



# HOTEL SERRA DA CAPIVARA

MODELAGEM  
ECONÔMICO FINANCEIRA



**Processo SEI n.º: 00010.001257/2020-11.**

**CONCESSÃO DE USO ONEROSA PARA REFORMA, AMPLIAÇÃO,  
MODERNIZAÇÃO, EXPLORAÇÃO, OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DO HOTEL  
SERRA DA CAPIVARA**

**Novembro/2021**

## Sumário

1. APRESENTAÇÃO .....	4
2. OPEX DO PROJETO .....	4
2.1. RECURSOS HUMANOS .....	4
2.2. CUSTOS OPERACIONAIS .....	5
CAPEX DO PROJETO .....	6
3.....	6
4. PLANO DE NEGÓCIOS.....	7
5. PERSPECTIVAS DE RECEITAS.....	7
5.1. PROJEÇÃO DE RECEITAS .....	8
6. MODELO FINANCEIRO DA CONCESSÃO .....	10
7. AVALIAÇÃO ECONÔMICO FINANCEIRA.....	11
7.1. DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE).....	11
7.2. PREMISSAS ECONÔMICO FINANCEIRAS .....	11
8. MATRIZ COMPARATIVA DE OPORTUNIDADES .....	13
9. CONCLUSÃO .....	15

## **1. APRESENTAÇÃO**

O presente estudo tem como objetivo apresentar a Modelagem Econômico Financeira do projeto de Concessão de Uso Onerosa para reforma, modernização, exploração, operação e manutenção do Hotel Serra da Capivara.

Para melhor compreensão acerca da modelagem, os valores são apresentados em valores correntes, em reais. Essa metodologia é vantajosa porque permite que o leitor, mesmo analisando a situação financeira da empresa ao longo do período da contratação, consiga visualizar os seus resultados a valores presente. Para tanto, a modelagem não aplica a inflação sobre os valores, de modo que nem as receitas nem os gastos são reajustados com a evolução do tempo, ou seja, tanto as receitas projetadas, como os custos, permanecem em termos atuais.

A situação financeira projetada, durante o período da contratação, foi realizada com base em CAPEX e OPEX estimados em valores capazes de tornar o equipamento operacionalmente viável e que se alcance, no futuro, resultados econômicos e financeiros favoráveis, demonstrados através de Demonstrativo de Resultados, do Fluxo de Caixa e Parâmetros identificados.

## **2. OPEX DO PROJETO**

### **2.1. RECURSOS HUMANOS**

A projeção do quadro de pessoal segue conforme indicado na tabela 1, alcançando o número de 23 colaboradores diretos, podendo gerar mais de 92 empregos indiretos. No conjunto de recursos humanos necessários para o alcance do desenvolvimento das atividades previstas no projeto do Hotel Serra da Capivara, observa-se que será necessária a presença de mão de obra qualificada e capacitada.

Estima-se que o empreendimento consolidará para o mercado de São Raimundo Nonato a manutenção de 23 empregos diretos no hotel, gerando outro tanto estimados de 92 empregos indiretos, somando um total de 115 empregos. Isso tem reflexos positivos beneficiando uma região carente de empregos e melhorando a qualidade da mão obra da local.

Tabela 1 - Quadro de funcionários

<b>FUNÇÃO</b>	<b>HOTEL</b>
Gerente Geral	1
Camareira	2
Lavanderia	2
Recepcionista	3
Auxiliar Serviços Gerais	2
Copeira	1
Auxiliar de Cozinha	3
Garçom	5
Cozinheiro	1
Técnico em Manutenção	1
Aux. Administrativo-Financeiro	1
Aux. Administrativo	1
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>

Fonte: SUPARC/2020

## 2.2. CUSTOS OPERACIONAIS

A metodologia de cálculo empregada para a projeção das despesas, indicadas na tabela 2, considerou a apuração de custos e despesas de forma separada.

