

dessas vagas aconteça por instrumento de credenciais que ficam visíveis no interior do veículo, não sendo possível a identificação do veículo credenciado apenas pela leitura da placa por OCR. O monitor da concessionária/ agente de trânsito terá que checar no olho a credencial do veículo estacionado nessas vagas.

A contribuição foi incorporada. A minuta de Contrato e do seu Anexo III - Caderno de Encargos passaram a exigir da Concessionária a obrigação de notificar o Poder Concedente da utilização das vagas especiais e permitir ao usuário que se identifique como beneficiário dessas vagas. Caberá ao Poder Concedente verificar as credenciais dos veículos estacionados em vaga especial. Ressalta-se que foi introduzida, na subcláusula 11.2 da minuta de Contrato, a obrigação da Concessionária adequar o procedimento de apoio à fiscalização na hipótese do Poder Concedente efetuar a digitalização ou automação das credenciais dos usuários de vagas especiais. Além disso, restou mantida a obrigação da Concessionária informar o Poder Concedente acerca da ativação de CADs em vagas especiais.

49. Desconsidera-se do objeto desta concessão as vagas de estacionamento para veículos ciclomotores, motonetas, motocicletas e similares nas vias públicas. No entanto, a concessionária será responsável pela manutenção dessas vagas, bem como da sua sinalização? Caso, futuramente, essas vagas forem cobradas, quem será o responsável pela cobrança e reconhecimento de receita? A própria concessionária ou diretamente o município?

Foi incorporado como objeto da Concessão a requalificação e modernização da sinalização vertical e horizontal das vagas destinadas a motocicletas e moto frete. O Contrato não prevê arrecadação com cobrança de CAD para motocicletas e moto frete. Dessa maneira, em caso de mudança da regra tarifária, por parte do Poder Concedente, e eventual introdução de cobrança de motocicletas, daria ensejo para reequilíbrio econômico-financeiro.

50. Qual a definição de PDV para o objeto dessa concessão? 1. Deverá ser um terminal de autoatendimento, localizado em via pública, onde o usuário final consiga adquirir o CAD sem a interferência de um agente ou comerciante? 2. Deverá ser um terminal de autoatendimento, localizado dentro de loja/comércio local, onde o usuário final consiga adquirir o CAD sem a interferência de um agente ou comerciante? 3. Deverá ser um terminal de venda, localizado dentro de loja/comércio local, com operação única pelo próprio comerciante e não pelo usuário final?

Os Pontos de Vendas podem estar localizados em estabelecimentos comerciais ou na via pública. No caso de adoção, por parte da Concessionária, de Pontos de Venda em vias públicas, pode-se utilizar a solução de comercialização via monitores, visto que há vedação contratual na minuta de Contrato, que em seu item 11.3 veda a utilização de parquímetros.

51. O Edital de Concorrência Pública se baseia na Lei No. 12.523/97 para a Concessão do Estacionamento Rotativo Público do Município de São Paulo. A lei em questão foi sancionada há 21 anos. Nesse período, a CET propôs e implementou diversas melhorias para fazer a Zona Azul cada vez mais rentável para a Prefeitura e eficiente para o cidadão. A tecnologia e a forma de se comercializar o cartão da Zona Azul mudaram drasticamente desde então - com a adoção massiva de smartphones que sequer existiam há 20 anos - e os novos modelos já estão implementados e operando. Qual a justificativa para não se obter na Câmara dos Vereadores uma nova aprovação para a Concessão em questão, uma vez que parece ser razoável um debate alinhado com a nova realidade do modelo de Zona Azul Digital?

A Lei Municipal nº 12.523/1997, posteriormente regulamentada pelo Decreto nº 37.292/1998, encontra-se em vigor, operando todos os seus efeitos de maneira geral. O cenário autorizativo da referida Lei está em conformidade com o regime jurídico destinado à delegação do serviço público. Além disso, a Lei Municipal confere a base normativa para o atendimento das necessidades atuais da Administração Pública, como, por exemplo, a automatização do controle e a informatização eletrônica, permitindo aferição de receitas e auditoria permanente por parte do Poder Concedente.

