

# **ANEXO VIII DO CONTRATO**

## **PLANO DE NEGÓCIOS DE REFERÊNCIA**



**SECRETARIA MUNICIPAL DAS SUBPREFEITURAS**

**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESESTATIZAÇÃO E PARCERIAS**

**CONCORRÊNCIA NACIONAL Nº001/SMDE/2018**

**ANEXO VIII DO EDITAL – PLANO DE NEGÓCIOS DE REFERÊNCIA**

EDITAL DE LICITAÇÃO DE CONCESSÃO PARA RECUPERAÇÃO, REFORMA, REQUALIFICAÇÃO, OPERAÇÃO, EXPLORAÇÃO E MANUTENÇÃO DO MERCADO MUNICIPAL DE SANTO AMARO NO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO/SP.

1. INTRODUÇÃO .....	3
2. DEFINIÇÕES .....	3
3. MODELO DE INVESTIMENTOS .....	4
3.1. CAPEX .....	4
3.1.1. <i>Tabela de Composições e Preços – TCPO</i> .....	5
3.2. Depreciação.....	11
3.3. Estrutura e Custo de Capital .....	11
4. MODELO DE RECEITAS .....	12
4.1. Aluguel de Boxes/Lojas/Salas .....	13
4.2. Estacionamento .....	14
4.3. Receita Total do Mercado .....	16
5. MODELO DE CUSTOS E DESPESAS .....	17
5.1. Gastos com a Concessão.....	17
5.2. Custos e Despesas Operacionais .....	18
5.3. Despesas Financeiras .....	19
5.4. Tributos .....	19
6. EVTE (ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA E ECONÔMICA) .....	20
6.1. Demonstrativo de Resultados do Exercício e Fluxo de Caixa do Projeto ....	20

*Handwritten mark*

*Handwritten signature*

## 1. INTRODUÇÃO

Este documento que reúne as principais informações sobre o plano de negócios referencial da concessão para recuperação, reforma, requalificação, manutenção, operação e exploração do Mercado Municipal Santo Amaro e Sacolão Santo Amaro. O objetivo deste documento é o de constituir uma referência, apresentando o racional para as premissas de negócio consideradas na etapa de modelagem, porém em caráter não vinculante, isto é, as opções tomadas para a concepção deste estudo não vinculam os licitantes, que possuem autonomia para adotar outras escolhas que impactem na geração de receitas e na realização de despesas e investimentos.

## 2. DEFINIÇÕES

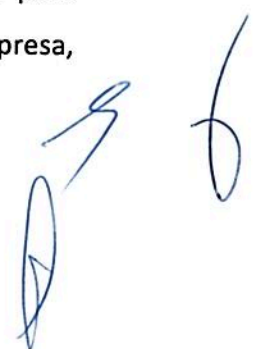
Para os fins do presente documento, e sem prejuízo de outras definições aqui estabelecidas, as expressões seguintes são assim definidas:

**CAPEX:** Sigla da expressão inglesa *Capital Expenditure* (em português, despesas de capital ou investimento em bens de capital) e que designa o montante de dinheiro despendido na aquisição (ou introdução de melhorias) de bens de capital de uma determinada empresa;

**EBITDA:** Sigla da expressão inglesa *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (em português, lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização);

**OPEX:** Sigla da expressão inglesa *Operational Expenditure* (em português, despesas operacionais) e designa o montante de dinheiro que deverá ser despendido para manter em operação os bens de capital de uma determinada empresa, nomeadamente os equipamentos e instalações;

scr



**Payback:** Período de Retorno do Investimento. É o tempo necessário para que o investimento de um projeto seja retornado através da geração de caixa do mesmo;

**TIR:** Taxa Interna de Retorno. É a taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) da soma de todos os fluxos de caixa do projeto seja igual a zero;

**VfM:** O *Value for Money (VfM)* tem como objetivo comparar os custos e benefícios da aquisição ou operação exercida pelo Poder Público com os custos e benefícios deste mesmo objeto via concessão..