Os custos e despesas anuais projetada para a operação do Hotel existente importam em R\$ 1.429.658,55 (Um milhão e quatrocentos e vinte e nove mil e seiscentos e cinquenta e oito reais e cinquenta e cinco centavos). Considerando o período total de 35 anos de concessão, com funcionamento do equipamento modernizado no segundo ano da concessão, o valor de OPEX total será correspondente a R\$ 50.038.049,27 (Cinquenta milhões e trinta e oito mil e quarenta e nove reais e vinte e sete centavos). Vale ressaltar que os valores apresentados para operação do projeto, tomou como base os prazos estabelecidos no item 6.1 do Caderno de Modelagem Técnica e Operacional, no qual é considerado a situação em que o Parceiro Privado executará o Plano de Emergencial, bem como as obras de modernização em um prazo total de 12 meses.

Tabela 2 - Estimativa dos custos operacionais do Hotel Serra da Capivara

Fontes de Custos e Despesas	<b>CUSTO/DESPESA - ANO</b>	<b>Total anual</b>
	<b>1. CUSTOS - Total anual (R\$)</b>	<b>-R\$ 1.140.193,14</b>
	Pessoal	-R\$ 924.906,12
	Energia	-R\$ 49.547,52
	Marketing	-R\$ 41.251,50
	Água e esgoto	-R\$ 36.000,00
	Gás	-R\$ 18.000,00
	Café da manhã	-R\$ 70.488,00
	<b>2. DESPESAS - Total anual (R\$)</b>	<b>-R\$ 272.092,39</b>
	Manutenção	-R\$ 1.053,36
TV por assinatura	-R\$ 7.590,00	
Internet de Banda Larga	-R\$ 48.000,00	
Seguros Unidade Habitacional	-R\$ 12.000,00	
Contabilidade e Jurídico	-R\$ 45.792,00	
Telefone	-R\$ 18.000,00	
Comunicação	-R\$ 67.752,54	
Verificador Independente	-R\$ 53.904,49	
Outras despesas	-R\$ 18.000,00	
<b>3. OUTORGA TOTAL (35 anos, pago a partir do ano 6)</b>	<b>-R\$ 1.935.498,03</b>	
Outorga (2,86% do faturamento)	-R\$ 64.516,60	
<b>CUSTO E DESPESA ANUAL</b>	<b>-R\$ 1.429.658,55</b>	
<b>OPEX TOTAL – 35 anos</b>	<b>- R\$ 50.038.049,27</b>	

Fonte: SUPARC/2020

### 3. CAPEX DO PROJETO

As inversões apontadas neste estudo são tomadas como um referencial, porém necessárias para o alcance de resultados econômicos e financeiros. O montante de investimento inicial necessário para a reforma e modernização do Hotel existente, a fim de que se alcance os resultados favoráveis e projetados, conforme a tabela 3, foi estimado em R\$ 4.534.277,91 (Quatro milhões, quinhentos e trinta e quatro mil, duzentos e setenta e sete reais e noventa e um centavos), sendo que R\$ 1.000.577,71 (hum milhão, quinhentos e setenta e sete reais e setenta e um centavos) corresponde às obras emergenciais (PEIOI).

Tabela 3 - Capex do projeto Hotel Serra da Capivara - Imóvel I

DISCRIMINAÇÃO	VALOR (R\$)
1. Capex PEIOI	R\$ 1.000.577,71
2. Obras Civas	R\$ 1.847.673,29
3. Equipamentos	R\$ 286.545,00
4. Climatização	R\$ 354.200,00
5. Mobiliário	R\$ 231.245,00
6. Utensílios	R\$ 814.036,91
<b>Valor total de investimentos</b>	<b>R\$ 4.534.277,91</b>
<b>Valor total de reinvestimentos</b>	<b>R\$ 856.171,01</b>
<b>CAPEX TOTAL</b>	<b>R\$ 5.390.448,92</b>