Para fomentar o debate com a sociedade e estimular o alinhamento do projeto com as atuais práticas e os processos utilizados na prestação deste serviço, a Prefeitura Municipal de São Paulo, por meio do Edital de Chamamento Público nº 04/2018, lançou o Procedimento Preliminar de Manifestação de Interesse para apresentação de subsídios para a estruturação da presente Concessão. Adicionalmente, a modelagem contou com a contribuição da Companhia de Engenharia de Tráfego, bem como incorporou as melhorias que foram feitas ao longo desses anos, seja no aspecto de mantê-las como também de aprimorá-las.

52. Como se sabe, o objetivo de uma Audiência Pública é a de publicizar o que foi elaborado, explicar as referências utilizadas, detalhar com clareza as motivações da Licitação e coletar/discutir o maior número possível de opiniões para a melhoria do Serviço Público em discussão. Entretanto, a realização desta Audiência Pública se deu de forma bastante expedita, sucinta, sem gravação audiovisual e sem resposta, durante o evento, às perguntas elaboradas por escrito. Nesse sentido, e para dar maior robustez ao processo, não seria importante a realização de uma nova Audiência Pública?

Entende-se que a audiência pública realizada no dia 12/11/2018 cumpriu com o seu objetivo de participação democrática, no estrito cumprimento do artigo 7º da Lei Municipal nº 16.703/2017, bem como do artigo 39 da Lei Federal nº 8.666/1993. A coleta de opiniões dos particulares contribuiu para o desenvolvimento da tomada das decisões administrativas.

* Luiz Fernando Simone (Inova Soluções Em Tecnologia E Gestão Ltda Epp)

53. Dos R\$ 15,7 milhões previstos de investimentos em infra, apenas R\$ 0,2 mi é para se implantar o PDV. Aparentemente, a parte menos custosa e que já está operando com mais de 15 empresas (comercialização dos cartões azuis), está sendo concedida em conjunto com a operação e fiscalização. Qual a justificativa para tal decisão?

A Concessão em consulta visa unificar num instrumento contratual as atividades desempenhadas para o serviço de estacionamento rotativo, tais como: a venda dos CADs, a sinalização horizontal e vertical pertinente, o apoio à fiscalização e a gestão do serviço. Tal união tem como finalidade gerar sinergias que transcendem o ganho tão somente que adviria de uma licitação específica para aprimoramento da fiscalização. Além disso, o fato de a receita estar atrelada ao desempenho da Concessionária incentiva a busca de tecnologias que aprimorem a sua operação, satisfazendo, assim, o interesse público.

54. Atualmente, existem mais de 15 empresas nesse mercado de comercialização dos Cartões de Zona Azul. As empresas possuem estratégias de mercado que favorecem/beneficiam os usuários, desde a oferta de descontos em primeiras compras até a realização de sorteio para prêmios, tais como carros, motos, dentre outros.

Além disso, a competição entre essas empresas faz com que os apps /PDV sejam constantemente atualizados e aprimorados. A licitação em questão prevê a concessão para uma empresa apenas, inclusive da comercialização. Quais seriam as justificativas que embasariam essa decisão? Quais as vantagens para o poder público e para os usuários na entrega do direito de comercializar para uma única empresa, uma vez que a comercialização com a participação de várias empresas funciona de forma eficiente e entregando ao cidadão as melhores soluções?

A Concessão em consulta visa unificar num instrumento contratual as atividades desempenhadas para o serviço de estacionamento rotativo, tais como: a venda dos CADs, a sinalização horizontal e vertical pertinente, o apoio à fiscalização e a gestão do serviço. Tal união tem como finalidade gerar sinergias que transcendem o ganho tão somente que adviria de uma licitação específica para aprimoramento da fiscalização. Além disso, o fato de a receita estar atrelada ao desempenho da Concessionária incentiva a busca de tecnologias que aprimorem a sua operação, satisfazendo, assim, o interesse público.