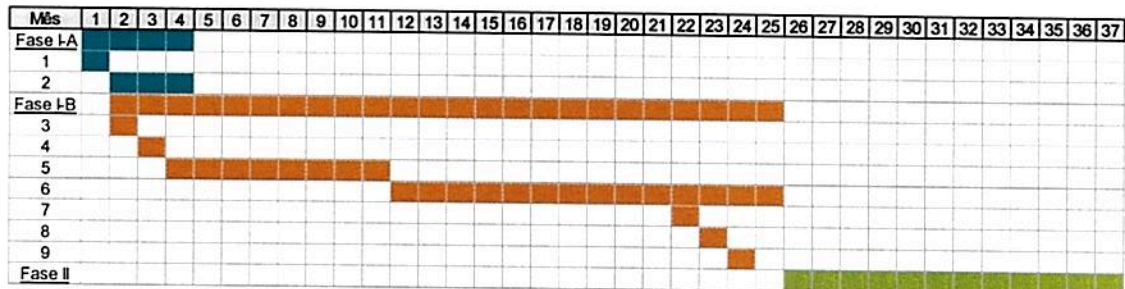
### **3. MODELO DE INVESTIMENTOS**

#### **3.1. CAPEX**

Os investimentos necessários para recuperação, reforma, requalificação, manutenção, operação e exploração do Municipal Santo Amaro e Sacolão Santo Amaro acontecerão de acordo com o cronograma a seguir, observados os Parâmetros Mínimos de Dimensionamento, os Indicadores de Qualidade de Serviço e as demais regras previstas no Contrato e seus Anexos. O Mercado Municipal Santo Amaro e Sacolão Santo Amaro possui área total de 8.933,00 m<sup>2</sup> (oito mil novecentos e trinta e três metros quadrados). A Figura 01 a seguir resume o cronograma previsto, em caráter meramente referencial e, portanto, não vinculante:



**Figura 01 – Cronograma de Investimentos**



**Fase I-A**

1. Estágio 1:
  - 10 dias para apresentação do PTO
  - 20 dias para aprovação pelo Poder Concedente
  - Operação pelo Poder Concedente
  - Revogação dos TPUs
2. Estágio 2: Transferência das atividades

**Durante toda a Fase I os preços de aluguel dos permissionários serão os mesmos pagos na assinatura do contrato e o rateio será limitado a R\$ 62,56/m²**

**Fase I-B**

3. Apresentar anteprojeto e cronograma de investimento
4. Aprovação Anteprojeto
5. Licenciamento de obras
6. Período de obras
7. Manual de operação e Plano de Realocação
8. Prazo para aprovação do Plano de Realocação
9. Entrega do "As Built"

**Fase II – Requalificação e Adequação**

**3.1.1. Tabela de Composições e Preços – TCPO**

Para calcular o custo do m<sup>2</sup> das obras a serem realizadas no Mercado foram utilizados os índices, as metodologias e a base de dados da Tabela de Composições e Preços para Orçamentos – TPCO é atualizada pela Editoria PINI, uma das principais referências de engenharia de custos do Brasil. Essa tabela já existe há mais de 60 anos, quando reunia 100 serviços de construção anteriormente publicados na revista "A Construção" em São Paulo. Hoje, conta com mais de 8.500 composições de Serviços, Preços de Referência e outras informações que podem ser utilizadas por engenheiros, arquitetos, construtores, orçamentistas, empreiteiros e outros profissionais da construção.

Entre os índices da TCPO estão:

- CUPE – Custos Unitários PINI de Edificações;
- IPCE – Índices PINI de Custos de Edificações;
- IPCI – Índice PINI de Custos da Construção Industrializada;
- Índices PINI de Custos de Obras de Infraestrutura.

*Handwritten signatures and marks in blue ink.*

O cálculo mensal dos Custos Unitários Pini de Edificações ocorre por meio da atualização do orçamento global do projeto padrão de cada tipo de obra. Ou seja, mensalmente são atualizados os preços de todos os insumos que participam do cálculo, entre materiais, mão de obra, equipamentos.

Estão aplicadas Taxas de Leis Sociais e Risco do Trabalho 129,34% – para as regiões de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo – e 127,95% para as demais regiões.

Não estão considerados itens que devem ser orçados conforme o projeto:

- Taxa de BDI (Benefício e Despesas Indiretas);
- Projetos cópias, orçamentos, emolumentos, administração local da obra, serviços de proteção coletiva, movimentos de terra, fundações especiais, ar-condicionado, aquecedores e paisagismo.

Na etapa de infraestrutura foram considerados os serviços referentes à execução de vigas baldrame, travamentos e blocos de apoio. Para se estimar o preço de prédios, os custos devem ser aplicados ao total de área construída, que engloba áreas privativas e comuns (garagens, hall, escadas etc.).

As estimativas foram levantadas com base nos orçamentos de cada obra nas principais capitais brasileiras e o tipo de construção e padrões de acabamento baseado nos Custos Unitários PINI de Edificações com as seguintes tipologias:

- Edifício comercial com três pavimentos (1.426 m<sup>2</sup>), executado com alvenaria de tijolos cerâmicos, caixilhos de ferro com pintura esmalte, fachada com pintura látex acrílico sobre massa grossa desempenada e placas cerâmicas e cobertura com laje impermeabilizada e proteção térmica.

