

# Como Superar o Desafio do Financiamento dos Projetos de Infraestrutura?

Thomaz Assumpção





A **Urban Systems** é uma empresa de Inteligência de Mercado e Soluções há **17 anos no mercado**.

Realizou mais de **700 projetos dos setores**: imobiliário residencial, imobiliário de escritórios e lajes, hotelaria, educação, saúde, varejo, logística e mobilidade em aproximadamente **500 cidades brasileiras**.

# ESTUDOS DE CIDADES DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Melhores Cidades para  
Viver na Aposentadoria



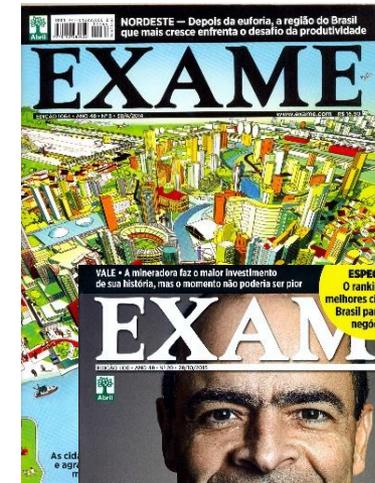
Melhores Aeroportos Regionais: Desenvolvimento Econômico



Ranking Connected Smart Cities



Melhores Cidades para Fazer Negócios



# SEGMENTOS DE PPP



# INTERESSE COMUM

**PÚBLICO**

+

**PRIVADO**

Demandas

Projetos

Objetivos

Tecnologia

Governança

Investimento

# MODALIDADES DE PPP

## PPP PATROCINADA

Contrato de concessão em que o **parceiro privado planeja, executa e opera uma atividade de caráter público**, precedida, ou não, de obra pública, em que **parte da remuneração do serviço entregue a população, será paga pelo parceiro público**, na forma de contraprestação adicional, em espécie.

O usuário pagará o restante dos custos do investimento, por intermédio de uma tarifa decorrente do uso do equipamento público.

Exemplo: Concessão de uma Linha de Metrô, estacionamento subterrâneo, etc.

## PPP ADMINISTRATIVA

Contrato de Concessão em que a **Administração Pública é a usuária direta ou indireta do serviço público concedido**, ainda que envolva o projeto, a execução, a instalação e a operacionalização da obra, ou serviço.

O **parceiro privado será remunerado unicamente pelos recursos públicos orçamentários**, após a entrega do contratado.

Exemplo: concessão para remoção de lixo, construção de um Centro Administrativo, presídios, etc.

# PROBLEMAS ATUAIS PARA AS PPP'S

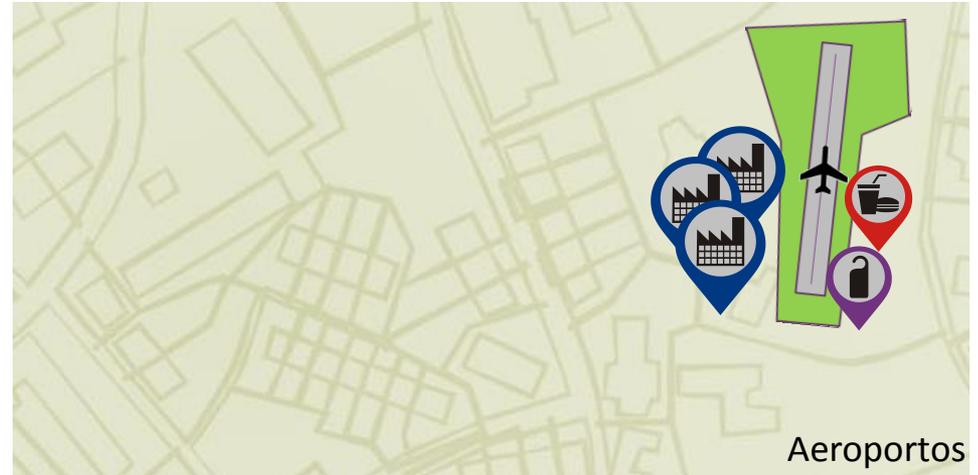
- ▶ Queda do Brasil nos Ratings de Investimento.
- ▶ Grandes empresas de infraestrutura e construção sob investigações.
- ▶ Menor disponibilidade de crédito.
- ▶ Instabilidade política.
- ▶ Instabilidade cambial.
- ▶ Instabilidade econômica.

# RECEITAS ACESSÓRIAS

## CONCEITO

As receitas acessórias são **oportunidades de negócios** geradas pela **existência de demanda oriunda de uma atividade principal**, como por exemplo os serviços de transporte por terminais ou estações.

