

MARIO ARARIPE, FUNDADOR DA CASA DOS VENTOS, E SEU FILHO LUCAS, DIRETOR-EXECUTIVO, CONTAM A HISTÓRIA DA EMPRESA QUE PASSOU DE DESENVOLVEDORA DE PROJETOS EÓLICOS A GERADORA DE ENERGIA PARA COMBUSTÍVEIS VERDES

POR DÉCIO GALINA RETRATOS MARCUS STEINMEYER E VICTOR AFFARO

CAPA ENERGIA 070

OS DONOS DO VENTO

// **P**ense em regiões secas no semi-árido nordestino, regiões onde venta muito e não chove. Lá, em 2007, era eu e o Clécio Eloy, de Troller e um GPS: a gente saía pelo Nordeste brasileiro como bandeirantes. Era uma corrida verde, de certa forma. A gente fazia muito estudo [para determinar as áreas]. Eram dados públicos de medições, informações meteorológicas – e com base nisso construíamos mapas dos locais com os melhores indícios de recurso eólico.” Palavras de Lucas Araripe, 38 anos, hoje diretor-executivo da Casa dos Ventos, empresa de DNA cearense, líder no mercado de energia renovável, com clientes gigantes em segmentos essenciais, como siderurgia, mineração, química, data center e fertilizantes – marcas da envergadura de ArcelorMittal, Vale, Braskem e Anglo American.

A Casa dos Ventos tem 1,8 GW em operação em parques eólicos; 1,3 GW em construção e outros 30 GW em desenvolvimento – um investimento de R\$ 12 bilhões até 2026 em projetos de fontes eólicas e solares, um leque de atuação que resulta no maior portfólio

de renováveis do Brasil. Ano passado, a empresa fez a maior compra de geradores em toda a história do segmento no mundo: foram 391 turbinas para dois novos complexos. Hoje, a Casa dos Ventos soma mais de 1,2 milhão de hectares – entre terras próprias e arrendadas – em parques de geração eólica e solar.

Em uma rica conversa de duas horas com a Forbes, Lucas lembrou das andanças sertão afora, semeando as primeiras sementes da Casa dos Ventos, na maior campanha de exploração eólica do mundo – o seu primeiro emprego, logo ao sair da graduação em administração e gestão de negócios, no Instituto Insper. “Todos os meus amigos estavam indo para Itaú, BTG, consultorias... Mas, naquele momento, tínhamos a liquidez da venda da Troller e queríamos apostar em um novo investimento.”

Entra em cena o engenheiro Odilon Camargo, ex-colega do ITA de Mario Araripe, pai de Lucas, que abriu os olhos do amigo para a importância de quem se lançaria antes a um primeiro grande levantamento de potencial eólico. Mario acreditou na dica, fundou a Casa dos Ventos e foi a campo,

investindo muito na apuração rigorosa e detalhada dos confins investigados pela dupla pioneira de Troller Nordeste adentro. A agilidade foi tamanha que a empresa logo se tornaria a maior desenvolvedora de parques de geração de energia, entre projetos próprios e para terceiros.

Cearense de Crato, filho de um engenheiro de obras contra a seca, Mario Araripe, 69 anos, formado em engenharia mecânica aeronáutica pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), com extensão na Harvard Business School, já havia transitado em diferentes segmentos, a começar pelo têxtil. Nos anos 1980, colocou de pé a construtora Colmeia, especializada em imóveis de luxo. Retornou para o setor têxtil em 1994, com investimento na Companhia Valença Industrial e na Têxtil União. Fechou os anos 1990 comprando a Troller, fábrica de jipes fundada em 1995 pelo engenheiro Rogério Faria, em Horizonte (CE). Dez anos mais tarde, o negócio (que foi comprado por cerca de US\$ 30 milhões) acabou vendido para a Ford, por US\$ 300 milhões. E foi com esse caixa que ele decidiu investir em vento.

BELEZA RENAN TAVAREZ



“Mario [Lucas se refere ao pai chamando-o pelo primeiro nome] tem uma habilidade que é a visão. Ele é muito bom de ter visão de um novo negócio – e tomar riscos. Tomar riscos e pensar grande. Decidimos começar medindo o vento em João Câmara, no Rio Grande do Norte. Botamos uma torre e calculamos um investimento para [produzir] 100 megas, mas a gente viu que tinha potencial para 2 mil megas. Percebemos que era um negócio imenso e tínhamos que começar rapidamente.” A seguir, os trechos das conversas com duas gerações dos Araripe (a família ocupou a 21ª posição na Lista Forbes Bilionários Brasileiros do ano passado, o primeiro nome do Nordeste, com R\$ 13,9 bilhões): Mario, o fundador da Casa dos Ventos, e Lucas (Under 30 da Forbes em 2016), o atual diretor-executivo.