Fonte: SUPARC/2021

#### 4. PLANO DE NEGÓCIOS

A concessão será balizada, sobretudo, no Plano de Negócio e Plano Operacional a serem apresentados pela futura concessionária à época da contratação e após a aprovação dos projetos das obras e investimentos, e deverá ter como base as premissas estabelecidas nos estudos, destacando-se o perfil do empreendimento e a sua utilidade, as fontes de receitas e despesas, bem como os resultados esperados durante o prazo da concessão. Os planos deverão contemplar nas suas atividades de exploração e desenvolvimento do negócio à inserção do interesse público estadual, o qual tem como política o apoio e o desenvolvimento das atividades de turismo que contribuam para alavancar o potencial da região, gerar bem-estar para população, aumentar o volume de atividades de negócio e de lazer e geração de emprego e renda.

#### 5. PERSPECTIVAS DE RECEITAS

As perspectivas de receitas para o projeto Hotel Serra da Capivara são amplas, tendo em vista a sua localização privilegiada descrita no item 2.1 do Caderno de Modelagem Técnica e Operacional, a carência de unidades hoteleiras com padrão ao proposto no presente projeto, e o grande potencial turístico voltado para a arqueologia, ecologia e aventura, pesquisa educacional e contemplação das riquezas naturais.

A proposta é que as unidades habitacionais – UH do Hotel Serra da Capivara ofertem

um serviço de qualidade, que seja seu diferencial e contribua para a atratividade de visitantes, isto é, que o turista/visitante, não só desfrute das atividades turísticas da região, mas, que também, sinta prazer nos bons serviços prestados durante a sua estada.

No primeiro ano de implantação do projeto serão executadas as obras de reforma do Hotel Serra da Capivara (Imóvel I - Decreto Estadual N° 19.729, de 10 de junho de 2021). Durante o processo de reforma e modernização, é certo afirmar que o Hotel existente funcionará de formaprecária. Desse modo, as perspectivas de receita, bem como o seu dimensionamento e projeção serão tomadas a partir do segundo ano, quando já deverá estar concluída a reforma do Hotel. A carência relativa ao pagamento da outorga, correspondente a esse período, foi considerada nas projeções financeira.

Caso o Parceiro Privado opte por realizar toda obra em um tempo máximo de 180 dias, as perspectivas de receitas geradas no primeiro ano serão parcialmente afetadas, visto que o empreendimento ficará totalmente fechado por um período de 6 meses.

A principal fonte de receita do Hotel Serra da Capivara se dará pelo valor da estadia, mas além de tal fonte o concessionário poderá ser remunerado de outras maneiras, como com a oferta dos serviços do restaurante, da área de lazer e piscina, aluguel de espaços para eventos e entre outros.

O objeto da concessão conta com os 2 imóveis descritos no Anexo Único do Decreto Estadual N° 19.729, de 10 de junho de 2021, no qual foi definido que o terreno de 13.000 m<sup>2</sup> será ofertado para que o Parceiro Privado execute um empreendimento que possibilite impulsionar a demanda turística na região. O projeto do novo empreendimento será de responsabilidade do Parceiro Privado, que deverá apresentá-lo a administração pública para validação e aprovação.

Caso o novo projeto e a sua natureza atendam aos interesses do Estado, será efetuado um aporte financeiro no valor máximo de R\$ 10.000.000,00 (Dez milhões de reais), com o intuito de incentivar o parceiro privado a aplicar empenho em medidas que acelerem o processo de desenvolvimento do aumento da demanda local, além de tornar o projeto mais atrativo ao mercado.

## **5.1. PROJEÇÃO DE RECEITAS**

Para a definição da receita oriunda do *ticket* de hospedagem, foi definida como premissa base a sazonalidade e a taxa de ocupação por temporada, onde foram utilizados *inputs* extremamente conservadores para definir a taxa de ocupação das acomodações para cada

período do ano. O descritivo dos valores de ocupação para os seus respectivos períodos, está descrito na tabela 4.

