

ANEXO II - PLANO DE NEGÓCIOS DE REFERÊNCIA

Sumário

PLANO DE NEGÓCIOS DE REFERÊNCIA	1
1. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA	3
2. PREMISSAS UTILIZADAS.	5
3. CAPEX.....	9
3.1. CAPEX INICIAL.....	9
3.2. CAPEX REINVESTIMENTO	10
4. ESTIMATIVA DE OPEX.....	11
5. ESTIMATIVA DE RECEITA DA CONCESSIONÁRIA.....	13
5.1. PARCELA REMUNERATÓRIA MENSAL.....	14
5.2. RECEITA ACESSÓRIA.....	15
6. VALOR ESTIMADO DE CONTRATO.....	16
7. IMPOSTOS	16
8. ESTIMATIVA DO DEMONSTATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	17
9. LUCRATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO	18
10. ESTUDO DE VANTAJOSIDADE PARA O PODER PÚBLICO – <i>VALUE FOR MONEY</i>	20
11. ANÁLISE DOS CUSTOS COM O ADVENTO DA PPP.....	20
12. TRANSFERÊNCIA DE RISCOS	22
13. MANUTENÇÃO DE PADRÕES DE QUALIDADE E DISPONIBILIDADE	22
14. TRANSFERÊNCIA DO ATIVO	23
15. QUALIDADE DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS.....	24
16. ATESTADO DE VIABILIDADE ECONÔMICA	24

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Custo de Capital Próprio.....	6
Tabela 2 - Custo de Capital De Terceiros.....	7
Tabela 3 - Custo Médio Ponderado de Capital (WACC)	7
Tabela 4 - CapEx implantação.....	9
Tabela 5 - Novos Investimentos após o início das operações por ano em valores nominais.....	10
Tabela 6 – OPEX implantação.....	12
Tabela 7 - Valor estimado do OPEX TOTAL projetado por ano agregados pelas três atividades em Valores Projetados.....	13
Tabela 8 - Parcela Remuneratória Anual paga pelo Poder Concedente.....	15
Tabela 9 - Demonstrativo do Resultado do Exercício Projetado em Valores Nominais.....	18
Tabela 10 - Indicadores de Lucratividade Econômica.....	19
Tabela 10- Indicadores de Vantajosidade: Cenário COM Projeto.....	21
Tabela 11 - Resumo dos números do Projeto.....	26
Tabela 12 - Resumo dos números do Projeto.....	26

1. INTRODUÇÃO

Este Plano de Negócios de Negócios analisa do viés econômico financeiro três atividades de incentivo em uma Cidade Inteligente no município de Posse, por meio de Parceria Público Privada.

A primeira atividade envolve a eficiência, operação e manutenção da Iluminação Pública. A segunda atividade propõe a implantação, operação e manutenção de Infraestrutura de Telecomunicações. A terceira atividade consiste na implantação, operação e manutenção de usiana solar fotovoltaica para atender a demanda de Iluminação Pública e energética dos prédios públicos municipais.

O plano foi desenvolvido considerando tecnologias recentes, mediante pesquisas de benchmarking relacionadas aos índices macroeconômicos nacionais para comparação de práticas e preços nos mercados envolvidos, a fim de justificar a viabilidade econômica do projeto proposto, permitindo a concessionária escolher a melhor abordagem de acordo com sua expertise e visando a rentabilidade, em conformidade com o contrato e demais anexos.

2. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

No mesmo sentido do que foi apresentado acima pelo estudo técnico, o presente Estudo Econômico objetiva em demonstrar uma análise, viável do ponto de vista econômico-financeira, a partir da exploração de 3 (três) atividades econômicas diferentes que envolvem a implementação do conceito de *Cidade Inteligente*, no município de Posse - GO.

A análise econômica ora desenvolvida irá demonstrar de forma bem detalhada a respeito dos benefícios, custos, investimentos a longo e curto prazo, RENTABILIDADE econômico e social do projeto e ainda outras variáveis que envolvem tanto a implantação do empreendimento como a prestação dos serviços futuros.

1) A primeira atividade a ser desenvolvida será a operação e manutenção da Rede de Iluminação Pública, para o município de Posse - GO, utilizando

luminárias LED, Relés Fotoelétricos e Sistema de Telegestão com o intuito de obter maior eficiência nesta prestação de serviço aos municípios.

2) A segunda atividade que será realizada é a implantação, operação e manutenção da Infraestrutura de Telecomunicações para promover a instalação de pontos de acesso de Wi-Fi público que atenderá a população, além da implantação de um sistema de vídeomonitoramento por câmeras inteligentes, posicionadas em locais estratégicos da cidade.

3) A terceira atividade a ser realizada compreende a implantação, operação e manutenção de 1 (uma) Usina Fotovoltaica, destinada a atender a iluminação pública e os prédios públicos do município com intuito de reduzir as despesas de energia elétrica.

