PREFEITURA DE ITÁPOLIS
Capital Nacional do Sorvete
Avenida Florêncio Terra, nº 399 | Centro
Caixa Postal 140 | CEP 14900-219 | Itápolis | SP
Contato (16) 3263.8000

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Concessão de Uso da Praça Armando Brunelli

Análise por Cenários e Sensibilidade

Município de Itápolis — Estado de São Paulo

1. Introdução e Objeto do Estudo

Este estudo avalia a viabilidade econômico-financeira da concessão de uso, a título oneroso, da área pública denominada “Praça Armando Brunelli”, no Município de Itápolis/SP, destinada à exploração turística e comercial de atividades gastronômicas (lanchonete, bar, restaurante, choperia, cafeteria e afins), em 15 (quinze) unidades comerciais, nos termos da Lei Municipal nº 4.383/2026.

A concessão obriga o concessionário a explorar comercialmente o espaço, gerir a cessão de uso das unidades comerciais a permissionários, e realizar a limpeza e a conservação da área concedida, mediante o pagamento de outorga ao Município.

Os resultados são apresentados por cenários operacionais e análise de sensibilidade, sem vincular a conclusão de viabilidade a uma única forma de organização da mão de obra. Cabe à Administração fixar o resultado a ser entregue (praça limpa, banheiro higienizado, conservação realizada), e não determinar como o concessionário organiza internamente sua operação.

2. Enquadramento Jurídico e Estrutura de Receitas

O núcleo do negócio é a concessão onerosa de uso de bem público para exploração econômica da praça e das vagas destinadas aos food trucks, e não a concessão de serviço público nos moldes da Lei Federal nº 8.987/1995. As obrigações de limpeza, conservação e custeio de água e energia das áreas comuns são encargos vinculados à exploração do bem, e não prestações remuneradas pela Administração.

A estrutura de receitas do negócio tem dois níveis, que não se confundem:

- Preço de cessão das vagas (receita do concessionário): valor mensal que o concessionário cobra de cada permissionário. Os valores do Laudo Técnico de Avaliação de Imóvel Urbano elaborado pela Comissão de Avaliação de Bens Imóveis (Portaria nº 7.740/2026) — R$ 400,00 (Tipo A), R$ 600,00 (Tipo B) e R$ 250,00 (Tipo C) — são o preço de referência dessa cessão. Por decisão da Administração, funcionam como teto por vaga, reajustado anualmente pelo IPCA/IBGE, o que protege os comerciantes e torna a receita previsível.
- Outorga (receita do Município): valor pago pelo concessionário ao Município pelo direito de explorar a praça, objeto da disputa por maior oferta.

Como os valores do Laudo são tetos, o modelo adota a hipótese de cobrança no teto, isto é, a receita máxima permitida. Se o concessionário praticar preços inferiores, a receita e a capacidade de pagamento de outorga diminuem na mesma proporção.

3. Metodologia — Cenários e Análise de Sensibilidade

O estudo testa quatro cenários operacionais para a limpeza da área concedida. O objetivo não é declarar qual cenário o concessionário deve adotar, mas demonstrar a faixa de

soluções empresariais capazes de tornar a concessão sustentável, cabendo a cada licitante escolher e otimizar sua estrutura.

3.1. Regime de limpeza modelado

Por decisão da Administração, o regime de limpeza dos banheiros públicos adotado como premissa é: limpeza completa antes da abertura e depois do fechamento, com reposição de insumos e ronda durante o funcionamento (17h às 02h, horário previsto para a operação). Esse regime garante banheiros limpos antes do início do funcionamento e mantidos em condições adequadas durante todo o período, sem exigir posto de limpeza permanente no horário noturno.

Como os banheiros permanecem fechados fora do horário de funcionamento, a limpeza pós-fechamento pode ser executada no turno diurno seguinte, antes da reabertura, sem necessidade de trabalho noturno e, portanto, sem adicional noturno. A reposição de insumos e a ronda durante o funcionamento são atribuídas, em todos os cenários, à gestão da praça exercida pelo próprio concessionário, que já está presente no local durante a operação. Por isso, nenhum dos cenários inclui custo de mão de obra no período noturno.