Tabela 4 - Demanda mínima estimada

TAXA DE OCUPAÇÃO DAS ACOMODAÇÕES		
TEMPORADA	PERÍODO	%
Baixa Temporada	4 meses - Abril, Maio, Setembro, Outubro	30%
Média Temporada	5 meses - Março, Junho, Agosto, Novembro, Dezembro	35%
Alta Temporada	3 meses - Janeiro, Fevereiro, Julho	50%

Fonte: SUPARC/2021

Após as definições estabelecidas quanto a taxa de ocupação, foi estipulado um valor de hospedagem a ser aplicado no Hotel Serra da Capivara, onde para as suítes comum e quartos duplos foram aplicado um valor de diária de R\$ 350,00, e para a suíte master o valor de R\$ 400,00.

A justificativa para a aplicação desse *ticket* de hospedagem, é primeiramente pelo fato de os municípios de São Raimundo Nonato e Coronel José Dias carecerem de hotéis de alto padrão, além disso, em levantamento realizado na região foi constatado que o ticket médio é de R\$ 200,00 para acomodações de nível *standard*, sem área de lazer com piscina e restaurante de alto padrão. Assim, os valores sugeridos na modelagem do projeto são aceitáveis, e estão detalhados na tabela 5.

Tabela 5 - Definição das acomodações

TIPOLOGIA	QUANTIDADE	VALOR DA DIÁRIA
Suíte Master	01	R\$ 400,00
Suíte Comum	25	R\$ 350,00
Duplo	18	R\$ 350,00
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	

Fonte: SUPARC/2021

Analisando as premissas da sazonalidade, taxa de ocupação e valor de hospedagem, é constatado um receita média mensal estimada de R\$ 171.881,25 (Cento e setenta e um mil, itocentos e oitenta e um reais e vinte e cinco centavos) e uma correspondente receita anual de R\$ 2.062.575,00 (Dois milhões, sessenta e dois mil, quinhentos e setenta e cinco reais). A tabela 6 apresenta a média da receita obtida por cada período do ano, onde na baixa temporada esse valor corresponde a um valor médio/mensal de R\$ 556.200,00, enquanto na alta temporada esse valor é estimado em R\$ 695.250,00.

Cumprе reforçar que as estimativas de receita foram realizadas adotando-se uma visão conservadora do negócio:

*Tabela 6 - Estimativa de receita*

<b>TEMPORADA</b>	<b>RECEITA PROJETADA</b>
<b>Baixa Temporada – 4 meses</b>	<b>R\$ 556.200,00</b>
<b>Média Temporada – 5 meses</b>	<b>R\$ 811.125,00</b>
<b>Alta Temporada – 3 meses</b>	<b>R\$ 695.250,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 2.062.575,00</b>
<b>MÉDIA MENSAL</b>	<b>R\$ 171.881,25</b>
<b>RECEITA TOTAL – 35 anos</b>	<b>R\$ 71.158.837,50*</b>

Fonte: SUPARC/2021

\*Valor total considerando as obras que impactarão na receita do primeiro ano de concessão

É importante ressaltar que além da receita projetada acima, o concessionário poderá explorar outras fontes de receitas acessórias, como por exemplo a área de lazer, publicidade e patrocínios, serviços de lavanderia, pontos de gastronomia, além da possível construção de um novo empreendimento vinculado ao projeto, que possa impulsionar o turismo e as receitas do hotel.

## **6. MODELO FINANCEIRO DA CONCESSÃO**

Para escolha do modelo financeiro mais adequado para a implantação do projeto, o governo deve demonstrar sua vantajosidade com relação aos demais tipos contratuais,

consoante os aspectos técnicos e econômicos. Assim, tomando como base as especificações técnicas desejadas pela administração pública para o equipamento, restou observado que o modelo mais adequado para a gestão do Hotel Serra da Capivara é o de concessão de uso onerosa, com remuneração do ente público variável com base nas receitas obtidas pela concessionária.

