



CONCESSÃO PARA O MANEJO DE RESÍDUOS SÓLIDOS URBANOS

Produto 1.4.2 Relatório de Análise de Atratividade

Contrato nº 5139/2023

Autorização de Serviço nº 0022/2023

Concessão para o manejo de Resíduos Sólidos Urbanos - RSU

Contrato nº 5139/2023 – CAIXA

Contratação de serviços técnicos especializados necessários à modelagem, à estruturação e ao suporte ao processo licitatório de contrato de concessão de serviços públicos de saneamento básico, na modalidade de manejo de resíduos sólidos urbanos (RSU) com escopo e abrangência de SISTEMA COMPLETO (coleta, transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição) ou SISTEMA PARCIAL (transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição).

CONTROLE DE REVISÕES

Rev			
Rev	0	Emissão Inicial	16/09/2024
Rev	1	Revisão ajustada a partir do parecer técnico PA CEVIG 485/2024	09/10/2024

Declaro que realizei os serviços de revisão no Produto “1.4.2 Relatório de Análise de Atratividade rev01” em conformidade com a norma culta da língua portuguesa, bem como executando procedimentos relativos à análise, correção, adequação gramatical, remissão de itens, de estilo de textos e de vínculo (arquivo), visando mitigar possível exposição da CONTRATANTE e do ENTE PÚBLICO perante a sociedade.

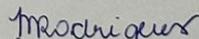
Por ser verdade, firmo a presente, contendo o ATESTE da Consultoria CIDADE LIMPA, denominado CONTRATADA, pela CONTRATANTE.

Flávia de Souza Tavares
CPF: 066.229.104-21
Especialista em Comunicação Social

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DO CURSO

Certificamos para os devidos fins que FLAVIA DE SOUZA TAVARES, portador (a) do CPF Nº 06622910421 graduou-se nesta Instituição de Ensino Superior no curso de Comunicação Social no período 2009.2, tendo colado grau no dia, 28/01/2010. O referido curso foi reconhecido pelo Ministério da Educação - MEC Renovação de Reconhecimento: Portaria nº 265 de 03/04/2017, DOU nº 65 Seção 1, pág. 45 de 04/04/2017..

Caruaru, 26 de Julho de 2019.


MÔNICA RODRIGUES
Analista de Atendimento I
UNIFAVIP|WYDEN

Centro Universitário Favip WYDEN
Avenida Adjar da Silva Casé, 800, Indianópolis
CNPJ 02.738.361/0001-65

Número de autenticação: 7722c4e6-4c73-426d-afb2-af07bb1290d9

Documento emitido via portal. Pode ser autenticado no NAAF ou pelo endereço <http://dvvb.to/autenticacao>

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	10
1.1.	APRESENTAÇÃO.....	10
1.2.	OBJETIVO DO PRODUTO.....	10
2.	BENCHMARKING.....	11
2.1.	CONCESSÕES E PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DE RESÍDUOS SÓLIDOS	11
2.2.	CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	16
3.	MARKET SOUNDING	17
3.1.	IDENTIFICAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES.....	17
3.2.	QUESTIONÁRIO TÉCNICO	19
3.3.	REUNIÕES E SEUS RESULTADOS.....	20
4.	FINANCIAMENTOS E APORTES.....	23
4.1.	FINISA (CAIXA):	23
4.2.	BNDES FINEM – SANEAMENTO	23
4.3.	BNDES FINEM – DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DOS MUNICÍPIOS.....	24
4.4.	BB FINANCIAMENTO PÚBLICO	26
4.5.	FINEP SUSTENTABILIDADE.....	26
4.6.	OUTRAS FONTES.....	27
5.	CONCLUSÕES	28
	ANEXO 1: MATRIZ DE CORRESPONDÊNCIA	29
	ANEXO 2: QUESTIONÁRIO MARKET SOUNDING - PROJETO DE CONCESSÃO DE RSU CORESAB	30

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Dados CONVALE.....	12
Tabela 2 - Dados COMARES/CE	12
Tabela 3 - Dados Posse/GO	13
Tabela 4 - Dados Belém/PA	13
Tabela 5 - Dados Nova Mutum/MT.....	14
Tabela 6 - Dados Suzano/SP	14
Tabela 7 - Dados CIVAP/SP	15
Tabela 8 - Dados Porto Velho/RO.....	15
Tabela 9 - Dados Vargem Grande/MA.....	15
Tabela 10 - Dados Itapeçerica da Serra/SP.....	16
Tabela 11 - Dados Pilar do Sul/SP.....	16
Tabela 12 - Dados Balsas/MA.....	16

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Taxa de Juros Finem Saneamento	24
Figura 2 - Taxa de Juros Finem Desenvolvimento integrado dos municípios	25
Figura 3 - Condições Financeiras Finep Sustentabilidade	27

GLOSSÁRIO

Benchmarking: É um processo de comparação sistemática das práticas, produtos e serviços de uma empresa/projeto com os de outras organizações/projeto, visando identificar melhores práticas e oportunidades de melhoria. O objetivo principal é aprender com as experiências de outras organizações, reconhecendo que nenhuma empresa/projeto é a melhor em todos os aspectos. Assim, as empresas podem adaptar e implementar práticas que se mostraram bem-sucedidas em outras empresas ou projetos, economizando tempo e recursos no processo de inovação e melhoria.

Market sounding: Refere-se a um processo de sondagem de mercado que envolve um diálogo estruturado entre os setores público e privado. Essa prática é utilizada para avaliar a viabilidade de projetos, entender as necessidades do mercado e obter feedback de investidores sobre aspectos contratuais e financeiros antes de um projeto ser formalmente lançado.

PPP: Parceria público-privada é um contrato de longo prazo entre uma entidade governamental e uma empresa privada para a provisão de um bem ou serviço público.

RSU: Resíduos Sólidos Urbanos referem-se a todos os materiais e substâncias descartados que resultam de atividades humanas nas áreas urbanas. Isso inclui resíduos gerados em residências, comércios, indústrias e serviços.

SUMÁRIO EXECUTIVO

A consultoria CIDADE LIMPA vem, por meio deste, apresentar o **RELATÓRIO DE ANÁLISE DE ATRATIVIDADE**, vinculado ao Contrato Nº 5139/2023, para prestação de serviços técnicos especializados necessários à modelagem, à estruturação e ao suporte ao processo licitatório de contrato de concessão de serviços públicos de saneamento básico, na modalidade de manejo de RSU, com escopo e abrangência de SISTEMA COMPLETO (coleta, transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição) ou SISTEMA PARCIAL (transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição), nos municípios de Augusto de Lima, Baldim, Buenópolis, Caetanópolis, Cordisburgo, Corinto, Curvelo, Diamantina, Felixlândia, Inimutaba, Jequitibá, Monjolos, Morro da Garça, Paraopeba, Presidente Juscelino, Santana de Pirapama, Santo Hipólito e Três Marias, componentes do CORESAB.