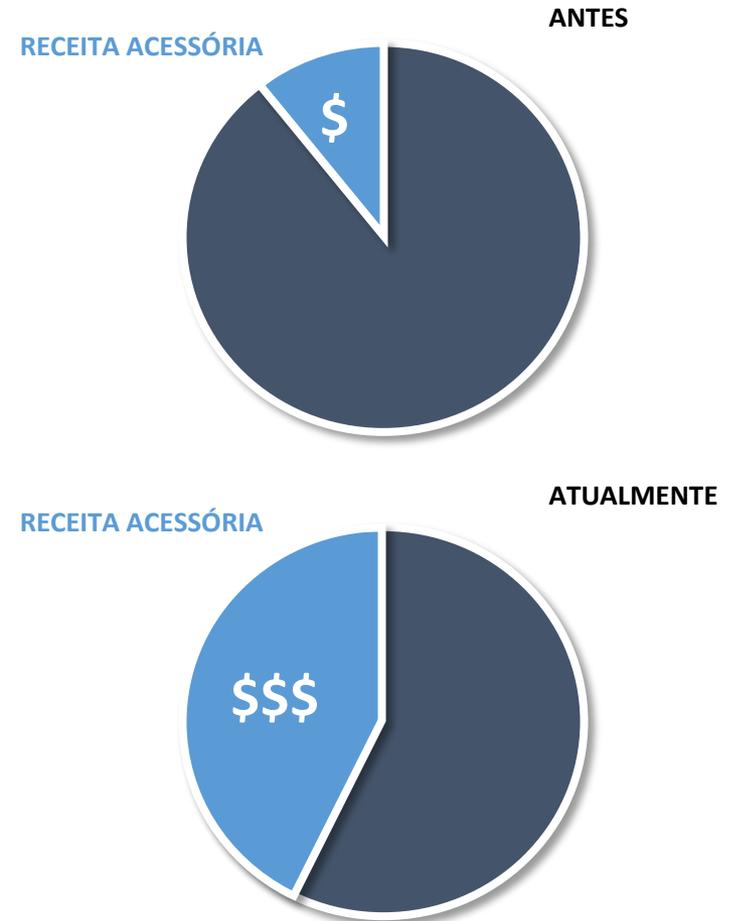
Aeroportos, Terminais Urbanos e Estações de Trem e Metrô são atividades que por concentrarem pessoas em determinados pontos de entrada e saída, **geram a demanda para a criação de atividades comerciais e de serviços complementares** a atividade principal.



# RECEITAS ACESSÓRIAS OPORTUNIDADES

Atualmente, com as **constantes alterações nos modelos de concessões** por parte principalmente do Governo Federal, as **receitas acessórias se tornaram cada vez mais importante** na receita total do negócio, sendo o seu dimensionamento **decisório para a definição de investimentos por parte da iniciativa privada**.

Dessa forma, mesmo em projetos não pontuais e sem estações, como as rodovias, o dimensionamento dessas receitas se tornam imprescindíveis para o **sucesso comercial e sustentabilidade dos projetos**.



# RECEITAS ACESSÓRIAS

## SEGMENTOS ANALISADOS

### Tipologias imobiliárias:

- ❖ Hotel: Executivo **TURISMO**
- ❖ Hotel: Lazer

- ❖ Centro de Eventos **EVENTOS**

- ❖ Comercial: Supermercado **VAREJO**
- ❖ Comercial: Strip Mall
- ❖ Comercial: Power Center
- ❖ Comercial: Shopping Center
- ❖ Comercial: Shopping Outlet

- ❖ Empresarial: Salas de Escritórios **ESCRITÓRIOS**
- ❖ Empresarial: Consultórios
- ❖ Empresarial: Lajes Corporativas

