



SEMINÁRIO EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E MUDANÇA DO CLIMA

Estado da Arte dos Contratos de Desempenho no Brasil

Raymundo Aragão – Anima Projetos

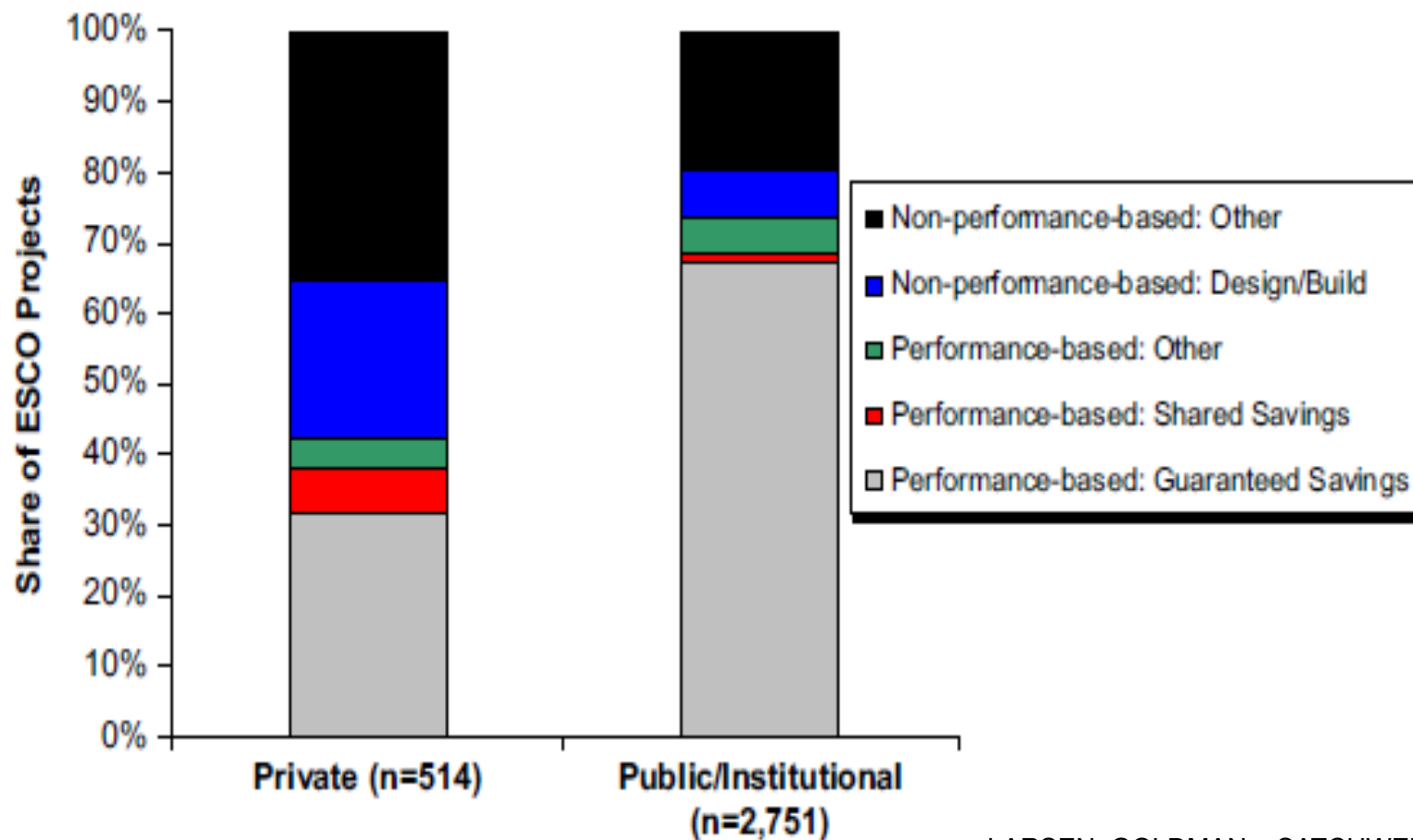
Resumo

- Estudo realizado em 2014
- Principais atividades:
 - Entrevistas com atores envolvidos em contratos por desempenho
 - ESCOs
 - Consumidores
 - Entidades
 - Análise do estado da arte mundial
 - Conclusões e proposições
- O que mudou desde 2014?

