



Escrito por:
[Allan Brown](#)

Hidrogênio verde: América Latina se move ‘na direção certa’

[Compartilhar](#)

Publicado: 08/09/2023

[Gás natural](#) [Multilaterais](#) [Fertilizante](#) [Investimento privado](#) [Outros \(firmas de consultoria\)](#) [Transição de energia limpa](#) [Porto](#) [ESG](#)
[Refinarias](#) [Commodities](#) [Financiamento](#) [Logística / Cadeias de Abastecimento](#) [Hidrogênio Verde](#) [Eólica Onshore](#) [Comércio](#)
[Alterações Climáticas](#) [Fotovoltaico](#)



O forte potencial da América Latina como produtora e exportadora de hidrogênio é indiscutível.

Alguns países, como Chile e Uruguai, estão focados na variante verde. A vizinha Argentina, por outro lado, dada uma grande pressão para explorar os seus recursos de gás não convencional, tem o hidrogênio azul no seu radar.

Já o Brasil, maior economia da região, também está avançando e emprega a expressão “hidrogênio de baixo carbono” para abranger o hidrogênio produzido a partir de diversos processos, fontes de energia e tecnologias, incluindo energias renováveis e combustíveis fósseis com captura de carbono.

O principal desafio atual na região é [fazer avançar os projetos](#) desde as fases de planejamento e licenciamento até à construção, o que na maioria dos casos exigirá a contratação de compradores.

Para discutir o cenário geral do hidrogênio, as perspectivas da região e muito mais, a BNamericas conduziu uma entrevista por e-mail com Laura Souilla, sócia e diretora administrativa da consultoria global [GME](#) na Argentina. A empresa atende os setores de energia, água e saneamento. A América Latina constitui seu principal mercado.

BNamericas: Qual é o papel do H₂ na transição energética?

Souilla: Os principais pilares da transição energética são, fundamentalmente, os ganhos de eficiência energética, as mudanças de comportamento, a incorporação de energias renováveis e a eletrificação direta de todos os setores onde isso for possível. Em seguida, são adicionados hidrogênio limpo e seus derivados, como amônia, metanol e combustíveis sintéticos e técnicas de captura de dióxido de carbono. O H₂ limpo e os seus derivados podem contribuir para a descarbonização das utilizações e dos setores onde a eletrificação não é possível, como nos processos industriais com utilização intensiva de energia, na aviação e no transporte marítimo e/ou terrestre de longa distância.

BNamericas: É possível atingir as metas globais de descarbonização sem H₂?

Souilla: O principal motor que impulsiona o desenvolvimento da produção e do comércio internacional de H₂ de baixo carbono é um impulso para reduzir as emissões de gases com efeito de estufa. Esta necessidade provém principalmente das regiões vistas como importadoras (União Europeia, Japão, Coreia do Sul), as quais não têm recursos energéticos ou espaço suficientes para produzir todo o H₂ limpo de que necessitam para cumprir os seus objetivos de redução de emissões.

BNamericas: Quais são as perspectivas da América Latina em termos de consumo e exportação de H₂?

Souilla: Os países da região têm características muito diferentes das regiões importadoras. Por um lado, possuem recursos energéticos abundantes e disponibilidade de terras para produzir H₂ de baixo carbono. Assim, são capazes de se tornarem exportadores líquidos. Por outro, a contribuição do H₂ para reduzir as suas próprias emissões é insignificante em comparação com outras ações, como eletrificação direta e melhorias na eficiência energética.

Dito isto, e mesmo focando exclusivamente no papel exportador, a matriz produtiva de um país desempenha um papel importante. Países com segmentos industriais que atualmente produzem e ao mesmo tempo consomem H₂ (cinza) como matéria-prima – por exemplo, refinarias no Brasil ou



produtores de fertilizantes na Argentina – podem aproveitar esta situação para desenvolver projetos de menor escala para consumo interno, visando progredir na maturidade tecnológica e na penetração no mercado.

BNamericas: Como você descreveria a situação atual na região em relação aos projetos de hidrogênio? Por exemplo, você observa passos concretos para decisões finais de investimento (DFI), ou a maioria dos projetos segue em estágios iniciais?

Souilla: Globalmente, observa-se que os projetos anunciados em escala comercial estão em fase inicial. Em geral, os grandes projetos anunciados são estruturados por meio de um consórcio de patrocinadores com conhecimento e experiência nas diferentes etapas da cadeia de valor do H₂ e seus derivados. Em qualquer caso, apenas uma pequena porcentagem, perto de 10%, está na fase de DFI. Na região, esta situação incipiente é ainda mais evidente.

BNamericas: Em relação ao hidrogênio, você percebeu alguma tendência em termos de informações e/ou serviços solicitados por seus clientes, ou potenciais clientes?

Souilla: Aqui devemos distinguir principalmente três grupos de clientes: agências de promoção e crédito multilateral, instituições setoriais e promotores privados. As tendências entre os dois primeiros estão mais ligadas à criação de ecossistemas favoráveis para este tipo de projetos em termos de regulamentação, políticas energéticas, esquemas de promoção e certificações. Entre os potenciais promotores privados há interesse em analisar os principais fatores que determinam o sucesso destes projetos, especialmente em termos dos principais factores de custos, rotas de entrada no mercado e outros requisitos que devem ser cumpridos para obter financiamento.

BNamericas: Na região, parece que Chile, Brasil, Uruguai e Colômbia são os países mais avançados no desenvolvimento das indústrias de hidrogênio. Que outros países poderiam emergir como grandes produtores nesta década?

