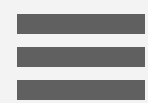


Helexia

estratégia de mercado através de software de viabilidade financeira para projetos solares FV



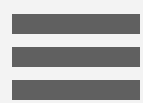


O Desafio

Com atuação em 9 países desde 2010, a Helexia é uma empresa do grupo multinacional francês Mulliez que é também composto pelas empresas Leroy Merlin, Decathlon, Obramax, Auchan e Voltalia.

Há 3 anos no mercado brasileiro, a Helexia se tornou um dos maiores players do país no segmento de geração solar distribuída. Com mais de 100 MW em contratos em projetos remotos, a Helexia já tem presença nas cinco regiões do país e 10 estados brasileiros.





Pautada nos pilares da inovação e conectividade, a Helexia agrega ao seu modelo de negócios o uso eficiente dos dados de forma a buscar soluções que gerem impactos positivos aos seus clientes. Com experiência de atuação no setor solar FV em outros países, a Helexia estreou no Brasil certa da necessidade de compreender a fundo a regulação local, riscos e oportunidades do mercado brasileiro.



- sinalizou **Bruno Vieira, Diretor Comercial da Helexia Brasil.**

Na Helexia, estamos sempre abertos à melhoria contínua e inovação, o que tem favorecido a busca por ferramentas que possam gerar impacto positivo no sucesso de nossos projetos, e conseqüentemente, gerar valor agregado para nossos clientes.



Ações

Para cumprir o desafio imediato e posicionar-se com credibilidade no mercado, a Helexia contratou o **Re.value**, um software por assinatura para análise completa da viabilidade financeira de projetos de geração distribuída solar no Brasil. Refletindo a experiência de mais de 9 anos da CELA em assessoria financeira no mercado de renováveis, o software abrange todos os modelos de negócios de geração solar distribuída e conta com informações atualizadas de tarifas, regras regulatórias, impostos e benefícios tributários.

O software é usado pela área comercial para responder às solicitações de clientes e ajudá-los a determinar o modelo de negócios mais adequado às suas necessidades de energia. Posteriormente, o software se tornou uma ferramenta chave na estratégia da Helexia permitindo que a empresa se antecipasse às demandas dos clientes com um portfólio de projetos em diversas regiões do país.

“Inicialmente o Re.value era usado para atender às demandas que chegavam dos nossos clientes. Agora, ele é também usado de maneira estratégica - fazemos simulações de vários projetos em diferentes regiões nos antecipando à demanda futura dos clientes e criando um banco de projetos muito competitivos”



- comenta **Cinthia Nazario**,
trainee comercial.

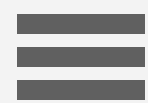


A cada mudança de tarifa das 115 distribuidoras do país ou alteração regulatória, por exemplo, o Re.value é atualizado pela equipe de especialistas da CELA garantindo que a Helexia tenha segurança sobre as ofertas aos seus clientes e garantindo projetos sustentáveis em longo prazo. Uma outra funcionalidade bastante usada pela Helexia é a sugestão de parâmetros que o Re.value oferece.

“O Re.value ajuda a entender as premissas de viabilidade financeira, distinguindo o que é realmente relevante e que não é. Definitivamente nos ajudou a ser muito críticos com nossos *inputs*. A ferramenta traz segurança de que estamos fazendo o trabalho certo e bem-feito. É uma consultoria viva pra nós”

- elogia **Cinthia Nazario**.