Modelos de negócio

MODELO	CARACTERÍSTICA
Contrato de desempenho	Ações no lado da demanda (=reduzir consumo)
Contrato de suprimento	Ações no lado da oferta (=menor preço)
Contrato integrado	Ações em ambos os lados
Chauffage	Serviço energético especificado
Gestão de instalações	Gestão da energia integrada a outros serviços

Modelos de negócio (EUA)



Entrevista

- Quais as modalidades de contratação já realizadas para serviços em eficiência energética em edificações?
 - Serviços de consultoria convencionais (estudos de viabilidade)
 - Serviços de engenharia para implantação de ações de eficiência energética (empreitada)
 - Implantação de ações na modalidade de contrato de performance
 - Venda de utilidades (água gelada);
 - Serviços de consultoria para realização de treinamento e capacitação de pessoal.

Entrevista

- Quais as formas de financiamento utilizadas e disponíveis no mercado brasileiro?
 - Capital próprio do consumidor
 - Recursos de concessionárias (PEE)
 - Capital próprio do prestador de serviço;
 - Financiamento bancário, com contrapartida pelo prestador de serviço

Principais barreiras

CATEGORIA	BARREIRAS
Transação	<p>Aceitação pelo cliente de novos modelos de negócio, especialmente contratos de performance.</p> <p>Convencimento da alta administração em perceber oportunidades de eficiência energética.</p>
Conhecimento	<p>Inexistência de programas permanentes de capacitação dos diferentes agentes envolvidos.</p> <p>Necessidade de treinamento dos consumidores para garantir permanência das ações de eficiência energética.</p> <p>Estudos que validem economias obtidas em projetos de eficiência energética.</p>
Financeiras	<p>Limitação da capacidade de endividamento de ESCOs para contratação de financiamentos.</p> <p>Competição entre investimentos em eficiência energética com outros realizados pelo consumidor.</p> <p>Impossibilidade de oferecer equipamentos adquiridos como garantia a empréstimos.</p>

Propostas

- Oferta de cursos para formação de prestadores de serviço, com especialização em tecnologias específicas e práticas.
- Tratamento do “negócio” eficiência energética como um processo de modernização gerencial e imagem corporativa.
- Desenvolvimento de ferramentas de tomada de decisão orientadas a medidas de eficiência energética.
- Desenvolvimento do conceito de “gestão energética”: visão de processo, em vez de projetos (que passam a ser apenas partes do processo de gestão e de melhoria contínua).

Conclusões

- Existe um extenso potencial para economia de energia, com introdução de tecnologias e práticas com retorno financeiro demonstrável.
- A superação das barreiras deve iniciar com a formação de competências, tanto de consumidores quanto dos prestadores de serviço, o que facilitará a expansão do mercado.
- O que mudou desde 2014?

Experiência internacional: Londres

- RE:FIT: acelerar a redução do uso de energia e custos associados e atingir metas de redução de emissões para prédios públicos
- Pré-cadastramento de ESCOs
- Fundo “rotativo”
- Modelo padrão: contrato de desempenho com economia garantida
- Criação de autoridade específica para gerenciamento do programa

Experiência internacional: Sidney

- Sustainable Sidney 2030:
 - Tornar a cidade ambientalmente sustentável, a partir de consulta a moradores
 - Definição de visão: a redução de 70% das emissões de gases de efeito estufa, verificadas em 2006, até 2030
- Licitação para renovação de 45 prédios públicos
 - Definição de metas para redução de consumo de energia e água, e emissões de GEE
 - Proponente define medidas
 - Financiamento pela municipalidade
 - ESCO apresenta performance bond (10% investimento)

anima

Muito obrigado!

Raymundo Aragão

aragao@animaprojetos.com.br