Todas as atividades elencadas acima, serão executadas por uma Sociedade de Propósito Específico (SPE), que no estudo jurídico terá suas nuances melhor apresentadas. Portanto a construção, a operação e manutenção dos empreendimentos farão parte do escopo de atuação da futura concessionária.

A concessão em questão será de 25 (vinte e cinco) anos, de acordo com a análise econômica que obtém o ponto de equilíbrio econômico dado pelo retorno de todo o investimento realizado pelo parceiro privado e a capacidade por parte do poder público de garantir o adimplemento das obrigações pecuniárias relativas à manutenção da parceria.

Fora considerado, de acordo com o Estudo Técnico, a implementação completa das três atividades num prazo de até 12 meses, conforme cronograma de implantação e operação de cada solução técnica. Vale ressaltar que após o término da referida concessão, as instalações e equipamentos que foram implantados pela parceira privada durante a execução do contrato, serão revertidas à prefeitura municipal de acordo com os princípios da reversibilidade dos bens.

Para elaboração deste estudo, utilizou-se de pesquisas de benchmarking relacionadas aos ÍNDICES MACROECONÔMICOS, com a finalidade de comparação

de práticas e preços pertinentes aos mercados envolvidos.

3. PREMISSAS UTILIZADAS.

Para o desenvolvimento das estimativas deste estudo econômico considerou-se algumas premissas a serem descritas neste tópico, entre elas:

- Consideramos um tarifa de referência, extraída de uma média ponderada, cobrada pela distribuidora local de energia elétrica de 1kWh (um quilowatt hora), sendo seu valor de extraídos em dezembro de 2022;

- A definição do valor da Parcela Remuneratória Mensal é advinda do somatório dos Pontos de Equilíbrio Econômico de cada atividade do empreendimento, as quais levam em consideração a igualdade da TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) e da TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA), situação que traz o VALOR PRESENTE Líquido (VPL) igual a zero, e as especificidades de cada variável do empreendimento de forma que se tenha um bom equilíbrio entre todas elas.

- A TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE traz a tona, num primeiro momento, se o investimento será atrativo ao parceiro privado, e também ao poder público, considerando os riscos existentes nesta concessão, apontando e assegurando investimento financeiro mais seguro. Com isso, calcula-se o WACC - *Weighted Average Capital Cost* (Tradução livre: Custo Médio Ponderado do Capital) que avalia o custo de capital em uma análise de retorno sobre o investimento desprendido, indicando qual o seu nível de atratividade mínima. Por outro lado, demonstra, ainda, o retorno esperado em outros investimentos mais seguros em relação ao empreendimento, ora, analisado. O cálculo do WACC deve ser dividido em duas partes: primeiro calcula-se o custo do CAPITAL PRÓPRIO; e no segundo momento calcula-se o custo de CAPITAL DE TERCEIROS.

Quanto ao cálculo da primeira parte, tem-se que o custo do CAPITAL PRÓPRIO é uma medida subjetiva. Normalmente, é utilizado a metodologia CAPM - *Capital Asset Pricing Model* (Tradução livre: Modelo de Precificação de Ativos Financeiros).

Deste modo fica evidente o retorno que um investidor consideraria aceitável para investir em um determinado empreendimento. Trata-se de uma forma de encontrar uma taxa de retorno atrativa, que leve em conta o risco sistemático (não diversificável ou risco demercado), por meio do coeficiente Beta. Trazendo a uma ideia mais simples, o CAPM deve calcular o retorno que os “acionistas/investidores” esperam obter em contra partida à injeção de dinheiro na empresa, ou seja, estamos falando do custo de oportunidade dos acionistas por investirem no projeto em questão e não em outras oportunidades existentes no mercado.

Abaixo, segue a tabela apresentando os resultados do custo de CAPITAL PRÓPRIO:

Custo do Capital Próprio (CAPM)	%
(1) Taxa Livre de Risco (Rf)	3%
(2) Taxa de Retorno do Mercado Maduro (Rm)	8%
(3) Prêmio pelo risco de Mercado (Rm – R’f) - USD	5%
(4) Prêmio de Risco Brasil (Rp)	6%
(6) Beta - Engenharia e Construção	1,26
$CAPM = 1 + 6 \times 3 + 4$	14%

Tabela 1 - Custo de Capital Próprio

Após concluirmos a análise da primeira parte, é necessário fazer o cálculo da segunda parte do WACC que consiste em cotações de mercado e a definição da participação da utilização do CAPITAL DE TERCEIROS em relação ao CAPITAL PRÓPRIO.

Insta ressaltar que a análise deste estudo, tem por finalidade, através de um modelo de referência, apresentar uma oportunidade de investimento aos empreendedores interessados, a partir de premissas e, também, de pesquisas de mercado.