Trata-se de um projeto com forte exigência de adequabilidade funcional identificada e que deve ser aliada às condições naturais e potenciais da região, sendo, portanto, exigida a exploração do negócio de forma sustentável.

Os investimentos, apontados, visam proporcionar uma maior capacidade operacional dos equipamentos, os quais devem ser capazes de gerar resultados, que no final, atenda aos interesses do Estado em consonância com os interesses da iniciativa privada, e que gere resultados econômicos e sociais para a região.

## **7. AVALIAÇÃO ECONÔMICO FINANCEIRA**

### **7.1. DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)**

O Demonstrativo de Resultado (DRE) do projeto, constante no Quadro 09, foi apurado considerando o regime de lucro presumido e corresponde ao período da concessão de 35 (trinta e cinco) anos, e tem o intuito de possibilitar uma estimativa do fluxo de caixa para a concessionária.

Ao ente público os resultados financeiros se apresentam favoráveis, dado o montante do valor de outorga estimado em mais de 1,9 milhões, a ser recebido durante o período da concessão. Por outro lado, os resultados sociais e econômicos contarão com resultados positivos, uma vez que o projeto contribuirá para o fortalecimento da economia da região ao tempo gerará emprego e a circulação de dinheiro no mercado local.

O Payback de 08 (seis) anos e uma TIR igualada ao WACC de 7,30% também indicam a viabilidade do projeto.

### **7.2. PREMISSAS ECONÔMICO FINANCEIRAS**

Considerando as premissas da análise de viabilidade econômico financeira, foi possível estimar o fluxo de caixa, presente no Anexo I deste documento, para os próximos 35 (trinta e cinco) anos, e, desta forma, demonstrar as premissas e indicadores financeiros do projeto descritos na tabela 7.

A Taxa Interna de Retorno - TIR de 7,30% é avaliada como capaz de promover a sustentabilidade de ganhos, portanto atrativo, tornando o investimento viável para uma empresa que tenha capacidade financeira e experiência técnica na gestão de empreendimentos de hotelaria. Além disso, conforme foi visto, o payback de 8 (oito) anos contribui para justificar a maturidade do investimento, com retornos favoráveis por um prazo economicamente elástico.

*Tabela 7 - Indicadores financeiros*

<b>QUADRO DE INDICADORES FINANCEIROS</b>	
<b>PRAZO DA CONCESSÃO</b>	35 anos
<b>CAPEX INICIAL</b>	R\$ 4.534.277,91
<b>CAPEX DE REINVESTIMENTO</b>	R\$ 856.171,01
<b>CAPEX TOTAL</b>	R\$ 5.390.448,92
<b>OPEX MÊS</b>	R\$ 119.138,21
<b>OPEX ANO</b>	R\$ 1.429.658,55
<b>OPEX TOTAL – 35 ANOS</b>	R\$ 50.038.049,27
<b>RECEITA MÉDIA MÊS</b>	R\$ 185.279,76
<b>RECEITA MÉDIA ANO</b>	R\$ 2.223.357,13
<b>RECEITA TOTAL – 35 ANOS</b>	R\$ 71.817.499,50
<b>VPL</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>TIR</b>	<b>7,30%</b>
<b>Payback</b>	<b>8 anos</b>
<b>Outorga mínima</b>	<b>2,86%</b>

Fonte: SUPARC/2021

Do ponto de vista financeiro fica evidenciado nos resultados demonstrados na tabela 7, que a concessão do Hotel será vantajosa para o Estado, pois trará receitas através da outorga. Ressalte que os ganhos indiretos (sociais e comerciais) também serão obtidos como resultantes da oferta de serviço de melhor qualidade, padrão comparável aos melhores Hotéis que atuam

em atividades similares de apoio ao turismo de aventura com sustentabilidade ambiental.