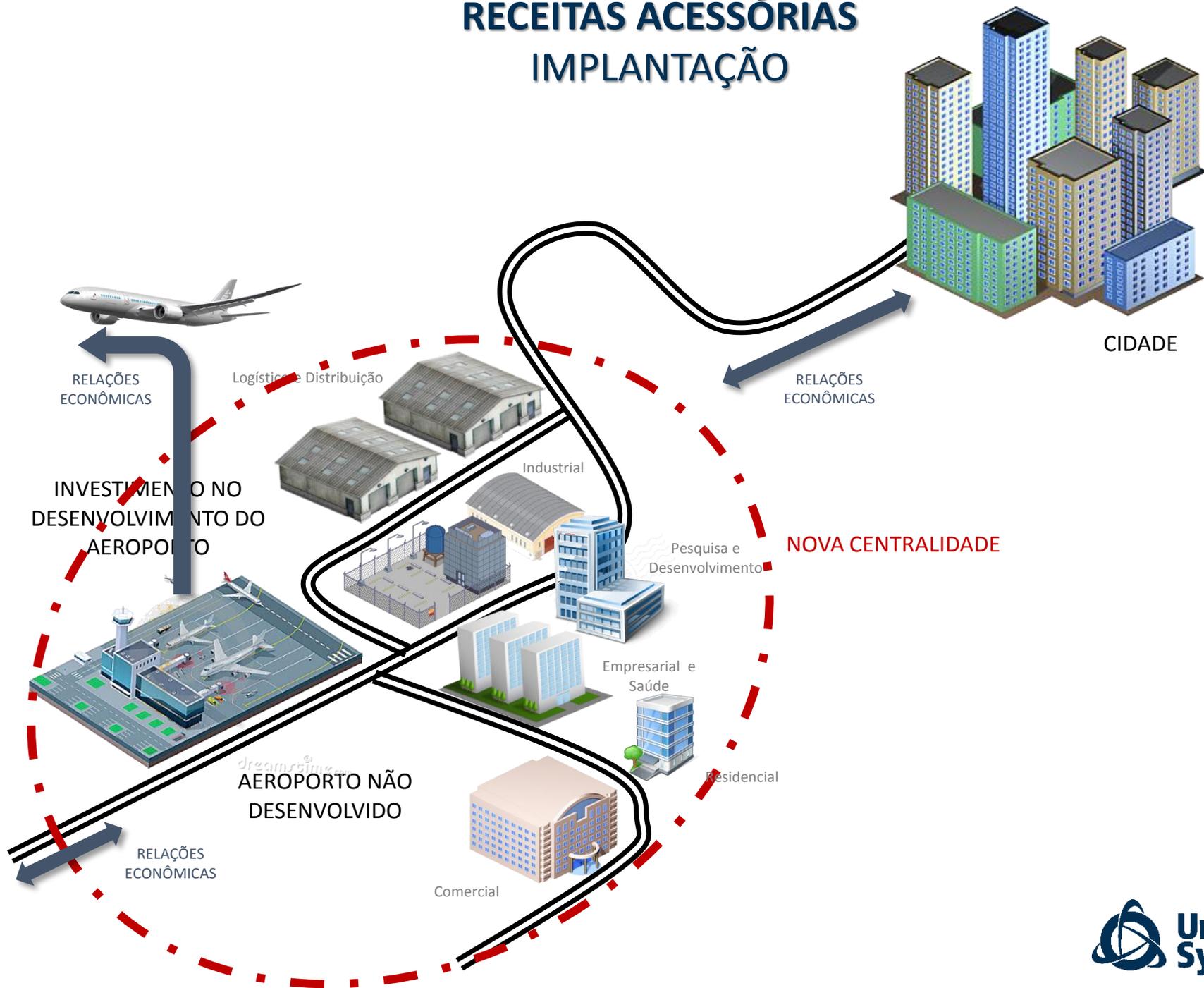
- ❖ Saúde: Hospitais **SAÚDE**
- ❖ Saúde: Day Hospital
- ❖ Residencial 3ª Idade

- ❖ Educação: Ensino Superior
- ❖ Educação: Ensino Complementar
- ❖ Educação: Ensino Básico
- ❖ Residencial: Estudantil **EDUCAÇÃO**

