

**ANEXO 03 do EDITAL – Diretrizes para  
elaboração do Plano de Negócios**

VERSÃO PRELIMINAR

## SÚMARIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. PLANO DE NEGÓCIOS REFERENCIAL.....	4
3. PREMISSAS DO PLANO DE NEGÓCIOS REFERENCIAL.....	5
4. PLANO DE NEGÓCIOS REFERENCIAL.....	6
4.1. Receitas .....	6
4.2. Tributos .....	8
4.3. Despesas Operacionais (OPEX).....	8
4.4. Investimentos e Imobilizados (CAPEX).....	9
4.5. Despesas Pré-Operacionais .....	10
4.6. Serviços da Dívida .....	10
4.7. Demonstrações Contábeis da SPE.....	10
4.8. Fluxo de Caixa .....	10

VERSÃO PRELIMINAR

## 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste Anexo é estabelecer as diretrizes do PLANO DE NEGÓCIOS, a ser entregue pela PROPONENTE.

O PLANO DE NEGÓCIOS significa o plano elaborado pela PROPONENTE, nos termos do Edital, cobrindo o prazo integral da CONCESSÃO, com todos os elementos operacionais e financeiros relativos à execução do CONTRATO, assim como uma descrição das ações pretendidas pela PROPONENTE, incluindo os projetos necessários, a obtenção das aprovações e das licenças, a realização das obras e investimentos, visando a prestação do objeto pelo prazo integral da CONCESSÃO.

VERSÃO PRELIMINAR

## **2. PLANO DE NEGÓCIOS**

O PLANO DE NEGÓCIOS a ser elaborado é de exclusiva responsabilidade da PROPONENTE e deverá ser consistente com a PROPOSTA COMERCIAL.

O PLANO DE NEGÓCIOS deverá conter o detalhamento das premissas utilizadas pela PROPONENTE na sua elaboração. Deverá ser observado as disposições do EDITAL e seus anexos, a minuta do CONTRATO e as diretrizes expostas neste anexo.

O PLANO DE NEGÓCIOS deverá ser apresentado impresso, com todas as folhas numeradas e rubricadas, em ordem sequencial crescente a partir de 1. As planilhas financeiras incluídas no PLANO DE NEGÓCIOS deverão ser fornecidas em arquivos padrão PDF e em planilha eletrônica editável e compatível com Microsoft Excel, incluindo sua formulação matemática, vínculos e macros de forma aberta, passível de verificação, mediante a apresentação de todos os dados, fórmulas e cálculos realizados que resultaram no fluxo de caixa das projeções financeiras, para possibilitar a análise e a consistência dos cálculos. Ocorrendo divergência entre valores indicados na planilha impressa e aqueles constantes de modo eletrônico, prevalecerão aqueles da planilha impressa.

Deverão ser observadas as normas contábeis brasileiras, como expostas em seu vasto corpo de leis, inclusive as Normas Brasileiras de Contabilidade convergidas as normas internacionais, mediante a aplicação da IFRS (International Financial Reporting Standards).

O PLANO DE NEGÓCIOS deverá ser apresentado com periodicidade mínima anual e todos os valores constantes deverão estar expressos de acordo com a data da entrega das PROPOSTAS COMERCIAL.

### 3. PREMISSAS DO PLANO DE NEGÓCIOS

O PLANO DE NEGÓCIOS se fundamenta em várias premissas para a sua elaboração.

A metodologia de Fluxos de Caixa e Valor Presente Líquido (VPL) compõem uma régua no mundo de finanças capaz de julgar a viabilidade de projetos de modo objetivo. Logo, o PLANO DE NEGÓCIO permite a PROPONENTE escolher premissas distintas em vários parâmetros dentro da modelagem de Fluxo de Caixa. Todavia, a utilização da metodologia de Fluxo de Caixa não é opcional, sendo a real estrutura do PLANO DE NEGÓCIO, onde a PROPONENTE poderá escolher hipóteses e premissas distintas dentro desse *framework*.

Essa metodologia consiste em projetar os investimentos, receitas, custos e despesas do projeto durante todo o prazo de concessão. Estes fluxos são trazidos a Valor Presente, descontados por uma determinada taxa de desconto. Essa taxa de desconto representa a remuneração do projeto e, deverá representar uma remuneração atrativa aos potenciais investidores privados.

Cada PROPONENTE deverá elaborar seu Fluxo de Caixa, de modo a calcular a TIR do projeto, o PayBack do Projeto e o VPL, utilizando a taxa de desconto que considerar adequada, e a Demonstração de Resultado de Exercício – DRE, durante todo o prazo da concessão, apresentando as justificativas econômico-financeiras e contábeis relativas a todo o cálculo apresentado.

## 4. PLANO DE NEGÓCIOS

No PLANO DE NEGÓCIOS deverão ser informadas as premissas que constituirão os demonstrativos financeiros, contendo as hipóteses sobre as quais eles foram baseados. Para auxiliar o processo descritivo e de apresentação desses demonstrativos, a PROPONENTE deverá preencher planilhas com quadros financeiros, descrevendo, no mínimo, TODAS as informações exigidas neste documento. Será considerado de responsabilidade da PROPONENTE estruturar as informações de modo coerente para mostrar todas as informações exigidas neste ANEXO.

