**CHAMAMENTO PÚBLICO Nº
001/2022/DETRAN-MT/MT PAR
PROPOSTA DE TRABALHO**

NOVEMBRO DE 2022

DETRANCA P202276865A

ESTADO DE MATO GROSSO

DEPARTAMENTO ESTADUAL DE TRÂNSITO – DETRAN/MT

SOLICITAÇÃO DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE Nº 01/2022

OBJETO: REALIZAÇÃO DE ESTUDOS DE VIABILIDADE TÉCNICA, OPERACIONAL, ECONÔMICOFINANCEIRA E JURÍDICA, VISANDO A MODELAGEM DA CONCESSÃO DO SERVIÇO DE REMOÇÃO, GUARDA E REALIZAÇÃO DE HASTA PÚBLICA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES, REMOVIDOS EM RAZÃO DE INFRAÇÕES PREVISTAS NA LEI Nº 9.503/1997, SOB A CIRCUNSCRIÇÃO DO DEPARTAMENTO ESTADUAL DE TRÂNSITO DE MATO GROSSO – DETRAN-MT, BEM COMO OS VEÍCULOS REMOVIDOS POR OUTROS ÓRGÃOS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA.

DETRANCA P202276865A

São Paulo, 01 de novembro de 2022.

Ao

Governo do Estado de Mato Grosso

DETRAN/MT - Comissão de PMI

À presidente da Comissão Sra. Leonilza Arcanjo da Silva.

Av. Dr. Helio Ribeiro, 1000
Centro Político Administrativo
CEP 78048-910, Cuiabá – MT

Ref.: Procedimento de Manifestação de Interesse publicado no Diário Oficial do Estado de Mato Grosso em 04 de outubro de 2022 – Chamamento Público Nº 001/2022/DETRAN-MT/

Assunto: Entrega de Proposta de Manifestação de Interesse para Elaboração dos Estudos de Viabilidade Técnica, Operacional, Econômico-Financeira e Jurídica para modelagem da concessão do serviço de remoção, guarda e realização de hasta pública de veículos automotores, nos termos do Chamamento Público em referência.

Prezados Senhores,

O Consórcio Vias Mato Grosso ("**Consórcio**") formado pelas empresas **(1) VIP GESTÃO E LOGÍSTICA S.A.**, inscrita no CNPJ nº 08.187.134/0001-75, com sede na Av. Engenheiro Emiliano Macieira, nº 01, BR 135, KM 07, Distrito Industrial, bairro Maracanã, Cidade de São Luís/MA, CEP 65.095-602; e **(2) ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S.A.**, inscrita no CNPJ sob o nº 17.696.380/0001-43, com sede na Rua Gomes de Carvalho, 1.346 – 15º andar, São Paulo – SP, CEP 04547-005; vem, respeitosamente, apresentar sua Proposta de Manifestação de Interesse para os elaboração dos Estudos de Viabilidade Técnica, Operacional, Econômico-Financeiro e Jurídico ("**Estudos de Viabilidade**") para a modelagem da concessão do serviço de remoção, guarda e realização de hasta pública de veículos automotores apreendidos em razão de infrações previstas na Lei nº 9.203/97, sob circunscrição do Departamento Estadual de Trânsito de Mato Grosso – DETRAN-MT, bem como os veículos removidos por outros órgãos de segurança pública, tais como a Polícia Militar (PM) e pela Polícia Judiciária Civil (PJC) do Estado de Mato Grosso.

Nossa documentação é apresentada a seguir, compreendendo uma breve descrição, experiência em serviços semelhantes, relação e resumo das qualificações dos principais profissionais do corpo técnico com experiência apropriada, bem como, os documentos de qualificação jurídica e técnica das Consorciadas; e a Proposta de Trabalho, com o detalhamento das atividades que pretendem realizar na consecução dos Estudos de Viabilidade.

Esperando que a documentação apresentada atenda aos requisitos de qualificação, nos colocamos à inteira disposição para quaisquer informações adicionais de interesse de V. Sas.

Empresa	VIP GESTÃO E LOGÍSTICA S.A
Endereço	Av. Engenheiro Emiliano Macieira, nº 01, BR 135, KM 07, Distrito Industrial, bairro Maracanã. Cidade: São Luís UF: MA CEP: 65.095-602
CNPJ	08.187.134/0001-75
Telefone	(71) 98211-2013
Representante	Bruno Shermam Lopes Moraes
E-mail	rudival.junior@vipleiloes.com.br

Empresa	ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S/A
Endereço	Rua Gomes de Carvalho, 1.356, Vila Olímpia – 15º andar Cidade: São Paulo UF: SP CEP: 04.547-005
CNPJ	17.696.380/0001-43
Telefone	(11) 2738-2923
Representante	Juraci Pereira Pimentel Júnior
E-mail	juraci.pimentel@zettainfra.com.br

DETRANCA P202276865A

Sumário

1. APRESENTAÇÃO DAS EMPRESAS	7
1.1. ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S.A - PROPONENTE	7
1.1.1. EXPERIÊNCIA	8
1.1.2. EQUIPE TÉCNICA	10
1.2. VIP GESTÃO E LOGÍSTICA S.A - PROPONENTE	10
1.3. BF CAPITAL ASSESSORIA EM OPERAÇÕES FINANCEIRA – PARCEIRO DE DESENVOLVIMENTO DOS ESTUDOS.....	11
1.3.1. EQUIPE TÉCNICA	15
2. PROPOSTA DE TRABALHO	18
2.1. ESTUDO PRELIMINAR E LINHAS BÁSICAS DO PROJETO	18
2.2. PLANO DE TRABALHO	26
2.2.1. Primeira etapa do processo: Diagnóstico técnico, jurídico e econômico	27
2.2.2. Segunda etapa do processo: Projeto técnico e operacional	27
2.2.3. Terceira etapa do processo: Modelagem jurídico-institucional	27
2.2.4. Quarta etapa do processo: Modelagem econômico-financeira	28
2.3. METODOLOGIA DE EXECUÇÃO DAS ATIVIDADES	29
2.3.1. Metodologia Geral.....	29
2.3.1.1. Metodologia para Execução das Atividades.....	29
2.3.1.1.1. Diretrizes de Projeto.....	29
2.3.1.1.2. Estudos de Viabilidade	33
2.3.1.1.3. Outras considerações	38
3. POSSÍVEIS MODELOS DE NEGÓCIOS	39
4. PREVISÃO DE DISPÊNDIOS COM ESTUDOS E VALORES DE RESSARCIMENTO	41
5. CRONOGRAMA FÍSICO DETALHADO	43
ANEXO I.....	45
DOCUMENTAÇÃO JURÍDICA DO CONSÓRCIO.....	45
(ZETTA).....	45
ANEXO II.....	46
DOCUMENTAÇÃO JURÍDICA DO CONSÓRCIO.....	46
(VIP).....	46
ANEXO III.....	47

DECLARAÇÕES CONSÓRCIO	47
ANEXO IV	48
ATESTADOS DE CAPACIDADE TÉCNICA ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S.A.....	48
ANEXO V.....	49
TERMO DE COMPROMISSO DE CONSTITUIÇÃO DE CONSÓRCIO	49

1. APRESENTAÇÃO DAS EMPRESAS

1.1. ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S.A - PROPONENTE

A ZETTA INFRAESTRUTURA desenvolve, implanta e explora projetos na área de infraestrutura nos segmentos de Logística, Soluções Ambientais, Iluminação Pública e Desenvolvimento Urbano, sob a modalidade de concessão, parcerias público-privadas, prestação de serviços ou locação de ativos, sendo as empresas ZETTA controladas pelo grupo brasileiro de investimentos U2S Participações Ltda.

A Zetta está comprometida com essa história de sucesso, propondo-se a ser e a fazer o melhor. Com uma equipe comprometida e multidisciplinar tem como missão garantir os melhores serviços, rentabilidade e aderência aos valores do grupo: Atitude de dono, Determinação, Disciplina, Disponibilidade, Simplicidade, Franqueza e Humildade.

Busca sempre maximizar sua eficácia das ações além de adotar métodos, técnicas e processos, que considerem as peculiaridades locais e regionais. A atuação da ZETTA e das demais empresas do grupo se dá por meio de projetos greenfield com risco/retorno superior, construindo alianças com parceiros públicos e privados.

Realizam M&A de ativos com retorno superior além de desenvolver relação de longo prazo com fornecedores, de modo que os recursos humanos internos e externos são preparados e comprometidos para que se consiga capturar sinergias do posicionamento empresarial do grupo U2S Participações.

1.1.1. EXPERIÊNCIA

Infraestrutura: o caminho para o crescimento do Brasil

A infraestrutura é a base para o desenvolvimento econômico de um país. Saneamento, energia, transporte e desenvolvimento urbano são estruturais para alavancar o crescimento socioeconômico, proporcionando aumento de produção e maior competitividade.

A Zetta Infraestrutura e Participações realiza a prospecção de oportunidades de negócios em todo o Brasil em regime de concessões, parcerias-público-privadas, prestação de serviços e locação com o propósito de gerar valor aos acionistas, clientes e comunidades onde atua.

A empresa está comprometida com uma história de sucesso e dispõe de uma equipe multidisciplinar para garantir os melhores serviços, rentabilidade e aderência aos valores de Responsabilidade, Qualidade, Integridade e Profissionalismo.

Com o aporte de capital e tecnologia de ponta, a Companhia está focada em alcançar resultados de excelência com alto impacto para a melhoria da qualidade de vida dos cidadãos.

Além de participar de processos competitivos nas mais diversas modalidades de leilões, concorrências, licitações, entre outros, focados nos setores de energia, logística, iluminação pública, soluções ambientais e desenvolvimento urbano, a Zetta Infraestrutura desenvolve projetos próprios por meio de Manifestações de Interesse Privado (MIP's) e realiza associações a grupos e projetos estratégicos visando o crescimento da empresa e a expansão dos negócios.

- Prospecção de oportunidades de negócios
- Desenvolvimento de projetos próprios
- Associação a grupos e projetos estratégicos

A Zetta Infraestrutura possui uma equipe multidisciplinar pautada na entrega dos melhores serviços em consonância com a prática dos valores de responsabilidade, qualidade, integridade e profissionalismo que permeiam todas as ações da companhia, e que estão comprometidas com a trajetória de sucesso na sustentabilidade corporativa.