55. Quais os benchmarks utilizados para inferir a taxa de adimplência de 75% a partir do ano 3? Esses benchmarks são compatíveis com o município de São Paulo? Lembrando que a cidade possui uma das maiores áreas de Zona Azul do mundo.

As estimativas do aumento da respeitabilidade foram baseadas em dados originados no processo do Edital de Chamamento nº 04/2018/SMDDP.

56. Nos itens 6 e 7 - Aplicação Móvel e Sistema para Ponto de Venda - as exigências descritas no Anexo do Contrato são idênticas ao que já se tem hoje em operação com as mais de 15 empresas credenciadas. Se não se exige nada de diferente do que se faz atualmente, qual a justificativa para se incluir essa prestação de serviço - comercialização de cartões de Zona Azul - nesta Concessão?

A Concessão em consulta visa unificar num instrumento contratual as atividades desempenhadas para o serviço de estacionamento rotativo, tais como: a venda dos CADs, a sinalização horizontal e vertical pertinente, o apoio à fiscalização e a gestão do serviço. Tal união tem como finalidade gerar sinergias que transcendem o ganho tão somente que adviria de uma licitação específica para aprimoramento da fiscalização. Além disso, o fato de a receita estar atrelada ao desempenho da Concessionária incentiva a busca de tecnologias que aprimorem a sua operação, satisfazendo, assim, o interesse público.

57. O acréscimo de 100% na receita bruta da Zona Azul a partir do ano 3 se dará, pelo descrito no Edital, por 2 motivos: Aumento de mais de 9 mil vagas e pelo aumento na taxa de adimplência. Considerando que o aumento de mais de 9 mil vagas corresponde a 25% de acréscimo da oferta de vagas, o restante do aumento da Receita Bruta (75% restantes) viria da taxa de adimplência devido à fiscalização mais assertiva e tecnológica. Portanto, indagamos: A) Por que então não se considera a manutenção/remoção do Chamamento Público No 002/18, da CET/SP - CELEBRAÇÃO DE TERMOS DE COOPERAÇÃO TÉCNICA PARA AVALIAR OS SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE CONTROLE DE USO DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO EM VIA PÚBLICA EM ÁREAS DE ZONA AZUL - cujo objetivo é otimizar a fiscalização para garantir o incremento de receita com contratação de operador(es) da iniciativa privada? B) Qual a opinião da CET/SP sobre essa Concessão? Ela não perderá receita sem necessidade, já que a receita bruta anual estimada da Zona Azul é de R\$ 200 mi já a partir do ano 3 e a outorga tem como componente variável apenas 20%, sendo o restante fixo (não contempla ganhos adicionais com melhorias ou reajustes por 15 anos)? Não ficou claro nem na Audiência Pública nem nos Anexos do Edital e Contrato a opinião da Companhia de Engenharia de Tráfego e seu ponto de vista em se Conceder a Zona Azul da forma como está sendo proposta. Tal opinião é muito importante, uma vez que a CET possui enorme conhecimento sobre a operação do Estacionamento Rotativo da Cidade de São Paulo, tendo inclusive prestado consultoria para outras Capitais Brasileiras que reformularam seu modelo de Zona Azul com base nas opiniões oferecidas pela CET/SP

O Plano de Negócios de Referência da Concessão prevê ganhos de outorga à Prefeitura de São Paulo maiores que os ganhos líquidos atualmente auferidos. Ressalta-se que existem ganhos adicionais aos financeiros como os de eficiência, ao agrupar em um único contrato arranjos contratuais, hoje, isolados e ao imputar ao parceiro privado a obrigação de manter a atualidade tecnológica dos mecanismos de apoio à fiscalização.

