



GOVERNO DO ESTADO DE MATO GROSSO
SECRETARIA DE ESTADO DE TRABALHO E ASSISTÊNCIA SOCIAL – SETAS

CONCORRÊNCIA PÚBLICA N.º [--]/2015

ANEXO IV – MODELO DE PROPOSTA COMERCIAL

PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA, NA MODALIDADE CONCESSÃO
ADMINISTRATIVA, DESTINADA À AMPLIAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DO
PROGRAMA “GANHA TEMPO”



1. INTRODUÇÃO

- 1.1 O **CONCORRENTE** deverá apresentar sua Proposta Comercial em um envelope lacrado (envelope n.º 4), nos termos e datas indicados no instrumento convocatório, a qual estará acompanhada de carta de apresentação, conforme modelo constante do Anexo II, do **EDITAL**.
- 1.2 A Proposta Comercial deverá conter o **VALOR POR ATENDIMENTO – VPA**, proposto para a prestação dos **SERVIÇOS**.
 - 1.2.1 O **VPA** proposto corresponde ao valor unitário que remunerará os **SERVIÇOS** no âmbito de todas as **UNIDADES DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO**.
- 1.3 Todos os quadros, tabelas e demais informações numéricas referentes a este Anexo deverão ser fornecidos pelo **CONCORRENTE** em documento impresso e em planilhas do programa Microsoft Excel, em CD, com todas as memórias de cálculo utilizadas, bem como com todas as suas fórmulas, em formato auditável, completo, manipulável e que permita análises de sensibilidade.
- 1.4 As planilhas deverão seguir as nomenclaturas apresentadas neste **EDITAL** e, em caso de dúvida, deverão estabelecer com clareza a definição adotada.
- 1.5 O **CONCORRENTE** deverá encaminhar, em versão impressa e em CD, manual de utilização do modelo e do memorial de cálculo das informações aqui referidas, com indicações claras sobre como utilizar o modelo e realizar análises de sensibilidade, descrição de macros e subprogramas criados e indicação exaustiva dos dados e premissas utilizados na elaboração de projeções econômico-financeiras.
- 1.6 Esse modelo e estas informações deverão considerar, ainda, a moeda corrente do Brasil e, quando se referirem a valores reais ou preços constantes, deverão utilizar a data-base de [--], equivalente à data de apresentação da Proposta Comercial.



1.7 Na hipótese de divergências entre os documentos impressos e os apresentados em meio digital, prevalecerá o conteúdo da versão impressa.

2. PROPOSIÇÃO DO VALOR POR ATENDIMENTO - VPA

2.1 O **CONCORRENTE** deverá propor um **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA**, sendo que tal valor será utilizado para fins da avaliação de sua Proposta Comercial.

2.1.1 O **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA** proposto não poderá exceder R\$ [--] [(valor por extenso)].

2.2 Para fins do cálculo do valor total da receita bruta da Proposta Comercial, que remunerará a prestação dos **SERVIÇOS**, o **CONCORRENTE** deverá considerar a **DEMANDA PROJETADA** no Anexo I.

2.2.1 Para efeito do cálculo mencionado no item 2.2, acima, o **CONCORRENTE** deverá assumir que:

- (i) Todas as **UNIDADES DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO** entrarão em operação no prazo de até 12 (doze) meses contado (i) da **DATA DE EFICÁCIA** e da (ii) constituição da **GARANTIA DE PAGAMENTO DA CONTRAPRESTAÇÃO PECUNIÁRIA**, consoante previsto na Cláusula 4 do Anexo V do instrumento contratual;
- (ii) A **CENTRAL GANHA TEMPO** e a primeira **UNIDADE DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO** deverão ser disponibilizadas em até 08 (oito) meses, contados do início do cômputo do prazo indicado no item (i), acima;
- (iii) A **CONCORRENTE** poderá escolher livremente a ordem de implantação das **UNIDADES DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO**.

