

[www.ip2014.com.br](http://www.ip2014.com.br)

**RESULTADO DA PESQUISA**  
**O MOMENTO DO**  
**MERCADO DE**  
**ILUMINAÇÃO**  
**PÚBLICA NO**  
**BRASIL**

**SETEMBRO DE 2014**

Organização

SEMINÁRIOS  
ECONÔMICO  
**Valor**



# Contexto da Pesquisa

O mercado brasileiro de iluminação pública (IP) passa por um momento de transformação.

As evoluções tecnológicas que caracterizam o setor oferecem possibilidades para que sejam obtidos ganhos de eficiência na prestação dos serviços, o que contribui para que haja o efetivo aumento da qualidade dos serviços oferecidos ao cidadão, e do gasto público com iluminação pública.

O tema, portanto, está intimamente ligado à pauta das cidades inteligentes e aos desafios de um ambiente urbano cada vez mais plural, dinâmico e complexo, que precisa oferecer mais aos cidadãos e às empresas com a mesma quantidade de recursos orçamentários.

Esse contexto de transformação tecnológica se soma a uma alteração relevante no contexto regulatório brasileiro. A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) emitiu normativos confirmando a competência municipal para a prestação do serviço, e estabeleceu um prazo para que as distribuidoras de energia elétrica transferissem os ativos relativos à iluminação pública, assim como sua operação, para os Municípios.

Essa medida acabou por tirar o setor da “zona de conforto”, pois estimula os municípios a repensar as políticas públicas de IP, buscando, inclusive modelos de prestação do serviço que ampliem a competição da iniciativa privada por contratos com os municípios. Nesse contexto, surgiram novas oportunidades de negócios nos Municípios que teriam que assumir os ativos, mas que não estavam preparados institucionalmente para fazê-lo.

Diversos Municípios contrataram consultorias e empresas para colaborar nesta fase de transição, fazendo emergir novos modelos de negócio para a prestação de serviços de IP, como é o caso das parcerias público-privadas (PPP), um modelo que pode ser utilizado em parte dos municípios brasileiros.

Uma sinalização relevante de que o atual contexto é dinâmico surge de algumas experiências de Municípios que já vinham gerindo seus ativos de IP, como é o caso da cidade de São Paulo, que está na fase final de avaliação dos estudos de viabilidade para um contrato de PPP. Vislumbra, assim, a possibilidade de contar com a iniciativa privada para prestar o serviço de IP a longo prazo.

Considerando que os Prefeitos estão perto do início do terceiro ano de mandato, já é possível observar algumas sinalizações a respeito das diferentes

estratégias existentes para a prestação dos serviços públicos de iluminação pública. Consideramos que, nos próximos anos, haverá uma mudança estrutural no mercado de IP e, nesse contexto, este Fórum, promovido pelo Valor econômico e a Hiria, com o apoio do Radar PPP e do IBEJI, pretende ser o melhor ambiente para que as partes interessadas, quer sejam dos setores público e privado, possam opinar, debater e construir novos negócios e modos de gestão de recursos públicos no setor de IP.

Construir, manter, operar, atualizar tecnologias e gerir o relacionamento com os cidadãos são tarefas desafiadoras no âmbito da prestação de serviços de IP, e a depender das circunstâncias de cada Município, um modelo de negócio específico deverá ser desenhado e promovido em cooperação com a iniciativa privada. A pergunta é: como entender as circunstâncias e desenhar um modelo de negócio eficiente para o poder público e atrativo para a iniciativa privada? Teremos um mercado para as Parcerias Público-Privadas em iluminação Pública?

No contexto da preparação deste Fórum, realizamos uma pesquisa, intermediada por questionário online, com uma amostra de pessoas interessadas no tema. Os resultados da pesquisa foram analisados e sintetizados nas próximas páginas.

Temos convicção de que a pesquisa serviu não apenas para ajudar a definir a programação do Fórum PPPs em Iluminação Pública, mas também serve como um conteúdo que transcende o evento, pois revela percepções muito interessantes sobre o clima atual do mercado brasileiro de iluminação pública.