58. Como divulgado em uma apresentação disponibilizada no site da Secretaria de Desestatização, foram feitas conversas entre esta Secretaria e empresas privadas que estariam interessadas na Concessão. Durante esse processo, houve alguma apresentação de tecnologia ou de operação que tenha sido considerada indispensável e que seja patenteada/exclusiva de empresas internacionais? Se não, qual a justificativa de se fazer uma Concorrência Internacional?

Não. A concorrência internacional visa atrair outros potenciais licitantes, aumentando a competitividade do certame, e com isso o valor a ser fixado como outorga para Prefeitura Municipal de São Paulo, no âmbito do procedimento licitatório. Sobre o assunto, vale ressaltar que o Edital possui regras específicas para a participação de licitantes estrangeiros.

59. Tendo em vista que nem todas as licitantes terão sede nas proximidades do município de São Paulo, assim como visando a otimização da logística no protocolo de questionamentos, recursos e possíveis impugnações, sugerimos que seja permitido o envio destes por e-mail, juntamente com a digitalização do comprovante de envio do documento físico.

Informamos que o envio de esclarecimentos, impugnações e alterações sobre o Edital deve seguir as regras contidas no instrumento convocatório. A sugestão reflete o que está disposto no Edital, tendo em vista que o envio poderá ser protocolado: (i) por meio de mensagem dirigida ao endereço eletrônico, que será disponibilizado na publicação do Edital; bem como (ii) por meio de documento em versão eletrônica, protocolado na Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes. Todavia, ressalva-se que a interposição de recursos deve observar os requisitos específicos para tanto previstos no item 18.7 do Edital.

60. Foi determinado na minuta do edital que as licitantes deverão apresentar Proposta Técnica, com o Envelope I a ser entregue no momento da abertura, porém, não é informado o modo de confirmação quanto aos dados apresentados pelas licitantes, uma vez que a apresentação avulsa de proposta técnica possibilita que licitantes apresentem soluções que não consigam atender, visando sua habilitação na concorrência. Uma sugestão seria a comprovação dos itens avaliados no Anexo III por meio de atestação técnica, o que por sua vez descaracterizaria a necessidade de proposta técnica,

podendo este item ser substituído pela apresentação de atestados técnicos que deverão atender o mínimo de 60% das requisições presentes no Anexo III, deste modo a Concedente terá meios de comprovação, tanto quanto à experiência das licitantes, quanto sua capacidade técnica operacional.

A Lei Municipal nº 12.523/1997, que autoriza o executivo a outorgar a exploração do serviço de estacionamento em vias e logradouros públicos do Município de São Paulo, dispõe que a concessão deverá ser precedida de licitação na modalidade Concorrência Pública, assim como que o julgamento deverá ser realizado com a consideração da qualidade técnica do sistema de exploração e dos equipamentos apresentados e o valor do ônus ofertado como pagamento pela outorga da concessão. Assim, a licitação seguirá o tipo técnica e preço, razão pela qual a proposta técnica não será substituída pela atestação sugerida. Adicionalmente, cabe registrar que o descumprimento da proposta técnica ensejará a aplicação de penalidade, conforme a subcláusula 36.8. da Minuta de Contrato.

* Explora Participações Em Tecnologia E Sistema Da Informação S/A (Exp Parking)