2.3 Para o **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA** proposto deverão ser



considerados todos os desembolsos programados ao longo da vigência da **CONCESSÃO ADMINISTRATIVA**, tais como os relativos a obras de construção, reforma, adaptação, salários, material de limpeza, material de copa, material de escritório, equipamentos, softwares, aluguel, água, luz, IPTU, seguros e todo e qualquer ativo necessário à perfeita implantação, operação e manutenção das **UNIDADES DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO**.

2.4 O **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA** proposto deverá considerar, ademais, os recursos humanos, uniformes e materiais necessários à operação das **UNIDADES DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO**, bem como os serviços de manutenção predial, impostos, investimentos em ampliação, atualizações tecnológicas previstas no **EDITAL** e demais itens imprescindíveis ao perfeito cumprimento do **CONTRATO**.

2.5 O **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA** proposto deverá considerar todos os tributos incidentes sobre a execução do objeto da Licitação, não sendo consideradas as Propostas que não o façam.

3. DOCUMENTAÇÃO RELATIVA AO PLANO DE NEGÓCIOS

3.1 No tocante aos aspectos organizacionais e societários da futura **CONCESSIONÁRIA**, deverão ser apresentados os seguintes documentos e informações:

- i. Estrutura organizacional da **CONCESSIONÁRIA**;
- ii. Organograma; e
- iii. Dimensionamento dos sistemas, equipamentos, pessoal e escala de trabalho para a operação da **CONCESSIONÁRIA**.

3.2 O **CONCORRENTE** deverá apresentar uma descrição completa do programa de financiamento proposto, contendo:

- i. Memorial justificativo da estrutura global de financiamento proposta,



indicando as fontes de financiamento; e

- ii. Cronograma de integralização do capital próprio, bem como descrição detalhada da origem dos recursos a serem utilizados na capitalização própria.

O **CONCORRENTE** deverá apresentar o valor e a forma de cálculo da TIR de Projeto.

4. PROJEÇÕES OPERACIONAIS PARA O PERÍODO DA CONCESSÃO ADMINISTRATIVA

4.1 Os **CONCORRENTES** deverão apresentar, em sua Proposta Comercial, quadros conforme os modelos orientativos que seguem.

4.2 As informações apresentadas pelos **CONCORRENTES** nos quadros abaixo visam a comprovar a viabilidade da Proposta Comercial.

4.3 Para tanto, deverão ser apresentadas as informações essenciais e complementares, por **UNIDADE DE ATENDIMENTO GANHA TEMPO**, que facilitem a compreensão da Proposta.

QUADRO 1: Capital Social (valores em R\$ mil).

	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Subscrito					
2. A integralizar					
3. Integralizado (1-2)					
4. Integralizado no Ano					



QUADRO 2: Projeções de custos e despesas, incluindo as despesas operacionais, depreciações e amortizações, despesas tributárias e outras de natureza operacional e não operacional (valores em R\$ mil).

	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Tributos					
1.1. PIS					
1.2. COFINS					
1.3. ISS					
1.4. IPTU					
1.5. Outras taxas					
Total (1)					
2. Custos Operacionais					
2.1. Material de Consumo					
2.2. Equipamentos/Software					
2.3. Recursos Humanos/Uniforme					
2.4. Telefone/Luz					
2.5. Seguros					
2.6. Manutenção/Serviços					
Total (2)					
3. Depreciação/ Amortizações					
Total (3)					
TOTAL (1+2+3)					

QUADRO 3: Projeções de desembolsos com investimentos (valores em R\$ mil).



	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Projeto Executivo					
2. Reformas/Construção					
3. Mobiliário e Divisórias					
4. Sistema de Segurança e Vigilância					
5. Programação Visual					
6. Telefone/Água/Luz/Internet (Pré-operacional)					
7. Recursos Humanos (Pré-operacional)					
8. Outros					
TOTAL (1+2+3+4+5+6+7+8)					

QUADRO 4: Demonstração de Resultados Projetados (valores em R\$ mil).

