

ANEXO 2

PLANO ECONÓMICO-FINANCEIRO

1. Introdução

Pretendendo-se que os avaliadores possuam idêntico nível de informação sobre todas as candidaturas, os concorrentes devem apresentar um conjunto de informação fundamentada e detalhada respeitante ao plano económico-financeiro do projecto de instalação, exploração e manutenção de redes de comunicações electrónicas na Zona Centro de Portugal Continental, tendo em consideração o período de 20 anos correspondente ao prazo do contrato.

O plano económico-financeiro deve obedecer à estrutura indicada neste Caderno de Encargos, sem prejuízo da apresentação de informação adicional julgada necessária pelos seus promotores.

Os dados estatísticos a utilizar, nomeadamente os relativos a população, território e habitação, devem ser os mais recentes divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística.

Em qualquer caso deverão ser sempre indicadas com clareza as fontes utilizadas.

2. Plano de Negócio

2.1 Caracterização da zona geográfica abrangida

Deve ser apresentada uma análise das características da zona abrangida pelo concurso, nomeadamente numa perspectiva geográfica, demográfica e económica, tendo em consideração os principais indicadores gerais por concelho/freguesia, incluindo os relativos a área, população residente, número de edifícios existentes, número de alojamentos de residência habitual, densidade populacional, Índice de Poder de Compra, taxa de desemprego, número de sedes de empresas, volume total de negócios e número de estabelecimentos.

Os concorrentes devem caracterizar o acesso por parte das populações a serviços de comunicações electrónicas, considerando, nomeadamente, os operadores/prestadores de serviços que actuam na área e a respectiva oferta de serviços, bem como as redes de comunicações electrónicas disponibilizadas e as condutas e outras infra-estruturas de alojamento existentes.

A análise deve ainda incluir previsões relativamente à evolução da situação actual, em função dos cenários considerados adequados.

2.2 Memória descritiva do plano de negócio e factores críticos de sucesso

Os concorrentes devem apresentar uma memória descritiva com as opções base definidas relativamente à sua estratégia comercial de actuação e o detalhe dos aspectos mais relevantes associados à actividade que se propõem desenvolver no âmbito da

instalação e exploração das redes de comunicações electrónicas de alta velocidade, incluindo, nomeadamente, a caracterização dos potenciais clientes, fornecedores, parcerias e recurso a subcontratação.

Devem ainda ser indicados os factores críticos de sucesso do plano de negócio, sendo valorizada a apresentação de análise fundamentada do potencial impacto dos mesmos, bem como a apresentação de documentos demonstrativos do grau de maturidade do negócio tais como, eventuais pré-acordos, contratos promessa ou acordos já efectuados, designadamente, para contratação de serviços (oferta retalhista e outros) ou ainda em outras áreas (como as de transferência de tecnologia, construção civil, e financiamento), e compromisso de disponibilização de oferta retalhista pelo próprio concorrente ou por entidades subcontratadas.

3. Estudo de Viabilidade Económica e Financeira

O estudo de viabilidade económica e financeira, elaborado em conformidade com a legislação em vigor, deve ser efectuado a 20 anos, considerando como unidade monetária o Euro (milhares).

A análise deve focar a actividade da empresa concorrente associada ao objecto do presente concurso, demonstrando a viabilidade do negócio.

Sem prejuízo, a actividade associada ao objecto do presente concurso deve ser devidamente contextualizada na actividade e estratégia global da empresa concorrente.

Devem ser explicitados os pressupostos utilizados na elaboração do projecto económico-financeiro, anexando os mapas de detalhe necessários ao correcto entendimento de toda a informação apresentada.

Será valorizada a apresentação de análises de sensibilidade, fundamentadas, combinando os diversos parâmetros críticos do projecto.

A estrutura do estudo deve contemplar os pontos seguintes:

3.1 Plano de investimento

Os concorrentes devem quantificar e apresentar detalhadamente o investimento que pretendem realizar no período de análise, relativo a todos os componentes, elementos de rede, equipamentos passivos e activos a utilizar na construção das redes, para além do relacionado com a actividade comercial, sistemas de facturação, e ainda o eventual investimento em formação, investigação e desenvolvimento.

Devem ser considerados os reinvestimentos decorrentes do final de vida útil dos equipamentos no decurso do período em causa.

Caso os concorrentes pretendam recorrer a terceiros para assegurar algumas das funções inerentes aos meios anteriormente referidos, ou parte das mesmas, deverão, consoante for o caso, especificar na resposta ao ponto 3.3 deste anexo, os custos de exploração respectivos, em substituição dos custos de investimento.

Deve ainda ser apresentado o valor de investimento por Concelho e Freguesia e do valor de investimento detalhado relativamente a todos os componentes, elementos de rede, equipamentos passivos e activos a utilizar na construção das redes.

3.2 Plano de receitas

Os concorrentes devem apresentar a evolução das receitas anuais, decorrentes da exploração das suas redes de comunicações electrónicas de alta velocidade, devidamente detalhadas nas suas diversas componentes.

Devem ainda apresentar as estimativas de evolução de preços a praticar em que se basearam e respectivos pressupostos, bem como da evolução da procura/utilização dos serviços (nas unidades consideradas adequadas).

3.3 Plano de custos de exploração

Os concorrentes devem especificar de forma detalhada os custos de exploração e respectiva evolução, para a totalidade do projecto, destacando as suas principais rubricas, designadamente:

- Fornecimento de serviços externos;
- Amortizações, que devem reflectir o tempo de vida médio de cada equipamento, ou conjunto de equipamentos, dos imóveis e respectiva taxa de amortização;
- Custos com pessoal, com indicação do número médio de efectivos por ano;
- Custos financeiros.

3.4 Demonstração de resultados previsional

3.5 Demonstração dos fluxos de caixa

Deve ser detalhado o Plano de Financiamento do projecto explicitando, nomeadamente, os regimes de empréstimo (montantes, prazos, modalidades de juros).

3.6 Balanços previsionais

3.7 Avaliação do projecto

Os concorrentes devem demonstrar a viabilidade do projecto, apresentando os seguintes elementos:

3.7.1 Valor Actualizado Líquido (VAL)

Deve ser indicada a taxa de actualização utilizada e os pressupostos que a determinaram.

3.7.2 Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)

3.7.3 Período de recuperação do capital (pay back actualizado)

3.7.4 Análise de sensibilidade

Devem ser determinados os parâmetros críticos do projecto, designadamente, e consoante aplicável, preços, custos e nível de procura/utilização dos serviços pelos clientes (nas unidades consideradas adequadas), tendo em conta todo o período de duração do projecto.