Forbes – Onde você nasceu e quais são as principais lembranças de infância e juventude?

Lucas Araripe – Nasci em Fortaleza. Até os 7 anos, a gente morou lá. Desde a infância, a gente teve a questão da educação como algo muito forte. A começar pelo histórico do Mario. Sempre houve a preocupação com a formação acadêmica, com o conhecimento. Depois, fomos para os Estados Unidos, onde ficamos por dois anos, para ele fazer alguns cursos de extensão em Harvard. Moramos em Weston [a mais alta renda per capita de Massachusetts], que era ao lado de Boston. Tivemos acesso a escola pública de excelência, foi uma imersão cultural e acadêmica para todo mundo.

E o senhor, Mario, na juventude sonhava em ser o quê na vida adulta?

Mario Araripe – Na época, só tinha três opções. Eu achava que podia ser

médico, pois medicina era a mais nobre das profissões. Mas tinha um professor, o Pedro Paulo, que achava que eu devia ser advogado, pois tinha uma certa capacidade de verbalizar e de escrever. Mas terminei engenheiro – acredito que porque papai era engenheiro, embora nunca notei ele me induzindo na profissão. Ele era funcionário público exemplar, do departamento nacional de obras contra a seca. Ele já tinha essa coisa de sustentabilidade. A gente foi criado desse jeito.

Como descobriu que tinha aptidão para empreender?

Mario – Notei logo cedo que a minha curva de aversão ao risco era diferente da do papai. Ele não se arriscava – e eu sim. Tenho dificuldade de ser chefiado; liderado, nem tanto. Então, se resolvi não ter chefe, tinha que ser meu próprio chefe – e ir para o risco.

Lucas, na hora de escolher a faculdade, você já estava certo pela administração?

Lucas – Até pensei em engenharia automobilística. Gostava de engenharia, não para aplicá-la, mas acho que é um curso que dá fundamentos para resolver problemas com lógica e matemática. O que queria eram oportunidades para empreender. Acabei escolhendo o Insper. Meu primeiro emprego foi quando estava me formando: juntei-me às poucas pessoas que começaram a Casa dos Ventos [em 2007].

Mario, como foi a decisão de comprar a Troller?

Mario – Tenho um amigo [Rogério Faria] que montava um veículo especial em uma pequena oficina. Achei interessante, mas era uma coisa totalmente artesanal – ele não conseguia fazer um

carro igual ao outro [risos]. Eu estava voltando de Boston. Quando fui para Boston, tinha vendido uma construtora para os funcionários. Com a venda, eu tinha conseguido um determinado acúmulo de riqueza que me permitia não precisar trabalhar mais para as minhas necessidades de consumo. Quando voltei ao Brasil, percebi que estava despreparado [para ficar longe da vida de empreendedor] e entrei de novo nessa coisa de gerar riqueza [risos]. Eu era amigo de Osires Silva [fundador da Embraer]. Se o Brasil podia fazer avião, podia fazer um carro também. Mas qual? Daí pensei em um jipe 4x4 que pudesse se associar com as florestas tropicais da Amazônia.

Como decidiu investir em energia eólica?

Mario – Quando eu estava na Troller, no varejo, você tinha que entender muito o que é a necessidade do consumidor. Quando vendi, decidi sair de perto do consumidor e ir para a infraestrutura. Aí, são duas opções: logística ou energia. Como já tinha experiência em construção, achei melhor ir para a energia. Então, até dei uma olhada [no setor] de pequenas centrais hidrelétricas. Mas a eólica me aparentou uma jornada muito interessante: se você pudesse entender o vento, isso poderia dar certo. Então, para conhecer e estudar os ventos, criei a Casa dos Ventos – lembro que, na hora de escolher o nome, tive dúvida, porque poderiam pensar que é uma pousada no Nordeste. Mas achei interessante seguir com o nome, tinha certa poesia.

Lucas, como foram as primeiras viagens (de Troller) para identificar as áreas de vento?

