

PMI 001/2018 – PROJETO PARA LIMPEZA URBANA E GESTÃO DOS RESÍDUOS SÓLIDOS

30/10/2018

ANEXO IV - DIRETRIZES PARA A PROPOSTA COMERCIAL

Este anexo possui como objetivo orientar as licitantes quanto à forma de apresentação da proposta comercial, além de estabelecer os critérios de avaliação e julgamento das propostas comerciais.

SUMÁRIO

| | |
|---|----------|
| ANEXO IV - DIRETRIZES PARA A PROPOSTA COMERCIAL..... | 3 |
| 1. CRITÉRIOS PARA A ELABORAÇÃO, AVALIAÇÃO E JULGAMENTO DA PROPOSTA COMERCIAL..... | 3 |
| 2. CONTEÚDO DA PROPOSTA COMERCIAL | 3 |
| 3. CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO | 5 |
| 4. PONTUAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL | 5 |

ANEXO IV - DIRETRIZES PARA A PROPOSTA COMERCIAL

1. CRITÉRIOS PARA A ELABORAÇÃO, AVALIAÇÃO E JULGAMENTO DA PROPOSTA COMERCIAL

Este Anexo tem por objetivo definir os requisitos a serem observados na elaboração da PROPOSTA COMERCIAL pelas LICITANTES, além dos critérios de avaliação e julgamento dessas propostas.

No Envelope 03 – PROPOSTA COMERCIAL - deverão ser apresentados os elementos especificados neste Anexo, sendo que a não apresentação implicará a desclassificação da LICITANTE.

O valor limite para a CONTRAPRESTAÇÃO será de R\$ 2.644.000,00 e deverá considerar os custos dos investimentos e os de operação.

Todas as páginas da PROPOSTA COMERCIAL deverão ser numeradas e rubricadas pelo representante legal da LICITANTE e assinada, onde cabível.

2. CONTEÚDO DA PROPOSTA COMERCIAL

As projeções econômico-financeiras deverão cobrir todo o prazo da CONCESSÃO ADMINISTRATIVA (30 anos), em base anual, e deverão ser expressas mediante apresentação de Plano de Negócio, de forma a demonstrar a viabilidade econômico-financeira do projeto, onde a LICITANTE deverá apresentar todos os componentes que impactam na estruturação econômico-financeira de sua oferta, destacando-se:

- a. Planilha da CONTRAPRESTAÇÃO.
- b. Fluxo de caixa da CONCESSIONÁRIA, a ser apresentado de forma clara e detalhada, em grau necessário ao entendimento, considerando o período de 30 anos a partir do início da eficácia do CONTRATO, contendo o seguinte detalhamento:
 - Receita total da CONCESSIONÁRIA, decorrente de CONTRAPRESTAÇÃO.
 - Custos operacionais.
 - Despesas com Administração Local - Gerenciamento Operacional.
 - Despesas Administrativas da CONCESSIONÁRIA.
 - Despesas com a execução dos serviços.
 - Despesas com manutenção das instalações e equipamentos.

- Despesas Fiscais (imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido; PIS/COFINS; ISS).
 - Investimentos necessários ao cumprimento do objeto do CONTRATO.
 - Financiamento (ingresso de recursos de terceiros; pagamento de principal; valores dos juros e encargos estimados).
 - TIR - Taxa Interna de Retorno do Projeto Real (em termos reais e sem alavancagem financeira).
 - CONTRAPRESTAÇÃO da CONCESSIONÁRIA (valor em R\$ destinado a remunerar todos os serviços e investimentos incorridos no projeto).
- c. Demonstração de resultados.
- d. Balanço patrimonial.
- e. Recursos próprios a serem empregados, identificando suas formas.
- f. Forma de alavancagem financeira, em detalhamento suficiente ao entendimento e demonstrando como serão financiados os custos de investimentos e as despesas previstas para a CONCESSÃO ADMINISTRATIVA. Para tanto, devem ser minimamente detalhados os seguintes itens:
- Financiamento de Curto Prazo (valores financiados; taxa de juros real do financiamento; demais encargos; prazo do pagamento do financiamento e carências).
 - Financiamento de Longo Prazo (valores financiados; taxa de juros real do financiamento; demais encargos; prazo do pagamento do financiamento e carências).
- g. Estrutura de garantias dos capitais envolvidos:
- Da CONCESSIONÁRIA para o Agente Financeiro (Público e/ou Privado): Forma da garantia; itens, valores e garantidos; beneficiário da garantia; e custo da garantia).
 - Do MUNICÍPIO para a CONCESSIONÁRIA: A CONTRAPRESTAÇÃO devida será garantida pelo PODER CONCEDENTE, nos termos do CONTRATO.
- h. Cobertura de seguros que deverá ser adotada para execução do CONTRATO.