Para o procedimento de cálculo, tendo como base a área e características indicadas, utilizou-se a seguinte metodologia, disponibilizada pela PINI:



- Valor do Custo Unitário Pini de Edificações – Edifício Comercial (Prédio sem elevador médio): R\$ 1.936,93/m<sup>2</sup> (custo de material e mão de obra em São Paulo - SP, dezembro de 2017<sup>1</sup>, atualizado pelo Índice Nacional do Custo da Construção – INCC acumulado até julho de 2018<sup>2</sup>).
- Valor estimado total para edifício com área de 8.933 m<sup>2</sup>: R\$ 1.936,93/m<sup>2</sup> x 8.933 m<sup>2</sup> = R\$ 17.302.597,89.

Nesse valor não estão inclusos itens especiais, que devem ser orçados de acordo com as características da obra, como projetos, orçamentos, emolumentos, fundações e instalações especiais e paisagismo. Adicionalmente, a Pini sugere a previsão de cerca de 2,5% dos Valor do Custo Unitário Pini de Edificações como estimativas de custos dos serviços preliminares.

Nestes custos não está considerada a taxa de BDI (Benefícios e Despesas Indiretas), que varia de empresa para empresa em função das características da obra. Para a escolha do BDI, utilizou-se o 20,34%, que é o valor do 1º quartil do BDI para obras de construção de edifícios do Estudo sobre Taxas Referenciais de BDI de Obras Públicas e de Equipamentos e Materiais Relevantes<sup>3</sup> elaborado pelo Tribunal de Contas da União – TCU. A opção pelo 1º quartil justifica-se pelo fato de que este é o valor que mais se aproxima daquele utilizado pelo Tribunal de Contas do Município de São Paulo – TCM em obras do mesmo tipo, 20,11%<sup>4</sup>. Aplicando, pois, os percentuais acima, chega-se a um CAPEX de R\$ 21.342.494,72.

---

<sup>1</sup> Valor do Custo Unitário Pini de Edificações para Edifício Comercial (Prédio sem elevador médio) em dezembro de 2017: R\$ 1.1883,92/m<sup>2</sup>. Disponível em: <http://tcpoweb.pini.com.br/IndexCustoSel.aspx>.

<sup>2</sup> O INCC é o índice que tem por finalidade aferir a evolução de custos de construção. Informação referente ao índice acumulado entre dezembro/2017 e julho/2018 disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>.

<sup>3</sup> Disponível em:

<http://portal.tcu.gov.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=8A8182A151356F96015168D520297E4>

<sup>4</sup> Os certames abaixo foram utilizados como fonte de pesquisa:

[https://portal.tcm.sp.gov.br/Pagina/2071#relatorioItem\\_9956](https://portal.tcm.sp.gov.br/Pagina/2071#relatorioItem_9956)

<https://portal.tcm.sp.gov.br/Pagina/4115>





Na construção civil, o comportamento de um projeto comporta-se de maneira lento-rápido-lento, ou seja, ocorre de maneira semelhante a uma curva de distribuição normal de Gauss. No início da obra ocorrem poucas atividades simultâneas, ocorrendo de maneira lenta; passa progressivamente para um ritmo mais intenso, contando com várias atividades ocorrendo simultaneamente; e no final a quantidade de atividades diminui. Como essas atividades estão diretamente relacionadas ao custo, pode-se dizer que financeiramente a obra também tem esse comportamento<sup>5</sup>. Os desembolsos mensais podem ser parametrizados em porcentagens que, aplicadas ao valor global da obra, resultam num cronograma de desembolsos estimados<sup>6</sup>. Assim, para elaborar o cronograma de desembolso do CAPEX, aplicou-se uma curva S na qual o progresso financeiro segue pari passu o progresso físico, resultando nas curvas “S” a seguir para a Fase I-B e Fase II:

---

<sup>5</sup> MATTOS, A. D. Planejamento e Controle de Obras. 1. ed. São Paulo: PINI, 2010.