Lucas – Rodamos o Ceará, a Paraíba, o Maranhão, o Piauí, o interior da Bahia, chegamos até o norte de Minas

Gerais, fazendo prospecção. Também fazíamos o levantamento das estradas para chegar, mapeamento das propriedades, descobríamos quem eram os donos, às vezes conversando com o menininho na porteira. Aí, começamos a comprar e arrendar terras. Dirigíamos centenas de quilômetros por dia, dormíamos em posto de gasolina. Pelas normas da época, o ideal era fazer a medição a cada 10 quilômetros de raio – mas nós colocávamos uma torrezinha de 100 metros a cada dois quilômetros. Precisamos de tantas torres que fizemos uma fábrica delas. Também usamos equipamentos para medição de ventos que não existiam no Brasil: um tinha um feixe de laser que via as partículas se movimentando; outro emitia uma onda de som. Outro diferencial é que não esperávamos um ano para ver o comportamento do vento para só depois arrendar a terra: instituímos um pagamento pré-operacional, tomávamos o risco para não perder as melhores áreas. Por isso, também erramos muito. Nos primeiros anos, viramos um grande desenvolvedor: empresas de peso começaram a comprar nossos projetos e nos capitalizamos. Mapeamos mais de 50 GW de potencial energético, algo como quatro [hidrelétricas] Itaipus.

Quando vocês passaram a atuar como geradora de energia?

Lucas – Em 2013, evoluímos como empresa. Construímos os nossos parques e passamos a operar. Começamos de fato a crescer como geradora. Investimos mais de R\$ 5 bilhões para implantar 1,1 GW de capacidade instalada, que entrou em operação entre 2015 e 2017. Os projetos performaram muito bem e chamaram a atenção de grandes companhias e fundos de investimentos.

“NOTEI LOGO CEDO QUE A MINHA CURVA DE AVERSÃO AO RISCO ERA DIFERENTE DA DO PAPAÍ. ELE NÃO SE ARRISCAVA – E EU SIM.”

MARIO ARARIPE

Foi nessa época que começaram a trabalhar também com energia solar?

Lucas – Mais ou menos em 2015, começamos a ver a energia solar como uma fonte promissora no Brasil de duas formas: solar híbrido em parques eólicos, já que na maioria deles o vento é mais forte à noite e dá para uma planta solar se conectar àquela subestação; e projetos solares isolados, *stand-alone*, o que nos levou a desenvolver projetos no Centro-Oeste e no Sudeste. Hoje somos a empresa com mais projetos solares no país.

Em 2018, vocês notaram o crescimento do mercado livre de energia e entraram nesse jogo...

Lucas – Sim, fomos pioneiros também no mercado livre de energia. Os leilões já não aconteciam mais com muita frequência, pois o mercado regulado de distribuidora não demandava mais tanta energia. Vimos essa oportunidade de ir atrás dos grandes consumidores do Brasil: vender energia diretamente para eles por contratos corporativos de energia renovável. Assim, assinamos nosso primeiro projeto com a Vale, um contrato de 23 anos. De 2018 para cá, nos tornamos líderes em fornecer energia renovável para grandes empresas no mercado livre. Temos um projeto de duas fases de 500 e poucos megas, o Rio do Vento, no Rio Grande do Norte, que é um dos maiores projetos eólicos do mundo. No ano passado, fechamos o maior contrato de energia renovável com consumidor da história do Brasil, com a ArcelorMittal: são 267 MW médios.

Como foi a aproximação com a TotalEnergies, que adquiriu 34% de participação da Casa dos Ventos no ano passado?

Lucas – A Total talvez seja uma empresa que tem a maior ambição de transição energética do mundo. Vale 150 bilhões de euros, é uma das *oil majors* comprometida em virar uma empresa multienergia. Eles estavam buscando parceiros em diferentes geografias, e nós fomos indicados pela maior fabricante de aerogeradores do mundo, para quem fizemos o pedido de 1,3 GW. Temos grande capacidade instalada em operação e em construção – são mais 30 GW de *pipeline*, entre eólica e solar. Assinamos em outubro de 2022. A Total vai trazer muito valor técnico a esses projetos. Continuamos com o controle da empresa, garantindo toda a agilidade, a cultura e a execução, mas ganhamos capacidade de investimento.

E qual deve ser o investimento na expansão e na diversificação do negócio até 2026?



Lucas – R\$ 12 bilhões. Além dos 3,1 GW que já temos, queremos aprovar pelo menos 1 GW solar. Nossa expectativa é atingir 4,2 GW de capacidade instalada até o fim de 2025.

A Casa dos Ventos aposta em combustíveis verdes?