**Agradecemos a atenção e a confiança dos respondentes. Esperamos encontrá-los todos no dia 21 de outubro de 2014.**

## RESPONSÁVEIS PELA PESQUISA



**Bruno Pereira**

Sócio - Radar PPP



**Vinnicius Vieira**

CMO - Hiria

# RESULTADOS DA PESQUISA SOBRE O MOMENTO DO MERCADO DE ILUMINAÇÃO PÚBLICA

## Considerações sobre as respostas do survey

- 269 respondentes se engajaram na pesquisa, mas, como apenas 228 chegaram a concluir o questionário online, iremos considerar esta amostra menor na análise das respostas;
- 65% dos respondentes são da iniciativa privada, 2% da academia e 33% estão vinculados ao setor público. Esta informação revela, partindo-se da premissa de que havia um mailing equilibrado no início, um relevante apetite da iniciativa privada em colaborar com a pesquisa;
- Aproximadamente 58% dos respondentes localizam-se no Estado de São Paulo, 8% são de Minas Gerais, 8% do Rio de Janeiro, 4% da Bahia, 4% de Santa Catarina. Os demais respondentes indicaram que estão localizados em diversos outros Estados e no Distrito Federal;
- 73% dos respondentes disseram estar muito ou razoavelmente otimistas com as novas possibilidades do mercado brasileiro de iluminação pública (34% muito otimistas e 39% razoavelmente otimistas);
- 32% dos respondentes da iniciativa privada se declararam muito otimistas e apenas 2% dos representantes da iniciativa privada se declararam pessimistas. Por outro lado, 26% dos representantes do setor público declararam-se muito otimistas, enquanto que 14% declararam-se pessimistas;
- Do total de respondentes da iniciativa privada, 65% declararam-se muito ou razoavelmente otimistas;
- 81% dos respondentes consideram que as Parcerias Público-Privadas (PPPs) serão um modelo de contrato a ser utilizado com frequência para a prestação de serviços de iluminação pública. Desta amostra, 66% dos respondentes são da iniciativa privada. Apesar do otimismo com as PPPs, diversos respondentes sinalizaram que o modelo apresenta desafios para ser implementado em cidades menores e que, muitas vezes, o poder público não está capacitado para conduzir o processo de tomada

de decisão rumo à licitação de um contrato de longo prazo;

- 69% dos respondentes consideram que a PPP da cidade de São Paulo será um modelo para futuras PPPs de iluminação pública no Brasil. Entretanto, diversos respondentes ressaltaram que a cidade de São Paulo apresenta configuração praticamente única quando às receitas, situação operacional e capacidade de mobilização, de modo que outros modelos deverão ser desenvolvidos em Municípios menores;

- Dos 149 respondentes da iniciativa privada, os fornecedores de serviços e produtos no setor de iluminação pública são preponderantes. Desta mesma amostra, 20% dos respondentes afirmaram que sua empresa pretende ser licitante na futura PPP da cidade de São Paulo e outros 23% afirmaram que suas empresas pretendem ser subcontratadas da(s) futura(s) concessionária(s);

- Para os respondentes da iniciativa privada, os temas onde há maior necessidade e interesse de conhecimento são os seguintes:

- Novos arranjos contratuais em iluminação pública: PPP e contrato de performance;

- Entender como viabilizar economicamente as melhorias nos parques de iluminação pública existentes; e

- O entendimento do conjunto de oportunidades e desafios contemplado no novo papel da iniciativa privada na prestação de serviços de iluminação pública.

*“Entendo que o atual momento abre novas possibilidades, novos desafios e quebra de paradigmas. Muda toda a gestão da IP, com a transferência dos ativos para os municípios, abrem-se oportunidades de negócios e novos investimentos, e, com novas tecnologias, como os LEDs, mudam os paradigmas de projeto, manutenção e operação dos sistemas de IP, o que representa muitos desafios para o setor”, consideração de doutorando, que pesquisa temas vinculados aos serviços de IP.*”

as melhorias nos parques de iluminação pública existentes; e

*“Ouvidor de Município de 90 mil habitantes da região sudeste do Brasil: “Pela sua dimensão, a cidade de São Paulo não pode servir de parâmetro para a imensa maioria das cidades brasileiras, que vivem realidades muito diferentes às de uma megalópolis.”*”

■ Dos 74 respondentes do setor público, 69% estão vinculados aos Municípios, sendo que os demais representantes do setor públicos são todos, preponderantemente, vinculados aos órgãos federais e estaduais;

■ Para os respondentes do setor público, os temas onde há maior necessidade e interesse de conhecimento são os seguintes:

- Alinhamento entre as opções tecnológicas e as necessidades do poder público;
- Entender como viabilizar economicamente as melhorias nos parques de iluminação pública existentes; e
- Eficiência energética relacionada a atualização tecnológica nos parques de IP.