A expertise no desenvolvimento e estruturação de projetos de infraestrutura são fortes diferenciais do time executivo e operacional da Zetta, formado por engenheiros e administradores com experiências pregressas em empresas referenciais nos setores da construção civil e da infraestrutura.

Os colaboradores são especialistas em entender as demandas de cada projeto e propor soluções estruturais que viabilizem cada modelo de negócio, com know-how e expertise diversificada de engenharia para alcançarem alternativas criativas que maximizem retorno sobre o capital. A união com mais empresas especializadas do setor também garante que todo o desenvolvimento técnico e financeiro dos projetos atinja a sua plenitude.

- Entendimento individualizado do projeto
- Soluções estruturais para cada modelo de negócio
- Alternativas criativas que maximizem retorno sobre o capital

A Zetta Infraestrutura é protagonista no desenvolvimento de projetos que contribuam com a melhoria da vida das comunidades e com a geração de valor socioeconômico, alinhado aos valores éticos e associativos comprometidos em entregar resultados além da expectativa dos clientes.

Toda a sua equipe está direcionada a propor soluções inteligentes focadas na melhor relação custo/benefício, estruturando de forma integrada todas as interfaces dos projetos que envolvem engenharia, sociedade, objetivos econômico-financeiros, legislação e tecnologia.

A companhia executa as melhores práticas de Governança Corporativa e Compliance para atingir seus objetivos, juntamente com colaboradores e parceiros associados, assegurando o cumprimento de todas as regras de transparência financeira, regulatória e institucional, verificadas periodicamente por auditores independentes.

- Valores comprometidos com resultados
- Soluções inteligentes na melhor relação custo/benefício
- Melhores práticas de Governança e Compliance

Cada projeto de engenharia executado pela Zetta Infraestrutura possui uma matriz única e individualizada para tratar de segurança em várias frentes, compreendendo a segurança pessoal da equipe envolvida, patrimonial dos acionistas e investidores, jurídica dos documentos firmados, financeira dos dados endossados e operacional da engenharia proposta.

- Segurança como valor intrínseco

DETRANCA P202276865A

1.1.2. EQUIPE TÉCNICA

➤ JURACI PEREIRA PIMENTEL JUNIOR

Graduado em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica (PUC-SP) e Pós-graduação pela UNIFACS – Salvador/BA em Gestão de Projetos. Profissional com forte experiência em gestão e administração de contratos, finanças, administrativa, controles internos e implantação/mobilização de de contratos de infraestrutura de longo prazo (PPP's, locação de ativos e concessões).

Experiência e vivência internacional, profissional quadrilíngue com experiência em mapeamento, implantação e gerenciamento de controles internos, políticas e práticas corporativas, com atuação em melhorias de processos;

Desde 2015 atuando forte no setor de concessões, regulatório de contratos, gestão contratual e BackOffice, principalmente nos setores de saneamento, rodovia, iluminação pública, pátios veiculares e saúde. Vasta experiência em gestão de frotas e pátios veiculares, responsável pela gestão e administração do contrato de pátios de São Paulo Capital com a CET, estudos e mapeamento diversos de concessões de pátios veiculares.

1.2. VIP GESTÃO E LOGÍSTICA S.A - PROPONENTE

A empresa atua com expertise no mercado de leilões extrajudiciais e judiciais, reunindo as melhores oportunidades no Brasil e exterior. Opera como organizadora e promotora de leilões, de veículos e bens, bem como também presta serviços de remoção e guarda dos bens e veículos oriundos de contratos públicos.

A VIP tem presença em 14 estados, que são: Maranhão, Pará, Amazonas, Roraima, Rondônia, Amapá, Piauí, Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Pernambuco, Minas Gerais e Rio Grande do Norte e atualmente dispõe de mais de 1,4 milhão de m² de área de armazenagem, distribuídos entre pátios, galpões auditórios e escritórios.

Possui como propósito democratizar a compra e venda por leilão, levando a cada vez mais pessoas as suas vantagens e oportunidades e como principal objetivo proporcionar aos clientes e comitentes o melhor negócio com transparência. Para tanto investe em estrutura operacional e equipe de especialistas para atendimento. A empresa é detentora de tecnologia própria de

leilões on-line em tempo real, com sistema de TI que garante um ambiente seguro para as transações dos compradores e investidores.

Conta também com expertise em alienação de veículos, imóveis e bens diversos para os maiores bancos, financeiras, construtoras e poderes públicos nacionais, com alto grau de eficiência. Realiza leilões entre pessoas físicas, conectando comprador direto ao vendedor. Além disso oferece serviços de: documentação e financiamento para veículos e imóveis, despachante, vistoria especial, remoção e guarda de veículos.

1.3. BF CAPITAL ASSESSORIA EM OPERAÇÕES FINANCEIRA – PARCEIRO DE DESENVOLVIMENTO DOS ESTUDOS

A BF CAPITAL é uma empresa que atua na implantação de soluções financeiras personalizadas de acordo com a realidade e as necessidades do negócio e do cliente. A empresa tem como objetivo gerar resultados sustentáveis ao longo do tempo da vida útil do projeto, atuando no desenvolvimento de Concessões e Parcerias Público Privadas (PPP), em estruturação de financiamentos (Project Finance/Corporate Finance), Fusões e Aquisições e Valuations.

Destaca-se a experiência de sua equipe na participação em projetos na área de Infraestrutura, especialmente nos seguintes setores: saneamento, energia, transporte e logística, infraestrutura social e óleo e gás. Em estruturação de recursos, sua equipe captou mais de R\$ 25 bilhões em operações de longo prazo, em sua maioria na modalidade de Financiamento de Projeto (Project Finance).

A atuação ocorre em todas as fases, desde a concepção inicial do projeto, passando pelo processo de Leilão e/ou Licitação, terminando na fase de estruturação de recursos – Debt e Equity -para viabilização dos investimentos. As atividades desenvolvidas pela BF CAPITAL compreendem a definição do modelo de negócio, o desenvolvimento e análise de modelo econômico-financeiro, os estudos de viabilidade, análise dos riscos e seus mitigantes, a determinação da estrutura ótima de capital, a identificação das linhas de financiamento, o desenvolvimento da estratégia de proposta de acordo com o ambiente concorrencial e a viabilização da estrutura de capital escolhida, a partir da utilização mais eficiente dos mecanismos disponíveis no mercado e efetiva obtenção do financiamento.

SETORES FOCO

SANEAMENTO

água, Esgoto, Resíduos

ENERGIA

Geração, Transmissão, Energia Renovável, Açúcar e Alcool

TRANSPORTE

Mobilidade Urbana, Portos, Aeroportos, Ferrovias, Rodovias

INFRAESTRUTURA SOCIAL

Hospitais, Educação, Habitação, Estádios, Penitenciárias

ÓLEO E GÁS

Refinarias, FPSO, Investimentos na Cadeia

INVESTIMENTO PRIVADO

Investimento em Indústrias, Exportação, Internacionalização

Em Concessões e PPP's a BF CAPITAL atua em todas as etapas do processo, assessorando tanto o Parceiro Privado como o Parceiro Público. Tais etapas incluem a estruturação do projeto, o processo licitatório e a estruturação do financiamento (descritas abaixo). Ao todo, a equipe já estruturou mais de 90 (noventa) projetos de PPP e equivalente número em concessões.

Project Finance PPPs & Concessões	Corporate Finance	M&A
PMI Para Setor Público e Privado	Business Plan Precificação do negócio e análise de mercado	Sell Side
Assessoria para Leilão	Reestruturação Financeira	Buy Side
Dívida Bancos e Mercado de Capitais	Recuperação Judicial Laudo de Avaliação	Private Placement Dividas, Equity e Capital Mezanino
Equity Valuation e Captação	Liabilities Management	Acquisition Finance
Estudo de Reequilíbrio Econômico-financeiro	Auditoria de Modelo Econômico-financeiro	Laudo de Avaliação Valuation

Segue abaixo um descritivo do escopo de trabalho da BF Capital em cada uma dessas etapas:

Estruturação do Projeto:

- Desenvolvimento e análise de modelo econômico-financeiro;
- Análises de sensibilidade;
- Definição do compartilhamento de risco e mitigantes; e
- Definição do modelo de negócio Elaboração dos estudos econômico-financeiros Análise de competidores;

Processo Licitatório:

- Análise do Edital de Licitação e Contrato de Concessão;
- Preparação de perguntas e sugestões a serem apresentadas na Audiência ou Consulta Pública Levantamento dos potenciais financiadores, seus termos e condições;
- Determinação da estrutura ótima de capital;
- Identificação de estratégias para mitigação de riscos; e
- Auxílio na oferta econômica

Estruturação do financiamento:

- Apresentação do projeto a potenciais financiadores
- Preparação do Memorando de Informações
- Definição do pacote de garantias aos financiadores

- Negociação de contratos financeiros
- Contratação do financiamento e acompanhamento até a primeira liberação de recursos

A BF Capital realiza diversas operações de Fusões e Aquisições – em 2012 movimentou cerca de 1 bilhão de reais em tais operações. Neste segmento, BF CAPITAL atua nas atividades de avaliação econômica do negócio, memorando de investimento / Road Show, negociação e closing. A empresa está listada no Ranking ANBIMA (Assoc. Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais) de Fusões e Aquisições.

Segue abaixo a descrição das etapas de Fusões e Aquisições:

Entendimento do Negócio e Avaliação Econômica:

- Definição do objetivo da operação;
- Definição das premissas e desenvolvimento das projeções;
- Desenho preliminar da estrutura;
- Análise de mercado; e
- Mapeamento de potenciais investidores.

Memorando de Investimento / Roadshow:

- Desenvolvimento do valuation;
- Elaboração do teaser (não confidencial);
- Elaboração do Memorando de investimento (confidencial);
- Seleção e classificação de potenciais investidores;
- Participação em reuniões de apresentação; e
- Recebimento de propostas não vinculativas: indicativos de valor e de estrutura de transação.