Nesse raciocínio, um dos itens importantes na composição dos custos para os investidores, está o grau de relacionamento com as instituições financeiras e, principalmente, do montante de CAPITAL PRÓPRIO disponível. Os agentes financeiros levam em consideração uma infinidade de variáveis que estão relacionadas aos riscos do cumprimento dos compromissos estabelecidos pelos empreendedores, inclusive com as próprias garantias oferecidas pelo poder público.

Desse modo, o investidor deverá avaliar as suas condições de financiamento e, com isso, utilizar o CAPITAL PRÓPRIO, em sua totalidade ou parcialmente, da forma que for mais vantajoso. No cenário do presente estudo, utilizou-se como base o investimento com 20% de Capital Próprio e 80% de Capital de Terceiros.

Quando se observa os valores associados ao CAPITAL DE TERCEIROS, a distribuição desse valor segue a seguinte distribuição conforme tabela abaixo:

Custo do Capital	Critério	%
Taxa de Juros Nominal	Média Ponderada	12,0%
Inflação de longo Prazo no Brasil	IPCA	5,9%
Taxa de Juros Real		6%

Tabela 2 - Custo de Capital de Terceiros

Quando falamos em captar recursos de terceiros, temos sempre que ter em mente que as condições de financiamento vão variar em função com o nível de relacionamento da empresa proponente com o agente financeiro, tais variáveis podem ser: o período de carência; o prazo de amortização; e o percentual de participação de CAPITAL PRÓPRIO.

Para exemplificação prática, fizemos a média ponderada de taxas para o que se refere ao capital próprio e também ao que se refere ao CAPITAL DE TERCEIROS, em razão da participação do financiamento, conforme abaixo demonstrado:

Custo Médio Ponderado do Capital (WACC)	%
(1) Participação do Capital Próprio	20%
(2) Custo do Capital Próprio	14%
(3) Participação do Capital de Terceiro	80%
(4) Custo do Capital de terceiro	12%
(5) Imposto sobre a Renda	34%
$WACC = (1 * 2) + (3 * 4) * (1 - 5)$	9%

Tabela 3 - Custo Médio Ponderado de Capital (WACC)

Portanto, temos o percentual de 9% (nove por cento), relacionando a taxa WACC, significando uma TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE ou ainda para o custo do capital utilizado, pensando numa análise de retorno.

A Parcela Remuneratória Mensal de referência é de R\$ 315.000,00 (trezentos e quinze mil reais), que se baseia na somatório dos seguintes itens: A) Média da contribuição de iluminação pública (CIP) do ano de 2022/2023; B) Gastos médios com Iluminação Pública no ano de 2022/2023, não abarcado pela CIP; C) Média do consumo de energia elétrica da Prefeitura.

Diante deste estudo, existe uma necessidade de alavacagem para viabilização do projeto, diante da participação de financiamentos disponíveis no mercado, temos que 80% (oitenta por cento) será advindo de terceiros e o restante de 20% (vinte por cento) será advindo de desembolso do CAPITAL PRÓPRIO, que depois será declarado como capital social da empresa privada

Um fator de muita importância é que estimamos um percentual de 4% relativos a inflação projetada para o período da concessão, de acordo com dados do Boletim Focus de maio/2023, ajustando os valores de custo e receita para o período de 25 anos.

Com relação aos impostos iremos explicar a incidência de cada um, porém devemos relatar que o regime tributário exemplificado é o LUCRO PRESUMIDO, devendo a futura concessionária avaliar qual o melhor cenário para si.

A seguir iremos destacar os principais tributos e sua incidência:

- ICMS: este será isento, em razão da natureza dos serviços que serão prestados;
- ISSQN: Não incidente no presente estudo, pelas razões dispostas no caderno jurídico regulatório;
- PIS: aplicamos um percentual de 0,65% sobre o Faturamento.
- COFINS: aplicamos um percentual de 3% sobre o Faturamento.
- Incidência de CSLL: Neste tributo presume-se uma LUCRATIVIDADE de 32% sobre a receita, o resultado desta multiplicação deve-se aplicar um percentual de 9%.
- IRPJ: No mesmo sentido da Contribuição Social, o Imposto de Renda terá uma alíquota de 15% aplicado sobre o resultado da LUCRATIVIDADE de 32% sobre a receita total.

Receitas Acessórias não foram consideradas neste estudo, os ganhos a partir da exploração de receitas acessórias, ainda que isso seja totalmente possível, desde que previamente acordado com o Poder Público.

4. CAPEX

O CAPEX tem por conceito apresentar todos os investimentos relacionados em ativos fixos e aos custos necessários à implantação das três atividades descritas neste projeto.