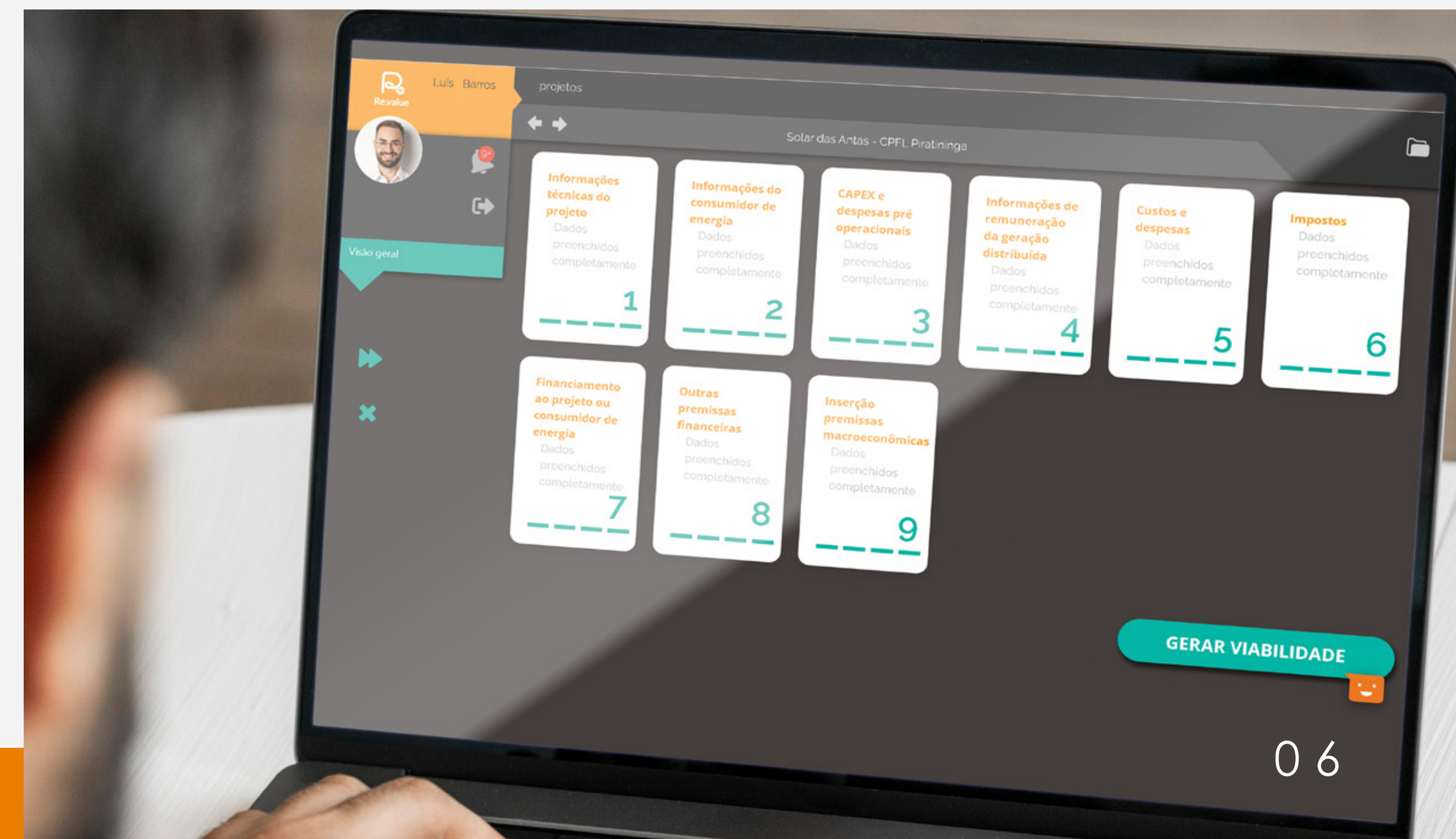
Resultados

Partindo para o terceiro ano de assinatura do Re.value, a Helexia já incorporou a ferramenta no dia-a-dia dos negócios. Além de permitir a criação de um banco competitivo de projetos, o Re.value tem sido muito útil como repositório de informações.

“Com o Re.value temos o histórico dos projetos simulados com todos os parâmetros utilizados. Isso nos permite retomar a avaliação de projetos antigos e ainda tem sido essencial para reportes internos da companhia em nível global”

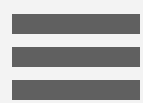
- destaca **Bruno Vieira, Diretor Comercial da Helexia Brasil.**

E quando se trata de análise de viabilidade de projetos, **a Helexia leva o tema muito a sério - em 3 anos realizou quase 10 mil simulações de projetos** combinando diferentes variáveis de desconto ao cliente, taxa interna de retorno, localização, capex, etc.