Negociação:

- Análise das propostas recebidas;
- Seleção de participantes da fase de fechamento; e
- Preparação das minutas do Compromisso de Compra e Venda e do Acordo de Acionistas.

Closing:

- Gerenciamento da due-dilligence;
- Coordenação do closing; e
- Assinatura dos Contratos.

No que tange à estruturação de recursos, a equipe BF Capital captou mais de 17,0 bilhões de reais em operações de longo prazo. As etapas que compreendem desde a estruturação até a liberação dos recursos são descritas a seguir:

Estruturação do Projeto:

- Análise de viabilidade econômico-financeira;
- Formatação de modelo econômico-financeiro com análise de risco;
- Levantamento dos potenciais financiadores, seus termos e condições;
- Identificação dos produtos financeiros: Linhas de Curto e Longo Prazo, Mercado de Capitais, Agências Multilaterais, Fundos de Pensão e Soberanos, e Fundos Constitucionais;
- Definição da estrutura de capital; e
- Elaboração do Memorando de Informações.

Aprovação:

- Coordenação das propostas por parte dos potenciais financiadores;
- Coordenação do fluxo de informações e documentos;
- Apoio na obtenção de classificação de risco;
- Definição do pacote de garantias com o mínimo de suporte pelos acionistas; e
- Negociação dos contratos e seus anexos.

Liberação:

- Coordenação da assinatura e registros dos Contratos;
- Apoio no cumprimento das condições precedentes; e
- Acompanhamento até a primeira liberação dos recursos.

Portanto, as atividades desenvolvidas pela BF CAPITAL, compreendem todo o ciclo de Projeto, desde a avaliação da viabilidade econômica e financeira do projeto, a análise dos riscos de estruturação e operação, a identificação do perfil das linhas de financiamento mais adequadas para a realização de cada um dos Projetos assistidos, o desenvolvimento da estratégia da proposta de negócio a ser realizada – de acordo com o ambiente concorrencial de referência – a viabilização da melhor estrutura de capital a ser escolhida, a partir da utilização mais eficiente dos mecanismos disponíveis no mercado até a efetiva obtenção do financiamento requerido.

1.3.1. EQUIPE TÉCNICA

➤ **RENATO SUCUPIRA**

DETRANCA P202276865A

Formação: Engenheiro Civil pela UFRJ e MBA em Finanças Corporativas pela FGV-RJ.

Experiência: Sócio. Esteve no BNDES entre 1986 e 2004, tendo como principal atuação a de Diretor do BNDES-Exim. Nos últimos anos liderou empresa de assessoria financeira independente, com operações que somam mais de R\$ 17 bilhões em projetos estruturados.

➤ **ADRIANA MARQUES**

Formação: Engenheira Química pela UFRJ e MBA em Finanças Corporativas pelo IBMEC Rio de Janeiro.

Experiência: Sócia. Nos últimos anos ocupou cargos executivos na gestão de risco e operações estruturadas em bancos de investimentos. Ainda conta com experiência em áreas relacionadas à assessoria em M&A e relações com investidores.

➤ **IZABEL PINHEIRO**

Formação: Graduada em Economia pela FEA-USP, com MBA em Finanças Corporativas pelo IBMEC-SP e mestrado em Accounting and Finance na London School Of Economics and Political Science.

Experiência: Experiência nos bancos Votorantim e ABC Brasil, nas áreas de Crédito, Private Equity e Project Finance.

➤ **PAULO COSTA**

Formação: Engenheiro Industrial pelo CEFET-RJ, pós-graduação em Engenharia Econômica pela UERJ, Planejamento Tributário pelo Instituto Trevisan e MBA em Finanças pelo IBMEC.

Experiência: Nos últimos anos ocupou cargos executivos em finanças, planejamento estratégico e comercial nos setores bancário, saúde, estaleiro e transporte marítimo. Possui experiência nas áreas de controladoria, RH, tecnologia e suprimentos.

➤ **ANDREI HERASIMAU**

Formação: Graduado em Tecnologias da Informação e Robótica pela Universidade Nacional Técnica da Bielorrússia. Fez Mestrado em Administração na COPPEAD-UFRJ.

Experiência: Atuou na área de infraestrutura desde 2012. Os últimos 2 anos trabalhou na INVEPAR, com experiência em transações de M&A.

2. PROPOSTA DE TRABALHO

2.1. ESTUDO PRELIMINAR E LINHAS BÁSICAS DO PROJETO

Nos termos da Lei Federal nº 9.503, de 23 de dezembro de 1997 (Código de Trânsito Brasileiro), notadamente em seus artigos 270, 271 e 328, o veículo apreendido em decorrência de penalidade deverá ser recolhido a depósito, ali permanecendo sob custódia e responsabilidade do órgão ou entidade apreensora.

A remoção do veículo não é uma penalidade, mas uma medida administrativa aplicável a situações em que a infração impõe a retirada do veículo de circulação para que haja o saneamento de irregularidades sem obstrução da via, sendo também aplicada como providência preparatória à penalidade de apreensão. Essa, por sua vez, é uma das penalidades previstas no Código de Trânsito Brasileiro para sancionamento de infrações de maior potencial ofensivo.

Os veículos removidos e apreendidos são levados aos pátios onde ficam sob custódia do depositário. A grande maioria desses pátios encontra-se superlotada, deficitária e possui uma gestão precária.

No Estado de Mato Grosso são apreendidos, aproximadamente, 3,5 mil veículos por mês, com taxas de retirada de veículos que variam de 60% a 90%, a depender do tipo de veículo. Dos veículos remanescentes, montante que varia de 5% a 30% (a depender, também, do tipo de veículo) é encaminhado para leilão, visando cobrir os débitos acumulados em razão da quantidade de dias em que permanecem retidos, e os demais veículos que, por algum impedimento (seja judicial, seja administrativo) não podem ser leiloados, permanecem sob a custódia do Estado, responsável por seu acautelamento.

Os custos mensais com a remoção e apreensão de veículo, bem como da guarda desses veículos em pátios veiculares, são elevados e demandam relevante contingente de recursos orçamentários.

Dessa forma, vislumbrando a necessidade de mudar o atual cenário e tornar a gestão dos serviços de remoção, guarda e realização de hasta pública de veículos automotores apreendidos mais eficiente e integrada, através da centralização e padronização da prestação desses serviços no âmbito do Estado de Mato Grosso, bem como visando a redução dos gastos públicos, a

DETRAN/CA P202276865A

celebração de uma parceria (em sentido amplo) entre os setores público e privado se apresenta-se como uma possível e desejável solução, conforme se passará a demonstrar adiante.

Os objetivos deste trabalho para o qual nossa parceria empresarial manifesta interesse são:

- Identificar os desafios enfrentados pelo Poder Público, bem como a forma com a qual a parceria com a iniciativa privada pode colaborar de forma eficiente tanto do ponto de vista de qualidade e disponibilidade de serviços, quanto de forma mais econômica;
- Entender quais as necessidades que precisam ser atendidas pelo projeto em questão;
- Determinar os serviços públicos e/ou de interesse público passíveis de contratação da iniciativa;
- Pesquisar oportunidades de geração de receitas acessórias que possam colaborar com a redução do esforço do poder concedente com o pagamento de contraprestação pecuniária;
- Identificar os principais pressupostos – de que o projeto depende, mas seus patrocinadores isoladamente não têm governança (riscos e oportunidades);
- Dimensionar os investimentos necessários em bens de capital, tanto quanto o plano de contas operacional com base em modelagem completa das operações;
- Conciliar as características do projeto necessárias para atender ao interesse público (usuários, beneficiados, clientes) e atrair empreendedores privados;
- Desenhar o arranjo institucional necessário para que o poder concedente tenha governança sobre o projeto possa estar preparado para acompanhar e monitorar a qualidade e disponibilidade dos serviços e pagar por estes serviços – determinando claramente o papel de todas as instituições envolvidas;
- Elaborar uma avaliação do projeto sob as perspectivas: técnico operacional, social, ambiental, econômica, financeira, fiscal e jurídica, determinando as condicionantes de viabilidade;
- Desenvolver a análise de *Value for Money*, identificando as vantagens e desvantagens da delegação do projeto à iniciativa privada;
- Elaborar a documentação necessária para que o Estado realize procedimento licitatório para a futura contratação pública.

Dentre as premissas do projeto, podem ser citadas as constantes do Termo de Referência do referido PMI, quais sejam:

- Combate ao crime organizado, em especial aos desmanches de veículos.
- Combate à sonegação fiscal.
- Melhoria da segurança dos usuários.

- Agilidade nos leilões, diminuindo o acúmulo de veículos não reclamados pelos proprietários dentro do prazo legal.
- Economia de custo relacionado ao consumo de energia elétrica.
- Contribuição para a preservação do meio-ambiente.

O Projeto representa também uma solução para o DETRAN-MT atuar de forma preventiva em ações delituosas de transporte irregular e de crimes que utilizem veículos como meio ou produto para sua execução.

Podemos ressaltar também os benefícios sociais com a retirada das vias de veículos sem condições de segurança, evitando assim graves acidentes historicamente ocorridos nas rodovias. Com o recolhimento destes veículos assegura-se que eles só estarão de volta a circulação após cumpridas todas as exigências legais ou devida destinação após período que habilita o veículo ser leiloado.