3.1.CAPEX INICIAL

INVESTIMENTO	Ano 1
Implantação	(R\$ mil)
Cidade Digital (Fibra optica/CFTV/WIFI)	2.948
Data Center	442
CFTV	537
Ponto de acesso Wi Fi	242
Fibra Óptica	1.727
Usina Fotovoltaica	8.400
Iluminação Pública (Luminárias)	1.395
Descarte de Luminárias	62
Telemetria / Telegestão	970
Substituição de Luminárias	
Melhoria de Rede	499
Estruturação da PPP	989
TOTAL	15.264

Tabela 4 – CapEx implantação

O valor total estimado do CAPEX, nos primeiros 12 meses de vigência do contrato é de **R\$ 15.263.627,43 (quinze milhões duzentos e sessenta e três mil seiscentos e vinte e sete reais quarenta e três centavos)**, discriminado por atividade conforme as tabelas a seguir:

3.2.CAPEX REINVESTIMENTO

Levando em consideração a VIDA ÚTIL da estrutura física, dos materiais e equipamentos, temos que considerar a realização de reinvestimentos durante o período de execução, detalhe previsto no Estudo Técnico. Por isso demonstramos na tabela abaixo os desembolsos em valores presente, sem considerar a inflação.

REINVESTIMENTO - CapEX	Data Center	CFTV	Ponto de acesso Wi Fi	Telemetria / Telegestão	Substituição de Luminárias
1					
2					
3					
4					
5					
6	88		242		
7					
8					
9		537			
10					
11	88		242	485	
12					2.853
13					
14					
15					
16	88		242		
17		537			
18					
19					
20					
21	88		242	485	
22					
23					
24					
25		537			
	354	1.612	968	970	2.853
TOTAL					6.756

Tabela 5 - Novos Investimentos após o início das operações por ano em valores nominais

Dessa forma, o resultado em VALOR PRESENTE, isto é, excluindo o efeito inflacionário desses reinvestimentos, alcança o patamar de **R\$ 6.756.397,04 (seis milhões, setecentos e cinquenta e seis mil, trezentos e noventa e sete reais e quatro centavos)**.

O **INVESTIMENTO TOTAL** previsto é estimado em **R\$ 22.020.024,47 (vinte e dois milhões e vinte mil e vinte e quatro reais e quarenta e sete centavos)** em VALOR PRESENTE.

4. ESTIMATIVA DE OPEX

Exatamente como fizemos com o CAPEX, o OPEX também foi elaborado no intuito de identificar os custos operacionais incidentes na prestação dos serviços descritos no escopo deste trabalho.

Importante frisar que as despesas que compõe o OPEX serão discriminadas em diversos grupos de despesas: despesas com mão de obra; taxas e licenciamentos; insumos necessários para execução dos serviços; manutenção; serviços terceirizados, marketing comercial, garantia de contrato, seguro de responsabilidade civil, entre outros.

A mensuração de tais custos foi obtido através de pesquisa de mercado e estudos de benchmarking com intuito de realizar as devidas comparações com os preços praticados no mercado destas atividades. Outra premissa utilizada esta baseada no princípio da prudência.

Na fase de implantação das soluções, no ano 01, o OPEX estimado é de **R\$ 1.121.672,40** (um milhão, cento e vinte e um mil seiscientos e setenta e dois reais e quarenta centavos), conforme tabela a seguir:

OpEx (Despesas Operacionais)	Ano 1
Operacionais	
Despesas de Pessoal	427
Serviços de Terceiros	178
Custo de Telegestão	6
Locação de veículos	190
Manutenção e Operação	162
TUSD G (Tarifa de Uso do Sistema de Distribuição)	156
Vandalismo (iluminação, reles, telegestão e braços)	3
TOTAL	1.122

Tabela 6 – OpEx implantação

Durante o período de gestão das soluções, do ano 02 ao ano 25, o OPEX estimado total é de **R\$ 39.142.537,95** (trinta e nove milhões cento e quarenta e dois mil quinhentos e trinta e sete reais e noventa e cinco centavos), conforme tabela a seguir:

OpEx (Despesas Operacionais)	
1	
2	1.037
3	1.041
4	1.082
5	1.126
6	1.171
7	1.217
8	1.266
9	1.317
10	1.369
11	1.424
12	1.481
13	1.540
14	1.602
15	1.666
16	1.733
17	1.802
18	1.874
19	1.949
20	2.027
21	2.108
22	2.192
23	2.280
24	2.371
25	2.466
TOTAL	39.143

*Tabela 7 - Valor estimado do OPEX TOTAL projetado por ano agregados pelas três atividades em Valores
Projetados*

Portanto, o resultado final da mesma variável, dessa vez levando em consideração a inflação e o ano de implantação, apresenta o montante total de **R\$ 40.264.210,35** (quarenta e milhões duzentos e sessenta e quatro mil duzentos e dez reais e trinta e cinco centavos) à título de OPEX.