O **RELATÓRIO DE ANÁLISE DE ATRATIVIDADE** tem o objetivo de apresentar e discriminar os interesses e conhecimentos das principais empresas atuantes no mercado de RSU. O estudo apresenta um panorama geral do mercado de gestão de RSU, com um benchmarking de projetos de concessão e PPPs em diferentes regiões do país, e uma análise dos resultados do market sounding realizado com empresas do setor.

O benchmarking revelou que, dentre os últimos projetos de RSU licitados, dez (10) foram contratos de PPP e três (3) de concessão comum. Entre os contratos de PPP, seis (6) foram licitados com o critério de técnica e preço e quatro (4) foram licitados com o critério de menor preço. Já os mais recentes contratos de concessão comum seguiram o critério de menor preço. O market sounding contribuiu para a identificação de potenciais riscos e oportunidades para o projeto do CORESAB e demonstrou o interesse de empresas do setor em participar de uma iniciativa de grande porte como o projeto do CORESAB.

Como principais resultados do market sounding, tem-se:

- Todas as empresas já possuíam conhecimento prévio sobre a ação da CAIXA no desenvolvimento de projetos de concessão e PPP para atender ao desenvolvimento de infraestruturas no Brasil;
- Todas as empresas já possuíam conhecimento prévio do consórcio CORESAB.;
- Com relação ao tipo de concorrência dos contratos, 80% das empresas são a favor da utilização de técnica e preço;
- Faturamento direto x cofaturamento: apenas uma empresa se mostrou a favor do faturamento direto, mas com o poder público assumindo o risco de inadimplência por um longo período; as demais empresas consideram que o cofaturamento é um fator determinante para redução dos altos índices de inadimplências nos contratos de RSU;
- Cooperativas e catadores: há um maior consenso da necessidade de mudança de paradigma do assistencialismo ao profissionalismo dos catadores, pois essa mudança, além de gerar maiores retornos na coleta seletiva, também irá contribuir com uma remuneração mais justa em conformidade com a produção;
- O tema receitas acessórias foi bastante discutido e as opiniões convergem para o entendimento de que essas devem ser sempre previstas nos contratos na forma de possibilidade e modelo de compartilhamento, mas nunca para viabilizar o projeto;
- O cenário político do consórcio intermunicipal, CORESAB, é fator crítico na análise de riscos do projeto. Há uma grande preocupação com a garantia de permanência de todos os municípios no contrato.

O relatório analisa também as alternativas de financiamento disponíveis para o projeto, como FINISA (CAIXA), BNDES FINEM e BB Financiamento Público. Cada alternativa apresenta características e condições específicas que devem ser consideradas para potenciais aportes ao projeto do CORESAB para definir a melhor opção de financiamento.

O relatório oferece subsídios importantes para tomar decisões estratégicas em relação ao projeto de RSU. As informações e conclusões fornecidas auxiliam na construção de um projeto viável, que atenda às necessidades dos municípios do âmbito do CORESAB e proporcione um serviço de alta qualidade para a população.

1. INTRODUÇÃO

1.1. APRESENTAÇÃO

A consultoria **CIDADE LIMPA** vem, por meio deste, apresentar o **RELATÓRIO DE ANÁLISE DE ATRATIVIDADE**, vinculado ao Contrato Nº 5139/2023 para prestação de serviços técnicos especializados necessários à modelagem, à estruturação e ao suporte ao processo licitatório de contrato de concessão de serviços públicos de saneamento básico, na modalidade de manejo de RSUs, com escopo e abrangência de SISTEMA COMPLETO (coleta, transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição) ou SISTEMA PARCIAL (transbordo, transporte, tratamento e destinação final, exclusive varrição), nos municípios de Augusto de Lima, Baldim, Buenópolis, Caetanópolis, Cordisburgo, Corinto, Curvelo, Diamantina, Felixlândia, Inimutaba, Jequitibá, Monjolos, Morro da Garça, Paraopeba, Presidente Juscelino, Santana de Pirapama, Santo Hipólito e Três Marias, componentes do Consórcio Regional de Saneamento Básico Central de Minas (CORESAB).

1.2. OBJETIVO DO PRODUTO

O presente **RELATÓRIO DE ANÁLISE DE ATRATIVIDADE** tem por finalidade apresentar quais os cenários das últimas concessões ou PPPs na área de resíduos sólidos no país, identificar os melhores e mais adequados investidores ao projeto, demonstrar os resultados do market sounding e identificar possíveis formas de financiamento ou aportes para o projeto.

A realização de um market sounding compreende em captar as perspectivas do mercado privado para o projeto, buscando identificar as melhores práticas existentes no mercado. Também é possível, através da troca de experiências, identificar novos riscos inerentes a este projeto. Esta comunicação com o setor privado, em estágios iniciais do projeto, cria uma maior confiabilidade e aumento de interesse dos potenciais investidores.

Com este relatório, espera-se que os riscos e oportunidades identificados do feedback do setor privado possam trazer efeitos positivos aos modelos técnicos, financeiros e jurídicos deste projeto.

2. BENCHMARKING

A utilização da ferramenta de benchmarking está cada vez mais consolidada entre as boas práticas na elaboração de um projeto ou concessões de serviços públicos. Seus principais benefícios são:

➤ Identificação das melhores práticas

A comparação entre os projetos auxilia na identificação dos erros mais comuns e quais ações tiveram mais sucesso. Com isso, é possível adotar melhores e mais eficazes soluções.

➤ Tomadas de decisão mais consolidadas

A análise entre os projetos já em operação fornece informações e dados concretos, ou seja, as tomadas de decisões podem ser realizadas através de evidências, ao invés de projeções ou simulações.

➤ Redução de custos

Com a adoção das melhores práticas do mercado, naturalmente os resultados se tornam mais eficientes e, com isso, pode-se obter redução dos gastos, que é uma peça crucial na viabilidade econômico-financeira do projeto.

➤ Aprendizado e estímulos a inovações

A avaliação de diversos projetos pode estimular a inovação, pois as partes interessadas podem aprender com as experiências umas das outras, adaptando e melhorando suas abordagens.