Souilla: Quase todos os países da região estão trabalhando, a ritmos diferentes, em estratégias e roteiros nacionais para o hidrogênio visando atingir os objetivos definidos. O Uruguai vem fazendo progressos decisivos neste domínio. Um ponto forte do Uruguai é ter uma matriz elétrica quase 100% renovável, o que lhe confere um grande diferencial para o desenvolvimento de projetos pilotos retirando energia da rede, o que facilita a jornada da curva de aprendizado. A Argentina não só tem a vantagem de ser um dos países do Cone Sul com maior extensão de terras disponíveis, mas também possui um recurso renovável muito importante, com fatores de capacidade eólica na Patagônia superiores a 60%.

BNamericas: Além do hidrogênio, que outras áreas ou segmentos na região – por exemplo, transmissão e gás natural – estão gerando demanda para seus serviços? Qual o cenário para os próximos anos?

Souilla: Aos nossos negócios mais tradicionais ligados à transmissão de energia elétrica e à maior participação das renováveis na matriz de geração (incluindo o surgimento das baterias e o conceito de demanda firme), às previsões de mercado (demanda e preços de eletricidade) e ao segmento de distribuição regulada, acrescentamos a análise das novas oportunidades e desafios colocados pela transição energética para as empresas ligadas aos usos atuais e futuros do hidrogênio e seus derivados (produção de amoníaco, refinarias, siderurgia e cimento) e à rota dos combustíveis sintéticos para descarbonizar a aviação e setor dos transportes marítimos.

BNamericas: Em geral, qual você diria que é a preocupação central dos investidores que pensam em investir na região, e você prevê alguma mudança nessa tendência?

Souilla: O caminho de desenvolvimento do hidrogênio limpo à escala comercial está numa fase inicial e deve superar várias barreiras para o tornar competitivo em diferentes aplicações de utilização final. A principal delas é o seu custo e são necessários investimentos muito significativos. Assumindo o mesmo custo de capital, a região é competitiva em comparação com outras regiões ou países que também estão posicionados como potenciais exportadores, como Austrália, Marrocos e Canadá.

Dado que, na prática, é provável haver uma diferenciação no custo de capital entre os países, outros fatores relacionados adquirem grande relevância e vem sendo analisados pelos investidores: políticas de estímulo e acesso ao financiamento, quadros regulatórios, arranjos de certificação, qualificação de mão-de-obra local, infraestruturas relacionadas (portos, linhas elétricas, gasodutos, estradas) e polos de demanda que podem atuar como compradores iniciais.



A região está se movendo na direção certa. O papel das instituições setoriais como facilitadoras do investimento privado é também fundamental para a concretização destes projetos.

BNamericas: Por fim, qual é a proposta única de venda (na sigla em inglês, USP) da GME?

Souilla: Há 30 anos que a GME presta serviços de consultoria estratégica, técnica, econômica e regulatória nos diferentes segmentos da cadeia de valor da indústria elétrica e do gás natural. A América Latina e o Caribe são o principal mercado, mas nosso alcance é global.

Os caminhos para a descarbonização são variados e complexos. Não existe uma solução única para todos os casos, mas depende criticamente do ponto de partida, tanto da matriz energética como produtiva de cada país. Nossas capacidades e histórico nos permitem enfrentar os múltiplos desafios colocados pela indústria nascente de H₂ de baixo carbono com uma abordagem robusta e abrangente.

Notícias relacionadas (5)

[Argentina unveils 2024 Chile firm gas export authorization caps](#)

Publicado há 14 minutos

[Projeto de hidrogênio verde em terminal chileno de GNL estimado em US\\$ 30 mi está em revisão ambiental](#)

Publicado há 3 horas

[Arábia Saudita está de olho nos setores brasileiros de energia e infraestrutura](#)

Publicado há 6 horas

[Pacote econômico: orçamento da Pemex reduzido em 36%; orçamento da CFE aumentado em 7% até 2024](#)

Publicado há 3 dias

[Âmbar Energia vende linhas de transmissão e adquire termelétrica da Eletrobras](#)

Publicado há 3 dias

Relatórios relacionados (5)

[Pesquisa de Energia Elétrica 2023: transição energética atrai oportunidades](#)

Publicado há 3 dias

[Energia no México: à espera do sucessor](#)

Publicado há 2 meses

[Quanto tempo resta para os produtores de petróleo e gás da América Latina?](#)

Publicado há 3 meses

[Vaca Muerta: uma panaceia para a Argentina?](#)

Publicado há 3 meses

[As dores do crescimento energético no Chile](#)

Publicado há 3 meses

Empresas relacionadas (1)

[Mercados Energéticos Consultores S.A.](#)

Atualizado há um ano

Pessoas relacionadas (1)

[Allan Brown](#)

Atualizado há 4 anos



Set de dados relacionados (5)

[Preços LME-LBM](#)

Atualizado há 6 horas

[Preço mensal do petróleo da OPEP](#)

Atualizado há 4 dias

[Preço mensal do petróleo](#)

Atualizado há 4 dias

[Plataformas de perfuração por tipo de plataforma](#)

Atualizado há 4 dias

[México: Importação de produtos petrolíferos](#)

Atualizado há 7 dias

As informações neste documento são para uso pessoal. É estritamente proibido compartilhar qualquer parte deste documento com terceiros, sem o consentimento por escrito da Business News Americas. Copyright 1996-2019 Todos os direitos reservados.

Precisa de ajuda?

Email: info@bnamericas.com

Telefone: [+56 \(2\) 2232 0302](tel:+56(2)22320302)

Gerente de contas: Ricardo Lillo (ricardo.lillo@bnamericas.com)