Importante consignar, que fora precificado a mão de obra e o serviço de um VERIFICADOR INDEPENDENTE, agente responsável por fiscalizar e metrificar os avanços da CONCESSIONÁRIA em todos as soluções da CONCESSÃO, e incluso dentro dos estudos de OPEX o valor mensal de R\$ 6.000,00 (seis mil reais) para esse fim.

5. ESTIMATIVA DE RECEITA DA CONCESSIONÁRIA

5.1. PARCELA REMUNERATÓRIA MENSAL

A Parcela Remuneratória Mensal (PRM), é obtida a partir do valor estabelecido pelo Ponto de Equilíbrio do projeto, assim, tal contribuição possui como critério básico o pagamento das remunerações mensais do Concessionário por parte do Poder Concedente.

Importante considerar que o pagamento da PRM está coerente com as soluções que englobam o conceito de Cidades Inteligente, englobando as atividades de iluminação Pública e Infraestrutura de Telecomunicações, estes implantados a partir da assinatura da concessão, ou seja, desde o primeiro ano, uma vez que a operação do parque de iluminação juntamente ao processo de instalação das unidades da Infraestrutura de Telecomunicações, se iniciam imediatamente quando da formalização do contrato de concessão. Ainda que a utilização da usina fotovoltaica aconteça no segundo ano deste projeto, a PRM relativa à Usina se torna factível também desde o primeiro ano da Concessão.

A Tabela abaixo demonstra as Parcela Remuneratórias, desta vez de forma anual, que serão pagas à concessionária durante os 25 (vinte e cinco) anos da Concessão Administrativa, sendo os valores em caráter projetado.

Durante a fase de implantação do projeto, ou seja, no 1º ano de contrato, considerou-se o pagamento de 80% do valor da PRM, tendo em vista que a futura concessionária já terá assumido a gestão do parque de iluminação pública e iniciado os investimentos nas 3 (três) áreas.

A partir do 13º mês de contrato, a PRM será paga no percentual de 100%, desde que cumpridos os requisitos contratuais de eficiência, tendo em vista que as 03 soluções técnicas já estarão implantadas e operacionais, principalmente a usina fotovoltaica que deverá estar operacional no 13º mês.

ANO	PARCELA REMUNERATÓRIA ANUAL
1	3.024
2	3.931
3	4.088
4	4.252
5	4.422
6	4.599
7	4.783
8	4.974
9	5.173
10	5.380
11	5.595
12	5.819
13	6.052
14	6.294
15	6.546
16	6.808
17	7.080
18	7.363
19	7.658
20	7.964
21	8.282
22	8.614
23	8.958
24	9.317
25	9.689
TOTAL	156.666

Tabela 8 - Parcela Remuneratória Anual paga pelo Poder Concedente em valor projetado

O valor total presente a ser recebido no período de **25 anos**, perfaz o montante de **R\$ 94.500.000,00** (noventa e quatro milhões e quinhentos mil reais), e para fins de conhecimento, em valor projetado considerando a inflação, perfaz o total de **R\$ 156.665.533,33** (cento e cinquenta e seis milhões, seiscentos e sessenta e cinco mil, quinhentos e trinta e tres reais e trinta e tres centavos).

5.2. RECEITA ACESSÓRIA

As Receitas Acessórias correspondem a um conjunto de valores cujo recebimento somente acontecerá caso ocorra a realização, pela Concessionária, das atividades econômicas estabelecidas e especificadas no objeto do contrato de Concessão Administrativa. No caso em questão, a atividade de Telecomunicações, possibilita a obtenção de Receitas Acessórias, já que existe a possibilidade de exploração de mercado no segmento de acesso à internet.

Ademais toda e qualquer possibilidade de receitas extra, a partir da exploração de atividades acessórias futuras, deverão ser apresentadas e aprovadas pelo Poder Público que, dando a devida aprovação, terá direito de compartilhar dessas receitas, através do desconto na PRM, de acordo com o disposto no Contrato de Concessão.

6. VALOR ESTIMADO DE CONTRATO

Para estimarmos o valor do contrato usamos as premissas econômicas e a legislação que avaliza os contratos de concessão administrativa. A base de cálculo usada foi o valor das Parcelas Remuneratórias Mensais durante o período da concessão que será de 300 meses, independentemente da receita obtida através das atividades acessórias, principalmente porque estes ganhos extras não irão impactar diretamente os custos da implantação, operação e manutenção do empreendimento.

Assim sendo, o Valor de Contrato será de **R\$ 94.500.000,00** (noventa e quatro milhões e quinhentos mil reais) o quadro abaixo demonstra os valores da PRM pelo período total da concessão.