■ Tanto para o setor público, quanto para a iniciativa privada, os principais desafios para usar as PPPs no setor de iluminação pública são a capacidade do poder público e a ausência de modelos já contratados;

■ Quando perguntado sobre quem é o principal agente responsável pelo sucesso de uma proposta em licitação de PPP de iluminação pública, os representantes do setor público indicaram que é a empresa fornecedora de tecnologias de gestão (41%). Esse é o principal player também para os respondentes da iniciativa privada (28%). As empresas fornecedoras de lâmpadas não foram consideradas o principal agente por muitos respondentes, apenas 9% e 7%, respectivamente, entre os respondentes da iniciativa privada e do setor público consideram que as empresas fornecedoras de lâmpadas são os principais agentes na preparação de uma proposta de sucesso em licitação de PPP de iluminação pública;

■ Em segundo lugar, depois da empresa fornecedora de tecnologias de gestão, tanto para o setor público quanto para a iniciativa privada, as empresas operadoras de ativos de iluminação pública, são as mais relevantes para o sucesso de uma proposta em licitação de PPP de iluminação pública.

**“ Consultor: Apesar da resistência de muitas prefeituras em assumir as redes de iluminação pública, a grande maioria tem se mostrado aberta e otimista aos projetos propostos pelos parceiros privados, bem como, grande satisfação com os estudos entregues. A empolgação com o modelo de PPPs também é grande. O grande desafio mesmo é a estruturação de garantias, principalmente do público para o privado (garantia de contraprestação). ”**



# Exemplos de considerações sobre PPPs de modo geral:

Representante da academia: Embora ainda seja cara, essa tecnologia traz uma série de benefícios que certamente serão sentidos pela população, como melhor reprodução de cores, maior sensação de claridade, valorização dos espaços públicos, incremento do turismo noturno, além da economia de energia. As PPPs também poderiam viabilizar investimentos em sistemas de telegestão e smart cities, uma tendência para o futuro, que permite otimizar e integrar melhor os serviços.

Consultor: Ainda precisa amadurecer o modelo de negócio e viabilizar para os pequenos municípios; o problema é a escalabilidade.

Representante do setor público: O modelo de PPP serve para os municípios mais estruturados, pois demanda uma mudança de paradigma muito grande e que o próprio gestor público não consegue perceber no curto prazo.

Executivo de empresa prestadora de serviços em IP: Acredito que só os municípios de grande porte e de grandes arrecadações estarão adotando este modelo, portanto os contratos normais de terceirização devem ser adotados com mais frequência.

Representante da academia: As prefeituras em geral não têm estrutura, pessoal, nem conhecimento técnico para gerenciar a iluminação pública. Logo, a saída mais frequente para os municípios serão as PPPs.

Servidor público federal: O modelo permite que governo e setor privado possam compartilhar esforços, riscos e oportunidades para desenvolver não só a produção local, mas oferta de serviços de qualidade à população, integrando o conceito de iluminação eficiente num tema maior, como as cidades digitais/inteligentes.

Diretor de Serviços Públicos de Município: após um período de acomodação do mercado, as PPPs serão sem dúvida o futuro deste segmento, pois terão muita tecnologia a favor para prestação de um serviço cada vez melhor.

Executivo de empresa: [A PPP poderá ser um modelo de contrato] Na medida em que houver

alguns contratos pioneiros e que indiquem os rumos de segurança para os investidores.

Consultor: Para ter PPPs os Municípios precisam ter taxas de iluminação CIP, suficiente para ao longo prazo garantir o retorno do investimento o que não é realidade.

Diretor de empresa fornecedora de produtos no setor: Se for uma operação bem fiscalizada pelo órgão público contraente do contrato, só terá vantagens, novos equipamentos e aumento da

eficiência energética, melhor qualidade luminica e aquisição de produtos de qualidade superior, diminuindo assim os gastos com manutenção e consumo.

Diretor de Departamento de IP Municipal: Não imediatamente devido a falta de informação dos

municípios, porém em um futuro próximo acho bem viável devido a necessidade de recursos a curto prazo sendo que os municípios não possuem este recurso no momento.

Representante de Município de grande porte: Na minha opinião é a única maneira dos investimentos necessários para a melhoria da qualidade dos serviços e de vida saírem do papel, sendo necessário do poder público se capacitar para fiscalizar tais contratos.

Gerente de Novos Negócios de grupo privado de tecnologia: Mas dentro de nossa companhia ainda temos dúvidas quanto ao modelo de PPPs para este setor, principalmente, em razão das garantias a serem oferecidas pelos municípios, e a própria dificuldade orçamentária para contratos de longo prazo.