Dificuldades atuais	Ações	Resultados esperados
Inadimplência do pagamento do IPVA, e outras taxas, crescendo no Estado.	Modernizar o sistema de fiscalização de trânsito e aumentar o número de bloqueios policiais	Diminuir a inadimplência e aumentar a sensação de segurança por parte da população em relação ao monitoramento do trânsito
Precariedade dos pátios atuais. Falta de guinchos para o deslocamento dos veículos até os pátios	Implantação de um sistema de pátios, que gerencie todo o processo de remoção, guarda e destinação dos veículos apreendidos.	Pátios implantados em locais estratégicos do Estado. Agilidade no processo de remoção, com guinchos e a infraestrutura necessária.
Morosidade para leiloar os veículos e sucatas devido à burocracia	Modernizar o sistema de destinação dos veículos depositados nos pátios, implantando, se possível, uma desmontadora de veículos. Unificar as comissões de leilão existentes no Estado	Valorizar os bens leiloados. Diminuir o passivo ambiental dos pátios, dando a correta destinação às peças usadas, sucatas e resíduos gerados. Aumentar a arrecadação com os leilões.
Superlotação dos pátios atuais com veículos impróprios para circulação	Implantação de um sistema que desmonte os veículos e dê a correta destinação às peças usadas, sucatas e resíduos sólidos.	Valorizar os bens leiloados. Diminuir o passivo ambiental dos pátios. Aumentar a arrecadação com os leilões de peças usadas

DETRANCA P202276865A

Dificuldade de comunicação de dados dos equipamentos de leitura de placa por falta de conexão à internet	Implantação de um sistema de gerenciamento integrado, conectado à internet.	Agilidade no processo de infrações e consequentemente, penalidades.
--	---	---

Os estudos serão desenvolvidos de forma a permitir que o DETRAN - MT dê seguimento a todo o processo licitatório, incluídas as consultas e audiências públicas, bem como todo o material necessário para publicação do Edital de parceria público-privada (PPP) ou Concessão Pública Comum.

2.1.1. O Projeto

O ponto de atenção e de grande importância durante o desenvolvimento dos estudos é que exista um forte aspecto integrador das soluções propostas, de forma a permitir que todas as ferramentas desenhadas “conversem” entre si, pois esta será a grande vantagem da parceria público-privada.

O projeto possui três vertentes principais: Apreensão e remoção com processos totalmente automatizadas – Vistoria digital, Gerenciamento de Frota Apreendida nos pátios com controle automatizado de entrada e saída, através de *tags* colocados nos veículos e geração alternativa de Energia Elétrica, de forma a viabilizar um processo mais amplo e em sintonia com o Meio Ambiente.

Essas três vertentes se desdobram para permitir uma melhor atuação do Estado na concepção e implantação de políticas públicas mais eficazes e eficientes nas áreas de segurança pública, de controle de veículos e operação viária e de geração e distribuição de Energia Elétrica.

Para atingir os objetivos do projeto, serão necessários:

DETRANCA P202276865A

- Operação totalmente automatizada, da apreensão do veículo, sua guarda e entrega ao usuário ou leilão;
- Captação e transmissão de dados (*on-line* e *real time*);
- Trabalho conjunto na construção e melhoria contínua das aplicações a serem desenvolvidas sobre a base dados;
- Aproximação e engajamento dos cidadãos, ampliando sua percepção da presença do Poder Público;
- Aprimoramento e garantia dos meios necessários ao atendimento imediato às demandas da sociedade;
- Possibilitar que o Parceiro Privado possa auferir receitas acessórias advindas de parcerias com outros órgãos públicos, seguradoras, bancos e financeiras e outras que se interessem pela capilaridade dos pátios a serem construídos, observadas as restrições legais, visando a redução de desembolsos públicos com o projeto;
- Construção e garantia da manutenção da infraestrutura necessária para o provimento das soluções.
- Disponibilização de interface gráfica que permita a emissão de relatórios gerenciais do sistema pela Concessionária a qualquer tempo.

Propõe-se, portanto, o desenvolvimento de uma solução interligada para a implantação, padronização, modernização e operação das atividades relacionadas à guarda de veículos removidos com objetivo de agilizar a fiscalização de trânsito.

A implantação do Sistema de Gerenciamento de pátios de recolhimento, guarda e devolução de veículos tem o objetivo de modernizar e desenvolver soluções tecnológicas para agilizar a fiscalização de trânsito e a integração entre os processos de penalização, remoção dos veículos e atendimento ao cidadão.

Para tanto, propõe-se a implantação de um sistema integrado baseado em tecnologia de *WebServices*, que garanta informações precisas e em tempo adequado para planejar de forma eficiente as ações de fiscalização de trânsito, além de possibilitar, sempre que necessário, novas atualizações e renovações tecnológicas.

2.1.2. Antecedentes (Dados da situação atual)

O Estado do Mato Grosso possui uma frota estimada de 2,5 milhões de veículos. A cidade de Cuiabá, capital do estado, possui o maior número de veículos, concentrando, aproximadamente 12% da frota, seguida de Rondonópolis (5%), Várzea Grande (5%), Sinop (3%) e Tangara da Serra (2%).

Essa configuração mostra que temos uma grande dispersão da frota pelo estado, devido às distâncias relevantes entre as cidades contempladas neste projeto, havendo assim a necessidade de análise mais aprofundada para aplicar tipologia diferente de pátios em cada polo, sendo esses polos estratégicos para o atendimento ao potencial de apreensão da Zona demarcada.

O estado do Mato Grosso (ainda como dado importante) apresenta um alto índice de inadimplência, o que gera grande oportunidade de recuperação de receita aos cofres públicos com a realização de Operações Móveis pelos órgãos de controle.

Prevendo o aumento no número de abordagens tanto por parte dos órgãos responsáveis pela fiscalização de trânsito, com o objetivo de reduzir a inadimplência no Estado do Mato Grosso, considera-se necessária a implantação de um sistema de pátios de recolhimento e guarda de veículos removidos, também conectados ao sistema integrado de fiscalização de trânsito, para atender a nova demanda.

2.1.3. Análise preliminar de previsão de resultado

Como estudo preliminar foi considerado a implantação de 9 (nove) Pátios estrategicamente localizados para atender todo o estado do Mato Grosso. Considerando os números relativos a frota no estado, mais recente, segundo o IBGE Mato Grosso tinha um volume de 2.492.421 em circulação e um crescimento médio da frota nos últimos 6 anos de 6% (calculado segundo o histórico do gráfico a seguir):

Obs.: O IBGE não apresentou medição no ano de 2008, apresentando um salto de 29% de 2007 para 2009.

Sendo assim, para atender a frota informada, é necessário um estudo profundo das características geográficas, estratégia de controle, fluxo de veículos e principalmente distribuição logística para a definição de onde serão instalados os Pátios do Estado de Mato Grosso.

Com a frota apresentada, estima-se a apreensão média de aproximadamente 3,5 mil veículos por mês e arrecadação mensal estimada de R\$2,5 milhões. Esses valores podem variar de acordo com o mix de apreensão utilizado, média de diárias cobradas e taxa de liberação total (Apreensão e Leilão):

Tipo de Veículo	Nº de Apreensões	Díarias	Taxa de retirada	Tarifa	Total	% venda leilão veículos não retirados	Média diárias pagas com receitas de leilão	Receita leilão veículos não retirados	Total Faturado
Carro	1.200	3	80%	60,00	172.825,49	10%	60	432.063,72	604.889,21
Moto	1.337	3	60%	40,00	203.283,24	30%	20	320.973,53	524.256,77
Leve C	451	3	80%	70,00	138.759,28	10%	60	189.217,19	327.976,47
Caminhão/ônibus	139	3	90%	150,00	77.130,42	5%	60	62.538,18	139.668,61
Extra-Pesado	154	3	90%	250,00	103.911,14	5%	60	115.456,82	219.367,95
TOTAL APREENSÕES MÊS	3.281				695.909,56			1.120.249,44	1.816.159,00
ARRECADADO REBOQUE									
			Taxa de retirada						
Carro	1.200	1	80%	140,00	134.419,82	10%		16.802,48	151.222,30
Moto	1.337	1	60%	110,00	88.267,72	30%		44.133,86	132.401,58
Leve C	451	1	80%	140,00	50.457,92	10%		6.307,24	56.765,16
Caminhão/ônibus	139	1	90%	350,00	43.776,73	5%		2.432,04	46.208,77
Extra-Pesado	154	1	90%	400,00	55.419,27	5%		3.078,85	58.498,12
TOTAL REBOCADAS MÊS	3.281				372.341,46			72.754,47	445.095,93
ARRECADADO - TOTAL PREVISTO MENSAL					1.068.251,02			1.193.003,91	2.261.254,93
ARRECADADO PREVISTA 20 ANOS									542.701.184,06

Para atender às necessidades do projeto, estimamos desembolso, a título de investimentos, calculado em R\$38,8 milhões, com custos operacionais anuais calculados em R\$1,569 milhão:

Tipo	Total
Investimento - CAPEX	R\$38.807.500,00
Custo Operacional – OPEX – Anual	R\$ 18.829.920,00
Custo Operacional – OPEX – 20 anos	R\$376.598.400,00

Nesse sentido, detalhamos abaixo nossa estimativa quanto aos investimentos a serem realizados para a implantação do projeto:

INVESTIMENTOS - CAPEX					
Tipo	Quantidade	Valor unitário	Total Investimento inicial	Reinvestimentos no período	Total
Infra estrutura de área	9	1.500.000,00	13.500.000,00	4.500.000,00	18.000.000,00
Infra-estrutura segurança e lógic	9	200.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	3.600.000,00
Computadores	20	2.000,00	40.000,00	120.000,00	160.000,00
Veículo	10	45.000,00	450.000,00	675.000,00	1.125.000,00
Empilhadeira	9	125.000,00	1.125.000,00	787.500,00	1.912.500,00
Sinalização	9	10.000,00	90.000,00	180.000,00	270.000,00
Reboque (caminhão + implemento)	25	200.000,00	5.000.000,00	7.500.000,00	12.500.000,00
Software (licença)	9	5.000,00	45.000,00	45.000,00	90.000,00
Caminhão cegonha	2	350.000,00	700.000,00	350.000,00	1.050.000,00
Campanha Divulgação	1	100.000,00	100.000,00		100.000,00
			R\$ 22.850.000,00	R\$ 15.957.500,00	R\$ 38.807.500,00
INVESTIMENTOS - TOTAL PREVISTO					R\$ 38.807.500,00

Também, demonstramos abaixo as nossas estimativas para os custos e despesas operacionais, tanto fixos quanto variáveis, incluindo taxas e tributos, a serem observados no correr da vida útil do projeto:

CUSTO FIXO PESSOAL - TOTAL PREVISTO		R\$	594.880,00
DESPESAS OPERACIONAIS			
Infraestrutura			Custo Mensal
Aluguel área			250.000,00
Energia Elétrica e Água			20.000,00
Chip de Dados + Telefone + Internet			27.000,00
Software (manutenção)			20.000,00
Insumos			25.000,00
Impressos			20.000,00
Material Expediente e Conservação			9.000,00
Combustível			147.420,00
Segurança / Vigilância / Monitoramento			225.000,00
Manutenção Equipamentos e Veículos			32.500,00
Despesas Administrativas Diversas			22.500,00
Danos e eventuais			18.000,00
Serviços terceirizados			150.000,00
Uniformes	Quantidade	Valor Unitário	
	99	80,00	3.360,00
Manutenção Sinalização	9	500,00	4.500,00
CUSTO FIXO DESPESAS OPERACIONAIS - TOTAL PREVISTO		R\$	974.280,00
DESPESAS VARIÁVEIS			
Taxas e Tributos			Custo Mensal
Repasse ao Estado	10,00%		226.125,49
ISS	5,00%		113.062,75
PIS	1,65%		37.310,71
COFINS	7,60%		171.855,37
ADMINISTRAÇÃO CENTRAL	3,00%		67.837,65
DESPESAS VARIÁVEIS - TOTAL PREVISTO		R\$	616.191,97

2.2. PLANO DE TRABALHO

O cronograma foi definido com base em duas premissas principais: (a) a publicação da autorização para a realização dos estudos, em data a definir, e (b) prazo de 90 (noventa) dias para a elaboração dos estudos.

