

EDITAL de CONCORRÊNCIA

Nº 02/2022-DETRAN/PR

PLANO DE NEGÓCIO DO LOTE 2

ELABORADO POR:  
CONSÓRCIO “VIAS PARANÁ”



CONSÓRCIO VIAS  
PARANÁ

São Paulo, Agosto de 2022

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H9S-SNT.JP>.



Chat Assinador



## Sumário

<b>1 Introdução</b> .....	5
1.1 Breve Contextualização.....	5
1.2 Estrutura Societária do Parceiro Privado.....	6
1.3 Histórico das Proponentes.....	7
<b>2 Descritivo da Operação</b> .....	8
2.1 Serviço de Remoção.....	9
2.2 Serviço de Guarda.....	9
2.3 Serviço de Liberação.....	10
2.4 Preparação do Leilão.....	11
2.5 Prestação de Conta do Leilão.....	11
2.6 Central de Gestão e Monitoramento.....	12
2.7 Adoção de Práticas de Gestão Ambiental.....	12
<b>3 Metodologia</b> .....	13
<b>4 Premissas Gerais</b> .....	14
4.1 Premissas Macroeconômicas.....	14
4.2 Aspectos Contábeis (IFRS).....	14
4.3 Reconhecimento do Ativo Intangível.....	16
4.4 Reconhecimento da Receita e do Custo da Construção.....	17
4.5 Impostos e Contribuições Sobre Lucros.....	17
<b>5 Demanda</b> .....	18
<b>6 Investimentos</b> .....	18
<b>7 Sistema de Mensuração de Desempenho (SMD)</b> .....	22
<b>8 Receita</b> .....	22
8.1 Receita Operacional.....	22
8.2 Receita Extraordinária.....	23
<b>9 Tributação</b> .....	23
9.1 PIS / COFINS.....	23
9.2 ISS.....	25
9.3 IRPJ e CSLL.....	25
9.4 Projeção de Impostos Sobre Receita e Lucro.....	26
<b>10 Custos e Despesas Operacionais</b> .....	27
10.1 Custos com Pessoal.....	27
10.2 Custos Operacionais.....	27
10.3 Despesas Administrativas.....	28
10.4 Resumo.....	29





<b>11 Financiamento</b> .....	30
<b>12 Custo Médio de Capital Ponderado – WACC</b> .....	30
12.1 Custo de Capital Próprio (Ke) .....	30
12.2 Prêmio de Risco de Mercado .....	32
12.3 Beta .....	33
12.4 Taxa de Risco País.....	33
12.5 Inflação .....	34
12.6 Custo da Dívida.....	34
12.7 Estrutura de Capital.....	35
12.8 Weighted Average Cost of Capital (WACC) .....	35
<b>13 Demonstrações Financeiras</b> .....	35
13.1 Margem EBITDA .....	36
13.2 Margem Líquida .....	36
13.3 Fluxo de Caixa.....	37
<b>14 Análise de Retorno do Investimento</b> .....	38
14.1 Taxa Interna de Retorno (TIR) .....	38
14.2 Valor Presente Líquido (VPL).....	39
<b>15 Análise SWOT</b> .....	39
<b>16 Conclusão</b> .....	40
<b>17 Anexos</b> .....	41
17.1 Balanço Patrimonial (em R\$ '000).....	41
17.2 Demonstração do Resultado de Exercício (em R\$ '000) .....	42
17.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa (em R\$ '000) .....	43
17.4 Projeções Mensais dos Itens 2.1.8 a 2.1.12 do Anexo V do Edital (em R\$ '000) .....	44

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.





## Índice de Figuras

Figura 1: Composição Societária da SPE.....	6
---	---

## Índice de Tabelas

Tabela 1: Composição Societária e Atribuições dos Membros do Consórcio.....	6
Tabela 2: Premissas Gerais.....	14
Tabela 3: Premissas Macroeconômicas (Data Base Maio de 2022).....	14
Tabela 4: Quantitativo das Áreas por Pátio (m <sup>2</sup> ).....	19
Tabela 5: Preços Unitários (R\$ / m <sup>2</sup> ).....	20
Tabela 6: Custo de Implantação por Pátio (R\$ '000).....	20
Tabela 7: Cronograma de Instalação Físico-Financeiro Mês a Mês (Desde Início de Cada Fase).....	21
Tabela 8: Impostos.....	25
Tabela 9: Salário e Quantitativo do Pessoal (em R\$).....	27
Tabela 10: Principais Custos Operacionais (Mensal, em R\$).....	27
Tabela 11: Custos com Remoção (por Veículo, em R\$).....	28
Tabela 12: Principais Despesas Administrativas (Mensal, em R\$).....	28
Tabela 13: Custo de Capital Próprio (Ke).....	34
Tabela 14: Custo da Dívida (Kd).....	35
Tabela 15: Resumo dos Indicadores de Retorno.....	39
Tabela 16: Análise SWOT.....	39