3.2. Cenários

- Cenário Conservador (A): empregado CLT contratado diretamente, jornada integral (44 horas semanais, segunda a sábado, diurno), com valores do Caderno Técnico de Prestação de Serviços de Limpeza, Asseio e Conservação Predial (Vol. 3) do Governo do Estado de São Paulo (CADTERC), acrescido de diarista para a folga de domingo.
- Cenário CLT Meio Período (B): empregado CLT em meio período (24 horas semanais, 4 horas diárias, segunda a sábado), com valores do mesmo Caderno Técnico, acrescido de diarista para a folga de domingo.
- Cenário Otimizado (C): execução direta da limpeza pelo titular, sócio ou representante legal do concessionário, sem empregado, hipótese que o estudo recomenda seja admitida nos documentos da licitação. O tratamento do trabalho do titular é detalhado na seção 8.
- Cenário Terceirizado (D): empresa terceirizada especializada, com preço mensal fechado (mão de obra, encargos, insalubridade e materiais), com base em proposta comercial de mercado (RENOVE Serviços Terceirizados LTDA), com 2 auxiliares de limpeza em regime de rodízio (5x2 + fim de semana), no turno diurno (07h às 16h).

Os quatro cenários compartilham as mesmas premissas de receita, ocupação, jardinagem, água e energia das áreas comuns, contabilidade, cronograma de início e investimento inicial, variando apenas o custo de mão de obra da limpeza.

4. Premissas Gerais (Comuns aos Quatro Cenários)

Premissa	Valor	Fonte / fundamento
Unidades comerciais	15	Lei Municipal nº 4.383/2026 e Laudo Técnico (Portaria nº 7.740/2026)
Prazo da concessão	10 anos, sem prorrogação	Lei Municipal nº 4.383/2026, art. 3º, §1º; art. 110, I, da Lei nº 14.133/2021 (seção 9)
Preço de cessão das vagas	Teto por vaga: A R$ 400 / B R$ 600 / C R$ 250	Laudo Técnico (Portaria nº 7.740/2026); modelo assume cobrança no teto
Receita a 100% de ocupação	R$ 5.700,00/mês	6×400 + 3×600 + 6×250
Reajuste anual (teto de cessão, custos e outorga)	IPCA/IBGE (4,44% a.a.)	Acumulado 12 meses, ref. jul/2026 (divulgado 11/08/2026)
Ocupação — anos 1 / 2 / 3+	40% / 70% / 95%	Curva de ramp-up estimada
Início da receita de cessão	Mês 4 (9 meses no ano 1)	Prazo estimado de 60 dias para o chamamento dos permissionários + folga de implantação
Início da cobrança da outorga	90 dias após a assinatura (9 meses no ano 1)	Decisão da Administração
Custos operacionais no ano 1	12 meses	Encargos de limpeza e conservação correm desde a assinatura (premissa conservadora)
TMA (taxa de desconto)	18% a.a.	Selic 13,75% a.a. (Copom, 16/09/2026) + prêmio de risco de concessão de pequeno porte (4,25 p.p.)
Tributos sobre receita bruta	8%	Estimativa — Simples Nacional
Outras receitas	5% da receita de cessão	Eventos, patrocínio, comunicação — estimativa conservadora
Jardinagem (grama + podas)	R$ 710,05/mês	Média de cotações reais (Higor, Pinheiro, Maicon) e Tabela DER-SP 30.01.10 (grama)
Água e energia das áreas comuns	R$ 482,38/mês	Média de consumo set/2025–set/2026 (energia R$ 446,58 + água R$ 35,80); encargo do concessionário
Contabilidade	R$ 500,00/mês	Valor definido pela Administração; encargo do concessionário
CAPEX (medidores de energia)	R$ 4.540,05	15 medidores bifásicos, média de 3 orçamentos; saídas de energia das vagas já existentes
Garantia contratual	Dispensada	Dispensa motivada (seção 10)

4.1. Custos não incluídos no modelo

Por decisão da Administração, os itens abaixo não integram o custo operacional modelado:

- Sistema de som: não é custo obrigatório do negócio. O som ambiente ou as apresentações musicais que venham a ser promovidos na praça são iniciativa facultativa do concessionário, associada à geração de outras receitas (eventos e patrocínios).
- Manutenção corretiva: a estrutura física da praça e suas instalações permanentes, a iluminação pública, a estrutura, instalações e acessibilidade do banheiro, o parquinho

e o monumento aeronáutico permanecem sob responsabilidade do Município; ao concessionário cabem a limpeza, a higienização, a conservação, a manutenção paisagística, a gestão cotidiana e a reparação dos danos causados por ele, seus empregados, permissionários ou eventos.