A concessão de 35 (trinta e cinco) anos, dado o payback, dimensiona um período de retorno para os investidores bastante elástico, podendo ser prorrogado de acordo com o interesse das partes. Considerando os investimentos realizados e o potencial de mercado do negócio, o valor da outorga estabelecido se ajusta aos objetivos e condições das partes, cabendo ao Estado definir a forma de pagamento no momento do desenho da licitação.

Abordando o contexto da modelagem, vale observar que o valor de investimento é um indicativo face as premissas e os objetivos do projeto. Caberá a concessionária, considerando sua proposta comercial, e o projeto de engenharia e arquitetônico, ajustar os valores, mesmo que envolvam outras adequações, porém sujeitas a aprovação do Poder Concedente, através do CMOG.

## **8. MATRIZ COMPARATIVA DE OPORTUNIDADES**

A matriz comparativa baseia-se no conceito de quanto o poder público gera valor e economiza com a sua ação e os ganhos possíveis, que levem, ao final, a um resultado positivo no aspecto econômico e o social.

Esse tópico do estudo, tem como propósito apresentar um comparativo entre as diferentes oportunidades, ou seja, a ação do Estado sem o uso da concessão e com o uso da concessão, permitindo identificar oportunidades que resultarão em benefícios para as partes e usuários do projeto.

O retorno pode ser medido em resultados financeiros, econômicos e sociais. Os retornos financeiros estão previstos no recebimento do valor da outorga, estimado em R\$ 1.935.498,03 (Um milhão e novecentos e trinta e cinco mil e quatrocentos e noventa e oito reais e três centavos) durante o período da concessão. Já o retorno social será obtido com ações voltadas para geração do trabalho qualificado e o crescimento econômico, com o incentivo na capacitação e qualificação dos profissionais, a sustentabilidade e a conscientização para a educação ambiental, isso sem falar em bem estar social e melhor confiança gerada na sociedade.

Os recursos economizados pelo governo, a partir da transferência da gestão do equipamento para iniciativa privada, e obtidos a partir do novo modelo poderão, inclusive, ser destinados a outras finalidades sociais.

Tabela 8 - Matriz comparativa de oportunidades

Item de análise	Estado S/Concessão	Estado C/Concessão
<b>Investimentos</b>	-	Investimento privado da ordem de R\$ 5.390.448,92
<b>Prazo/concessão</b>	-	Prazo da Concessão: 35 anos.
<b>Pessoal/Despesa</b>	-	Custeio e operacionalização do Hotel pela concessionária.
<b>Gestão</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ausência de investimento para a manutenção;</li> <li>Gestão sem expertise.</li> </ul>	Expectativa de uma gestão eficiente pela expertise do Concessionário.
<b>Arrecadação (retorno financeiro)</b>	Mesmo no período em que o equipamento esteve em operação o Estado não foi possível alcançar receitas constantes e crescentes.	Outorga de 2,25% do faturamento bruto. Economia de despesas de manutenção do Hotel nos próximos 35 anos.
<b>Resultado (Prestação de Serviços)</b>	Serviço percebido pela sociedade de baixa qualidade e baixa geração de receitas para o tesouro estadual.	Maior eficiência e qualidade do serviço prestado à sociedade e aumento da arrecadação para o tesouro estadual.

Fonte: SUPARC/2021

Na tabela 8 são apresentadas as alternativas comparativas para realização da Concessão do Hotel Serra da Capivara, instalado no município de São Raimundo Nonato, e dele infere-se que haverá amplos ganhos de eficiência para o poder público. Sobre os pontos abordados, devem ser comentados, conforme a seguir:

❖ Em relação ao investimento, o Estado do Piauí não dispõe, atualmente, de recursos que permitam algum tipo de intervenção para reformar o Hotel Serra da Capivara. O estudo prevê, conforme cronograma, a reforma do Hotel em 12 (doze) meses, a contar da assinatura do TERI.