	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Receita Operacional Bruta					
2. Deduções de Receita					
2.1. COEF					
2.2. PIS					
2.3. COFINS					
2.4. ISS					
3. Receita Operacional Líquida (1-2)					
4. Custos/Despesas Operacionais					
4.1. Unidade Barra do Garças					



	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
4.2. Unidade Cáceres					
4.3. Unidade Cuiabá (Região Grande Morada da Serra)					
4.4. Unidade Lucas do Rio Verde					
4.5. Unidade Rondonópolis					
4.6. Unidade Sinop					
4.7. Unidade Várzea Grande					
Central de Gestão e Operação GANHA TEMPO					
5. Lucro Bruto (3-4)					
6. Despesas					
6.1. Gerais e Administrativas					
6.2. Amortização/Depreciação					
6.3. Outras Despesas Operacionais					
7. Lucro Líquido antes IR (5-6)					
8. Impostos/Contribuições					
8.1. Imposto de Renda					
8.2. Contribuição Social					
9. Lucro Líquido (7-8)					

(*) detalhar o custo operacional de cada Unidade de Atendimento do Programa Ganha Tempo.

QUADRO 5: Fluxo de Caixa Projetado (valores em R\$ mil).



	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Operacional					
1.1. Lucro Operacional					
1.2. Resultado não operacional					
1.3. Depreciação / Amortização					
1.4. IR e Contribuição Social					
1.5. Variação em Contas a Receber					
1.6. Variação em Estoques					
1.7. Variação em outros Créditos					
1.8. Variação em Despesas Pagas					
1.9. Variação em Fornecedores					
1.10. Variação em Obrigações Tributárias					
1.11. Variação em Contas a Pagar					
2. Investimentos					
2.1. Investimentos/Imobilizado					
2.2. Sistemas de Segurança					
2.3. Outros					
3. Financiamentos					
3.1. Resultado financeiro líquido					
3.1. Amortizações					
3.2. Financiamentos					
3.3. Capital Social Integralizado no ano					
3.4. Distribuição de Dividendos					



	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
4. Saldo do Caixa (1+2+3)					
5. TIR do Projeto					

QUADRO 6: Balanço Patrimonial Projetado (valores em R\$ mil).

	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
1. Ativo					
1.1. Circulante					
1.1.1. Disponibilidade					
1.1.2. Contas a Receber					
1.1.3. Estoques					
1.1.4. Despesas Pagas Antecipadamente					
1.1.5. Créditos Tributários					
1.1.6. Outros Créditos					
1.2. Realizável a Longo Prazo					
1.2.1. Créditos					
1.3. Permanente					
1.3.1. Investimento					
1.3.2. Imobilizado					
1.3.3. Diferido					
2. Passivo					
2.1. Circulante					
2.1.1. Empréstimos/Financiamentos					



	Ano 01	Ano 02	...	Ano 15	Total
2.1.2. Fornecedores					
2.1.3. Obrigações Tributárias					
2.1.4. Salários a Pagar					
2.1.5. Dividendos a Pagar					
2.1.6. Outras Contas a Pagar					
2.2. Exigível a Longo Prazo					
2.2.1. Empréstimos/Financiamentos					
2.2.2. Outros					
3. Patrimônio Líquido					
3.1. Capital					
3.2. Reservas					
3.3. Lucros Acumulados					



MODELO DE APRESENTAÇÃO DE PROPOSTA COMERCIAL

Prezados Senhores,

Apresentamos nossa **PROPOSTA COMERCIAL** para a Concorrência [--]/2015.

Propomos, a título de **VALOR POR ATENDIMENTO - VPA**, o valor de R\$ [--] [(valor por extenso)], que remunera o objeto da **CONCESSÃO ADMINISTRATIVA**.

Declaramos, expressamente, que:

- a) concordamos, integralmente e sem qualquer restrição, com as condições da contratação;
- b) manteremos esta Proposta Comercial válida pelo prazo de 120 (cento e vinte) dias, contado da data de sua entrega;
- c) temos pleno conhecimento do local, das condições e das exigências para a execução dos **SERVIÇOS**.

Atenciosamente,

(assinatura do representante legal)