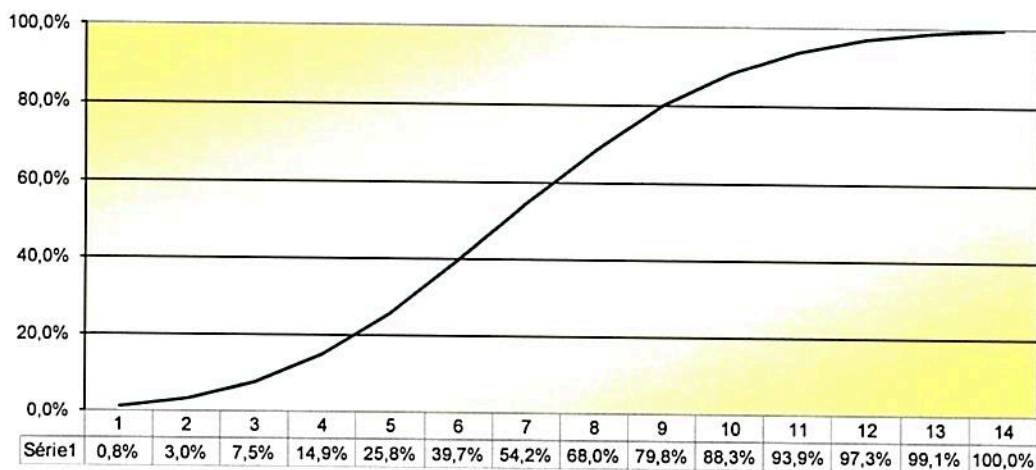
<sup>6</sup> COUTINHO, Ítalo de Azeredo; CUNHA, Carlos Henrique. Curva S para Planejamento e Controle. 1ª edição. Belo Horizonte, 2016.




Figura 02 – Curva S do Progresso Financeiro da Fase I-B

Curva S de Progresso Financeiro da Fase I-B

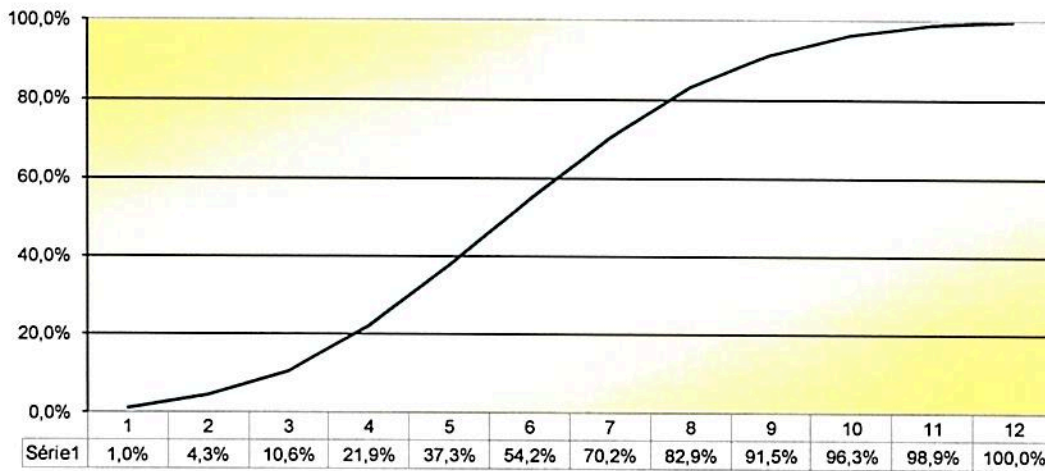


*Handwritten signature and initials in blue ink.*



Figura 03 – Curva S de Progresso Financeiro da Fase II

Curva S de Progresso Financeiro da Fase II



*cel*

### **3.2. Depreciação**

A taxa de depreciação, nos dois primeiros anos de concessão, foi projetada conforme a norma contábil do regime escolhido (Lucro Real). A partir do terceiro ano, não se considerou depreciação, uma vez que, como se verá adiante, a legislação vigente para o regime tributário (Lucro Presumido) não gera benefícios relativos à depreciação fiscal dos investimentos necessários para recuperação, reforma, requalificação, manutenção, operação e exploração do Municipal Santo Amaro e Sacolão Santo Amaro.

### **3.3. Estrutura e Custo de Capital**

A estrutura de capital selecionada ficará a cargo da concessionária, podendo esta optar pela captação de financiamentos. Neste estudo, no entanto, foi simulado com base nos parâmetros abaixo, o que levou a um Custo Médio do Capital Ponderado (WACC) de 9,39%.

**Figura 04 – Custo do Capital**

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*

**Custo do Capital**

<b>Inflação</b>		<b>Cost of Equity</b>		<i>Fonte:</i>
Inflação EUA	2,00%	Risk Free Rate	2,83%	T-Bond 30yr
Inflação Brasil	4,00%	Contry Risk	2,39%	EMBI
Diferencial de Inflação	1,96%	Equity Risk Premium	5,69%	Damodaran
		Liquidity Premium		
		Industry Unlevered Beta <sup>1</sup>	0,75	
		Leveraged Beta	1,8750	
		Ke   US Nominal	15,89%	
		Ke   BRL Nominal	18,16%	
		Ke   BRL Real	13,62%	
<b>Estrutura de Capital</b>		<b>WACC</b>		
Debt / Total Capital	60,00%	Wacc   BRL Nominal	13,77%	12,30%
Equity / Total Capital	40,00%	Wacc   BRL Real	9,39%	
Debt / Equity	150,00%			
<b>Cost of Debt</b>				
Custo da Dívida   BRL	10,84%			
IR + CSLL				
Custo da Dívida Após Impostos	10,84%			
Mensal	0,86%			
<b>Taxa Básica de Juros</b>				
Selic	7,00%			
Selic LP	3,00%			