Lucas – Qual é nosso grande desafio hoje? A gente tem um *pipeline* enorme de projetos, temos um time, dinheiro e capacidade de dívida barata. Nosso grande negócio é gerar demanda. Advogar pelo Brasil no contexto da transição energética. Nós mostramos para as empresas que conseguimos reduzir emissões e reduzir o custo eletrificando, já que o Brasil tem energia renovável muito barata. Além do lado da eletrificação, há o lado do hidrogênio verde e seus derivados. O Brasil pode ser um exportador de energia na forma de amônia para outras geografias se descarbonizarmos. Melhor do que isso é o Brasil se reindustrializar com base na energia renovável, nesse hidrogênio verde. Imagine o Brasil produzindo seu fertilizante verde localmente, ganhando independência geopolítica de países do Leste Europeu e da Rússia. Daqui a pouco, a gente vai conseguir produzir o hidrogênio verde, depois a amônia verde, que já é a base do fertilizante, para fazer nitrato de amônia, por exemplo, mais barato que o importado.

Qual é a ideia por trás de construir um data center no Ceará (CE)?

Mario – Nos próximos 20 anos, as duas forças que mais impactarão o comportamento humano serão a descarbonização e a inteligência artificial. O mundo vai deixar de consumir energia fóssil e passar a consumir energia renovável. O petróleo vai ser substituído pelo hidrogênio verde. Nesse contexto, o estado do Ceará está muito bem. Nós temos os melhores ventos do mundo, um sol com grande radiação, muita água, quilômetros de orla. Acredito que a gente pode ser a Arábia Saudita do hidrogênio verde. A outra força é a inteligência artificial, que também nos favorece, pois consome uma energia brutal. As big techs – Apple, Microsoft, Google e Meta – decidiram que não vão mais consumir energia fóssil, e sim renovável. Logo vão estar aqui à procura da energia do nosso vento e do nosso sol. Nós teremos a chance de implantar, no Ceará, os maiores data centers do mundo. Não podemos perder a chance de ser um dos protagonistas dessa transformação global. Se conseguirmos isso, teremos a condição de gerar um impacto de grande significância ao nosso povo.

Lucas – A ideia é desenvolver projetos de grande escala para empresas de tecnologia se instalem aqui. A gente tem um sistema robusto interligado. Temos energia abundante, limpa e renovável. As empresas conseguem acessar energia renovável no patamar mais barato do mundo. Parte dessa demanda gigantesca da inteligência artificial deve vir para o Brasil.

Mario, o senhor considera que a transição energética do Brasil está ocorrendo de forma correta e na velocidade ideal?

“A IDEIA DO DATA CENTER É DESENVOLVER PROJETOS DE GRANDE ESCALA PARA EMPRESAS DE TECNOLOGIA SE INSTALAREM AQUI. A GENTE TEM UM SISTEMA ROBUSTO INTERLIGADO.”

LUCAS ARARIPE

Mario – Você pode analisar em termos absolutos e em termos relativos. Em termos absolutos, até que sim. Mas essa transição energética podia ser tão melhor... Já temos uma matriz que é mais de 90% renovável, mas não estão vendo que o Brasil pode ser o protagonista dessa transição global. A grande transformação vai ser o hidrogênio verde substituir o petróleo. O hidrogênio verde ainda é caro, porque a bateria usada na produção está cara. Só que o Brasil é o único país do mundo que não precisa de bateria, pois já temos um sistema interligado limpo. O país precisa viabilizar algumas coisinhas regulatórias para darmos o primeiro passo e criar um hub. Se demorar, a bateria acaba barateando, e nossa vantagem competitiva vai diminuir. Há uma frase que diz: “O Brasil não perde a oportunidade de perder a oportunidade”. Eu queria que essa não fosse mais uma.

Como a tragédia no Rio Grande do Sul reforça a necessidade de uma transição de matriz energética no Brasil e no mundo?

Lucas – Você vê com cada vez mais frequência esses desequilíbrios climáticos. E tem gente que fala que não existe aquecimento global... Mas isso são dados: históricos de aquecimento, de degelo, de ondas de calor cada vez mais comuns da Europa, nos Estados Unidos e no Brasil. Nosso papel é tentar antecipar a transição da genética, tentando formar um ambiente interessante para consumir energia elétrica renovável aqui.

Mario, ao falar sobre suas qualidades profissionais, Lucas apontou sua visão e o perfil de tomar riscos. E qual é a principal qualidade do Lucas?

Mario – Eu tenho sorte com o Lucas. Ele tem muita capacidade de aprender e de evoluir. Sua formação foi muito boa, e ele está preparado para assumir tarefas que são minhas logo, logo. Ele já tem luz própria e consegue soluções surpreendentes. Sempre digo que, aqui na Casa dos Ventos, para permanecer, tem que surpreender. 📌