5. Custo de Mão de Obra por Cenário

Componente (R$/mês)	A — Conservador	B — CLT Meio Período	C — Otimizado	D — Terceirizado
Remuneração (salário + insalubridade)	2.485,80	1.750,84	—	—
Benefícios mensais e diários	1.181,87	718,90	—	—
Insumos (uniforme + EPI + material)	671,78	671,78	671,78	—
Encargos sociais e trabalhistas	1.708,02	1.203,04	—	—
Diarista de cobertura (domingo)	895,26	611,66	—	—
Total mão de obra + limpeza	6.942,73	4.956,22	671,78	12.421,46
Jardinagem (comum)	710,05	710,05	710,05	710,05
Água e energia áreas comuns (comum)	482,38	482,38	482,38	482,38
Contabilidade (comum)	500,00	500,00	500,00	500,00
TOTAL OPEX MENSAL	**8.635,16**	**6.648,65**	**2.364,21**	**14.113,89**

Cenários A e B: CADTERC, data-base jan/2026 (Quadro 98, jornada integral, Simples Nacional; Quadro 175, meio período, com encargos estimados por proporcionalidade), excluídos o BDI e o auxílio-creche (inaplicável a um único empregado, CCT SEAC/SIEMACO-SP, Cláusula 22ª). Cenário C: apenas insumos, do mesmo Caderno. Cenário D: proposta comercial RENOVE, preço fechado para 2 auxiliares. Nos Cenários A e B, a diária de cobertura é calculada sem os insumos, já computados no custo mensal.

6. Resultados por Cenário

A tabela apresenta os resultados com outorga de R$ 0/ano nos Cenários A, B e D e com o valor mínimo de outorga recomendado por este estudo (R$ 12.000,00/ano, equivalente a R$ 1.000,00/mês) no Cenário C, já considerando o início da cobrança 90 dias após a assinatura.

Indicador	A — Conservador	B — CLT Meio Período	C — Otimizado	D — Terceirizado
Outorga anual testada	R$ 0	R$ 0	R$ 12.000	R$ 0
TIR do projeto (10 anos)	inviável	inviável	69,7%	inviável
VPL (TMA 18%)	-R$ 265.712	-R$ 141.778	R$ 65.673	-R$ 607.518
Payback aproximado	não recuperado	não recuperado	3 anos	não recuperado

A TIR elevada do Cenário C decorre do investimento inicial muito baixo (R$ 4.540,05): o indicador mais informativo para esse cenário é o VPL e, sobretudo, a margem mensal que resta ao titular (seção 8).

7. Análise de Sensibilidade Consolidada

A tabela testa a mesma faixa de outorga anual (valores do ano 1, reajustados pelo IPCA, com cobrança a partir do 4º mês) nos quatro cenários. O detalhamento está na aba "Sensibilidade Consolidada" da planilha.

Outorga anual	VPL A	VPL B	VPL C	VPL D
R$ 0	-R$ 265.712	-R$ 141.778	R$ 125.519	-R$ 607.518
R$ 10.000	-R$ 315.583	-R$ 191.649	R$ 75.648	-R$ 657.389
R$ 20.000	-R$ 365.454	-R$ 241.520	R$ 25.776	-R$ 707.260
R$ 30.000	-R$ 415.325	-R$ 291.391	-R$ 24.095	-R$ 757.131
R$ 40.000	-R$ 465.197	-R$ 341.263	-R$ 73.966	-R$ 807.002
R$ 50.000	-R$ 515.068	-R$ 391.134	-R$ 123.837	-R$ 856.874

O Cenário C atinge o ponto de equilíbrio (VPL = 0) com outorga anual de aproximadamente R$ 25.168,60. Os Cenários A, B e D apresentam VPL negativo em toda a faixa, inclusive com outorga zero: nesses cenários o resultado negativo decorre do custo de mão de obra, e não do valor de outorga.