#### 4. MODELO DE RECEITAS

Tendo como base as premissas estabelecidas no projeto, foram estipuladas duas naturezas de receitas para o empreendimento:

Aluguel de Boxes/Lojas/Salas: receitas advindas do aluguel dos espaços comerciais existentes e os novos espaços a serem criados no Mercado;

- Estacionamento: receitas advindas da cobrança de estacionamentos para funcionários e frequentadores do Mercado;
- Todos os cálculos, inclusive para os custos e despesas, foram feito em bases reais, sem o efeito da inflação.

Para cada uma destas naturezas, foi desenhado e definido um conjunto de produtos com orientação comercial, focando o potencial de geração de receitas do Mercado. As

premissas utilizadas para a composição de produtos podem ser vistas nos itens que seguem.

#### **4.1. Aluguel de Boxes/Lojas/Salas**

A receita advinda do aluguel dos espaços comerciais existentes onde hoje é o atual mercado e das novas lojas a serem criadas foi estimada a partir da seguinte equação:

$$R_{\text{Aluguel Box}} = \sum (T_n \times P_n \times A_{CTn} \times W)$$

Onde:

- $R_{\text{Aluguel Box}}$  é Receita Total com aluguel de Boxes/Lojas/Salas;
- $T_n$  é a Taxa de Ocupação dos espaços disponíveis para locação no período  $n$ ;
- $P_n$  é o Preço do aluguel do  $m^2$  referente ao período  $n$ ;
- $A_{CTn}$  é a Área Total Construída do Mercado;
- $W$  é o Percentual da Área Total Construída relativo à ABL do Mercado.

Atualmente, a receita do mercado quanto ao aluguel de lojas é de cerca R\$ 159/ $m^2$  por ano. Como os permissionários estão alocados em instalações provisórias até que a Fase I-B esteja concluída e cuja área aproximada é de 1.300  $m^2$ , foi considerada no estudo uma receita para o concessionário que o permita arcar com os custos de manutenção e operação da estrutura atual, sem que haja lucro sobre a operação, ou seja, realizar-se-á apenas uma repartição dos custos.

Com a revitalização do mercado e seu entorno, espera-se uma valorização do  $m^2$  dos espaços, considerando, assim, o valor de R\$ 71 por  $m^2$  para fins de aluguel (não inclui a taxa de condomínio), a partir de pesquisa de mercado realizada na região e no comparativo o preço médio praticado pelos maiores operadores de *Shopping Centers* do Brasil.

Em que pese a ocupação dos mercados municipais de São Paulo ser muito próxima de 100%, conforme informações da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico,

que, até janeiro de 2019, era responsável pela gestão dos mercados municipais, optou-se, de maneira mais conservadora, por utilizar a taxa de ocupação média de 95,5% calculada a partir das informações disponíveis nos sites dos maiores operadores de *Shopping Centers* do Brasil, na área de Relacionamento com Investidores<sup>7</sup>.

A área total do mercado é de 8.933,00 m<sup>2</sup> (oito mil novecentos e trinta e três metros quadrados) e para o percentual da Área Total Construída relativo à ABL do Mercado, utilizou-se a mediana das áreas dos mercados municipais calculada a partir das informações fornecidas pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, que, até janeiro de 2019, respondia pela gestão dos mercados municipais.

#### **4.2. Estacionamento**

Além de contar com receitas provenientes do aluguel dos espaços, a concessionária contará com um estacionamento como fonte geradora de recursos. O estacionamento poderá ser cobrado dos inquilinos, funcionários que lá irão trabalhar e do público visitante.

O modelo adotado para a operação do estacionamento foi a gestão e operação pela própria concessionária.

O Mercado atual possui um espaço de estacionamento para 160 veículos e não há cobrança pelo uso. Na concessão proposta poderá haver mudança nessa política, no entanto foi considerado o número mínimo de 160 vagas, de acordo com as premissas previstas no Plano de Exploração do Mercado – PEM.

