16/06/2016 - Área de iluminação pública é a que mais tem aprovado projetos PPPs

Palestra no Construction Summit também mostrou que a área de saneamento vem ganhando destaque com novos projetos

A área de iluminação pública é a que está mais avançada em termos de projetos aprovados com utilização de Parceria Público-Privada (PPPs). De acordo com dados da Radar PPP, empresa especializada na formatação de projetos de PPP, dos 87 projetos em andamento mapeados pela empresa, 27 são voltados para obras e serviços destinados a iluminação pública e envolvem municípios de todas as regiões do país. “Somente no Distrito Federal, as projeções de investimentos são de R$ 2 bilhões nesse segmento”, relatou Rodrigo Reis, sócio da empresa em palestra PPP Summit, proferida durante o Construction Summit 2016, realizado pela Sobratema nesta quinta-feira (16), em São Paulo.
Além de projetos de iluminação pública, Reis salientou que vem ganhando destaque também as áreas de saneamento básico, com 14 projetos em andamento, e 11 outros referentes a resíduos sólidos. A seu ver, o segmento de iluminação pública tem atraído interesse por meio das PPPs a partir de uma resolução da Aneel, de 2012, que estipulou que a competência para gerir a área passou das concessionárias de energia para as prefeituras. “Como há dotação orçamentária para iluminação pública por meio da taxa embutida nas contas de energia de toda a população, o segmento possui garantias, o que facilita a aprovação de projetos PPPs”, comentou.
Para o coordenador de Projetos e Articulação Institucional da Frente Nacional de Prefeitos (FNP), Paulo Miotta, que também participou do debate sobre PPPs, o interesse das administrações municipais por essa modalidade de financiamento de obras públicas principalmente em função das dificuldades financeiras atuais do setor público. “De 2005 a 2008, quando a economia crescia e o setor público era pródigo em obras, uma geração de prefeitos ficou conhecida como “Geração PAC”. Como havia muito recurso, a opção das PPPs ficava em segundo plano”, comentou Miotta, confirmando que atualmente há um grande interesse pelas parcerias.

Mercado mineiro de locação de equipamentos faturou em R$ 3,2 bilhões em 2015

O mercado mineiro de locação de equipamentos obteve um faturamento de R$ 3,2 bilhões no ano passado, o que representa um crescimento de 18,5% em relação ao ano anterior, quando foi de R$ 2,7 bilhões. O setor emprega atualmente 27 mil pessoas. Os dados foram divulgados nesta quinta-feira (16), no Congresso Nacional de Valorização de Rental, promovido pela Analoc - Associação Brasileira dos Sindicatos, Associações e Representantes dos Locadores de Equipamentos, Máquinas e Ferramentas, durante o Construction Summit.
A pesquisa divulgada pelo Sindileq-MG - Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos, Máquinas, Ferramentas e Serviços Afins do Estado de Minas Gerais entrevistou mais de 300 empresas do setor e forneceu informações importantes sobre o segmento do rental no Estado. Apesar do faturamento positivo alcançado no ano passado, José Antônio Souza de Miranda Carvalho, presidente do Sindileq-MG, afirma que este ano a situação está difícil e a expectativa do setor é pessimista, com 84% dos entrevistados dizendo que sua empresa vai ficar estagnada ou deve diminuir seu faturamento e suas atividades em 2016 e 79% afirmando que

não devem fazer investimentos neste ano.
“Precisamos restaurar a confiança do setor para fazer com que a engrenagem volte a movimentar. O setor econômico precisa encontrar seu caminho para garantir a condição de trabalho e o retorno dos investimentos”, enfatizou Reynaldo Fraiha, presidente da Analoc.
“Temos que ter um posicionamento claro do que é necessário para crescer, só assim vamos sair da neutralidade e melhorar os pontos que exigem mudanças para o futuro do país”, acrescentou. “Nesse sentido, a Analoc busca trazer informação e desenvolver outros trabalhos para apoiar a locação no país”.
Sobre os principais desafios, os entrevistados colocam a baixa demanda como o principal obstáculo. No entanto, Miranda Carvalho analisou que dois outros fatores: concorrência predatória e inadimplência (ambas, com 22%) devem ser olhados com cuidado. “Pior do que a baixa demanda, acredito que esses dois pontos têm levado a essa piora nas perspectivas e expectativas do setor. Além disso, esses dois índices não são positivos porque mostram que o segmento se acostumou com a questão do preço como fator primordial na oferta do serviço e, também, a não receber pelo serviço que oferta”.

Palestrante defende transformar rio Amazonas num novo Canal do Panamá
Para a economia de vários países da América Latina, é fundamental ter uma ligação eficiente envolvendo rodovias, ferrovias e uma hidrovia na região amazônica, defendeu Antonio Castillo, conselheiro comercial do Peru no Brasil, em sua palestra Oportunidades de Mercado para Empresários Brasileiros do Setor da Construção no Peru em Meio aos Megaprojetos de Integração Binacional, proferida nesta quinta-feira (16), no Construction Summit 2016, promovido em São Paulo. “A ideia é transformar o rio Amazonas num novo Canal do Panamá”, observou o palestrante, salientando que toda essa movimentação representa oportunidade de negócios para empresas brasileiras da área de construção.
Castillo detalhou os 25 mega projetos de obras de infraestrutura que atualmente estão em discussão ou andamento no Peru e que envolvem a atuação de empresas de várias partes do mundo, com destaque para várias companhias brasileiras. Um exemplo de obras incluído nesse rol de projetos as construções do gasoduto Sul-Peruano, da rodovia interoceânica, um dos eixos de integração IRSA entre Brasil e Peru, da adutora de Huachipa, da Ponte Inhanbari-Azangaro, e do projeto de exploração mineral de Bayovar.
De acordo com o palestrante, todos esses projetos serão discutidos com a equipe do presidente eleito do Peru, Pedro Kuczynski num encontro que está sendo agendado para os próximos meses. “Estamos cientes dos problemas que o Brasil atravessa agora, mas entendemos que isso é passageiro”, comentou Castillo. Outro ponto que segundo o palestrante, favorece a maior integração de negócios entre os dois países foi a entrada do Peru na Parceria Transpacífico (TPP). “A assinatura é parte de uma política de Estado adotada nos últimos 25 anos que visou a integração do Peru no comércio internacional a partir dos tratados de livre comércio, que tem por objetivo expandir o acesso de produtos peruanos aos mercados do Pacífico”, conclui.

Mecânica de Comunicação