou vários cargos de liderança na Ferrari por mais de 20 anos antes de uma saída conturbada, em 2014.

Ele disse que o Luce era "certamente um carro que pelo menos os chineses não vão copiar", acrescentando: "Espero que pelo menos removam o cavalo empinado [logotipo da marca] daquele carro".

Analistas disseram que a reação negativa inicial ao novo modelo da Ferrari não foi surpreendente e que o principal desafio para a empresa era preencher a carteira de pedidos com os clientes altamente específicos que ela havia visado para o Luce.

Executivos da Ferrari afirmaram que o Luce não era direcionado à base de fãs principal da empresa. Pela primeira vez na história da empresa, a Ferrari dará prioridade igual a pedidos de clientes novos e tradicionais.

O modelo tem um preço inicial de € 550 mil (R\$ 3,2 milhões) na Itália, tornando-o o mais caro de seus modelos que não são supercarros.

Embora a Ferrari não divulgue suas metas de vendas, Scott Sherwood, analista independente de



Luce, primeiro elétrico da Ferrari, cujas ações fecharam em baixa de 5,26% em NY e de 8,37% na Bolsa de Milão. Fotos Ferrari via Reuters e AFP

marcas de carros de luxo, disse que o foco principal da empresa provavelmente são empreendedores de tecnologia do Vale do Silício e o preço reflete o "escopo de sua ambição".

"No cálculo da Ferrari, se a maioria dos clientes atuais da Ferrari acha o Luce legal, é irrelevante", disse Sherwood. "Se ele foi bem testado com o público de tecnologia o suficiente para preencher a carteira de pedidos, isso é tudo com que eles se preocupam."

### Elétricos de luxo

A aposta da Ferrari no que a própria marca reconhece ser uma estratégia "polarizadora" ocorre em um momento em que executivos da indústria estão divididos sobre a existência ou não de alguma demanda natural por carros de luxo movidos a bateria.

Alguns grupos de luxo avançaram para os veículos elétricos e mantêm a estratégia, mesmo diante da indiferença ou da oposição dos motoristas.

A Jaguar Land Rover causou alvoroço com o reposicionamento da Jaguar como uma marca premium totalmente elétrica em 2024. Ainda assim, a marca está dando continuidade à sua busca por clientes mais jovens e ricos e

pretende lançar um novo modelo elétrico com preço superior a £ 100 mil (R\$ 677 mil) ainda neste ano ou no início de 2027.

A Rolls-Royce, da BMW, está criando um elétrico de dois lugares feito sob medida para seus colecionadores ultrarricos.

Mas outros reduziram significativamente suas ambições com elétricos. A mudança radical da Porsche para elétricos fracassou, resultando em baixa contábil significativa enquanto a empresa realocava investimentos para modelos a gasolina e híbridos.

A rival italiana Lamborghini cancelou recentemente os planos de lançar seu primeiro carro totalmente elétrico, o Lanzador, até 2030 e, em vez disso, lançará um modelo híbrido plug-in.

A fabricante britânica de carros de luxo Lotus, da chinesa Geely, também fez uma guinada acentuada para focar modelos híbridos plug-in, enquanto a Aston Martin adiou o lançamento de seu primeiro veículo elétrico para o início dos anos 2030.

Apesar da fusão com uma startup de veículos elétricos, a McLaren também está desenvolvendo uma versão híbrida de seu primeiro utilitário esportivo.

Com Reuters

## O mercado livre de energia e o 'carro mil'

Cliente de fontes intermitentes usufrui gratuitamente de potência e flexibilidade

### Jerson Kelman

Engenheiro, foi professor da Coppe-UFRJ e dirigente de ANA, Aneel, Light, Enersul e Sabesp

Antes da crise do petróleo de 1973, a gasolina era barata e os carros saíam de fábrica equipados com motores potentes. Após o choque de preços, os potenciais compradores de veículos novos passaram a querer saber quantos quilômetros o veículo conseguiria percorrer com um litro de combustível.

Essa mudança de comportamento induziu a indústria a produzir carros mais econômicos, porém com menor potência. Na prática, o motorista sentia a diferença toda vez que precisava acelerar rapidamente para uma ultrapassagem segura na estrada. Percebia-se claramente o trade-off entre economia e performance.

Um fenômeno semelhante ocorre hoje no setor elétrico brasileiro, mas com resultado distinto. Grandes consumidores que migraram do ACR (Ambiente de Contratação Regulada) para o ACL (Ambiente de Contratação Livre) fecharam negócios com usinas eólicas e solares, que oferecem condições imbatíveis para o preço da energia, medido em R\$/MWh. No entanto, essas fontes são intermitentes: produzem quando a natureza permite, não necessariamente quando o consumo exige. Faltam-lhes a flexibilidade operacional e a potência necessárias para atender a uma demanda que oscila bruscamente ao longo do dia.

Diferentemente do comprador do "carro mil", o grande consumidor do ACL que compra energia de uma usina sem potência e sem flexibilidade ainda não sentiu a limitação de seu fornecedor porque é atendido pelo SIN (Sistema Interligado Nacional) — um pool de usinas —, não exclusivamente pela fonte que contratou. Ele paga apenas pela energia, mas usufrui gratuitamente tanto da potência quanto da flexibilidade providas pelas demais usinas do sistema.

Com a expansão acelerada das fontes intermitentes e a diminuição da capacidade de regularização dos reservatórios, o SIN começou a perder potência e flexibilidade. Essa escassez forçou o governo a realizar o LRCAP (Leilão de Reserva de Capacidade de Potência), visando contratar usinas com capacidade de gerar quando sistematicamente necessário, ao custo estimado de R\$ 40 bilhões por ano (quase o que é gasto com emendas parlamentares).

No mercado de automóveis, quem opta pelo carro mais econômico assume o risco da performance reduzida. No setor elétrico, o benefício é individual, mas o custo é sistêmico. Mas recairá sobre todos os compradores de eletricidade (distribuidores, comercializadores e consumidores livres) fossem obrigados a pagar, como no passado, por toda a infraestrutura necessária para a prestação do serviço de eletricidade.

Para começar, cada consumidor deveria pagar não apenas pela energia (consumo médio) mas também pela potência (consumo no horário de ponta do SIN).