8. Mão de Obra do Titular no Cenário Otimizado

Por decisão da Administração, o Cenário C é mantido sem custo de mão de obra do titular. A justificativa, e o modo de verificá-la, são os seguintes.

- Fundamento: a execução direta da limpeza pelo titular, sócio ou representante legal é modelo lícito de organização do negócio, que o estudo recomenda seja expressamente admitido nos documentos da licitação. Sem vínculo empregatício, não há folha, encargos nem benefícios de convenção coletiva a apurar como custo.
- Remuneração do titular: o trabalho do titular é remunerado pelo resultado residual do negócio. Para que essa premissa seja verificável, o estudo não a deixa implícita no VPL: a tabela abaixo quantifica, ano a ano, a margem mensal que efetivamente resta ao titular.

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Antes da outorga	-712	1.556	3.127	3.266	3.411	3.562	3.720	3.886	4.058	4.238
Após outorga de R$ 12.000/ano	-1.462	512	2.036	2.127	2.221	2.320	2.423	2.530	2.642	2.760

Margem mensal média disponível ao titular (R$/mês, valores nominais). Fonte: aba "Fluxo de Caixa C", linhas 25 e 26.

Leitura: com a outorga mínima, o titular recebe cerca de R$ 2.036,00/mês a partir do ano 3, para executar a limpeza diária e a gestão da praça, inclusive as rondas noturnas. Esse valor supera o salário-base do CADTERC para jornada integral (R$ 1.837,40), mas fica abaixo da remuneração com insalubridade (R$ 2.485,80) e muito abaixo do custo total de um empregado. No ano 1 a margem é negativa (cerca de R$ 18 mil no ano), devendo o déficit

ser suportado com capital próprio do concessionário. O Cenário C é, portanto, viável como pequeno negócio operado pelo próprio titular, mas com remuneração modesta; a Administração deve considerar esse dado ao avaliar a exequibilidade das propostas e ao fixar o valor mínimo de outorga.

9. Prazo da Concessão

O prazo da concessão é de 10 (dez) anos, sem prorrogação. A Lei Municipal nº 4.383/2026 fixa o prazo de até 10 anos e admite a prorrogação como faculdade da Administração, não como obrigação. Essa faculdade, contudo, deve ser exercida dentro do limite da norma geral de licitações e contratos.

O art. 110 da Lei Federal nº 14.133/2021 estabelece que, nos contratos que geram receita para a Administração, o prazo será de até 10 (dez) anos nos contratos sem investimento (inciso I) e de até 35 (trinta e cinco) anos nos contratos com investimento (inciso II). A presente concessão gera receita ao Município (outorga) e não envolve investimento relevante do concessionário: o CAPEX se limita a 15 medidores de energia (R$ 4.540,05), já que a infraestrutura da praça, as saídas de energia das vagas, o banheiro e a iluminação pública existem e permanecem sob responsabilidade do Município. Enquadra-se, portanto, no inciso I, cujo limite de 10 anos alcança a vigência total do contrato, incluídas eventuais prorrogações. Fixado o prazo inicial nesse máximo, não há espaço legal para prorrogação.

O prazo é também economicamente adequado: no Cenário C, com a outorga mínima, o investimento é recuperado em cerca de 3 anos, restando ao concessionário eficiente período de retorno nos anos seguintes. Ao término da vigência, a Administração deverá realizar nova licitação, precedida da atualização deste estudo.

10. Início da Cobrança e Garantia Contratual

Início da cobrança: a outorga é devida a partir de 90 (noventa) dias após a assinatura do contrato. O prazo considera os 60 dias de que o concessionário dispõe para o chamamento dos permissionários e o início da atividade, com folga de implantação. O modelo trata esses 3 meses como período com custos e sem receita, o que é conservador.

Garantia: por decisão da Administração, não será exigida garantia contratual, com dispensa motivada. A exigência de garantia é facultativa (art. 96 da Lei nº 14.133/2021), e a dispensa se justifica pelo baixo investimento envolvido, pela inexistência de bens reversíveis relevantes, pela conveniência de não elevar a barreira de entrada para pequenos empreendedores locais e pela existência de mecanismos contratuais de correção de atraso, multa e rescisão por inadimplência, a serem previstos no contrato. O modelo não inclui custo de garantia.