2.1. CONCESSÕES E PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DE RESÍDUOS SÓLIDOS

Dentre as concessões de resíduos sólidos ocorridas nos últimos dois anos, destacam-se os projetos apresentados, a seguir, nas tabelas 1 a 13:

Tabela 1 - Dados CONVALE

CONVALE/MG	
Modalidade Contratual	Concessão Comum
Tipo de Concorrência	Menor preço
Status	Contrato assinado - Novembro de 2022
Valor de Contrato	R\$ 1.490.793.356,88
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Coleta, transporte, transbordo, tratamento e destinação final ambientalmente adequada de resíduos sólidos domiciliares (RDO) Destinação final ambientalmente adequada de resíduos da limpeza pública urbana (RPU), como poda, capina e varrição Coleta seletiva de resíduos recicláveis, realizada porta-a-porta Implantação de um Programa de Educação Ambiental para a população
Licitante Vencedor	S AMBIENTAL SPE LTDA
Situação Atual	Em operação

Tabela 2 - Dados COMARES/CE

COMARES/CE	
Modalidade Contratual	Concessão Comum
Tipo de Concorrência	Menor preço
Status	Contrato assinado - Abril de 2023
Valor de Contrato	R\$ 1.388.859.094,19
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Coleta e transporte dos resíduos sólidos urbanos gerados nos municípios participantes Tratamento dos resíduos coletados para garantir o adequado processamento Destinação final ambientalmente adequada dos resíduos, respeitando as normas ambientais Disposição final dos rejeitos resultantes do tratamento em aterros sanitários licenciados
Licitante Vencedor	AEGEA ENGEPE Ambiental
Situação Atual	Em operação

Tabela 3 - Dados Posse/GO

Posse/GO	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Menor preço
Status	Contrato assinado - Março de 2024
Valor de Contrato	R\$ 198.004.078,37
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Modernização e otimização do sistema de processamento de resíduos Acondicionamento, armazenamento e coleta de resíduos sólidos urbanos, resíduos de construção civil, volumosos e resíduos de serviços de saúde Processamento e aproveitamento dos resíduos, incluindo a recuperação de energia.
Licitante Vencedor	Erdmann Ambiental Eireli Ramac Empreendimentos Ltda Solida Tecnologias Ltda
Situação Atual	Suspensão do contrato

Tabela 4 - Dados Belém/PA

Belém/PA	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Fevereiro de 2024
Valor de Contrato	R\$ 926.763.897,98
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Coleta, transbordo, transporte, triagem para reutilização ou reciclagem, tratamento e destinação final dos resíduos sólidos urbanos Manejo de resíduos sólidos provenientes de estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, com volume e composição equiparáveis aos resíduos domiciliares Inclusão de resíduos de serviços de saúde e resíduos da construção civil.
Licitante Vencedor	Ciclus Amazônia S.A
Situação Atual	Em operação

Tabela 5 - Dados Nova Mutum/MT

Nova Mutum/MT	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Janeiro de 2024
Valor de Contrato	R\$ 25.741.187,76
Duração	25 anos
Escopo do Projeto	Transbordo de resíduos domiciliares Tratamento e destinação final dos resíduos Usina de reciclagem de resíduos da construção civil Recebimento e destinação de resíduos arbóreos Estação de tratamento de efluentes de limpa fossa
Licitante Vencedor	Saraguaia - Saneamento Ambiental do Araguaia Ltda
Situação Atual	Em operação

Tabela 6 - Dados Suzano/SP

Suzano/SP	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Menor preço
Status	Contrato assinado - Dezembro de 2022
Valor de Contrato	R\$ 2.090.216,64
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Coleta e manejo de resíduos sólidos urbanos Tratamento e destinação de resíduos gerados em serviços de saúde Implementação de soluções que permitam a recuperação de energia a partir dos resíduos Apoio a iniciativas de conscientização e educação sobre a gestão de resíduos
Licitante Vencedor	MPE Engenharia e Serviços S.A Renovar Saneamento Ambiental Ltda Resitec Serviços Industriais Ltda
Situação Atual	Em operação

Tabela 7 - Dados CIVAP/SP

CIVAP/SP	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Menor preço
Status	Contrato assinado - Dezembro de 2022
Valor de Contrato	R\$ 284.118.640,00
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Tratamento e destinação final dos resíduos, com previsão de aproveitamento energético. Conversão de Resíduos Sólidos Urbanos (RSU) em Combustível Derivado de Resíduos (CDR)
Licitante Vencedor	Fortnort Desenvolvimento Ambiental e Urbano Ltda MPE Engenharia e Serviços S.A Sigla Sinalização e Construções Ltda
Situação Atual	Em operação

Tabela 8 - Dados Porto Velho/RO

Porto Velho/RO	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Abril de 2024
Valor de Contrato	R\$ 2.164.302.703,80
Duração	20 anos
Escopo do Projeto	Coleta de Resíduos Transporte Tratamento de Resíduos Hospitalares Educação Ambiental Sustentabilidade Benefícios para Distritos e Comunidades Ribeirinhas Armazenamento e Transporte
Licitante Vencedor	Marquise Serviços Ambientais S.A
Situação Atual	Em operação

Tabela 9 - Dados Vargem Grande/MA

Vargem Grande/MA	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Janeiro de 2024
Valor de Contrato	R\$ 231.071.583,60
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Serviço de implantação e operação do Aterro Sanitário, incluindo a destinação final e monitoramento de resíduos sólidos no município
Licitante Vencedor	CRI - Coleta e Industrialização de Resíduos Ltda
Situação Atual	Em operação

Tabela 10 - Dados Itapecerica da Serra/SP

Itapecerica da Serra/SP	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Menor Preço
Status	Contrato assinado - Dezembro de 2023
Valor de Contrato	R\$ 1.108.814.633,47
Duração	20 anos
Escopo do Projeto	Limpeza urbana, coleta de resíduos, transporte, tratamento e destinação final. Educação ambiental Monitoramento e gestão
Licitante Vencedor	Urbsan Logística Ambiental S.A
Situação Atual	Em operação

Tabela 11 - Dados Pilar do Sul/SP

Pilar do Sul/SP	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Dezembro de 2023
Valor de Contrato	R\$ 119.253.000,00
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Serviços de limpeza urbana e manejo de resíduos sólidos no município
Licitante Vencedor	Corpus Saneamento e Obras Ltda
Situação Atual	Em operação

Tabela 12 - Dados Balsas/MA

Balsas/MA	
Modalidade Contratual	PPP
Tipo de Concorrência	Técnica e preço
Status	Contrato assinado - Julho de 2023
Valor de Contrato	R\$ 213.278.006,05
Duração	30 anos
Escopo do Projeto	Serviços de implantação e operação do Aterro Sanitário, incluindo a destinação final e monitoramento de resíduos sólidos urbanos
Licitante Vencedor	CRI - Coleta e Industrialização de Resíduos Ltda
Situação Atual	Em operação

2.2. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O benchmarking revelou que, dentre os últimos projetos de RSU licitados, dez (10) foram contratos de PPP e três (3) de concessão comum. Entre os contratos de PPP, seis (6) foram licitados com o critério de técnica e preço e quatro (4) foram licitados com o critério de menor preço. Já os mais recentes contratos de concessão comum seguiram o critério de menor preço.