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Projeção de Apreensões (Milhares de Veículos).....	18
Gráfico 2: Implantação do Projeto (R\$ MM, Valores Nominais).....	18
Gráfico 3: Receita Bruta (R\$ MM, Valores Nominais).....	22
Gráfico 4: Impostos Sobre a Receita (R\$ MM, Valores Nominais).....	26
Gráfico 5: Imposto Sobre o Lucro (R\$ MM, Valores Nominais).....	26
Gráfico 6: Custos e Despesas do Projeto (R\$ MM, Valores Nominais).....	29
Gráfico 7: T-Bond de 10 Anos (%).....	32
Gráfico 8: Taxa de Retorno do Mercado.....	32
Gráfico 9: Risco Brasil.....	33
Gráfico 10: EBITDA e Margem EBITDA (em R\$ MM, Valores Nominais, %).....	36
Gráfico 11: Lucro Líquido e Margem Líquida (em R\$ MM, Valores Nominais, %).....	37
Gráfico 12: Fluxo de Caixa Livre para o Projeto (em R\$ MM, Valores Nominais).....	38
Gráfico 13: Fluxo de Caixa Livre para o Acionista (em R\$ MM, Valores Nominais).....	38



## 1 Introdução

### 1.1 Breve Contextualização

O presente Plano de Negócio tem como objetivo compilar as premissas e os resultados obtidos da avaliação econômico-financeira da concessão dos serviços públicos de implantação, operação, manutenção e gestão do Lote 2 que abrange os municípios localizados nas mesorregiões Centro-Sul, Centro-Occidental, Noroeste, Norte Central, Oeste, Sudoeste e em parte das mesorregiões Sudeste e Norte Pioneiro do Estado do Paraná ("Projeto") conforme definido pelo Edital da CONCORRÊNCIA Nº 02/2022 - DETRAN/PR, que tornou pública, no dia 08/04/2022, a licitação para a concessão dos referidos serviços públicos ("CONCESSÃO").

O presente estudo é composto por um conjunto de informações que, quando analisadas sob a ótica da teoria financeira, possibilitam uma análise dos custos e benefícios de um projeto de investimento, bem como sua viabilidade.

Uma das ferramentas utilizadas para a avaliação é a modelagem econômico-financeira, que permite, mediante a simulação de cenários, observar como determinadas variáveis se comportam em um sistema estático. Por meio do processo de modelagem econômico-financeira, torna-se possível a representação da dinâmica financeira de um Projeto ou Empresa. O modelo econômico-financeiro, por sua sistemática própria e pelas interações de suas variáveis intrínsecas, permite a realização de recomendações acerca da decisão de investimento.

Com isso realizado, o Plano de Negócio contempla, mas não se limita a, os seguintes pontos:

- a) Projeção de demanda;
- b) Projeção de receita;
- c) Dimensionamento e valoração dos investimentos a serem realizados pelo parceiro privado ao longo do prazo de concessão;
- d) Projeção de despesas;
- e) Projeção de impostos
- f) Detalhamento de financiamento
- g) Indicadores financeiros (TIR, VPL), etc.

Além disso, o Plano de Negócio apresenta nos demonstrativos do resultado (DRE) e fluxo de caixa para o Projeto e para os acionistas.

O estudo contou com um extenso levantamento de premissas, projeções e simulações, coerentes com o desenvolvimento proposto e que possibilitaram a apreciação, pelo método de fluxo de caixa descontado, dentre outras métricas de avaliação financeira de projetos (TIR, VPL), tendo como foco a aferição de sua atratividade para o setor privado e a auto sustentabilidade das operações a serem implementadas.

Os dados que fundamentaram este relatório foram obtidos a partir das informações constantes dos anexos do Edital, da expertise do parceiro privado (inputs operacionais e de engenharia).



## 1.2 Estrutura Societária do Parceiro Privado

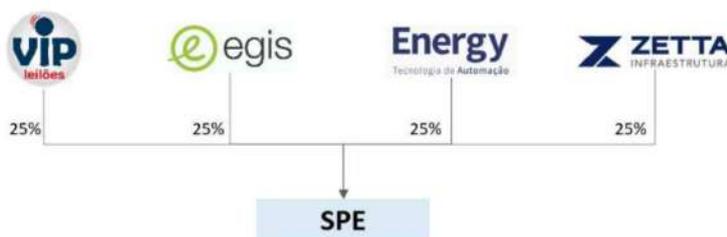
O Edital exige que uma SPE (Sociedade de Propósito Específico) seja constituída, com a atribuição exclusiva de utilizar os ativos a serem cedidos pelo poder público durante o período da concessão (20 anos).