7. IMPOSTOS

Com relação aos impostos devemos relatar que o regime tributário exemplificado é o LUCRO PRESUMIDO, devendo a futura concessionária avaliar qual o melhor cenário para si.

Os impostos pertinentes ao estudo acompanham as premissas da opção do regime tributário da parceira privada, no qual são apresentadas as alíquotas e as bases de cálculo para a apuração dos tributos.

Os impostos que incidem diretamente sobre o faturamento da empresa vencedora do processo de licitação são PIS (0,65%) e COFINS (3%) .

No presente estudo não foi considerado a incidência de Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), pelas razões dispostas no caderno jurídico regulatório.

A análise considerou que o lucro decorrente do projeto estará enquadrado, para fins de apuração do Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), com base no regime de lucro presumido.

A alíquota vigente do IRPJ é de 15% aplicado sobre o resultado do lucro de 32% sobre a receita total, enquanto a alíquota da CSLL é de 9% sobre o lucro tributável.

8. ESTIMATIVA DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

Os fluxos do DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE) não acumulado anual e acumulado ao longo do período de concessão são expressos pela tabela a seguir:

ANO	DRE (Líquido do Projeto)	DRE (Líquido Acumulado)
1	(654)	(654)
2	352	(302)
3	628	326
4	873	1.198
5	1.121	2.320
6	1.762	4.082
7	2.019	6.101
8	2.282	8.383
9	2.449	10.831
10	2.721	13.552
11	2.838	16.390
12	2.852	19.243
13	3.002	22.245
14	3.258	25.503
15	3.420	28.923
16	3.801	32.724
17	3.876	36.600
18	4.059	40.658
19	4.248	44.907
20	4.445	49.352
21	4.650	54.002
22	4.964	58.966
23	5.186	64.152
24	5.416	69.568
25	5.656	75.224

Tabela 9 - Demonstrativo do Resultado do Exercício Projetado em Valores Nominais

9. LUCRATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO

Na tabela a seguir são apresentados indicadores econômico-financeiros do projeto, a saber:

Análise do Projeto	
CapEx Total (25 Anos)	22.020,
OpEx Total (25 Anos)	40.264,
Receita Anual (Média 25 Anos)	6.267,
EBITA (Média 25 Anos)	5.457,
Fluxo de Caixa do Projeto	79.091,
VPL do Projeto (10%)	11.020,
Taxa de Lucratividade (>1)	1,36
Rentabilidade	0,50
Margem EBITDA	87%
Margem Líquida	62%
TIR (Projeto)	21%
TMA	10%
PAY BACK	8,72
Custo do capital próprio (CAPM)	14%
Custo Médio Ponderado do Capital (WACC)	9%

Obs.: Valores expressos em milhares de reais

Tabela 10- Indicadores de Lucratividade Econômica

Abaixo iremos explicar apenas os principais indicadores de viabilidade, como segue:

- Margem Líquida é o percentual que indica o nível de LUCRATIVIDADE líquida do empreendimento;
- A TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR), é um percentual usado para avaliar qual o retorno de um projeto para a empresa;
- PAYBACK é o tempo de retorno do capital investido a partir dos ganhos obtidos durante o período de execução do projeto;

Com os indicadores econômicos e financeiros, juntamente aos estudos econômicos e técnicos, podemos concluir que a Concessão Administrativa, ora analisada, proposta ao Município de Posse-GO é consideravelmente atrativa aos investidores, visto as taxas de retorno extremamente satisfatórias.

10. ESTUDO DE VANTAJOSIDADE PARA O PODER PÚBLICO – *VALUE FOR MONEY*

O empreendimento proposto promoverá ao Município de Posse – GO, de forma inquestionável, um enorme ganho nos aspectos socioambientais, e ainda, proporcionará um salto enorme na direção do conceito de “Cidades Inteligentes”.

Os investimentos projetados, de forma bem assertiva, irão gerar um aquecimento na economia local, a partir da geração de novos postos de trabalhos, seja indiretos ou seja diretos, ainda que seja na fase de implantação do referido projeto, ou seja na fase de execução das atividades propostas, bem como ganhos inimagináveis no que tange os conceitos de eficiência e eficácia na prestação do serviço público, e por fim trazendo uma melhoria na qualidade de vida da população, resultado este foco principal do interesse público.

Por isso iremos apresentar dois cenários para efeito de comparação, o primeiro cenário refere-se às despesas do município para a manutenção de tais atividades sob a gerência do próprio município, e o segundo cenário demonstra a parceria PPP propriamente dita.

11. ANÁLISE DOS CUSTOS COM O ADVENTO DA PPP

Analisando os custos com o advento da PPP verifica-se que aproxima-se do custo atual que o município possui com iluminação pública e energia elétrica, isto com a prestação dos serviços precários, sem efficientização e economia, e, ainda, sem um anel óptico de telecomunicações para prestação de serviços de tecnologia, como videomonitoramento e wifi público.