11. Leitura dos Resultados

Os quatro cenários apresentam resultados muito diferentes entre si, o que é esperado em uma modelagem que testa hipóteses adversas. O cenário de menor custo (C) demonstra capacidade de pagamento de outorga de até cerca de R$ 25.168,60/ano, e suporta a outorga mínima de R$ 12.000,00/ano com VPL positivo e payback de 3 anos. Os cenários com empregado (A e B) ou terceirizado (D) não se sustentam apenas com a receita de cessão das vagas nas premissas aqui adotadas.

Isso não impede a participação de licitantes que adotem outros modelos: reduções de custo não capturadas (acúmulo de funções, contratação em condições mais vantajosas, receitas acessórias) podem aproximá-los da viabilidade.

A concessão também gera economia de despesa pública, ao transferir ao concessionário a limpeza, a conservação e o custeio de água e energia das áreas comuns. Esse benefício é parcialmente quantificável a partir das despesas hoje custeadas pelo Município e que passam ao concessionário: água (R$ 35,80/mês) e energia elétrica (R$ 446,58/mês) das áreas comuns, apuradas nas faturas de set/2025 a set/2026 (13 faturas de água; média de 12 meses de energia), e roçagem dos canteiros de grama, estimada pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Ambiental em R$ 900,00 por operação (mão de obra de servidor, equipamentos e combustível), à frequência média de 0,75 vez ao mês adotada na premissa de jardinagem (1 vez ao mês no período chuvoso e 0,5 vez ao mês no de estiagem). A economia mensal mínima estimada é de R$ 1.157,38 (R$ 13.888,56 por ano).

12. Recomendações para os Documentos da Licitação

- Fixar o valor mínimo de outorga em R$ 1.000,00 mensais (R$ 12.000,00/ano), com base nos resultados deste estudo, com folga em relação ao ponto de equilíbrio do Cenário C (cerca de R$ 25.168,60/ano), permitindo que a disputa capture o valor real do negócio. Os valores do Laudo Técnico de Avaliação (Portaria nº 7.740/2026) — R$ 400,00, R$ 600,00 e R$ 250,00 — não definem a outorga: são apenas o teto do preço de cessão cobrado dos permissionários, reajustado anualmente pelo IPCA/IBGE, e premissa de receita deste modelo.
- Fixar no Termo de Referência e no Contrato que os valores do Laudo são o teto do preço de cessão por vaga, reajustado anualmente pelo IPCA/IBGE.
- Fixar o prazo de 10 anos, improrrogável, com fundamento no art. 110, I, da Lei nº 14.133/2021.
- Prever que a outorga é devida a partir de 90 dias após a assinatura do contrato.
- Registrar no processo a motivação da dispensa de garantia (seção 10).
- Fixar o nível de serviço como obrigação de resultado, com o regime de limpeza descrito na seção 3.1, sem prescrever o regime de mão de obra.

13. Conclusão

A concessão de uso da Praça Armando Brunelli é economicamente viável no prazo de 10 anos, sem prorrogação, para um concessionário que opere com estrutura enxuta, com capacidade de pagamento de outorga de até cerca de R$ 25.168,60 anuais e suportando com folga o valor mínimo de R$ 12.000,00 anuais. A viabilidade depende de eficiência operacional: nos modelos com empregado ou terceirização, a receita de cessão das vagas, limitada ao teto do Laudo, não cobre o custo da limpeza nas premissas adotadas.

Recomenda-se que a Administração utilize este estudo como referência para o valor mínimo de outorga, sem adotá-lo como condição impeditiva à participação de licitantes com modelos operacionais distintos.

Itápolis, 13 de outubro de 2026.

Assinaturas

Equipe de Planejamento

_____

Eduardo Augusto de Souza Oliveira — Integrante Técnico (Setor de Licitações e Compras)

_____

Gabriel Veraldi Sgarbi — Integrante Requisitante

_____

Priscila Bueno de Campos Baptista — Integrante Requisitante