Dos 13 (treze) contratos, oito (8) são semelhantes ao escopo do projeto do CORESAB, três (3) apenas de destino final e tratamento de RSU com aproveitamento energético, um (1) de limpeza urbana e manejo de RSU e um (1) de destino final e tratamento de RSU. Desses, apenas um (1) está suspenso devido a ação do Tribunal de Contas.

3. MARKET SOUNDING

Market sounding (sondagem de mercado) é uma ferramenta utilizada para facilitar o diálogo entre o setor público e o setor privado. Essa abordagem tem como objetivo principal coletar feedbacks e informações que ajudem a moldar o projeto, através das melhores práticas, de forma a aumentar suas chances de sucesso. Seu uso, costumeiramente, é realizado na fase de avaliação e preparação do projeto, pois já existem informações e requisitos técnicos, porém ainda existe uma flexibilidade para ajustes e melhorias. Em resumo, o market sounding é uma ferramenta estratégica que facilita a comunicação e a colaboração entre o setor público e privado, contribuindo para a eficácia e a viabilidade de projetos de grande escala.

Planejar alguns passos é de suma importância para a obtenção de um market sounding mais eficiente, podendo ser dividido nas seguintes etapas:

1. Definir os objetivos e os requisitos técnicos e financeiros a serem apresentados;
2. Estabelecer o momento ideal para realização dessa ferramenta;
3. Identificar quais participantes serão convidados;
4. Definir o modelo de apresentação e corpo de questionamentos;
5. Coletar e incorporar os feedbacks.

O modelo final adotado para representar este market sounding foi estabelecido através das melhores práticas no mercado e por diretrizes preestabelecidas que resultaram nas seguintes ações:

- Seleção de, no mínimo, dez empresas;
- Formulário contendo vários questionamentos para serem enviados previamente, sendo ideal já ter o formulário preenchido nas reuniões;
- Apresentação sucinta com poucos detalhes técnicos para estimular mais a troca de experiências;
- Reunião individual com cada empresa.

3.1. IDENTIFICAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Atualmente, o setor de manejo e tratamento de RSU apresenta um cenário sólido composto por grandes empresas, atuantes em todos os estados brasileiros.

É de suma importância identificar quais as empresas mais capacitadas e adequadas para atender todas as exigências e demandas deste projeto. Para tanto, foi realizado um estudo comparativo, atentando-se aos seguintes aspectos:

➤ **Experiências e áreas de atuação**

Identificação de quais áreas operacionais a empresa opera, ou seja, neste caso específico, quais suas experiências e capacidades operacionais com coleta, transporte, destinação e tratamento de resíduos sólidos urbanos. Destacam-se, também, as experiências em operações intermunicipais, atuais projetos, suas localidades e tipos de contratos utilizados nesses projetos.

➤ **Tecnologia e inovação**

Avaliação das melhores práticas realizadas e busca por novas tecnologias para o mercado.

➤ **Certificações**

Verificação do atendimento às conformidades exigidas nas normas, atentando-se também às certificações.

➤ **Capacidade financeira**

Análise dos indicadores financeiros (lucratividade, liquidez), fluxo de caixa operacional de seus projetos e sustentabilidade financeira das empresas.

O resultado desse estudo foi uma lista composta por 15 empresas, a qual se estendeu para 19 no decorrer do market sounding, com perfis e características que melhor poderiam agregar no compartilhamento de suas experiências e boas práticas. Seguem, abaixo, todas as empresas que foram contactadas.

1. Golden Ambiental Gestão de Resíduos Sólidos
2. Ambiental Limpeza Urbana e Saneamento
3. Soma Ambiental Aterro Sanitário
4. SUMA Brasil Serviços Urbanos e Meio Ambiente
5. Veolia Serviços Ambientais Brasil
6. Via Solo Saneamento e Resíduos Sólidos
7. Vital Engenharia Ambiental
8. Marquise Ambiental
9. Corpus Saneamento e Obras

10. Grupo Lara
11. Locar Gestão de Resíduos
12. Essencis MG Soluções Ambientais
13. Orbis Ambiental
14. Salto Soluções Ambientais
15. Sustentare Saneamento
16. MB Engenharia e Meio Ambiente
17. Grupo Orizon Valorização de Resíduos
18. Estre Ambiental
19. Terracom Construções

3.2. QUESTIONÁRIO TÉCNICO

Este tópico trará, brevemente, alguns questionamentos apresentados e abordados com as empresas, estando o formulário disponível, anexo a este relatório.

Os principais temas dialogados com empresas foram:

- Experiências das empresas – Detalhamento do escopo técnico de atuação da empresa, seus atuais projetos e planos futuros;
- Nível de conhecimento das ações da Caixa Econômica Federal, através do FEP/PPI no desenvolvimento de projetos de concessão/PPP;
- Conhecimento a respeito do projeto, ora em desenvolvimento, e do consórcio CORESAB;
- Modalidade tarifária e proxy – Quais as experiências vividas nos diversos modelos de cobrança existentes, seja cobrança direta, cofaturamento ou contraprestações;
- Inadimplência – Quais os maiores desafios e riscos envolvendo o existente índice de inadimplência nos atuais projetos de RSU;
- Escopo de serviços – A abrangência e as particularidades do projeto vistas aos olhos das empresas;
- Cooperativas e catadores – Quais os maiores desafios envolvendo os catadores e cooperativas existentes nos seus projetos e quais as melhores práticas utilizadas pelas empresas para a participação/inclusão desses nos projetos;
- Riscos e atratividades;
- Pontos críticos;

- Receitas acessórias – Quais as melhores tecnologias praticadas no mercado para a obtenção de receitas acessórias e qual a melhor forma de compartilhamento dessas receitas.

3.3. REUNIÕES E SEUS RESULTADOS

As reuniões desse market sounding foram realizadas individualmente com as empresas e contaram com a participação de todas as frentes da consultoria (técnica, econômico-financeira e jurídica), gestores da CAIXA e representantes do FEP/PPI e possuíam, como roteiro, uma apresentação com breve resumo do CORESAB, alguns dados primários da geração de resíduos e população da região, um macrocronograma do projeto e, por fim, os assuntos a serem abordados.

A adesão das empresas contatadas foi um fator crítico, pois, mesmo com todos os esforços realizados, não foram obtidos os retornos esperados para participação das empresas selecionadas nas reuniões. Inicialmente, somente quatro empresas retornaram positivamente aos contatos realizados e, por causa dessa baixa adesão, foi acordada a prorrogação da agenda de reuniões e a inclusão de quatro novas empresas na lista original. Esse último esforço resultou no acréscimo de mais uma participante. Com isso, o market sounding deste projeto contou com a participação total de cinco empresas.