Em 2021, a Helexia celebrou um acordo de geração distribuída de 20 anos com a Vivo com 24 usinas solares em várias regiões do país. **E o apetite da empresa continua grande: com disponibilidade de capital próprio, a empresa anunciou o plano de investimentos de R\$500 milhões em projetos solares no Brasil.**



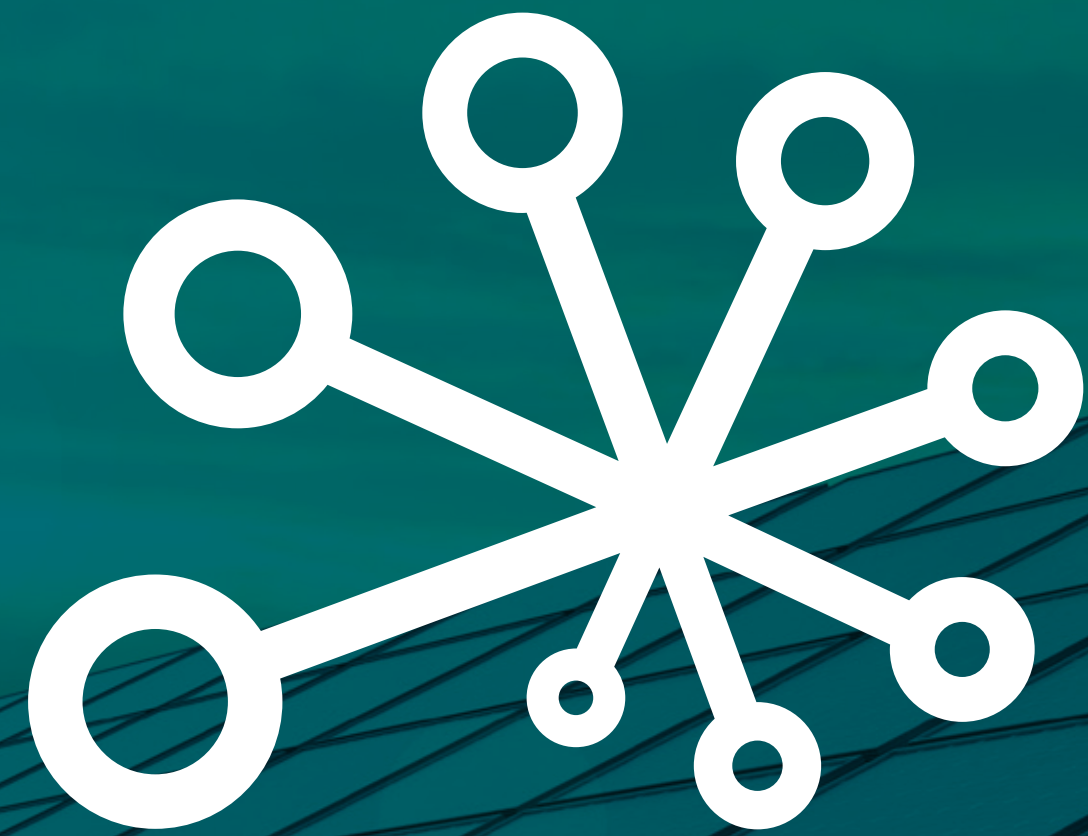
Re.value

Desenvolvido pela CELA e comercializado via software as a servisse (SaaS) o Re.value é uma plataforma online que revoluciona a análise e tomada de decisão de investimentos em projetos de geração distribuída (GD), auxiliando investidores, financiadores e empresas de energia.

A partir de informações de projeto fornecidas pelo usuário e suposições de mercado sugeridas pelo aplicativo, o software realiza análises detalhadas de viabilidade financeira do projeto para os principais modelos de negócios e produtos de GD no Brasil.

Saiba mais: revalue.cela.com.br
Contato: info@cela.com.br





CELA

clean energy latin america