Para que os produtos possam ser entregues no prazo estipulado no edital, definimos um plano de trabalho, que seguirá, em linhas gerais, as seguintes diretrizes:

2.2.1. Primeira etapa do processo: Diagnóstico técnico, jurídico e econômico

Previamente ao início dos estudos, é necessário o levantamento da atual situação da prestação dos serviços de remoção, guarda e realização de hasta pública de veículos automotores apreendidos no Estado de Mato Grosso.

Para tanto, o Governo do Estado de Mato Grosso deve disponibilizar informações e documentos em nível de detalhamento que possibilite a realização de análise, por parte da Proponente, acerca dos aspectos técnicos, operacionais, financeiros e jurídicos envolvidos na prestação desses serviços.

A partir da disponibilização dessas informações, a Proponente poderá propor, com base no diagnóstico situacional, modelo aderente às necessidades do Poder Público.

Tendo em vista o grande volume de informações a serem manipuladas pela Proponente para a conformação de seu diagnóstico situacional, estimamos, para essa etapa, prazo de conclusão de 4 (quatro) semanas.

2.2.2. Segunda etapa do processo: Projeto técnico e operacional

Algumas tarefas, como o detalhamento das premissas operacionais; os estudos de *benchmarks* de mercado e de melhores práticas quanto a aspectos operacionais, ambientais, arquitetônicos e de engenharia; e o desenvolvimento dos elementos de projeto de engenharia, serão desempenhadas no segundo mês de 4 semanas do estudo, na sequência do diagnóstico situacional.

Outras tarefas, que visem a proposição de modelo que incorpore, em sua concepção, aspectos vislumbrados no diagnóstico das melhores práticas do setor e não despreze, no entanto, as demandas específicas do Governo do Estado de Mato Grosso, deverão ser realizadas nas últimas 4 (quatro) semanas do projeto e culminarão na elaboração do caderno técnico-operacional, seu produto final.

Importa ressaltar que a definição do modelo técnico-operacional precede tanto a modelagem jurídico-institucional quanto a modelagem econômico-financeira, as quais, por essa razão, terão relevante parte de suas tarefas iniciadas a partir do terceiro (e final) mês do projeto.

2.2.3. Terceira etapa do processo: Modelagem jurídico-institucional

Nessa etapa, os Consultores buscarão mecanismos de adequar a sua proposta de modelo técnico-operacional ao ordenamento jurídico aplicável, tarefa que dependerá de seu prévio

entendimento sobre os atos normativos e documentos jurídicos que lastreiam a prestação dos serviços no âmbito do Estado de Mato Grosso.

Definido um modelo compatível ao ordenamento jurídico aplicável, a partir da 5ª (quinta) semana do projeto, a Proponente passará ao estudo e à definição de mecanismos de mitigação de riscos jurídicos enfrentados pelo Poder Público, tanto no processo de licitação quanto no de execução do contrato a ser potencialmente firmado junto a parceiro privado.

Essas tarefas culminarão na elaboração de minuta de termo de referência, edital e de anexos técnicos e de caderno jurídico-institucional, os produtos dessa etapa do processo.

2.2.4. Quarta etapa do processo: Modelagem econômico-financeira

A modelagem econômico-financeira depende, fundamentalmente, da consolidação das premissas do projeto técnico e operacional em um plano de negócios detalhado, que apresente valores e cronograma de implantação dos investimentos e serviços por ele abarcados.

Sendo assim, essa etapa do processo só pode ser iniciada assim que houver definição, mesmo que preliminar, sobre o modelo técnico-operacional a ser adotado, prevista para a 8ª (quinta) semana de execução do projeto.

A partir desse momento, será possível definir e projetar as principais premissas para a elaboração da modelagem econômico-financeira, quais sejam: receitas, custos, investimentos, outorgas, impostos, entre outros.

Integrando esses aspectos e levando em consideração as condições de mercado para projetos similares, definiremos estrutura de capital destinada à operacionalização do plano de negócios estipulado, que abará, como fontes, capitais próprio e de terceiros (cujo custo e prazo serão determinados com base em projetos com níveis de risco similares ao em análise).

Nesse processo, serão quantificados os riscos a serem transferidos ao potencial Concessionário. Por sua interface com a modelagem jurídico-institucional, essa etapa será determinante na definição das cláusulas que comporão a minuta do Termo de Referência, do Edital e de seus respectivos anexos, para posterior licitação.

Os produtos da modelagem econômico-financeira serão os seguintes: (a) o modelo financeiro em planilha digital; e (b) o relatório contendo o Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira do projeto.

2.3. METODOLOGIA DE EXECUÇÃO DAS ATIVIDADES

2.3.1. Metodologia Geral

Os trabalhos terão um coordenador geral, contando com o direcionamento dos membros da equipe chave e com o trabalho de uma experiente, extensa e multidisciplinar equipe técnica de apoio.

Para a elaboração dos produtos dos estudos autorizados, a Proponente, por seu Coordenador Geral e/ou Coordenadores Setoriais, realizará reuniões com o Grupo de Trabalho designado pelo Governo do Estado ("GT"), abordando a seguinte temática: definição de requisitos e diretrizes prévias; acompanhamento da elaboração do produto; apresentação de versão para discussão; e entrega final.

Propõe-se que, na existência de pontos chave de definição sobre diretrizes e premissas do trabalho, a Proponente levante, de maneira prévia, as alternativas para a realização de cada ponto, buscando validar as opções de implementação junto ao GT.

Ao longo do tempo, a equipe técnica realizará os trabalhos seguindo a programação estabelecida no Cronograma Físico, recorrendo, sempre que necessário, aos consultores líderes, que buscarão diretrizes junto ao GT, quando for o caso.

A comunicação entre a Proponente e o GT será registrada em e-mails, sempre copiados para os respectivos Coordenadores: público e privado. As reuniões formais realizadas deverão ser registradas em ata, documentando pelo menos: data, local, participantes, pauta, decisões, compromissos com responsáveis e prazos.

Esta rotina metodológica de trabalho deverá se repetir para todos os estudos e projetos.

2.3.1.1. Metodologia para Execução das Atividades

2.3.1.1.1. Diretrizes de Projeto

No processo de determinação das diretrizes de projeto, será adotada abordagem estratégica que visa garantir coerência entre as especificações do produto, seus objetivos e resultados esperados, mediante o estabelecimento de diretrizes estratégicas claras para auxiliar no sucesso do projeto.

Ressaltamos que todos os procedimentos necessários à determinação das Diretrizes de Projeto serão desempenhados pela própria Proponente em conjunto com os Consultores, no âmbito de

análises internas, subsidiadas por informações e documentos fornecidos pelo Governo do Estado de Mato Grosso, seguindo a etapa “*Diagnóstico técnico, jurídico e econômico*”, do Plano de Trabalho, acima apresentado.

Nesse sentido, previamente ao desenvolvimento dos relatórios finais, três procedimentos serão adotados: Análise Estratégica, Definição de Escopo do Produto e Definição de Escopo do Projeto.

Procedimento 1: Análise Estratégica

Etapa 1 – Análise de Diagnóstico Estratégico

Essa etapa corresponde a uma análise de diagnóstico estratégico para identificação dos objetivos gerais do projeto, necessidade e importância de realizá-lo para a sociedade em geral, bem como as vantagens (como capacidade de gerar receitas suficientes, atrair clientes e usuários, benefícios para o Poder Concedente e para o operador privado) e possíveis desvantagens existentes ou problemas a serem superados (como pressupostos a serem esclarecidos).

Nessa etapa, a ferramenta Análise SWOT será utilizada para conjugar análises dos ambientes externo (as oportunidades e as ameaças) e interno (as forças e as fraquezas) ao projeto.

Com base na avaliação desses ambientes, serão adotadas ações estratégicas para manter as forças, eliminar as fraquezas, aliviar as ameaças e capitalizar as oportunidades.

Essa análise também servirá de subsídio para a elaboração da Declaração de Escopo do Projeto, gerando informações como justificativas e objetivos; descrição do escopo; premissas; restrições; e suposições para o projeto.

Etapa 2 – Ações Estratégicas

Nesta etapa, serão primeiramente formuladas em uma Matriz de Estratégias as ações necessárias para que o projeto seja conduzido de forma a atender aos objetivos esperados, respondendo aos obstáculos e oportunidades identificadas e gerando resultados satisfatórios aos interessados do setor público e do privado. Em seguida, as ações serão priorizadas.

A Matriz de Estratégias terá 4 quadrantes: Estratégias de Defesa (as ações estratégicas de manutenção das forças intrínsecas ao projeto para combater as ameaças identificadas); Estratégias de Base (construção de estratégias onde se tem pontos fortes que podem ajudar no aproveitamento das oportunidades); Estratégias de Expansão (ações para atuar nas fragilidades que impedem o aproveitamento das oportunidades); e Estratégias de Sobrevivência

(formulação das ações de fortalecimento sobre os pontos fracos que impedem o combate às ameaças).