61. Em interpretação extensiva do texto legal acerca do valor estimado do objeto da contratação, no caso de concessões, como não há uma previsão de desembolso de recursos públicos, o TCE/SP entende que deve ser levado em consideração o valor previsto de investimento para suprir o fundamento legal, conforme o exemplo a seguir: 10075.989.16-0. SESSÃO DE 29/06/2016. RELATOR AUDITOR SUBSTITUTO DE CONSELHEIRO ALEXANDRE MANIR FIGUEIREDO SARQUIS: Quanto à queixa atribuída ao valor da contratação, verifico que o edital partiu da premissa de que a concessão valeria o equivalente ao somatório da projeção de investimentos a cargo do futuro concessionário, servindo tal parâmetro, acertadamente, como base de cálculo para a garantia de participação (item 11.1.22) e para o patrimônio líquido (item 11.1.20). O procedimento, nessa medida, não se desvia das diretrizes jurisprudenciais adotadas por esta Corte, que acolhe como base de cálculo para a fixação dos critérios de capacidade financeira o valor correspondente ao do investimento. Sobre o assunto, a decisão plenária de 19/9/12, nos autos do TC-866.989.12-2: Deste modo, ante a jurisprudência predominante nesta Corte (TC-000052/008/08, TC-029349/026/09, TC-029529/026/09, TC034871/026/09, TC-003194/003/11, TC-039965/026/11, TC000192/989/12-7, entre outros), as exigências de capital social ou patrimônio líquido mínimos e garantia de licitar devem ser aquilatadas com base no total dos investimentos da concessão e não no valor futuro estimado do contrato, que se tem por receitas futuras do concessionário. Tendo em vista que no processo TC-866.989.12-2, inclusive, o tribunal fala em jurisprudência predominante, sugerimos que o valor da GARANTIA DE PROPOSTA seja calculado sobre o valor dos investimentos pela Concessionária, tendo em vista que esta deverá comprovar sua saúde financeira sobre os itens que terá de investir junto ao município para operação do contrato.

O valor estimado do Contrato corresponde ao somatório dos investimentos, despesas, custos e outorga durante todo o prazo de vigência do Contrato, desconsiderando qualquer previsão de receita futura do concessionário. O projeto em questão é mais intensivo em despesa do que propriamente nos investimentos, razão pela qual justifica a composição do valor estimado da maneira descrita. Por fim, conforme resta evidenciado no item 16.4.1 do Edital, a garantia de proposta representa a porcentagem de 0,5% do valor estimado do Contrato, respeitando-se o limite de 1% previsto no artigo 31, inciso III da Lei nº 8.666/1993.

62. É solicitado que as licitantes apresentem atestados de capacidade técnica-operacional, fornecidos por pessoas jurídicas de direito público ou privado, que comprovem terem operado e administrado serviços de controle veicular de, no mínimo, 868.881 veículos por ano. Esta requisição se mostra importante, tendo em vista o tamanho do município de São Paulo, porém, é recomendado que além do controle veicular, seja demonstrada experiência em sinalização de trânsito em vias públicas, assim como administração de operação de serviços similares, com delimitação de quantitativo mínimo a ser aceito, visando a comprovação de que a licitante terá capacidade tanto técnica, quanto administrativa de gerir um contrato de tamanho volume e complexidade como o do município em questão, gerando ainda mais confiança e segurança aos itens a serem avaliados na pontuação técnica, conforme mencionado na 2ª sugestão presente neste documento.

Controle de veículos faz referência aos métodos e tecnologias necessários ao controle do fluxo veicular, necessários à operação de um estacionamento rotativo. O controle de veículos pode incluir, mas não se restringe, ao monitoramento do trânsito de veículos em rodovias, de frotas comerciais, de veículos em estacionamentos públicos e privados. A expressão foi escolhida com vistas a abarcar o maior número de operadores qualificados, aumentando a concorrência. Adicionalmente, o limite estabelecido visa manter a atratividade do certame. Considera-se que o requisito, pautado no número de vagas do Município e sua rotatividade, é suficiente para garantir a escala tecnológica e procedimental necessária à operação.

63. Sugerimos que o parâmetro de pontuação para a Proposta Comercial seja sobre Outorga Inicial, com valor mínimo em montante que atenda às expectativas da Concedente, como por exemplo, algo em torno de R\$ 150.000.000,00 (cento e cinquenta milhões), possibilitando às licitantes em concorrência a exceder este valor em suas propostas comerciais, efetuando assim aporte de capital no momento da assinatura do contrato. Além da outorga inicial, sugerimos também que seja adotada parcela mensal sobre o faturamento da concessionária, como por exemplo, 15% do faturamento bruto mensal, fomentando assim a necessidade de performance positiva na operação, tanto pelo lado da licitante, quanto da Concedente nos períodos futuros do contrato. Este modelo de avaliação comercial é amplamente utilizado no mercado, tendo como exemplo os municípios de Barueri/SP, Uberaba/MG e Poços de Caldas/MG adotado este modo de avaliação de propostas técnicas

A contribuição foi parcialmente acatada. Os valores exigidos a título de Outorga foram alterados, tendo como base o Plano de Negócios de Referência da concessão.