**Representante de Procuradoria Jurídica Municipal: O mercado de IP ainda gera inúmeras dúvidas por estar em fase inicial de implementação, razão pela qual é de suma importância o debate acerca deste tema.**

# Exemplos de considerações sobre a PPP da cidade de São Paulo enquanto modelo aplicável a outros Municípios:

Executivo de empresa privada de prestação de serviços de operação e manutenção de IP: As maiores empresas do mundo estão atentas a esta PPP da cidade de São Paulo e, seja no processo de modernização dos equipamentos bem como no modelo de gestão, muito deverá ser estudado e lições serão aprendidas durante o edital e também na execução deste "mega modelo". Não obstante, acredito que o histórico de sucesso em contratos já vigentes em cidades de médio porte possam também ser avaliados para aumentar as chances de sucesso em parcerias de maior porte.

Sócio de empresa fornecedora de produtos: Sim pela imensidão de pontos de luz, mas já existem outras cidades que já estão mais avançadas e projetos tecnicamente viáveis, quer me parecer que devido a enorme quantidade de pontos de luz da Cidade de SP, a mesma devia ser dividida por exemplo em 4 regiões, sendo cada uma para um consórcio,

gerando assim até um study-case apoiado na prestação de serviços de cada um consórcio qual o melhor modelo de gestão aplicado.

Diretor de empresa privada do setor: A PPP de São Paulo já é um incentivador para que essa modalidade seja seriamente avaliada como ferramenta na implementação da Iluminação Pública. Entretanto, São Paulo possui características e dimensões próprias, que se replicáveis, talvez encontrem paralelo somente na cidade do Rio de Janeiro.

Consultor: É uma boa tentativa e o sucesso dependerá da qualidade da gestão que será empregada. De qualquer forma, a tentativa já é um aprendizado e que deve ser divulgado.

Representante de poder público estadual: Cada Cidade e Estado tem suas particularidades, que devem ser percebidas e consertadas antes de optarem pelas PPP.



# PPPs EM ILUMINAÇÃO PÚBLICA

O NOVO MERCADO PARA INICIATIVA PRIVADA E O  
MOMENTO DA DECISÃO PARA O PODER PÚBLICO

Hotel: Blue Tree Morumbi - São Paulo

Palestrantes confirmados:



**Simão Pedro**

Secretário de  
Serviços de São Paulo



**Élide Graziane Pinto**

Procuradora de  
Contas do TCE/SP

**Estudo de caso do maior projeto de IP do mundo: A cidade de São Paulo**  
- O que foi decidido, o que pode ser replicado e a influência nos outros municípios brasileiros?

**Poder Público: Como avaliar o melhor modelo de gestão dos ativos de IP?**  
Uma comparação.

**Investidores: O novo papel da iniciativa privada e a**

**formatação de um novo mercado.**

**Tecnologias e arranjos contratuais envolvidos na transferência e gestão dos ativos de IP.**

# ORGANIZAÇÃO

S E M I N Á R I O S

Valor Econômico

ECONÔMICO  
**Valor**

Fruto de parceria entre os maiores grupos de comunicação do país, as Organizações Globo e a Folha de S.Paulo, o Valor Econômico é o maior jornal de economia, finanças e negócios do Brasil. No mercado desde 2000, o Valor conquistou a credibilidade e confiança dos principais executivos e formadores de opinião do país, tornando-se referência entre um grupo de leitores altamente qualificado.

Produzidas por uma equipe de jornalistas altamente especializada, as informações publicadas pelo Valor Econômico ajudam a identificar oportunidades e apoiam decisões que levam a grandes negócios. São cinco cadernos diários com notícias, artigos e análises sobre os temas que pautam os principais movimentos do mercado. Além disso, o Valor publica mais de 30 revistas, cinco anuários e 70 suplementos especiais que analisam, com profundidade, setores e cenários econômicos do Brasil e do mundo.

O conteúdo do Valor também está disponível nas plataformas digitais em versões para PC, iPad, Android, mobile, iPhone e Blackberry. Na Internet, o Portal Valor é considerado o mais completo endereço online com conteúdo especializado em economia, negócios, investimentos e finanças. Além das principais notícias e análises do mercado, também oferece ferramentas, simuladores, cotações e blogs com a opinião independente de especialistas do mercado.



Hiria

Por meio de conteúdos informativos na forma de conferências, a Hiria proporciona um ambiente ideal para a entrega e transferência de conceitos sobre a construção e a gestão da infraestrutura no Brasil e na América Latina. Potencializamos as oportunidades de encontros de negócios entre as lideranças da iniciativa privada, poder público e do meio acadêmico, para a formatação e execução de decisões eficientes e sustentáveis. Nossa missão é criar e multiplicar um acervo de conhecimento para soluções em cidades, energia, água e resíduos, na direção da construção de um amanhã mais inteligente.