---

<sup>7</sup> BR Malls:

[http://ri.brmalls.com.br/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=50861&id=0&submenu=0&img=0&ano=2016](http://ri.brmalls.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=50861&id=0&submenu=0&img=0&ano=2016)

Multiplan: <http://ri.multiplan.com.br/ptb/s-5-ptb-2016.html>

Aliansce: <http://ri.aliansce.com.br/ptb/central-de-resultados#2016>

Iguatemi: [http://ri.iguatemi.com.br/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=50003](http://ri.iguatemi.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=50003)

Diante disso, a receita bruta relativa a esse serviço foi estimada a partir da seguinte equação:

$$R_{\text{Bruta Estac}} = \sum(G_n \times P_n \times Z_n \times T \times D)$$

Onde:

- $R_{\text{Bruta Estac}}$  é a Receita Bruta do estacionamento;
- $G_n$  é o Giro das vagas no período  $n$ ;
- $P_n$  é o Preço médio por vaga de estacionamento no período  $n$ ;
- $Z_n$  é o Número de vagas de estacionamento no período  $n$ ;
- $D$  é o número de dias de funcionamento do mercado por semana.

Como não há base histórica do fluxo de veículos no Mercado de Santo Amaro anterior ao incêndio, foram necessárias abordagens e extrapolações estatísticas para fazer aproximações do que poderia ser a projeção de demanda para o referido estacionamento. Dessa maneira, foi realizada uma visita ao Mercado para captar a percepção dos permissionários quanto ao movimento no Mercado e comportamento dos visitantes.

Após realização de pesquisa, observou-se que grande parte dos usuários frequenta o Mercado até o horário do almoço e o restante o faz no decorrer do dia. Como não há base estatística para estimar o volume de veículos no estacionamento do Mercado, adotou-se a premissa de que no primeiro período de visita o estacionamento teria cada uma de suas vagas utilizadas pelo menos uma vez e, ao longo do segundo período, pós 12 horas e 30 minutos, as vagas seriam utilizadas mais uma vez cada uma. Sendo assim, foi considerado que o estacionamento do Mercado teria um giro correspondente ao dobro de seu número de vagas, ou seja, receberia cerca de 320 veículos por dia, o que condiz com as observações realizadas e relatos dos permissionários.

Outro ponto relevante é que com a implantação de um Mercado mais novo e mais moderno, existe uma expectativa de aumento no fluxo de clientes, o que tornaria os



dados históricos encontrados suscetíveis a ajustes. Assim, considerou-se que o tempo médio de permanência de 45 minutos no Mercado fornecido pela ferramenta do Google poderia ser elevado para até 1,5 hora por usuário.

Já o preço do estacionamento foi estipulado a partir de pesquisa realizada com estacionamentos na região, a partir do valor médio encontrado na amostra para o período que se estimou ser a permanência média do usuário do Mercado, conforme esclarecido acima. Foram analisados 8 (oito) estacionamentos diferentes, chegando-se ao valor de R\$ 11,63 – o qual será cobrado na forma de tarifa única no modelo.

#### 4.3. Receita Total do Mercado

A receita total a ser obtida com a exploração do Mercado é calculada pelo somatório das 2 linhas de receita consideradas no modelo e pode ser calculado com base na equação a seguir:

$$R_{\text{Total}} = R_{\text{Aluguel Box}} + R_{\text{Bruta Estac}}$$

O fluxo de receita total da concessionária pode ser visto na tabela a seguir:

**Tabela 01 – Receitas**

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 10	Ano 15	Ano 20	Ano 25
<b>Receita Total</b>	<b>421.471</b>	<b>421.471</b>	<b>2.916.495</b>	<b>4.494.097</b>	<b>4.826.645</b>	<b>4.904.810</b>	<b>4.904.810</b>	<b>4.904.810</b>	<b>4.904.810</b>
Receita com Aluguel	421.471	421.471	1.800.495	3.154.897	3.487.445	3.565.610	3.565.610	3.565.610	3.565.610
Receita com Estacionamento	0	0	1.116.000	1.339.200	1.339.200	1.339.200	1.339.200	1.339.200	1.339.200



## 5. MODELO DE CUSTOS E DESPESAS

O Modelo de Custos e Despesas foi projetado levando-se em consideração as categorias de custos apresentadas na figura abaixo:

**Figura 05 – Modelo de Custos e Despesas**



### 5.1. Gastos com a Concessão

As outorgas fixas mensais estão previstas para incorrerem após a definição do participante vencedor da licitação nos termos do edital, do contrato e seus respectivos anexos. Nesse sentido, foi considerada a outorga mensal fixa a ser paga pelo concessionário, que se refere ao montante a ser pago a cada 12 meses, com a primeira parcela devendo ser paga no 36º (trigésimo sexto) mês a partir da Data de Eficácia em decorrência da oferta realizada na licitação objeto da presente Concessão e cujo valor anual mensal é de R\$ 273.276,00.