### 4.1. Receitas

A PROPONENTE deverá informar e detalhar a RECEITA OPERACIONAL BRUTA constituída da seguinte forma:

- Não considerar RECEITA ACESSÓRIA no PLANO da PROPONENTE
- A PROPONENTE deverá informar um número K, entre 0 e 1, com quadro casas decimais (0,xxxx), que será o fator a multiplicar a CONTRAPRESTAÇÃO MÁXIMA MENSAL para cada ano, descrita no quadro abaixo. A resultante dessa equação será a CONTRAPRESTAÇÃO MENSAL sugerida pelo PROPONENTE em seu PLANO DE NEGÓCIO. Note-se que um único K deverá ser aplicado em todos os anos, ou seja, cada ano terá o mesmo fator redutor da CONTRAPRESTAÇÃO MÁXIMA MENSAL.

Segue abaixo a CONTRAPRESTAÇÃO MÁXIMA MENSAL originada da modelagem econômico-financeira. Também, segue abaixo o exemplo de um PROPONENTE propondo  $K = 0,9000$ .

Tabela 1. Contra Prestação Máxima Mensal

ANO	CONTRAPRESTAÇÃO MÁXIMA MENSAL DA MODELAGEM (R\$)	RECEITA TOTAL ANUAL (R\$)
Ano 01	826.201,06	9.914.412,74
Ano 02	830.332,07	9.963.984,80
Ano 03	896.758,63	10.761.103,59
Ano 04	968.499,32	11.621.991,87
Ano 05	1.045.979,27	12.551.751,22
Ano 06	1.129.657,61	13.555.891,32
Ano 07	1.220.030,22	14.640.362,63
Ano 08	1.317.632,64	15.811.591,64
Ano 09	1.383.514,27	16.602.171,22
Ano 10	1.418.102,12	17.017.225,50
Ano 11	1.453.554,68	17.442.656,14
Ano 12	1.489.893,54	17.878.722,54
Ano 13	1.527.140,88	18.325.690,60
Ano 14	1.679.854,97	20.158.259,66
Ano 15	1.721.851,35	20.662.216,15
Ano 16	1.730.460,60	20.765.527,24
Ano 17	1.739.112,91	20.869.354,87
Ano 18	1.747.808,47	20.973.701,65
Ano 19	1.756.547,51	21.078.570,15
Ano 20	1.765.330,25	21.183.963,01
Ano 21	1.774.156,90	21.289.882,82
Ano 22	1.783.027,69	21.396.332,23
Ano 23	1.791.942,82	21.503.313,90
Ano 24	1.800.902,54	21.610.830,46
Ano 25	1.809.907,05	21.718.884,62
Ano 26	1.818.956,59	21.827.479,04
Ano 27	1.828.051,37	21.936.616,44
Ano 28	1.837.191,63	22.046.299,52
Ano 29	1.846.377,58	22.156.531,02
Ano 30	1.855.609,47	22.267.313,67
Ano 31	1.864.887,52	22.378.650,24
Ano 32	1.874.211,96	22.490.543,49
Ano 33	1.883.583,02	22.602.996,21
Ano 34	1.893.000,93	22.716.011,19
Ano 35	1.902.465,94	22.829.591,24
<b>TOTAL</b>		<b>662.550.424,61</b>

Tabela 2. Contraprestação Mensal do Proponente.

ANO	CONTRAPRESTAÇÃO MENSAL DA PROPONENTE (K =0,9000)	RECEITA TOTAL ANUAL (R\$)
Ano 01	743.580,96	8.922.971,46
Ano 02	747.298,86	8.967.586,32
Ano 03	807.082,77	9.684.993,23
Ano 04	871.649,39	10.459.792,69
Ano 05	941.381,34	11.296.576,10
Ano 06	1.016.691,85	12.200.302,19
Ano 07	1.098.027,20	13.176.326,36
Ano 08	1.185.869,37	14.230.432,47
Ano 09	1.245.162,84	14.941.954,10
Ano 10	1.276.291,91	15.315.502,95
Ano 11	1.308.199,21	15.698.390,52
Ano 12	1.340.904,19	16.090.850,29
Ano 13	1.374.426,80	16.493.121,54
Ano 14	1.511.869,47	18.142.433,70
Ano 15	1.549.666,21	18.595.994,54
Ano 16	1.557.414,54	18.688.974,51
Ano 17	1.565.201,62	18.782.419,38
Ano 18	1.573.027,62	18.876.331,48
Ano 19	1.580.892,76	18.970.713,14
Ano 20	1.588.797,23	19.065.566,70
Ano 21	1.596.741,21	19.160.894,54
Ano 22	1.604.724,92	19.256.699,01
Ano 23	1.612.748,54	19.352.982,51
Ano 24	1.620.812,28	19.449.747,42
Ano 25	1.628.916,35	19.546.996,16
Ano 26	1.637.060,93	19.644.731,14
Ano 27	1.645.246,23	19.742.954,79
Ano 28	1.653.472,46	19.841.669,57
Ano 29	1.661.739,83	19.940.877,91
Ano 30	1.670.048,53	20.040.582,30
Ano 31	1.678.398,77	20.140.785,21
Ano 32	1.686.790,76	20.241.489,14
Ano 33	1.695.224,72	20.342.696,59
Ano 34	1.703.700,84	20.444.410,07
Ano 35	1.712.219,34	20.546.632,12
<b>TOTAL</b>		<b>596.295.382,15</b>