Depois, a ferramenta G.U.T. (Gravidade, Urgência, Tendência) será utilizada para priorizar ações da Matriz dentro de um leque de alternativas, com o objetivo de ordenar a importância dessas ações pela sua gravidade (intensidade e profundidade dos danos possíveis caso ações não sejam tomadas), urgência (tempo para ocorrência de resultados indesejáveis) e tendência (desenvolvimento de problemas na ausência de ação).

Assim como a matriz G.U.T, a matriz B.A.S.I.C.O. (Benefício, Abrangência, Satisfação, Investimento, Cliente e Operacionalidade) será utilizada para a priorização das ações estratégicas. Para cada um dos itens da matriz, será analisado o seguinte:

- Benefício: o quanto a solução irá beneficiar a organização? Seu impacto será grande ou pequeno?
- Abrangência: quantas pessoas serão beneficiadas por esta solução? Sua abrangência será pequena ou grande?
- Satisfação (do Poder Concedente): qual o grau de satisfação dos agentes governamentais em relação a esta solução?
- Investimento necessário: qual será o investimento que você necessitará para aplicar essa solução?
- Cliente (usuário dos serviços): o quanto esta solução irá beneficiar os seus clientes?
- Operacionalidade: qual o grau de dificuldade para que esta solução seja executada? Ela necessita de alguma tecnologia especial ou é bastante simples de ser implantada? Possui algum impedimento legal para que a ação seja realizada?
- Depois de as ações para solução de problemas estratégicos e alavancagem de oportunidades serem avaliadas segundo os aspectos da matriz B.A.S.I.C.O, serão atribuídas uma nota de 1 a 5 para cada ação, de acordo com sua prioridade. Uma vez analisadas as ações, prioriza-se a que tiver maior pontuação na soma de todos os atributos. Em caso de empate, destaca-se o fator C (Clientes) e, na sua persistência, o desempate será feito, sucessivamente, pela pontuação dos demais itens: B, I, O, A e S.

Procedimento 2: Definição do Escopo do Produto

A determinação do escopo do produto antecederá a Análise Estratégica, pois a definição das especificações e requisitos do produto final deverão também ser alvo de avaliação mediante Análise SWOT.

A definição do escopo do produto também ocorrerá com a participação dos *stakeholders*¹ envolvidos no projeto, de modo a assegurar a articulação de todo o conhecimento necessário para a correta determinação das especificações do produto objeto do projeto. Essas especificações serão utilizadas para identificar os aspectos essenciais do produto final do projeto, complementando a análise estratégica.

Procedimento 3: Descrição do Escopo do Projeto

Enquanto o escopo do produto identificará os requisitos que fazem parte do produto (o que deve ser entregue), o escopo do projeto informará, com foco estratégico, as atividades estratégicas que devem fazer parte do projeto (quais atividades devem ser executadas para que os requisitos sejam atendidos com sucesso).

Uma vez determinado o escopo do produto final, a Declaração de Escopo do Projeto será preparada.

A Declaração de Escopo incluirá os seguintes itens: determinação do gerente ou coordenador do projeto, justificativas e objetivos do projeto, descrição do escopo do projeto, limites do projeto, produtos e entregas, expectativas do cliente, critérios de aceitação do projeto e premissas, restrições e suposições para o projeto.

Em seguida, será empregada versão estratégica da Estrutura Analítica Estratégica do Projeto (EAP Estratégica) para detalhar as atividades estratégicas identificadas na Matriz e associá-las aos produtos do projeto, criando *links* entre ações estratégicas identificadas e subprodutos, de modo a potencializar forças e oportunidades e combater ameaças e fraquezas que possam interferir em seu sucesso.

É também com base na EAP Estratégica que serão feitos o sequenciamento das atividades necessárias e a elaboração de um cronograma de execução dessas atividades - sempre em concordância com a definição do escopo do produto (especificações e requisitos) e com as estratégias de ação a serem elaboradas e priorizadas.

Por meio da EAP Estratégica, cada produto será planejado para atender aos objetivos do projeto, enquanto as atividades necessárias serão determinadas e descritas para cada produto, considerando as ações estratégicas identificadas e priorizadas. Cada atividade receberá um título e uma ação que identificará o trabalho a ser realizado. O sequenciamento das atividades permitirá a identificação de cada uma delas e dos seus produtos, bem como a visualização do seu encadeamento, servindo de base para a organização de um cronograma de ação.

¹ *Stakeholder* é qualquer pessoa ou organização que tenha interesse ou seja afetado pelo projeto.

Além disso, a EAP Estratégica ajudará a estabelecer consensos sobre as atividades que precisam ser priorizadas, definindo as atividades mais importantes, as realizáveis em paralelo, as remanejáveis e as dependentes de fatores externos.

A partir desse diagnóstico, torna-se possível o desenvolvimento dos estudos de viabilidade, compatibilizados às necessidades estratégicas do projeto, vislumbradas com base na metodologia acima exposta.

2.3.1.1.2. Estudos de Viabilidade

Os estudos de viabilidade serão realizados a partir de uma pesquisa de antecedentes ou dados referenciais sobre características necessárias ao projeto, sob cada uma das perspectivas sob análise. Essa pesquisa será seguida de uma avaliação do atendimento do projeto desenvolvido aos pré-requisitos ou características necessárias e desejáveis ao seu propósito.

Finalmente, dadas as características do projeto, serão determinadas as condicionantes de sua viabilidade, ou seja, o que no futuro deve ser confirmado para que a viabilidade indicada se efetive.

A viabilidade do projeto será evidenciada sob três perspectivas: (a) técnico-operacional; (b) jurídico-institucional; e (c) econômico-financeira, seguindo o cronograma físico anteriormente apresentado.

a. Viabilidade Técnica e Operacional

Com base na análise crítica dos elementos de projeto e da modelagem operacional, nossos analistas avaliarão o nível de dificuldade técnica da realização dos investimentos de capital.

Nesse processo, serão elaborados os elementos de projeto e, à luz das normas técnicas, avaliadas as implicações das soluções propostas, observando as diretrizes estabelecidas no termo de referência do edital.

Para o acompanhamento da execução do contrato a ser firmado com o operador privado, serão determinados indicadores de desempenho, a partir dos quais o Poder Concedente será capaz de controlar a eficácia e a eficiência da prestação dos serviços.

Além de avaliar a real condição da prestação dos serviços, esses indicadores poderão ser empregados para a composição, em determinadas hipóteses, do cálculo do valor da contraprestação efetiva, em função de parâmetros de qualidade previstos em contrato.

Os indicadores devem ser facilmente mensuráveis e refletir o desempenho operacional de modo suficiente e completo. É desejável que, de alguma forma, as opiniões dos usuários sejam levantadas para subsidiar a avaliação do Poder Concedente, seja por meio de avaliação a partir de equipamentos digitais ou por pesquisa qualitativa.

Em um primeiro momento, atribuímos às áreas técnica e operacional a responsabilidade pela determinação dos indicadores de desempenho aplicáveis ao objeto em estudo. No entanto, poderá ser envolvida equipe multidisciplinar especializada, composta por membros das áreas financeira e jurídica.

b. Jurídico-Institucional

O estudo de viabilidade institucional demanda o mapeamento dos agentes envolvidos no projeto, no que diz respeito às atribuições, responsabilidades e procedimentos que serão adotados para que sua execução seja a melhor possível.

A modelagem jurídica é imprescindível para demonstração da viabilidade da delegação dos serviços objetos do Chamamento Público, tendo em vista que envolve a elaboração de documentos que instruirão todo o processo licitatório (fase interna e externa) até a contratação do projeto de interesse à Administração Pública, destacando-se, dentre esses documentos, a minuta do Edital e seus Anexos, com especial enfoque no Contrato Administrativo.

Dentre as leis que analisaremos estão, principalmente, a Lei Federal nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995 (“Lei das Concessões”); Lei Federal nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, que regulamenta a contratação de Parcerias Público-Privadas (“Lei de PPPs”); Lei Federal nº 8.666, de 21 de junho de 1993 (“Lei Geral de Licitações”); Lei Federal nº 9.074, 07 de julho de 1995; Lei Federal nº 9.503, de 23 de setembro de 1997, (“Código de Trânsito Brasileiro”), e as demais leis que lhe são correlatas. Além disso será igualmente considerada a legislação do Estado de Mato Grosso, notadamente, a Constituição Estadual, leis e decretos estaduais relacionados à delegação de serviços.

Serão, ainda, objeto de diagnóstico as demais leis federais, estaduais e municipais que possam apresentar impacto ao Projeto, bem como as questões relativas à (i) remuneração do parceiro privado no âmbito da concessão; (ii) precedentes extraídos de decisões anteriores de Tribunais de Contas; (iii) eventuais efeitos e interações do Projeto com outras áreas de interesse público.

Ademais, serão analisadas também as possíveis estruturas de garantia pública para o Projeto (por exemplo: fundo garantidor, companhia garantidora, conta-garantia, royalties etc.) e a legislação estadual acerca do tema.

DETRANCA P202276865A

Em paralelo, será efetuada a identificação dos objetivos dos diversos partícipes (Poder Público, usuários, potenciais investidores, financiadores etc.), bem como das condicionantes e limitações que deverão orientar o Projeto. Serão mapeados, ainda, os principais riscos relacionados ao Projeto e as respectivas alternativas de endereçamento e mitigação.

Por fim, baseando-se nas constatações obtidas ao longo da etapa de diagnóstico legal e com base nas interações com os órgãos da Administração Pública envolvidos no Projeto, nos subsídios de natureza econômico-financeira e operacionais fornecidos pelas demais modelagens, desenvolveremos o modelo conceitual, contratual e licitatório para o Projeto.

Em todas as fases, serão fundamentais o acompanhamento e a participação conjunta de interessados do setor público e dos agentes privados. Por esse motivo, buscaremos entender e apresentar a interpelação entre os envolvidos, na tentativa de que obstáculos possam ser sanados antes do início da execução do projeto.

Relativamente à avaliação da viabilidade jurídica do projeto, é preciso realizar um mapa de confirmações de quais pressupostos do projeto podem ser alcançados sem empecilhos jurídicos. Para tanto, será elaborado documento contendo todo o arcabouço de questões jurídicas que envolvem o projeto.