As reuniões foram extremamente proveitosas, com diálogos abertos entre todos os participantes, o que culminou em uma excelente troca de experiências. A criação de um ambiente leve pelas pessoas que conduziram a apresentação foi fator-chave para ter essa abertura e confiança com as empresas.

Além da reunião e apresentação, foi enviado às empresas um formulário com perguntas sobre os principais temas propostos. Atente-se ao fato que somente uma empresa retornou o formulário preenchido, porém o resultado não foi impactado, pois podem-se extrair todas as informações necessárias através das reuniões realizadas.

Dentre os assuntos discutidos, destacam-se os seguintes temas:

- 80% das empresas executam serviços cujo escopo é semelhante ao do projeto CORESAB;
- 80% das empresas têm interesse no porte e no escopo do projeto CORESAB;
- Todas as empresas já possuíam conhecimento prévio sobre a ação da CAIXA no desenvolvimento de projetos de concessão e PPP para atender ao desenvolvimento de infraestruturas no Brasil;

Todas as empresas já possuíam conhecimento prévio do consórcio CORESAB;

- A maioria das empresas tem interesse em atuar no estado de Minas Gerais e 50% já têm ativos no estado;
- Apenas uma (1) empresa já tem ativo na região do CORESAB;
- Quanto ao faturamento direto x cofaturamento: apenas uma empresa se mostrou a favor do faturamento direto, porém, para que isso pudesse ser viável, inicialmente o poder público precisaria assumir os riscos de inadimplência (nos cinco primeiros anos) e depois começaria uma transição desse risco para o setor privado. Nas demais empresas, essas observam que o cofaturamento é um fator determinante para redução dos altos índices de inadimplência nos contratos de RSU e citaram o proxy da água como uma possível solução;
- Todas as empresas são favoráveis a ter o aterro como propriedade da concessionária;
- Apenas uma (1) empresa se dedica exclusivamente ao destino final e tratamento de RSU, mas se mantém alerta para a necessidade de formar consócio para atender ao escopo mais amplo;
- Existe uma unanimidade entre as empresas consultadas de que serão necessários estudos mais aprofundados para se verificar a possibilidade de utilização de tecnologia para o aproveitamento de gases e de geração de energia por conta do porte do projeto do CORESAB;
- Com relação ao tipo de concorrência dos contratos, 80% das empresas são a favor da utilização de técnica e preço, pois, além de inibir a entrada de aventureiros, apresenta melhor garantia de qualidade à execução dos projetos. Outro fator que fortalece essa escolha é a redução as chances de acontecer reequilíbrios financeiros ou não cumprimento de contratos;
- Cooperativas e catadores: este foi um dos temas mais delicados discutidos nas reuniões e que apresenta grandes preocupações para o setor privado. Há um maior consenso de mudança de paradigma entre o assistencialismo e o profissionalismo dos catadores, pois essa mudança, além de gerar maiores retornos na coleta seletiva, também irá contribuir para uma remuneração mais justa em conformidade com a produção. Existe unanimidade que a entrega de sistema de triagem para cooperativas de catadores é um assunto muito sensível, pois o histórico dos projetos em operação mostra que as cooperativas não fazem manutenção adequada e os equipamentos, via de regra, se deterioram, inviabilizando seu uso com o tempo. É importante a ação do poder público no

estímulo e na fiscalização dos serviços de manutenção dos equipamentos cedidos às cooperativas. Ainda, muito importante é o treinamento dos catadores e cooperativas para a importância da manutenção e da associação entre cooperativas para que, em maior volume, consigam melhores resultados na comercialização. A localização dos galpões de triagem e responsabilidades operacionais sobre esses foi outro tema abordado e que, preferencialmente, deveriam ficar sob a gestão do setor público, porém, se não houver métricas de produção, poderão cair em ineficiência e desuso;

- Receitas acessórias foi outro tema que gerou diversas contribuições. Seguem abaixo as de maiores destaques:
 - Necessidade de contratos de vendas mais robustos e de longo prazo, que consigam garantir a venda dos produtos gerados independentemente da volatilidade do mercado ou das empresas compradoras;
 - A inclusão das receitas geradas no contrato da concessão/PPP, como forma de garantir a viabilidade do projeto, influencia diretamente nos reequilíbrios de contrato;
 - Para uma visão ao longo prazo, é necessária uma mudança cultural nas coletas seletivas e orgânicas no Brasil. Tais melhorias visam melhorar a eficiência das coletas e do tratamento, além de possibilitar viabilidade no investimento de biodigestores. Outra mudança seria incentivar o desenvolvimento industrial para alavancar a comercialização dos materiais recicláveis.
- O cenário político da região, principalmente por se tratar de um consórcio intermunicipal, é fator crítico na análise de riscos do projeto. Há uma grande preocupação de que as influências políticas interfiram na continuidade do projeto e, portanto, é necessária uma maior segurança jurídica nos contratos, desde garantir a permanência de todos os municípios no contrato à utilização de verificadores independentes e fundos garantidores. Destaque-se que 100% das empresas apresentaram essas preocupações.

4. FINANCIAMENTOS E APORTES

Existem meios de financiamento que o CORESAB e/ou concessionário podem procurar para reduzir o impacto do projeto na renda dos cidadãos dos municípios do consórcio. Esses fundos possuem apoio específico para projetos de RSU/Saneamento, com taxas de juros atrativas para ajudar na viabilidade econômica do projeto. A seguir, estão listados os principais:

4.1. FINISA (CAIXA):

FINISA é o Financiamento à Infraestrutura e ao Saneamento voltado ao Setor Público com processos de contratação e prestação de contas ágeis e simplificados. Por meio da linha de financiamento, é possível que o ente público pleiteie recursos para apoiar financeiramente diversas ações orçamentárias em curso, como investimentos em infraestrutura, mobilidade, equipamentos, iluminação, construção de escolas, creches, hospitais, entre outros.

- **Público-alvo:** Municípios, estados e Distrito Federal.
- **Tamanho do cheque, participação, taxas, prazos e garantias:** A definir, de acordo com análise técnica e de risco da CAIXA.

4.2. BNDES FINEM – SANEAMENTO

Financiamento para projetos de investimentos públicos ou privados que visem à universalização do acesso aos serviços de saneamento básico e à recuperação de áreas ambientalmente degradadas, incluindo gestão de resíduos sólidos.

- **Itens financiáveis:** estudos e projetos; obras civis; montagens e instalações; móveis e utensílios; treinamento; despesas pré-operacionais; máquinas e equipamentos nacionais novos credenciados no BNDES; e máquinas e equipamentos importados sem similar nacional.
- **Público-alvo:** Empresas sediadas no país; fundações, associações e cooperativas; e entidades e órgãos públicos.
- **Tamanho do cheque:** Mínimo de R\$ 20 milhões.
- **Taxas de juros:**

^ Taxa de juros

Apoio direto (solicitação feita diretamente ao BNDES)

Nas operações diretas, a **Taxa de juros** é composta pelo **Custo Financeiro** e pela **Remuneração do BNDES**. Entenda.