Na elaboração do Plano de Negócio deverão ser considerados os valores reais, ou seja, sem inflação. Isto se aplica inclusive para a taxa de juros de financiamento.

O Plano de Negócio deverá contemplar as receitas oriundas da comercialização de subprodutos, como materiais recicláveis, composto e/ou CDR.

Os valores apresentados na PROPOSTA COMERCIAL devem se referir ao primeiro dia do mês da entrega dos envelopes que será considerado como a "Data de Referência dos Preços".

O Plano de Negócio a ser elaborado é de exclusiva responsabilidade da LICITANTE e deverá ser consistente e suficientemente claro quanto às premissas adotadas, sendo que eventuais erros, omissões e/ou imprecisões na sua elaboração não serão objeto de futura solicitação de reequilíbrio econômico-financeiro do CONTRATO, constituindo risco exclusivo da CONCESSIONÁRIA.

Ainda, a LICITANTE deverá apresentar as Demonstrações Financeiras preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseadas na Legislação Societária Brasileira (Lei nº. 6.404/76 e alterações posteriores), em regras e regulamentações da Comissão de Valores Mobiliários – CVM e das Normas Contábeis emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade – CFC, e no que couber, na Portaria STN nº. 614, de 21 de agosto de 2006 da Secretaria do Tesouro Nacional, Ministério da Fazenda, publicada no Diário Oficial da União em 22 de agosto de 2006, Seção1, que estabelece normas gerais relativas à consolidação das contas públicas aplicáveis aos contratos de parceria público-privada - PPP, de que trata a Lei nº 11.079, de 2004.

3. CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

Serão desclassificadas as PROPOSTAS COMERCIAIS que:

- Não atendam à totalidade dos itens deste Anexo.
- Cujos Planos de Negócio demonstrem inviabilidade da CONCESSÃO ADMINISTRATIVA, não sendo permitido o resultado da TIR igual ou inferior a zero.
- Revelem preços excessivos ou manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não sejam demonstrados como viáveis, através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do CONTRATO, nos termos do artigo 48, inciso II, parágrafo 1º, alíneas “a” e “b”, da Lei Federal nº 8.666/93, e suas alterações posteriores.
- Ultrapasse o valor limite para a CONTRAPRESTAÇÃO.

4. PONTUAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

Das PROPOSTAS COMERCIAIS classificadas a COMISSÃO DE LICITAÇÃO calculará a Pontuação da Proposta Comercial, de acordo com a seguinte fórmula:

$PPC = (MC / CL) \times 100$ onde:

- PPC = Pontuação da Proposta Comercial.
- MC = Menor Valor da CONTRAPRESTAÇÃO ofertada para o Ano 03, obtido dentre todas as PROPOSTAS COMERCIAIS.
- CL = Valor da CONTRAPRESTAÇÃO para o Ano 03, proposto pela LICITANTE, conforme seu Plano de Negócio.

Já a Nota da Proposta Comercial (NC) será obtida através da seguinte fórmula:

$NC = 0,4 \text{ (peso)} \times \text{PPC (Pontuação Proposta Comercial)}$