## **4.2. Tributos**

O PROPONENTE deverá informar e detalhar os tributos que incidirão sobre sua operação. O PLANO DE NEGÓCIO deverá conter no mínimo:

- Regime de Tributação do Lucro
- Período de Apuração
- Alíquota PIS
- Alíquota COFINS
- Alíquota ISSQN
- Alíquota IRPJ
- Alíquota CSLL
- Limite para Compensação de Prejuízo
- Crédito de PIS/COFINS
- IOF

Os demonstrativos contábeis e o Fluxo de Caixa deverão evidenciar todos os valores tributários a serem pagos no PLANO DE NEGÓCIOS do PROPONENTE.

## **4.3. Despesas Operacionais (OPEX)**

Após o PROPONENTE desenvolver sua solução para os serviços citados para a CONCESSÃO, ele deverá descrever o modelo de custos e despesas da SPE, detalhando:

- Custo Operacional
- Custos Administrativos
- Outras Despesas (Despesas com Regulação e fiscalização; Despesas Com seguros; Despesas Com garantias; descrever as demais despesas previstas)
- Depreciação e amortização

O PROPONENTE deve fornecer tabelas auxiliares detalhando a composição de cada um dos itens de Despesas Operacionais. Segue abaixo as informações mínimas

necessárias nessas tabelas auxiliares. Esses custos devem ser separados por cada serviço a ser executado pela concessionária.

1. Mão de Obra e benefícios
2. Locação de Equipamentos
3. Combustível
4. Pneus
5. Monitoramento de frota
6. Material de Consumo
7. Uniformes e EPI's
8. Lubrificação e Lavagem
9. Impostos e Seguros de Caminhão
10. Despesas Administrativas (Aluguel, Instalações, Pessoal Administrativo etc.)
11. Verificador Independente
12. Agência Reguladora
13. Conta Vinculada
14. Seguros e Garantias

Deverá ser elaborado um cronograma de despesas, separada por ano e por cada custo, de modo a demonstrar como as despesas se comportarão ao longo do contrato segundo o PLANO DE NEGÓCIOS do PROPONENTE.

#### **4.4. Investimentos e Imobilizados (CAPEX)**

O PROPONENTE deve descrever os investimentos previstos durante o prazo de concessão com detalhamento do CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO. O PROPONENTE deverá fornecer planilhas auxiliares detalhando os gastos de investimento por serviço a ser executado, demonstrando exatamente de onde advém os valores de Investimentos encontrados no PLANO DE NEGÓCIO DO PROPONENTE. Cada gasto de investimento deverá ser detalhado por sua respectiva composição de custos, de modo a dar transparência para os investimentos e reinvestimentos.

#### **4.5. Despesas Pré-Operacionais**

O PROPONENTE deve descrever as despesas pré-operacionais da SPE, que ocorrerão antes do início da operação (licenças, anteprojeto e outros).

#### **4.6. Serviços da Dívida**

O PROPONENTE deve descrever o plano de financiamento da SPE, incluindo os aportes de acionistas com recursos próprios, empréstimos, emissões de títulos, debêntures, leasing financeiro e respectivos custos com despesas de juros, taxas, comissões, seguros e garantias. O Fluxo de caixa deverá conter os valores de amortização dos financiamentos e os valores deverão atestar capacidade financeira para cobertura do serviço da dívida.

#### **4.7. Demonstrações Contábeis da SPE**

O PROPONENTE deverá apresentar de forma sintética, porém detalhando os valores referentes a:

- Balanço Patrimonial anual da SPE projetado para cada ano do contrato, durante toda a concessão
- Demonstração de Resultado do Exercício – DRE anual da SPE, projetado para cada ano do contrato, durante toda a concessão

#### **4.8. Fluxo de Caixa**

O PROPONENTE deverá projetar o Fluxo de Caixa do Projeto (SPE desalavancado) e o Fluxo de Caixa do Acionista (SPE alavancado), compatível com as premissas adotadas no PLANO DE NEGÓCIO DA PROPONENTE. Deverá ser calculada a Taxa Interna de Retorno (TIR) para o Fluxo de Caixa do Projeto e para o Fluxo de Caixa do

Acionista, a Máxima Exposição de Caixa, o Payback Simples, o Valor Presente Líquido do fluxo de caixa. É de responsabilidade da PROPONENTE garantir que as informações sejam elaboradas e calculadas de coerente.

VERSÃO PRELIMINAR