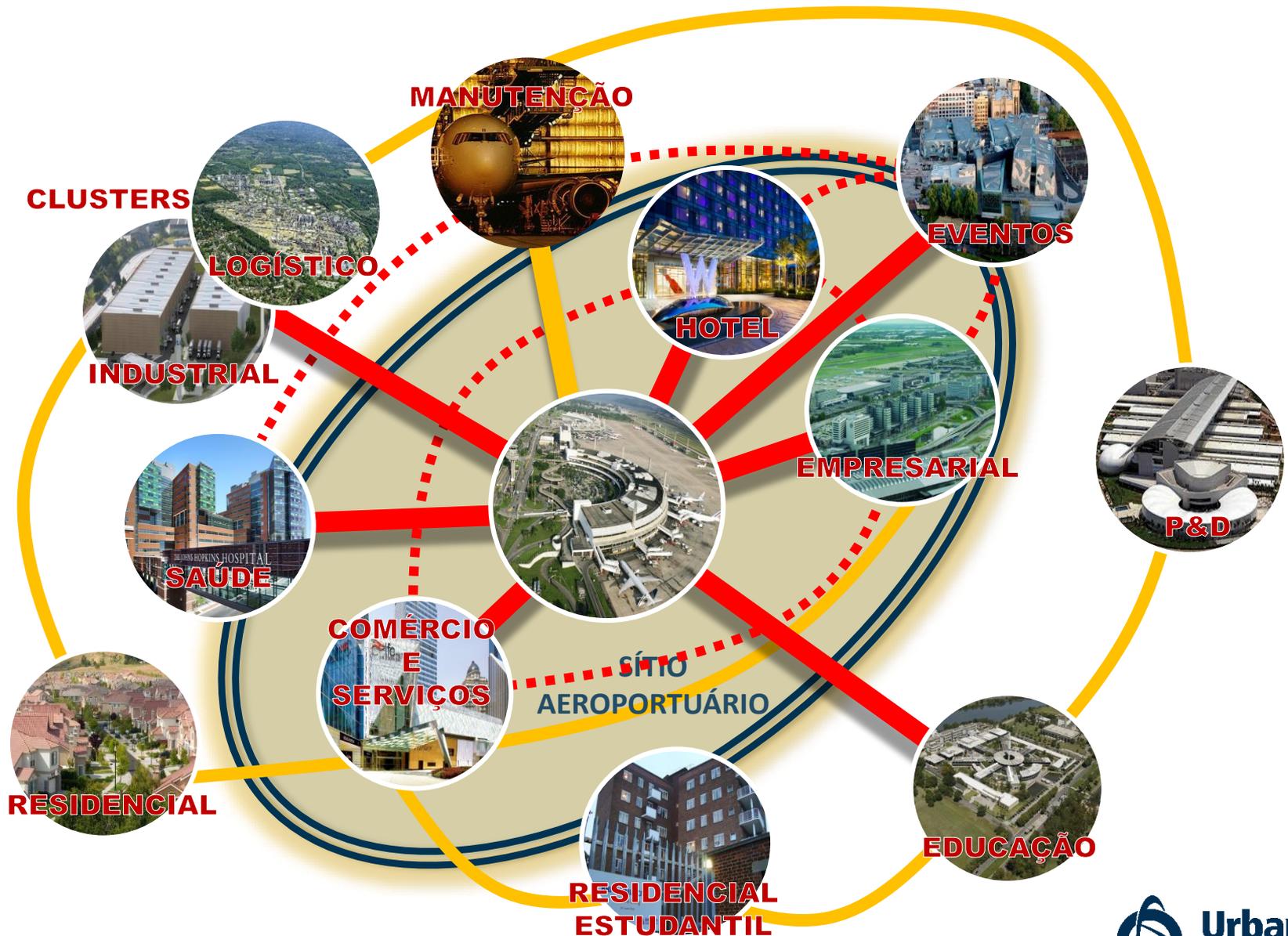
- ❖ Condomínio Logístico: Galpões
- ❖ Condomínio Industrial: Lotes
- ❖ Self Storage
- ❖ Hangar **CARGA E PRODUÇÃO**

- ❖ Residencial: Alto Padrão **IMOBILIÁRIO - RENDA**
- ❖ Residencial: Médio Padrão
- ❖ Residencial: Econômico

# RECEITAS ACESSÓRIAS IMPLANTAÇÃO



# RECEITAS ACESSÓRIAS OPORTUNIDADES



# PARA TER SUCESSO

## COMPARTILHAMENTO DE RISCOS E GANHOS

- ▶ O setor PÚBLICO não pode depositar todo o peso sobre o setor PRIVADO.
- ▶ Se o interesse é comum, é ideal que haja contrapartida de ambos os setores envolvidos.

## FINANCIAMENTO

- ▶ É necessário que haja **crédito disponível** para que sejam realizados os investimentos iniciais que irão **viabilizar o desenvolvimento do projeto** todo, uma vez que são projetos de longo prazo.

# PARA TER SUCESSO

## RECEITAS ACESSÓRIAS

- ▶ **Planejar investimentos e projeção de receitas** considerando as oportunidades de Receitas e **taxas internas de retorno compatíveis** com os **Riscos** do setor privado.
- ▶ Entender o **Negócio como um todo** e seus eixos estruturais de Planejamento , Estruturação, Viabilização e Operação
- ▶ **Visão de longo prazo**
- ▶ **Receitas Acessórias Sistêmicas** ao desenvolvimento do projeto.



**Urban  
Systems®**

Mais informações:

[contato@urbansystems.com.br](mailto:contato@urbansystems.com.br)

[www.urbansystems.com.br](http://www.urbansystems.com.br)