Com os serviços propostos na PPP o poder público municipal terá um gasto mensal estimado de R\$ 315.000,00 (trezentos e quinze mil reais), que daria em valor presente o montante anual de **R\$ 3.780.000,00 (três milhões setecentos e oitenta mil reais)**, conforme demonstrado na tabela abaixo, isto como contraprestação dos serviços abaixo relacionado, impantado em 12 (doze) meses:

- a) efficientização, operação e manutenção da iluminação pública;
- b) planejamento, adequação, ampliação, modernização, execução, efficientização, operação e manutenção da iluminação pública utilizando luminárias de LED;
- c) implantação, integração, operação e manutenção de uma rede de fibra óptica para implantação de sistema de videomonitoramento e pontos de wi-fi público;
- d) elaboração de projeto, implantação, operação e manutenção de usina fotovoltaica de minigeração distribuída para compensação de créditos de energia dos consumos das unidades consumidoras.

DESCRIÇÃO	VALORES (mil)
Valores dos custos com projeto	
Estimativa de Contraprestação Mensal	315.000,00
Gasto total durante 12 meses	3.780.000,00

Tabela 11- Indicadores de Vantajosidade: Cenário COM Projeto

Do ponto de vista prático e na verdade o mais importante é que os ganhos para a população serão altamente satisfatórios com a melhoria do serviço de Iluminação Pública, que irá gerar impactos positivos no que se refere à sensação da segurança pelos municípes, e ainda de forma objetiva na redução dos índices de criminalidade, bem como, na melhoria dos serviços de telecomunicações e economia com energia em razão da instalação de uma usina fotovoltaica, isto tudo em um curto período de tempo.

Os benefícios deste projeto são inimagináveis, haja vista que os impactos estendem-se para toda a população, no que tange a geração de renda, emprego e no consumo energético do Município.

Outra análise importante é que do ponto de vista da legalidade e qualidade o modelo de concessão administrativa, traz a responsabilidade do parceiro privado na Lei

nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, já no modelo atual a responsabilidade da gestão é total e integralmente do poder público.

Nesse sentido, e como conceitos para analisar as vantagens de um para com o outro modelo, sabemos que a conveniência e a oportunidade são peças importantes que vão assegurar a legitimidade de políticas inovadoras.

Assim, o modelo proposto de PPP para projetos visando a seleção e por fim a concessão do serviço público são importantes para assegurar a alocação, mais assertiva, dos recursos públicos, além de dar maior legitimidade e credibilidade, proporcionando maior eficiência no que tange a auditabilidade e prestação de contas.

Numa análise que demonstre os aspectos qualitativos entre os modelos em questão, trazemos: a transferências de riscos e do ativo, a manutenção de padrões de qualidade e disponibilidade.

12. TRANSFERÊNCIA DE RISCOS

Numa Concessão Administrativa existe um determinado risco que deve ser minimizado para que possa ter uma gestão mais eficiente. Na concessão o parceiro privado traz para si, de forma inteira, os riscos do projeto, nos aspectos ligados a financiamento, construção, operação, manutenção e conservação, enquanto que o poder público terá consigo apenas o risco político e quaisquer outros que venham a compor o contrato de PPP.

13. MANUTENÇÃO DE PADRÕES DE QUALIDADE E DISPONIBILIDADE

A concorrência, cada vez mais desenvolvida, impulsiona muitas empresas para se especializarem em determinados ramos com a finalidade de adquirirem maiores expertises em suas áreas de atuação, como técnica de eficácia empresarial, tecnologias mais eficientes e outros.

A especialização permite as empresas maximizem melhor seus recursos e esforços da organização em suas atividades finalísticas, o que tende a favorecer a

ECONOMIA DE ESCALA, a curva de experiência e o uso de métodos e tecnologias mais modernos e produtivos, com vistas à redução de custo e à eficiência na execução de seus serviços trazendo de forma clara melhoria considerável da qualidade destes serviços.

O que está em jogo e é uma vantagem significativa para o modelo PPP, é que nos momentos de construção, planejamento e gerenciamento das rubricas do estudo, o parceiro privado tem em si uma capacidade maior de assertividade dado a expertise do empreendedor, já que este é menos burocratizado e está alinhado com as melhores práticas de gestão adotadas pelo mercado, dispondo de teorias e conceitos práticos com maiores chances de êxito para o referido projeto, tanto na perspectiva de eficiência quanto da eficácia, princípios da Administração Pública.

Ainda temos que uma vez que tal estrutura esteja sob a égide do poder público, o mesmo terá consigo uma estrutura mais pesada e impactante no sentido de gastos e políticas públicas, por se fazer necessário a atuação de um departamento que execute as atividades propostas. Terá como desvantagem clara a ineficiência através da perda da especialização, além do aumento da estrutura organizacional.