64. É informado que o número de vagas dedicadas ao SERVIÇO DE ESTACIONAMENTO ROTATIVO representa o total de 51.407, sendo 41.511 vagas já implantadas e 9.896 a serem implantadas. Recomendamos que o total seja dividido em lotes, tendo em vista o tamanho do contrato e visando potenciais benefícios à competitividade, é visto que, por vezes, para ampliar a competição, é importante dividir a pretensão contratual, gerando certos autônomos que permitam uma maior participação de empresas interessadas, possibilitando àquelas que não conseguiram disputar o certame completo, oferecer melhores propostas para a disputa dividida.

A definição de um único lote potencializa a geração de valor da Concessão à medida que evita a sobreposição de custos associados à administração e operação da Concessionária. Ademais, num procedimento com lote único amplia-se a competição no certame e, portanto, o potencial valor auferido. Entende-se também que a divisão geográfica do serviço resultaria numa baixa atratividade em determinados lotes.

Cabe destacar, ainda, que a centralização das decisões tecnológicas reduz potenciais dissonâncias e facilita a operação. Por consequência, a centralização dos bancos de dados gera celeridade em seu tratamento pelo Poder Concedente. O uso de um único aplicativo também oferece maior comodidade ao usuário.

65. Em seus subitens b) e e) são informadas as requisições de relatórios de ocupação e respeito, assim como as médias de tempo de utilização por local, dia e mês. Para o atendimento integral destas requisições sugerimos a adoção da tecnologia de detecção de veículos nas vagas, independente da tecnologia a ser adotada pela licitante, seja esta por sensor, imagem, ou manualmente. Esta sugestão se dá pelos seguintes fatores: 1. Taxas de Ocupação e Respeito: Em operação de estacionamento rotativo sem detecção a taxa de ocupação se torna imensurável, uma vez que o sistema gerará informações de ocupação apenas no ato de regularização de estadia pelos usuários. Deste modo, o sistema consegue medir apenas a taxa de respeito, uma vez que terá apenas as informações de usuários regularizados no sistema, não possuindo os dados de ocupação referente aos usuários não pagantes. Com a detecção é possível aferir com exatidão o quantitativo estacionado e regularizado, pontualmente e em tempo real, gerando tanto à Concessionária quanto ao Concedente, informações sobre a saúde econômica do sistema e padrões de utilização dos usuários (se determinadas área possuem grande rotatividade, baixa utilização e etc.). 2. Médias de tempo de utilização não serão medidas com exatidão, uma vez que as informações geradas serão de acordo com o CAD utilizado, desprezando a média de utilização dos usuários irregulares e/ou que utilizarem o sistema dentro da margem de gratuidade/tolerância. Com detecção é possível levantar a informação exata acerca do período de estacionamento de cada veículo a utilizar o sistema.

A natureza das concessões é a de pactuar resultados entre o Poder Concedente e o parceiro privado. Cabe ao parceiro privado definir a tecnologia que será o meio para o atingimento de suas metas, bem como o dever de atualizá-la.

Adicionalmente, durante o prazo de vigência do contrato, o objeto está sujeito a mudanças tecnológicas, o que iria de encontro a uma definição contratual da tecnologia que será utilizada.