Avaliaremos, ainda, as restrições jurídicas e os dispositivos que devem ser explicitados nos contratos que regulamentam a contratação de serviços terceirizados e o compartilhamento de responsabilidades em eventos críticos, sinistros e óbitos diante de terceiros e da Administração Pública.

A avaliação da viabilidade deve ser apresentada na forma de relatório, que destacará a obediência a limitações legais e apontará as providências para garantir a eficácia das condicionantes de viabilidade.

Nesse sentido, a modelagem jurídica do projeto é imprescindível à demonstração da viabilidade da Concessão/PPP objeto desta PMI, ao prever a elaboração de minutas de documento que auxiliarão desde o processo licitatório até a contratação do projeto de interesse à administração pública. A construção das minutas dos documentos licitatórios está intimamente ligada aos estudos de viabilidade jurídica, à análise institucional e aos parâmetros de desempenho.

O trabalho previsto nesse escopo será dividido em duas etapas (análise preliminar e modelagem jurídica) e terá o acompanhamento dos respectivos órgãos necessários para a validação das informações e das proposições:

- (i) Análise Preliminar

Serão analisados aspectos da legislação e dos estudos correlatos (viabilidade jurídica, análise institucional e parâmetros de desempenho):

- Análise do regime jurídico aplicável ao Projeto;
- Descrição do arranjo de instituições da administração pública envolvidas no Projeto e de suas respectivas responsabilidades;
- Identificação das necessidades e objetivos do Projeto, incluindo possíveis falhas, brechas e empecilhos jurídicos que possam inviabilizá-lo;
- Identificação dos pontos frágeis e riscos do projeto, sob o ponto de vista jurídico;
- Análise preliminar da viabilidade jurídica do projeto;
- Identificação das modalidades possíveis de concessão; e

Essa etapa permitirá a completa contextualização para que então sejam elaboradas as primeiras versões das minutas.

(ii) Modelagem Jurídica:

- Elaboração dos modelos jurídicos possíveis ao Projeto, incluída a confirmação de sua viabilidade, riscos e elementos necessários à sua efetivação;
- Proposição de sugestões normativas e institucionais necessárias à segurança do Projeto e conjugação dos interesses público e privado;
- Como documentos finais dessa etapa, serão produzidas as Minutas do Edital de Licitação, Contrato Administrativo e respectivos anexos.

c. Econômico-financeira

O objetivo do estudo de viabilidade financeira é avaliar se o projeto é capaz de gerar valor financeiro a investidores, dadas as condicionantes de sua atratividade financeira.

Além disso, destina-se à aferição da capacidade de obtenção de financiamento pelo projeto e, em caso de PPP, do nível de contraprestação a ser desembolsada pelo Poder Público.

Para realizar tal avaliação, lançaremos mão de técnicas de avaliação de investimentos que visam evidenciar se o projeto gera receitas suficientes para cobrir os custos tributários, de capital e de operação.

A partir dos fluxos de caixa projetados, resultantes da aplicação dessas técnicas, verificaremos qual a melhor modelagem financeira/tributária/jurídica a viabilizar, sob as óticas privada e pública, o investimento a ser realizado para o escopo objeto desta PMI.

Com a definição dos cenários de modelagem, será elaborada uma tabela apontando a sensibilidade de parâmetros relevantes em função do prazo do contrato. Também, serão propostas alternativas de modelagens, incluindo reembolso de investimentos e contraprestação pecuniária. Para cada cenário, será calculado o valor presente líquido do fluxo de caixa, expurgando, das alternativas, aquelas em que o valor presente for menor do que zero.

As referências essenciais à elaboração da modelagem serão as premissas condicionantes impostas pelos estudos de viabilidade financeira, previamente discutidas e validadas.

Em um primeiro momento, será elaborado um modelo preliminar, a ser preenchido com dados de estimativa que servirão como base para a discussão dos condicionantes.

A cada nova etapa de validação dos dados de referência de custos, o modelo será atualizado, até a obtenção de seus dados finais.

Na modelagem financeira final, serão consolidados o plano de contas dos custos e despesas operacionais e não operacionais e todos os investimentos e reinvestimentos necessários à correta operação do projeto.

Também, serão computados os custos relativos a seguros e garantias, tanto para garantir os compromissos assumidos pelo futuro operador privado quanto para a estruturação de eventuais garantias das obrigações do Poder Público.

Assim, deverão ser apresentadas estimativas de custos quanto a:

- Garantias do cumprimento das obrigações contratuais; e
- Seguros: riscos de engenharia, riscos patrimoniais, responsabilidade civil.
- Os seguintes dados básicos de financiamento também serão apresentados:
- Cronograma de financiamento dos investimentos – Fontes, contendo a origem dos recursos em termos de recursos próprios ou financiados; e
- Condições para o financiamento dos investimentos, apresentando as seguintes informações, por financiamento: taxa de juros (% ao ano), prazo de amortização (anos), carência do principal (anos), carência de encargos financeiros (anos), encargos financeiros durante carência.
- Já os demonstrativos de fluxo de caixa e do resultado contábil do empreendimento – sem financiamento conterão:
- Proposta de eventual reembolso ou subsídio dos investimentos necessários;
- Proposta de remuneração por unidade de serviços, com o valor proposto da contraprestação pecuniária anual máxima;
- Demonstrativo de Resultado – sem financiamento; e

- Fluxo de Caixa da Concessão – sem financiamento.
- Ademais, apresentaremos o fluxo de caixa da concessão e o demonstrativo do resultado contábil do empreendimento – com financiamento.

Da mesma forma, fará parte da modelagem financeira a indicação estimativa do impacto orçamentário-financeiro do contrato para o Poder Concedente, nos exercícios de sua vigência.

No mais, para fins de comprovação da atratividade do Projeto para o Poder Concedente e aferição dos riscos aos quais ele se sujeitará com a transferência da prestação de serviços ao Setor Privado, serão desempenhadas: (a) análise de *Value for Money*; e (b) análise de riscos, seguindo a metodologia exposta abaixo:

Value for Money e Análise de Riscos

Adequando-se às exigências e indicações do Edital, a Análise de *Public Sector Comparator* (PSC)² do projeto incluirá Análise de *Value for Money*, pela qual serão confrontados os custos e os benefícios da prestação do serviço proposto, por meio de Concessão ou de Parceria-Público Privada, em relação à sua prestação direta pelo governo, avaliando os fluxos PSC Total e Custo da Concessão/PPP para o Estado.

Além disso, a Análise de Riscos será realizada para complementar as informações necessárias à determinação dos subcomponentes do PSC Total e do Custo da Concessão/PPP para o Estado. O Processo de Análise de Riscos incluirá as seguintes etapas: (a) identificação de riscos; e (b) monetarização de riscos.

O processo de identificação dos riscos terá como objetivo principal a enumeração dos riscos que podem afetar a Concessão/PPP em estudo. Para cada um dos riscos identificados, os participantes do processo de identificação dos riscos definirão os seguintes aspectos: descrição, consequência do risco, formas de mitigação, sua alocação e impacto do risco.

Em seguida, será realizado o processo de monetarização dos riscos. Nesse processo, com base na memória de cálculo detalhada dos custos do projeto, inicialmente será identificada a parcela do *Capex* e/ou *Opex*, em termos percentuais, exposta a cada um dos riscos identificados.

2.3.1.1.3. Outras considerações

² *Public Sector Comparator* (PSC) é o custeio hipotético, ajustado ao risco, do fornecimento de determinados serviços públicos, tomando a contabilidade privada como base, tendo como fornecedor o setor público. É expresso em termos de VPL e serve para comparação com o projeto de parceria oferecido pelo privado.

Entre outras avaliações, deve ser analisada a possibilidade de geração de receitas acessórias. Dependendo do programa de necessidades do projeto, poderá ser identificada oportunidade comercial para a concessionária, a despeito de a principal receita do projeto ser a tarifa oriunda do pagamento pelos usuários.

O princípio norteador dessa análise deve ser a busca de alternativas viáveis de ampliação das oportunidades de negócios disponíveis ao futuro operador dos serviços, com potencial para ocasionar benefícios diretos e indiretos ao Poder Concedente.

Tal é a importância desse tema que propomos a incorporação de um estudo específico o “*Estudo de Receitas Acessórias*”, para analisar, pormenorizadamente, potencialidades e oportunidades relacionadas a essas receitas.

Caso possível, tais oportunidades deverão ser avaliadas e depois negociadas com o Poder Concedente, estabelecendo parâmetros que permitam o compartilhamento, entre o Poder Público e operador privado, dos ganhos obtidos com essas receitas acessórias.

3. POSSÍVEIS MODELOS DE NEGÓCIOS

Contextualização dos serviços abrangidos no Projeto

Os estudos a serem desenvolvidos abrangem a modelagem da prestação dos seguintes serviços:

- Serviço de Remoção: prestação do serviço de remoção de veículos infratores de vias públicas por meio de veículo de remoção apropriado (guincho) e mediante autorização do órgão competente;
- Serviços de Guarda: armazenamento dos veículos apreendidos em locais de depósitos em quantidade considerada suficiente e conforme os parâmetros de localização e de qualidade previstos; e
- Organização de Leilão: prestação de serviço de organização de leilão para venda pública de veículos, na qual os arremata quem oferecer o maior lance, de acordo com a Lei Federal nº 9.503, de 23 de setembro de 1997.

A contratação isolada desses serviços, pelo Poder Público, resulta em inúmeras ineficiências gerenciais (necessidade de determinação de diversas frentes de acompanhamento da execução contratual; sobrecarga das atividades de controle interno; ausência de aproveitamento de potenciais ganhos de escala; entre outras), que podem ser equacionadas a partir de sua operação conjunta por um único concessionário.

A Concessão conjunta permite a delegação de atividades integradas, passíveis de controle mediante indicadores de desempenho.

Nesse modelo, o foco do acompanhamento da execução contratual, pelo Poder Público, recai sobre os resultados da operação (e não sobre os meios adotados), conferindo ampla margem discricionária ao concessionário, cuja atuação só seria limitada pelo aparato normativo aplicável e pelos termos do contrato de concessão do qual seria signatário.