Empresas		
ITENS FINANCIADOS	Custo financeiro	Remuneração do BNDES
Água, esgoto e resíduos sólidos >	TLP	A partir de 1,3% ao ano (a.a.)

Unidades federativas e municípios		
ITENS FINANCIADOS	Custo financeiro	Remuneração do BNDES
Água, esgoto e resíduos sólidos >	TLP	A partir de 1,3% ao ano (a.a.)

Apoio indireto (solicitação feita por meio de instituição financeira credenciada pelo BNDES)

Nas operações indiretas, a **Taxa de juros** é composta pelo **Custo Financeiro**, pela **Taxa do BNDES** e pela **Taxa do Agente Financeiro**. Entenda.

ITENS FINANCIADOS	Custo financeiro	Taxa do BNDES	Taxa do agente financeiro
Água, esgoto e resíduos sólidos >	TLP	A partir de 1,25% ao ano (a.a.)	Negociada entre a instituição e o cliente

Figura 1 - Taxa de juros Finem - Saneamento

- **Participação:** Para estados e municípios, até 90% do valor total do projeto, limitada a 100% dos itens financiáveis. Para demais clientes, até 95% do valor total do projeto, limitada a 100% dos itens financiáveis.
- **Prazos:** O prazo máximo de financiamento é de 34 anos. Esse prazo compreende o prazo de carência e o prazo de amortização e é determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, do cliente e do grupo econômico. Durante o período de carência, que será de até seis meses após a entrada do projeto em operação comercial, os juros poderão ser capitalizados ou pagos pelo cliente.
- **Garantias:**
 - **Para apoio direto:** garantias reais (tais como hipoteca, penhor, propriedade fiduciária, recebíveis etc.) e/ou pessoais (tais como fiança ou aval), definidas na análise da operação.
 - **Para apoio indireto:** negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.

4.3. BNDES FINEM – DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DOS MUNICÍPIOS

Financiamento para projetos multissetoriais, sustentáveis e integrados alinhados ao planejamento municipal, incluindo projetos de saneamento ambiental (abastecimento de água, esgotamento sanitário, resíduos sólidos e drenagem urbana).

- **Itens financiáveis:** estudos e projetos; obras civis; montagens e instalações; móveis e utensílios; treinamento; despesas pré-operacionais; máquinas e equipamentos nacionais novos credenciados no BNDES; e máquinas e equipamentos importados sem similar nacional.
- **Público-alvo:** Empresas sediadas no país; fundações e entidades e órgãos públicos.
- **Tamanho do cheque:** Mínimo de R\$ 20 milhões ou R\$ 40 milhões para empresas privadas (concessão, permissão ou autorização administrativa ou mediante delegação legal).
- **Taxas de juros:**

^ Taxa de juros

Apoio direto (solicitação feita diretamente ao BNDES)

Nas operações diretas, a **Taxa de juros** é composta pelo **Custo Financeiro** e pela **Remuneração do BNDES**. Entenda.

Custo financeiro	Remuneração do BNDES
TLP	A partir de 1,3% ao ano

Apoio indireto (solicitação feita por meio de instituição financeira credenciada pelo BNDES)

Nas operações indiretas, a **Taxa de juros** é composta pelo **Custo Financeiro**, pela **Taxa do BNDES** e pela **Taxa do Agente Financeiro**. Entenda.

Custo financeiro	Taxa do BNDES	Taxa do agente financeiro
TLP	1,45% ao ano	Negociada entre a instituição e o cliente

► Entenda as parcelas da taxa de juros.

► Consulte também [outras tarifas cobradas nos contratos de financiamento do BNDES](#)

Figura 2 - Taxa de juros Finem - Desenvolvimento integrado dos municípios

- **Participação:** Até 90% do valor total do projeto, limitada a 100% dos itens financiáveis; ou até 80% para empresas privadas (concessão, permissão ou autorização administrativa ou mediante delegação legal).
- **Prazos:** O prazo total de financiamento será determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa e do grupo econômico.
- **Garantias:**
 - **Para apoio direto:** garantias reais (tais como hipoteca, penhor, propriedade fiduciária, recebíveis etc.) e/ou pessoais (tais como fiança ou aval), definidas na análise da operação.
 - **Para apoio indireto:** negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.

4.4. BB FINANCIAMENTO PÚBLICO

O BB Financiamento Setor Público é uma solução de crédito voltada aos estados, DF e municípios para apoiar as suas decisões de investimentos, previstos em seus instrumentos de planejamento. A solução de crédito permite a ampliação da capacidade de investimentos da administração pública, contribuindo para atender à crescente demanda da sociedade por melhorias na prestação dos serviços e maior eficiência na gestão pública.

- **Público-alvo:** Municípios, estados e Distrito Federal.
- **Tamanho do cheque:** definido caso a caso.
- **Participação:** até 100% do valor da proposta.
- **Taxas:** definidas caso a caso;
- **Prazos:** até 120 meses, com carência de até 12 meses.
- **Garantias:** garantia da União ou outra garantia conforme estruturação da operação.

4.5. FINEP SUSTENTABILIDADE

O Finep Sustentabilidade é uma solução de crédito que tem por objetivo apoiar o desenvolvimento e a adoção de tecnologias para a redução do consumo de recursos naturais. O Finep Sustentabilidade é realizado através de financiamento reembolsável, operado diretamente junto à Finep, utilizando recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT).

São passíveis de apoio Planos Estratégicos de Inovação (PEIs) de desenvolvimento e/ou a adoção de tecnologias para a redução no consumo de recursos, incluindo aproveitamento de resíduos sob o conceito de economia circular e que diminuam o uso de recursos naturais.

- **Itens financiáveis:** São apoiadas despesas em P&D interno; aquisição externa de P&D; aquisição de outros conhecimentos externos; aquisição de software; treinamento; introdução das inovações tecnológicas no mercado; aquisição de máquinas e equipamentos; produção pioneira e outras preparações para a produção e distribuição e fusão e aquisição.
- **Público-alvo:** empresas do setor privado.
- **Tamanho do cheque, participação, taxas e prazos:**

Apoio Direto à Inovação

LINHA DE AÇÃO	TAXA NOMINAL ¹	PRAZO DE CARÊNCIA ²	PRAZO TOTAL	PARTICIPAÇÃO DA FINEP
Inovação Pioneira	TR + 2,8% a.a.	Até 48 meses	Até 192 meses	Até 95%
Inovação para Competitividade	TR + 3,3% a.a.		Até 144 meses	Até 90%
Inovação para Desempenho	TR + 3,8% a.a.		Até 120 meses	Até 80%
Difusão Tecnológica para Inovação	TR + 4,3% a.a.			Até 80%

1. A taxa pode ser maior em até 0,7 ponto percentual conforme risco da operação.

2. O prazo de carência será equivalente ao prazo de execução acrescido de 6 meses, limitado à carência máxima prevista na linha de ação.