❖ O Estado se mostra ineficiente na obtenção de receitas capazes de serem geradas pelo equipamento. Mesmo em períodos anteriores em que o hotel esteve operando,

a geração de receitas não era condizente com a capacidade produtiva da infraestrutura. Já o concessionário, por força do contrato e para obter os ganhos projetados, deverá gerir os equipamentos de forma que ele seja capaz de gerar receita suficiente para a obtenção do resultado esperado;

- ❖ Pelo modelo proposto, cabe ao concessionário manter os serviços de gestão dos equipamentos, segundo a política estadual de apoio ao setor da indústria do turismo, ao meio ambiente, a educação e a pesquisa;

- ❖ A economia alcançada pelo Governo do estado, para o prazo da concessão, está estimada no mínimo, em R\$ 7 milhões provenientes da necessidade de novos investimentos mais a receita a obtida pelo Estado com o recebimento do valor da Outorga, estimada em R\$ 1,9 milhões. Some-se a esses valores a economia de gastos, não estimados neste estudo, com o equipamento durante igual o período da concessão;

- ❖ Ao final do período de concessão, a infraestrutura será devolvida ao poder concedente em plena condição de funcionamento, para a continuidade da operação.

## 9. CONCLUSÃO

O intuito do Estado com o presente projeto é viabilizar a implementação de um modelo que seja permitido em lei e que seja capaz de promover substanciais modificações na gestão de equipamentos públicos, e que conduzam a novas e rápidas soluções, através de novo *modus operandi* de governança.

A exemplo de outras concessões já contratadas, a presente proposta conjugará, de um lado, a justa remuneração do concessionário e do capital aplicado para viabilizar a operacionalidade do negócio e do outro possibilitará ao ente público a redução de despesas, obtenção de receitas e ganhos sociais para a população piauiense, especificamente a do município de São Raimundo Nonato.

Considerando a análise dos elementos apontados nos estudos desenvolvidos e nos resultados apontados no presente estudo de viabilidade e através dos indicadores financeiros, a formalização de um contrato de longo prazo por meio de Concessão de Uso mostra-se viável sob a ótica econômica e financeira, revelando-se um negócio atrativo para o setor privado e com ganhos socioeconômicos para o Governo. A materialização da concessão encontra respaldo nas seguintes razões, dentre outras:

a) Inicialmente entende-se que a União, os Estados e os Municípios, considerando a atual conjuntura econômica e a forma da sua organização, não possuem condições de prover recursos para atender demandas de determinados setores, os quais dependem de infraestrutura especiais e voltadas para atender necessidades específicas da sociedade. Recorrer, portanto, a outras fontes de recursos como, por exemplo, a iniciativa privada, constitui a melhor alternativa.

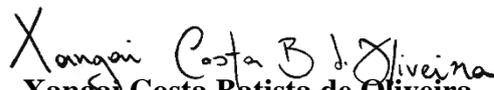
b) A transferência de responsabilidades da operacionalização do Hotel Serra da Capivara ao setor privado, mediante contrato de concessão, resultará em benefícios e ganhos para o setor público pelas externalidades positivas geradas pela substituição dos escassos recursos do tesouro estadual por investimentos privados.

c) Com a opção pela concessão de uso, o Governo do Piauí receberá uma outorga, cujo valor está estimado em de R\$ 1,6 milhões ao longo de 35 anos e deixará de arcar com despesas relativas a manutenção do equipamento existente;

Vale ressaltar que exaurido o período contratual a concessionária reverterá o patrimônio ao Governo em bom estado de conservação e com um sistema de prestação de serviços moderno.

Por fim, os resultados apresentados pelos indicadores financeiros Payback, e Taxa Interna de Retorno (TIR) indicam a viabilidade do negócio.

Teresina, novembro de 2021

  
**Xangai Costa Batista de Oliveira**  
Coordenador de Projetos



**Érica Feitosa Coelho Marinho de Andrade**  
Supervisora de projetos

APROVO:



**Viviane Moura Bezerra**  
Superintendente de Parcerias e Concessões - SUPARC