66. A sugestão de utilização de sensoriamento de vagas é feita por conta das séries de benefícios que este modelo de operação traz tanto aos usuários, quanto ao concedente e concessionária, possibilitando a evolução do município no chamado SmartCity, conceito de estacionamento rotativo em que a tecnologia serve para facilitar a vida dos usuários e gestores de estacionamento em todo o mundo. Diferente dos modelos já conhecidos de gestão de estacionamento público rotativo, o objetivo deste conceito é melhorar a gestão de vagas de estacionamento em vias e logradouros públicos por meio da utilização de tecnologias de sensoriamento, transações eletrônicas, computação e telecomunicações. O conceito possibilita o monitoramento em tempo real, a disponibilidade de vagas e a disseminação de informações para os usuários por meio de diversos sistemas de informação, como aplicações web e smartphones, incluindo, também, dados relativos à utilização e saúde econômica do sistema para os operadores, possibilitando a melhoria na experiência do usuário com a inserção de tecnologia, que por sua vez, reduzirá a necessidade de interação entre os condutores e o sistema, proporcionando conforto e menor tempo de procura por vagas. Grandes cidades como, Dubai e locais na Holanda já adotaram a operação por meio de sensoriamento, uma vez que seus benefícios performam de modo superior às operações comuns, conforme informado na notícia a seguir: <https://gulfnws.com/uae/transport/now-you-can-find-vacant-parking-slots-on-app-1.1982676>

Nos termos do Anexo III do Contrato - Caderno de Encargos da Concessionária, a Concessionária deve realizar atividade de apoio à fiscalização, de forma a controlar o uso adequado das vagas e disponibilizar as informações e dados ao Poder Concedente. Assim sendo, cabe à concessionária adotar a melhor forma de realizar o apoio à fiscalização.

67. A Cláusula 9 Item 2 Estabelece Que Os Pontos De Vendas São Locais Credenciados Ou Geridos Pela Concessionária. Pergunta: Esta Cláusula, Ao Mencionar Locais, Estaria Excluindo/Vedando A Operação De Vendedores Ambulantes (Flanelinhas) ?

A definição de Ponto de Venda foi alterada para esclarecer que a venda do Cartão Zona Azul pelo PDV não está adstrita a locais físicos, podendo, igualmente, ser efetuada por monitores ou credenciados, caso seja a opção da Concessionária. Isto é, a comercialização será gerida pela Concessionária, cabendo a ela o cumprimento da integralidade dos requisitos para tanto. Todavia, a liberdade de gestão está limitada aos termos contratuais, sendo vedado o exercício de atividades irregulares e ilícitas, sob pena de aplicação de penalidades.

68. O desenvolvimento de uma rede de distribuição própria, do porte exigido, implica em custos de implantação de pelo menos três milhões de reais em compra de equipamentos, custos de instalação e captação de PDVs, custos administrativos e de verificação de crédito, etc. Caso seja mantida a obrigatoriedade de venda com cartão de débito nos PDVs, apenas a certificação de software junto aos adquirentes trará um custo da ordem de cem mil reais para cada modelo de equipamento POS (Point of Sale). Estes custos não foram incluídos no plano de negócios, o que deve ser feito devido à sua relevância e vulto.

Os custos de desenvolvimento de uma rede de pontos de venda foram considerados no plano de negócios de referência.

* ISABEL CRISTINA GONÇALVES ()

69. O plano de negócios não prevê investimento em compra de equipamentos nos pontos de vendas, o que nos leva a presumir que esta estimativa pressupõe terceirização/omeação de distribuidores para uso/compartilhamento de rede pré-existente de distribuição de outros produtos. A receita estimada para a concessionária de R\$ 4,25 (quatro reais e vinte e cinco centavos) prevista neste item, e a consequente margem de comercialização de R\$ 0,75 (setenta e cinco centavos de real) permite apenas a remuneração do ponto de vendas, sendo insuficiente para remuneração de um eventual distribuidor, inviabilizando o uso de redes de distribuição de terceiros.

O plano de negócios de referência prevê investimentos associados ao desenvolvimento da rede de pontos de vendas. O plano não é vinculante à Concessionária. Caberá à Concessionária decidir sobre a forma e a remuneração dos distribuidores.

70. A venda de créditos eletrônicos da zona azul em pontos de vendas, face às características do pequeno