Outro ponto favorável ao Modelo de PPP é que o período de concessão traz ao parceiro privado a consciencia de que é necessário auferir de indicadores de eficiência e eficácia, gerando assim à adoção a tecnologias e técnicas novas e modernas de gestão e execução das atividades propostas, trazendo resultados finalísticos no que tange a otimização dos gastos de manutenção e conservação da infraestrutura.

Ao passo que no modelo existente de contratação, a dificuldade impõe barreiras que limitam e geram um aumento significativo nos custos do projeto.

14. TRANSFERÊNCIA DO ATIVO

Este tema refere-se a importante transferência de todo o ativo adquirido ao longo do projeto de concessão ao poder público, ou seja, no término do projeto será incorporado ao ativo público todas as benfeitorias e equipamentos realizados nos 25 anos, fato este que estará previsto e mencionado no contrato final de concessão.

15. QUALIDADE DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Como já dito anteriormente, os serviços prestados pela parceira privada, terá na velocidade de construção ou modernização da infraestrutura necessária, trará uma sensação nitida por parte da população, no que tange a qualidade dos serviços públicos prestados, de forma prática quando da substituição da tecnologia atual da iluminação pública instalada no município por luminárias de LED, combinado com a instalação de câmeras inteligentes para o vídeo monitoramento de locais estratégicos, visando auxiliar as forças de segurança pública no patrulhamento, vigilância e na inibição a violência, garantindo a segurança do Município.

Concomitantemente a implantação de uma rede de fibra óptica para prover internet para as edificações públicas possibilitando a melhoria na velocidade de conexão de banda larga, irá trazer, conseqüentemente, qualidade na prestação de serviços públicos, tais como: educação, saúde, segurança e atendimento aos cidadãos com mais eficiência e qualidade.

Para além, teremos ainda uma efetivação de políticas públicas para inclusão digital como a implantação de hotspots de Wi-Fi possibilitando o desenvolvimento e integração da população local que acompanham a tendência mundial de democratização do acesso à internet, ou seja, todos esses benefícios são ganhos intangíveis e, portanto, não mensuráveis em termos quantitativos e qualitativos, mas que não podem ser desprezados na tomada de decisão.

16. CONCLUSÃO ATESTADO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

De acordo com as informações colhidas e com os resultados apresentados aqui, através dos indicadores, CAPEX e OPEX, está evidenciada a viabilidade econômica da execução dos objetos em análise. Respeitando as premissas elencadas e com os dados demonstrados no DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO e no Fluxo de Caixa do empreendimento os resultados se mostram viáveis.

Outro ponto é que os ganhos referentes aos resultados finalísticos à população e a economia absoluta para os cofres públicos se mostram abundantes e

devidamente já detalhados neste estudo, como exemplo temos: a transferência de riscos do projeto para o ente privado, que se compromete com a efficientização, operação e manutenção do empreendimento; os ganhos socioeconômicos diretos à população do município de Posse-GO.

O projeto possui um alto nível de atratividade à investidores, de acordo com os preceitos e indicadores apresentados no tópico de “LUCRATIVIDADE do Empreendimento”. Além dos indicadores de RENTABILIDADE e taxa interna de retorno, outro ponto importante para destacarmos é a sustentabilidade do investimento, devido ao modelo de concessão que visa o compartilhamento dos riscos entre as partes e minimiza os danos ao ente privado.

Portanto, para o Município, há vantagens absolutas que levam à modernização do parque de Iluminação Pública, a Infraestrutura de Telecomunicações, a diminuição dos custos relativos as demandas energéticas gerados nas edificações públicas, arrecadação de impostos, aumento na geração de renda local e aumento significativo do patrimônio.

Desta forma, deixamos claro que trata-se de um projeto viável economicamente no que concerne a implantação e operação da concessão administrativa proposto para o Município de Posse-GO.

Abaixo apresentamos um resumo dos números do projeto:

Discriminação	Implantação
Receita Bruta	3.024
(-) Despesas Operacionais	(957)
EBIT - Lucro Operacional	978
Depreciação	(979)
EBITDA	1.957
(-) Pagamento de Juros	(1327)
(-) Amortização do Empréstimo	(1221)
Lucro Líquido	(654)

Tabela 12- Resumo dos números do Projeto (em mil)

Indicadores	TOTAL 25 ANOS	%
Receita Bruta	156.666	100%
(-) Impostos	(5718)	-4%
Receita Líquida	150.947	96%
(-) Despesas Operacionais	(33391)	-21%
CapEx	(22020)	-14%
Depreciação	18.877	12%
Lucro Líquido	94.101	60%
Ponto de Equilíbrio	34.656	22%
PayBack Descontado (anos)	8,72	

Tabela 13- Resumo dos números do Projeto (em mil)