Ações de Fomento* Finep Conecta, Finep Educação Finep IoT, Finep Sustentabilidade

AÇÃO DE FOMENTO	BÔNUS*	PRAZO DE CARÊNCIA	PRAZO TOTAL	PARTICIPAÇÃO DA FINEP
Finep Conecta	Redução de 0,5p.p. na taxa de juros da linha de ação em que o projeto foi aprovado	Idêntico ao da linha de ação em que o projeto foi aprovado	Idêntico ao da linha de ação em que o projeto foi aprovado	Idêntico ao da linha de ação em que o projeto foi aprovado
Finep Educação				
Finep IoT				
Finep Sustentabilidade				

Figura 3 - Condições financeiras Finep Sustentabilidade

4.6. OUTRAS FONTES

Existem, ainda, outras possibilidades para a obtenção de recursos para aporte no Projeto CORESAB, porém ainda estão em fase de avaliação pelo Governo Federal, Governo Estadual, municípios e a CAIXA.

- Fundo Ambiental para incentivo de universalização de saneamento;
- Recursos provenientes de emendas no orçamento geral da União;
- Fundo de Recuperação do Rio São Francisco;
- Fundo de Recuperação dos municípios do Vale do Rio Doce – Vale S.A.

5. CONCLUSÕES

Em conclusão, este relatório de análise de atratividade apresenta uma visão abrangente dos desafios e oportunidades para a implantação de um sistema de manejo de resíduos sólidos urbanos (RSU) no âmbito do Consórcio Regional de Saneamento Básico Central de Minas (CORESAB). O estudo comparativo com outras iniciativas de concessão e PPPs em diferentes regiões do país evidencia que o projeto do CORESAB possui grande potencial para atender às necessidades dos municípios e proporcionar um serviço eficiente e sustentável, mas também aponta para a necessidade de ações estratégicas para mitigar riscos e garantir a viabilidade econômica da iniciativa.

O benchmarking realizado, com a participação de empresas renomadas no mercado, revelou importantes insights sobre as melhores práticas e os principais desafios a serem enfrentados na gestão de RSU. As informações coletadas durante o market sounding demonstram a receptividade do mercado a um projeto de grande porte como o proposto para o CORESAB, porém também alertam para a necessidade de um plano de ação robusto para minimizar os riscos de inadimplência, garantir a participação e profissionalização de catadores e cooperativas e regulamentar as receitas acessórias sem incluí-las como condição para a viabilidade do projeto.

As diversas alternativas de financiamento apresentadas, como FINISA, BNDES FINEM e BB Financiamento Público, demonstram que o projeto conta com acesso a recursos importantes para sua implementação e viabilização. É fundamental que o CORESAB, em conjunto com a concessionária, estude e avalie cuidadosamente as opções de financiamento mais adequadas, considerando as características de cada município e as necessidades específicas do projeto.

A partir das informações e conclusões deste relatório, o Consórcio Cidade Limpa poderá construir um plano de ação estratégico, definindo os próximos passos para a elaboração de um projeto que contribua para a construção de um sistema de manejo de RSU eficiente e sustentável, que atenda às necessidades dos municípios do consórcio e promova o bem-estar da população local.

ANEXO 1: MATRIZ DE CORRESPONDÊNCIA

MATRIZ DE CORRESPONDÊNCIA		
Item do TR	Descrição	Item do Relatório
1.10.4	Bloco 1.4.2 – Análise de Atratividade	-
1.10.4.1	A análise de atratividade tem o objetivo de qualificar o interesse junto a potenciais investidores em relação à Concessão.	Cap 1.1 Apresentação e Cap 1.2 Objetivo do produto - pag 10
1.10.4.2	O produto final deste bloco será o relatório de Análise de Atratividade (MARKET SOUNDING) devendo incluir, no mínimo, os pontos a seguir listados, sem se restringir a:	-
1.10.4.2.1	Estudo de BENCHMARKING referente ao interesse e participação do mercado bem como resultados das últimas concessões e PPP de Resíduos Sólidos licitados no Brasil nos últimos 2 anos.	Cap 2.0 Benchmarking - pag 11
1.10.4.2.2	Identificação de potenciais investidores, realização de reuniões individuais para apresentar o PROJETO e capturar opiniões e interesses do mercado, bem como a elaboração do resumo dos principais pontos discutidos e insights capturados nas reuniões com os potenciais investidores.	Cap 3.0 Market sounding - pag 17
1.10.4.2.3	Indicar à CONTRATANTE formas de viabilizar a captação de recursos adicionais como financiamento, por exemplo, para eventuais aportes previstos no contrato.	Cap 4.0 Financiamentos e aportes - pag 23
1.10.4.2.4	Assessoramento à CONTRATANTE na verificação da possibilidade de realizar aportes ou obter financiamento para eventuais aportes previstos no contrato.	Cap 4.0 Financiamentos e aportes - pag 23

ANEXO 2: QUESTIONÁRIO MARKET SOUNDING - PROJETO DE CONCESSÃO DE RSU CORESAB

Objetivo: Coletar insights das empresas de RSU para a modelagem do projeto de concessão do Consórcio Regional de Saneamento Básico Central de Minas (CORESAB).

Introdução: Na figura abaixo, estão apresentados os municípios que fazem parte desse consórcio, bem como sua população e geração de RSU, de modo a apoiar o preenchimento deste questionário

Município	População IBGE 2022	RSU (t/ano)
Augusto de Lima	4.538	793
Baldim	7.492	1.098
Buenópolis	9.150	2.212
Caetanópolis	11.435	2.304
Cordisburgo	7.547	900
Corinto	23.532	4.772
Curvelo	80.665	17.866
Diamantina	47.702	10.585
Felixlândia	13.978	4.875
Inimutaba	7.371	1.583
Jequitibá	5.883	894
Monjolos	2.169	232
Morro da Garça	2.411	259
Paraopeba	24.107	7.029
Presidente Juscelino	3.465	935
Santana de Pirapama	7.030	515
Santo Hipólito	2.717	167
Três Marias	28.895	6.605
TOTAL	290.087	63.624



1. Experiência e Dimensionamento:

1.1: Sua empresa tem experiência em quais modalidades de contratação de serviços de manejo de RSU, incluindo concessões e PPPs?

- A) Coleta, Transbordo, Transporte, Tratamento e Disposição Final
- B) Transbordo, Transporte, Tratamento e Disposição Final
- C) Tratamento e Disposição Final
- D) Outros – Descrever

1.2: Sua empresa atua com operação de transporte intermunicipais?