Dentro do custo operacional foi incluído o valor da outorga variável a ser paga para a Prefeitura Municipal de São Paulo, bem como das despesas com o apoio técnico externo. No intuito de manter uma Taxa Interna de Retorno do projeto atrativa e considerando os ganhos que concessão trará em termos de melhoria do fluxo de usuários, mobilização regional no bairro, aumento da arrecadação de impostos e que

todas as benfeitorias se reverterem para a Prefeitura ao final da concessão, foi considerada uma outorga variável de 5% sobre a receita bruta da concessionária e um custo com apoio técnico externo de 1,0% sobre a receita bruta da concessionária, ambos iniciando a incidência a partir da conclusão da Fase I-B. Igualmente, estão considerados os custos e despesas com a garantia do contrato.

## 5.2. Custos e Despesas Operacionais

Os custos e despesas operacionais foram estimados considerando o quantitativo de m<sup>2</sup> disponíveis para o mercado municipal durante a Fase I-A e I-B. Com a conclusão das obras da Fase I-B e, posteriormente, a Fase II, essas informações foram ajustadas, aumentando a estimativa de gastos em decorrência de maior área construída.

Os valores foram estimados com base nos custos e despesas do Mercado de Santo Amaro antes do incêndio resultando em um valor de R\$ 41 por m<sup>2</sup> de ABL, após sua correção pelo IGP-M. O item 4.1 deste plano de negócio de referência indica que o valor de R\$ 71 de aluguel não inclui a taxa de condomínio que será custeada pelos lojistas do mercado, desta maneira ela também foi removida dos custos e despesas operacionais. Sendo assim, o custo estimado na projeção refere-se ao custo de operação do estacionamento que, considerando as informações disponibilizadas na área de relação com investidores dos quatro maiores operadores de *Shopping Centers* do Brasil – BRMalls, Aliance, Iguatemi e Multiplan, foi estimado em R\$ 10 por m<sup>2</sup> de ABL.

Assim, os custos e despesas da concessionária podem ser vistos na tabela a seguir:

**Tabela 02 – Custos e Despesas**

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 10	Ano 15	Ano 20	Ano 25
Custos e Despesas Operacionais	641.568	641.568	710.122	1.050.638	1.080.347	1.080.347	1.080.347	1.080.347	1.080.347



### 5.3. Despesas Financeiras

As despesas financeiras foram calculadas com base no CAPEX e na estrutura de capital do projeto e nas condições explícitas nas linhas de financiamento disponíveis no BNDES para infraestrutura, as quais permitem utilizar os recursos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de instalações e/ou atividades nos setores de indústria, infraestrutura, comércio, prestação de serviços, agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura<sup>8</sup>.

### 5.4. Tributos

Em vista dos resultados econômicos e financeiros do modelo, foi adotado o regime de Lucro Presumido. Para as alíquotas que incidem sobre as receitas da Concessionária foram consideradas:

- Percentual aplicado sobre a Receita de Serviços de construção civil, quando a prestadora não empregar materiais de sua propriedade nem se responsabilizar pela execução da obra: 32%;
- Alíquota IRPJ:
  - 15% sobre o lucro que seja menor ou igual a R\$ 20.000,00 / mês;
  - Incidência de adicional de imposto à alíquota de 10% à parcela do lucro que exceder ao valor resultante de R\$ 20.000,00 / mês.
- Alíquota CSLL: 9% sobre o lucro;
- Alíquota ISS: 5% sobre as receitas tributáveis;
- PIS: 0,65% sobre a receita bruta (Lucro Presumido) e 1,65% (Lucro Real);
- COFINS: 3,00% sobre a receita bruta (Lucro Presumido) e 7,60% (Lucro Real).

---

<sup>8</sup> Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatico>

## **6. EVTE (ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA E ECONÔMICA)**

O EVTE (Estudo de Viabilidade Técnico Econômico) consolidou as informações de fluxo de caixa da concessionária, os requisitos de atratividade de negócio, as linhas de financiamento disponíveis para o estabelecimento e as demais premissas listadas e detalhadas neste documento.

A seguir estão detalhadas as principais premissas utilizadas:

- **Garantia de Execução:** os custos de garantias de execução do contrato foram projetados considerando a contratação de um seguro garantia ou carta fiança visando a garantia de execução do contrato, considerando o máximo de 5% do valor do contrato. As despesas com garantias de execução foram calculadas usando o custo do capital de terceiros sobre o valor da garantia, que poderá ser liberada após a conclusão da Fase II.
- **Estruturação tributária:** com base nas informações operacionais deste empreendimento não foi considerada a possibilidade jurídica de créditos e compensações tributárias e depreciação fiscal permitida pela legislação vigente (a partir do terceiro ano de concessão);
- **Taxa Interna de Retorno:** foi considerada como meta uma taxa interna de retorno real do projeto de 9,39% ao ano, mantendo a atratividade do projeto.

