

REVISTA EXAME

# Focus Energia: o foco é tornar-se completa

Com a meta de atuar em todos os segmentos de energia, a Focus tem um retorno de 80% sobre o patrimônio e cresce em ritmo veloz

Por **Michele Loureiro**

🕒 29 ago 2019, 04h52

Quando foi criada em 2015, a paulistana **Focus** tinha o objetivo de ser uma companhia de compra e venda de energia. Hoje, seu foco — e ambição — aumentou bastante. “Queremos ser uma empresa completa. Fazer desde a comercialização até a produção e a gestão de energia”, diz Alan Zelazo, sócio-diretor da Focus. Ao que parece, a empresa está no caminho certo. Em 2018, a Focus despontou como a melhor empresa do setor de energia pelo segundo ano consecutivo. Faturou 590 milhões de dólares e obteve um lucro de 23,5 milhões, mais que o triplo do valor registrado no ano anterior. O resultado proporcionou um incrível retorno de 80% sobre o patrimônio, a segunda maior rentabilidade entre as 500 maiores empresas do país (ficou atrás apenas da siderúrgica ArcelorMittal Contagem, que teve um retorno de 87%).

A Focus atribui os bons resultados a seu atendimento no formato de “boutique”. “Procuramos entender as necessidades de cada cliente e atuar em todas as frentes possíveis para agregar valor aos serviços”, diz Zelazo. “Atuando dessa maneira, nossa carteira de clientes cresceu 40% no último ano e o volume de energia negociado subiu cerca de 80%.” Zelazo cita o exemplo de uma cliente do setor de varejo que conseguiu diminuir 35% dos custos de energia atuando no mercado livre com o auxílio da Focus. Outro caso é de uma petroleira que fez a aquisição de novos poços depois de um estudo de viabilidade realizado pela Focus. “Não queremos só comercializar energia. Queremos que a energia seja um fator de melhora do resultado do cliente.”



Alan Zelazo, sócio-diretor da Focus: “Queremos fazer desde a comercialização até a produção e a gestão de energia” | Leandro Fonseca

A Focus atua no mercado livre, segmento em que os consumidores escolhem de quem comprar a energia, seja diretamente das geradoras, seja por intermédio de empresas especializadas em comercialização, como é o caso. Os preços são negociados pelas partes envolvidas, diferentemente do que ocorre no mercado cativo, no qual os preços e os demais parâmetros são regulados pela Aneel, a agência reguladora do setor.

A ideia da Focus é estar presente nas duas frentes: como produtora e como negociadora de energia. A companhia já tem três unidades geradoras no sul de Minas Gerais. “A expansão de nosso portfólio deve incluir diferentes fontes, como eólica, hidráulica, solar, biomassa e biogás”, diz Zelazo. Especula-se que a empresa esteja negociando a aquisição da usina hidrelétrica São Roque, em

Santa Catarina, um empreendimento cujas obras estão paralisadas desde 2017 em razão da crise financeira enfrentada por sua controladora, a construtora Engevix, alvo de investigações da Operação Lava-Jato. A compra da usina sairia por cerca de 400 milhões de reais e o negócio dependeria da aprovação da Aneel. A Focus não confirma as negociações.

Enquanto isso, a empresa conta com os ventos favoráveis para continuar sua expansão. Os constantes aumentos dos preços no mercado cativo — responsável por 70% da venda de energia no Brasil — fizeram com que muitas empresas migrassem para o mercado livre, favorecendo os negócios de companhias como a Focus. “Esperamos crescer dois dígitos em 2019”, diz Zelazo. Mas a Focus não é a única a enxergar as boas perspectivas de expansão desse mercado. Segundo Claudio Sales, presidente do Acende Brasil, instituto que realiza estudos sobre o setor, há um iminente aumento da concorrência com a chegada de novos produtores de energia. “Ainda não há uma legislação ou definições claras de como funcionará o mercado livre”, diz Sales. “O certo é que muitas empresas estão de olho no potencial desse segmento.”