1.3: Existe um dimensionamento mínimo de projeto que sua empresa estabelece para participar de uma licitação de concessão de serviços de manejo de RSU?

2. Conhecimento e participação regional:

2.1: Você tem conhecimento dos projetos que estão sendo estruturados pelo FEP – CAIXA, em especial o do CORESAB?

(A) Sim

(B) Não

2.2: Sua empresa tem ativos e/ou contratos de serviços de resíduos em Minas Gerais?

(A) Sim

(B) Não

(C) Em implantação

2.3: Sua empresa tem ativos e/ou contratos de serviços de resíduos na região do CORESAB?

(A) Sim

(B) Não

(C) Em implantação

3. Modo de Faturamento - Direto x Cofaturamento:

3.1: Quais são os custos e benefícios de cada modelo de faturamento?

3.2: Sua empresa trabalha com qual modelo de faturamento? Quais as vantagens e desvantagens deste modelo?

3.3: Cite os exemplos de projetos de RSU que vocês operam por cada modelo de faturamento:

3.4: Qual modelo de faturamento a sua empresa considera mais adequado para o projeto CORESAB? Por quê?

4. Inadimplência:

4.1: Sua empresa possui experiência com gestão de inadimplência em projetos de RSU? Quais resultados obtidos?

4.2: Que mecanismos de garantia você considera adequados para mitigar o risco de inadimplência no projeto?

4.3: Qual a sua percepção sobre a probabilidade de inadimplência com a tarifa de RSU nos municípios do CORESAB?

4.4: Quais fatores podem influenciar a inadimplência no projeto CORESAB?

4.5: Quais medidas a sua empresa adotaria para reduzir a inadimplência?

5. Modelo de Concessão e Cobrança no Projeto:

5.1: Com base nos dados de investimento e despesas com RSU dos municípios do CORESAB, qual o modelo de concessão que você considera mais adequado?

- (A) Comum (Tarifa)
- (B) Administrativa (Contraprestação)

5.2: Considerando a alta inadimplência com o IPTU nos municípios e a necessidade de ampliar a base de cobrança para incluir a população rural, qual o melhor veículo de cobrança da Tarifa de Resíduos junto ao usuário?

- (A) Cobrança Direta
- (B) Cofaturamento na conta de água ou energia

6. Proxy

6.1: Qual a sua opinião sobre o uso do consumo de água como proxy?

6.2: Que outras proxies que poderiam ser utilizadas?

6.3: Qual a melhor proxy para o projeto CORESAB, considerando as características da região e dos municípios?

7. Escopo de Serviços:

7.1: Com base na necessidade de aprimorar os serviços de RSU na região, qual escopo de serviços aumentaria o seu interesse em participar da licitação?

- (A) Tratamento e Disposição Final
- (B) Transbordo, Transporte, Tratamento e Disposição final
- (C) Coleta, Transbordo, Transporte, Tratamento e Disposição Final

7.2: Caso sua empresa não possua interesse no sistema completo de RSU (Coleta, Transbordo, Transporte, Tratamento e Disposição Final), sua empresa possui parceiros ou operações conjuntas que agregariam o serviço que não é do seu interesse?

7.3: Levando em consideração a necessidade de investimentos em aterros adequados na região, a disposição final de rejeitos pode ser terceirizada a critério da Concessionária?

- (A) Sim
- (B) Não, deve ser implantando um novo aterro na região
- (C) Outro

7.4: Tendo em vista a necessidade de investimentos em infraestrutura de RSU na região, qual a sua percepção sobre a necessidade de identificação e aquisição de áreas para disposição final de rejeitos e/ou Usina de triagem por parte da concessionária?

8. Tecnologia e Cooperativas:

8.1: Para o volume estimado de resíduos do consórcio (63.624t/ano), quais tecnologias de tratamento você considera viáveis? (Pode ser assinalada mais de uma alternativa)

- (A) Central de Triagem Mecanizada
- (B) Compostagem
- (C) CDR
- (D) Gaseificação
- (E) URE
- (F) Cite outra....

8.2: Considerando a presença de cooperativas de catadores na região, qual a sua visão para a participação delas no processo?

8.3: Quais ações você considera importantes para o desenvolvimento das cooperativas?

9. Riscos e Atratividade:

9.1: Levando em consideração a heterogeneidade da situação fiscal dos municípios e a necessidade de garantir a viabilidade financeira do projeto, qual a sua percepção em relação ao risco de inadimplência dos usuários?

- (A) Risco Alto
- (B) Risco Médio
- (C) Risco Baixo

9.2: Considerando a necessidade de atingir indicadores de desempenho específicos para o cálculo da tarifa, qual o nível de atratividade em participar da licitação?

- (A) Risco Alto
- (B) Risco Médio
- (C) Risco Baixo

10. Pontos Críticos e Modelagem:

10.1: Quais os possíveis pontos críticos do projeto, levando em consideração as informações apresentadas e a realidade da região?

10.2: Quais sugestões você tem para a modelagem do projeto, incluindo aspectos como a estrutura da tarifa, os indicadores de desempenho, o papel das cooperativas, e a gestão dos riscos?

11. Serviços Adicionais e Receitas Acessórias:

11.1: Quais serviços, além dos serviços básicos de RSU, poderiam ser explorados pela concessionária para gerar receitas acessórias, levando em conta as demandas da região e as melhores práticas do setor? (prestação de serviços para grandes geradores, venda de recicláveis, venda de composto orgânico, aproveitamento energético de resíduos ...)

11.2: Quais dos serviços listados acima você considera que deveriam estar previamente autorizados no Contrato de Concessão para serem explorados como receitas acessórias?

11.3: Sua empresa possui alguma especialidade entre os serviços escolhidos? Cite exemplos de operação e % da geração sobre receita bruta.

11.4: Qual o intervalo percentual mais adequado para o compartilhamento de receitas acessórias entre a concessionária e o CORESAB? (considerar percentual sobre a receita bruta)

12. Prazos e Contratos:

12.1: Qual o prazo necessário (em dias) para a constituição da SPE para a apresentação dos serviços e para o início da operação?

12.2: Quais são os principais riscos que sua empresa observa em um contrato de PPP ou Concessão Comum na prestação de serviços de manejo de RSU, especialmente no âmbito de consórcios públicos?

13. Interesse no Projeto:

13.1: Considerando os desafios e oportunidades apresentados, qual o interesse da sua empresa em participar do processo de concessão dos serviços de manejo de RSU do CORESAB?

- (A) Baixo
- (B) Médio
- (C) Alto
- (D) Muito Alto

Ilo Fonseca Leite
CPF: 127.123.454-87
Consultoria Cidade Limpa – Responsável Econômico-Financeiro