Para o cenário de referência não foi considerada no modelo nenhuma linha de financiamento. A seguir estão detalhados o DRE e o fluxo de caixa do projeto previsto.

### **6.1. Demonstrativo de Resultados do Exercício e Fluxo de Caixa do Projeto**



Com base nas informações e diretrizes descritas neste documento, foi detalhado o DRE da concessionária e, tendo-o como base, e as projeções de investimentos descritos ao longo deste plano de negócios, foi consolidado o Fluxo de Caixa do Projeto. Os dados podem ser vistos na figura a seguir:

**Figura 06 – DRE e Fluxo de Caixa**



## DRE e Fluxo de Caixa

Total ano 1 Total ano 2 Total ano 3 Total ano 4 Total ano 5 Total ano 10 Total ano 15 Total ano 20 Total ano 25

DRE									
Receita Bruta	421.471	421.471	2.916.495	4.494.097	4.826.645	4.904.810	4.904.810	4.904.810	4.904.810
Receita Aluguel	-38.986	-38.986	-65.718	-115.154	-127.292	-130.145	-130.145	-130.145	-130.145
Outras Receitas	0	0	-159.030	-190.836	-190.836	-190.836	-190.836	-190.836	-190.836
Impostos indiretos	14,25%	14,25%	8,65%	8,65%	8,65%	8,65%	8,65%	8,65%	8,65%
<b>Receita Líquida</b>	<b>382.485</b>	<b>382.485</b>	<b>2.691.747</b>	<b>4.188.107</b>	<b>4.508.517</b>	<b>4.583.829</b>	<b>4.583.829</b>	<b>4.583.829</b>	<b>4.583.829</b>
Custos e Despesas	1.093.609	1.093.609	1.463.901	1.668.900	1.643.222	1.647.912	1.647.912	1.647.912	1.911.602
<b>Margem de Operacional</b>	<b>-711.124</b>	<b>-711.124</b>	<b>1.227.846</b>	<b>2.519.207</b>	<b>2.865.295</b>	<b>2.935.917</b>	<b>2.935.917</b>	<b>2.935.917</b>	<b>2.672.227</b>
<i>Margem de Operacional (%)</i>	<i>-185,9%</i>	<i>-185,9%</i>	<i>45,6%</i>	<i>60,2%</i>	<i>63,6%</i>	<i>64,0%</i>	<i>64,0%</i>	<i>64,0%</i>	<i>58,3%</i>
(-) Depreciação e Amortização	0	0	0	-805.717	-848.502	-705.850	-587.181	-488.463	-406.341
<b>EBIT</b>	<b>-711.124</b>	<b>-711.124</b>	<b>1.227.846</b>	<b>1.713.490</b>	<b>2.016.793</b>	<b>2.230.067</b>	<b>2.348.736</b>	<b>2.447.454</b>	<b>2.265.886</b>
(-) Despesa Financeira	-551.491	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578	-1.323.578
<b>EBT</b>									
IRPJ e CSLL	0	0	-195.894	-343.253	-379.434	-387.938	-387.938	-387.938	-387.938
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-1.262.614</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>313.781</b>	<b>518.551</b>	<b>637.220</b>	<b>735.938</b>	<b>554.369</b>
<i>Margem líquida</i>	<i>-330,1%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>7,0%</i>	<i>11,3%</i>	<i>13,9%</i>	<i>16,1%</i>	<i>12,1%</i>
DCF									
<b>EBIT</b>	<b>-711.124</b>	<b>-711.124</b>	<b>1.227.846</b>	<b>1.713.490</b>	<b>2.016.793</b>	<b>2.230.067</b>	<b>2.348.736</b>	<b>2.447.454</b>	<b>2.265.886</b>
(+) Depreciação e Amortização	0	0	0	805.717	848.502	705.850	587.181	488.463	406.341
(-) Necessidade de Capital de Giro	5.572	0	42.529	23.599	5.784	0	0	0	0
(-) CAPEX	0	-13.844.164	-7.235.105	-263.224	0	0	0	0	0
(-) Imposto	0	0	-195.894	-343.253	-379.434	-387.938	-387.938	-387.938	-387.938
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre</b>	<b>-705.552</b>	<b>-14.555.288</b>	<b>-6.160.624</b>	<b>1.936.329</b>	<b>2.491.645</b>	<b>2.547.979</b>	<b>2.547.979</b>	<b>2.547.979</b>	<b>2.284.288</b>

Handwritten signature and initials in blue ink, including a large stylized signature and the word 'celso' written above it.