Esse modelo viabiliza, além de economias de escala, o aproveitamento de ganhos de eficiência e de qualidade, a partir da centralização da execução de todas as atividades na figura de um só agente executor, o próprio concessionário, e da exploração de novas fontes de receita, caso seja possibilitada pelo regramento jurídico do contrato.

Modelos a serem analisados: Concessão de Serviços, Concessão de Uso e Parceria Público-Privada (Concessões Administrativa e Patrocinada)

A Concessão de Serviços Público é o contrato administrativo pelo qual a Administração Pública delega a outrem a execução de um serviço público, para que o execute em seu próprio nome, por sua conta e risco, mediante a tarifa paga pelo usuário ou outra forma de remuneração decorrente da exploração do serviço. Referida concessão tem como fundamento maior o artigo 175 da Constituição Federal, que estabeleceu os princípios básicos do regime de concessão de serviços públicos, atribuindo ao Poder Público, na forma da lei, diretamente ou sob o regime de concessão ou permissão, a prestação de serviços públicos.

A Concessão de Serviços Públicos é regulamentada, em âmbito pelas Leis Federais nº 8.987 de 13 de fevereiro de 1995 (“Lei Geral das Concessões”) e nº 9.074 de 07 de julho de 1995 e que dispõem, respectivamente sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previstos no art. 175 da Constituição e sobre normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos.

A Concessão de uso lato sensu engloba duas modalidades, a saber: (i) a concessão administrativa de uso (concessão comum de uso) e; (ii) a concessão de direito real de uso.

A concessão comum de uso é o ajuste que se dá entre a Administração, tida como concedente, e um particular, visto como concessionário, em que aquela outorga a este a utilização exclusiva de um bem de seu domínio, para que o explore por sua conta e risco, respeitando a sua específica destinação, bem como as condições avençadas com a Administração. Já a concessão de direito real de uso de bem público é modalidade de utilização do bem público instituída pelo Decreto – Lei nº 271, de 28 de fevereiro de 1967 (“Decreto-Lei nº 271/67”), pela qual o Poder Público confere ao particular o direito real resolúvel de uso de terreno público ou sobre espaço aéreo que o recobre, para fins que, prévia e determinadamente, o justificaram.

DETRANCA P202276865A

Por fim, a Parceria Público Privada (“PPP”), instituída no ordenamento jurídico pela Lei Federal nº 11.079/2004, é o contrato administrativo de concessão, na modalidade patrocinada ou administrativa.

Trata-se do ajuste firmado entre a Administração Pública e a iniciativa privada, tendo por objeto a implantação e a oferta de empreendimento destinado à fruição direta ou indireta da coletividade, incumbindo-se a iniciativa privada de sua concepção, estruturação, financiamento, execução, conservação e operação durante todo o prazo estipulado para a parceria, e cumprindo ao Poder Público assegurar as condições de exploração e remuneração pela parceria privada, nos termos do que for ajustado, e respeitada a parcela de risco assumida por uma e outra partes

Na concessão patrocinada, o parceiro público compromete-se a complementar a receita advinda das tarifas cobradas dos usuários do serviço e, na concessão administrativa, não há a cobrança de tarifas, pois o parceiro público é o usuário (direto ou indireto) do serviço objeto da concessão, sendo o responsável, portanto, pelo pagamento integral da remuneração devida ao concessionário.

Em ambos os casos de PPP, a contraprestação pecuniária paga pelo parceiro público ao parceiro privado torna possível a viabilização de projetos incapazes de gerar receitas tarifárias suficientes ao seu próprio custeio.

A escolha pela modalidade de concessão a ser adotada na implementação de determinado projeto não é aleatória e depende da natureza dos serviços contratados, dos estudos de viabilidade e dos riscos envolvidos, bem como de fatores políticos e institucionais, dentre outros.

O modelo de concessão em estudo para a implantação do Projeto deve estar, então, intimamente relacionado com a capacidade de as receitas tarifárias, a serem cobradas dos usuários, custearem (ou não) a implantação, o financiamento, a operação e a manutenção do empreendimento, bem como propiciarem retorno adequado ao parceiro privado.

No entanto, preliminarmente a qualquer análise mais detalhada, destacamos que os serviços de gestão de pátios e guinchos são remunerados, integral e diretamente, pelos usuários, dos quais são cobradas tarifas de transporte de veículos e diárias por unidade. Viabiliza-se, por essa razão, a adoção do modelo de Concessão Comum.

4. PREVISÃO DE DISPÊNDIOS COM ESTUDOS E VALORES DE RESSARCIMENTO

Em atendimento ao item 5.6.3.7 e, com base nas determinações do item 10 do Edital de Chamamento Público Nº 001/2020/DETRAN-MT/MT PAR, o Proponente deve indicar o valor de ressarcimento total, para a realização dos estudos.

Conforme o item 10.9 do edital, o valor máximo de ressarcimento resultará do maior entre os dois seguintes montantes:

- 1% do valor total estimado para os investimentos necessários à implantação do empreendimento (CAPEX); ou
- 1% do valor total estimado para os gastos necessários à operação e à manutenção do empreendimento, durante o período de vigência do contrato (OPEX total);
- Contudo, em conformidade com o edital, limitado à R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).

Pelas estimativas preliminares do Consórcio para os valores do CAPEX (R\$38.807.500,00) e do OPEX total (R\$376.598.400,00), expostas no capítulo 1 desta proposta (“*Estudo Preliminar e Linhas Básicas do Projeto*”), derivamos um valor máximo de ressarcimento de R\$980.000,00, equivalente a 0,26% dos gastos necessários à operação e à manutenção do empreendimento (OPEX), durante o período de vigência do contrato, em conformidade com o edital e respeitando o limite estimado.

Isso posto, por produto, os valores de ressarcimento propostos são os seguintes:

Escopo	Ressarcimento (% do valor total)	Ressarcimento (R\$)
Técnico-Operacional	45%	441.000,00
Econômico-Financeiro	30%	294.000,00
Jurídico-Institucional	25%	245.000,00
Total	100%	980.000,00

DETRANCA P202276865A

5. CRONOGRAMA FÍSICO DETALHADO

Item	Estágios	Semanas											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Diagnóstico Técnico, Jurídico e Econômico													
1	Levantamento da atual situação do âmbito estadual em todos aspectos que sejam relevantes à implementação do Projeto	█											
2	Solicitação de informações e documentações à Administração Pública	█											
3	Recebimento das informações e documentações solicitadas		█										
4	Análise das informações e documentações recebidas			█									
5	Análise dos atos normativos e documentos jurídicos que lastreiam a prestação dos serviços vigentes			█									
6	Elaboração de diagnóstico da situação atual				█								
Projeto Técnico e Operacional													
7	Detalhamento das premissas operacionais para elaboração do Projeto					█							
8	Estudo das melhores práticas de mercado, suas inovações e sugestões de modelos operacionais, ambientais, arquitetônicos e de engenharia					█	█						
9	Desenvolvimento dos elementos de projeto de engenharia							█	█				
10	Elaboração dos Planos de Manutenção e Operação									█	█		
11	Definição dos investimentos, reinvestimentos e custos operacionais de Projeto										█	█	
12	Elaboração da Matriz de riscos técnicos e operacionais e as respectivas diretrizes de alocação, gestão e mitigação										█	█	
13	Elaboração do caderno técnico operacional										█	█	█

Item	Estágios	Semanas											
		Modelagem Jurídica											
14	Análise do regime jurídico aplicável ao Projeto												
15	Descrição do arranjo de instituições da administração pública envolvidas no Projeto e de suas respectivas responsabilidades												
16	Identificação das necessidades e objetivos do Projeto, incluindo possíveis falhas, brechas e empecilhos jurídicos												
17	Identificação dos pontos frágeis e riscos do projeto, sob o ponto de vista jurídico												
18	Proposição de sugestões normativas e institucionais necessárias à segurança do Projeto e conjugação dos interesses público e privado												
19	Análise preliminar da viabilidade jurídica do projeto												
20	Identificação das modalidades possíveis de concessão												
22	Elaboração e entrega das Minutas do Edital de Licitação, Contrato Administrativo e respectivos anexos.												
Modelagem Econômico-Financeira													
21	Elaboração do plano detalhado de investimento apresentando a proposta de cronograma de implantação de obras e serviços												
22	Projeção das premissas para a elaboração da modelagem econômico-financeira: receitas, custos, investimentos, outorgas, impostos, etc.												
23	Elaboração da modelagem econômico-financeira (incluindo planilha digital)												
24	Proposta de modelo de financiamento, com base na análise de viabilidade econômico-financeira												
25	Quantificação dos riscos transferidos para o concessionário												
26	Elaboração de relatório contendo EVE completo (incluindo detalhamento de projeções, indicadores econômico-financeiros, fluxos de caixa, impacto de Indicadores de Desempenho, entre outros)

DETRANCAP202276865A

ANEXO I

DOCUMENTAÇÃO JURÍDICA DO CONSÓRCIO (ZETTA)

Contrato Social

Documento de identidade dos sócios

Certidões negativas de débito e regularidade fiscal federal, estadual e municipal

Declaração individual de inexistência de vínculo funcional com a Adm. Pública

Declaração que não possui, em seu quadro pessoal, empregados menores de 18 anos

ANEXO II

DOCUMENTAÇÃO JURÍDICA DO CONSÓRCIO (VIP)

Contrato Social

Documento de identidade dos sócios

Certidões negativas de débito e regularidade fiscal federal, estadual e municipal

Declaração individual de inexistência de vínculo funcional com a Adm. Pública

Declaração que não possui, em seu quadro pessoal, empregados menores de 18 anos

ANEXO III

DECLARAÇÕES CONSÓRCIO

Qualificação completa das consorciadas e declaração de veracidade
Declaração de Autorização de plena publicidade
Declaração de transferência de propriedade

ANEXO IV

ATESTADOS DE CAPACIDADE TÉCNICA ZETTA INFRAESTRUTURA E PARTICIPAÇÕES S.A

ANEXO V

TERMO DE COMPROMISSO DE CONSTITUIÇÃO DE CONSÓRCIO