É requerida a apresentação de Termo de Compromisso de constituição da sociedade, sendo necessário que esse contenha:

- Qualificação das empresas integrantes da SPE;
- Denominação, organização e objetivo da SPE, compatíveis com o objeto da CONCESSÃO;
- Órgãos da administração da SPE;
- Composição das respectivas participações das empresas consorciadas no capital social da futura SPE, que deverá equivaler à composição do CONSÓRCIO;
- Declaração expressa de todos os integrantes da SPE de aceitação de responsabilidade solidária, nos termos do artigo 20, § 2º da Lei Complementar nº 76/1995 c/c o artigo 19, § 2º da Lei Federal nº 8.987/1995; do artigo 79, inciso V da Lei nº 15.608/2007 c/c o artigo 33, inciso V da Lei Federal nº 8.666/1993, no tocante ao objeto da CONCESSÃO, cobrindo, integralmente, todas as obrigações assumidas na LICITAÇÃO, nos termos do edital e seus anexos.

Segue abaixo o quadro societário da SPE e as atribuições de cada membro do consórcio.

Figura 1: Composição Societária da SPE



Fonte: Consórcio

Tabela 1: Composição Societária e Atribuições dos Membros do Consórcio

Consoiciada	Participação	Atribuições
VIP	25%	Financiamento e administração geral da Concessão
Egis	25%	Financiamento e administração geral da Concessão
Energy	25%	Financiamento e administração geral da Concessão
Zetta	25%	Financiamento e administração geral da Concessão

Fonte: Consórcio



### 1.3 Histórico das Proponentes

#### VIP Gestão e Logística S.A. - VIP:

A VIP é uma empresa 100% brasileira, com mais de 25 anos no mercado, atendendo a uma grande carteira de comitentes nos setores público e privado.

São especialistas em toda a cadeia de liquidação de ativos e oferecem um portfólio de serviços onde destacam-se: plataforma para leilão de veículos, tecnologia de logística e gestão de pátios.

A VIP está presente em todas as regiões do Brasil em áreas estratégicas com mais de 1,3 milhão de m<sup>2</sup> de pátios próprios. Sua capilaridade permite alta performance no recolhimento de todos os tipos de veículos.

A VIP investe muito em tecnologia para atender as demandas de seus clientes. Possui vários aplicativos e sistema de TI próprio, moderno e seguro. O site da VIP pode ser acessado de qualquer dispositivo móvel, com leilões em tempo real pelo aplicativo.

Também oferece uma gama de serviços completos que abrange desde a remoção do veículo até a entrega do bem leiloado. A VIP possui o melhor atendimento no setor de leilões, conforme avaliações de clientes no site Reclame Aqui, com uma equipe de suporte antes, durante e após os leilões.

O cadastro da VIP possui milhares de clientes compradores e investidores aptos a participarem dos leilões e adquirirão inúmeras ofertas de veículos disponibilizadas diariamente no site da empresa. Dispõe de uma frota de mais de 100 caminhões próprios que atendem com qualidade da remoção à entrega.

A VIP está constantemente melhorando seus processos para satisfazer as exigências dos clientes e assim torná-los compradores recorrentes dos serviços oferecidos.

Vale destacar, que a VIP tem vários contratos com comitentes no setor público, notadamente órgãos de trânsito federais, estaduais e municipais, inclusive a autarquia municipal de trânsito de Curitiba/PR, o que garante o know-how para a execução dos serviços com a qualidade assegurada exigida pelos clientes.

#### Egis Engenharia e Consultoria Ltda. - Egis:

A Egis é um player internacional em consultoria, engenharia da construção e serviços de mobilidade, criando e operando infraestruturas e edificações inteligentes que respondem aos desafios ligados à emergência climática e permitem um planejamento urbano do território mais equilibrado, sustentável e resiliente. Presente em 120 países, a Egis coloca a expertise de seus 16.200 colaboradores a serviço de seus clientes e desenvolve inovações de ponta ao alcance de todos os projetos. Pela diversidade de suas áreas de atuação, o Grupo ocupa um papel central na organização coletiva da sociedade e na busca da qualidade de vida de seus cidadãos no mundo inteiro.

Com mais de 40 anos de atuação no Brasil, se tornou um dos principais players de consultoria em engenharia de infraestrutura do país, sendo a 7ª maior consultoria de engenharia do





mercado brasileiro (revista OE, 2021). Com mais de 1,000 funcionários, Egis Brasil está presente em vários setores como: ferrovias, rodovias, mobilidade urbana, aviação, laboratórios, meio ambiente e saneamento. Sua oferta destaca-se pelos serviços de engenharia integrada, que contemplam todo o ciclo de vida do projeto, empregando tecnologias inovadoras para atender às demandas de seus clientes de forma sustentável, em benefício da população. O objetivo da Egis é desenvolver soluções completas e personalizadas de acordo com as necessidades de organizações públicas e privadas, a fim de capacitá-las para enfrentar os desafios das transformações digitais, ambientais e energéticas. Destaca-se o foco no desenvolvimento da mobilidade inteligente no Brasil. Os pátios veiculares são ativos importantes nesse setor e Egis Brasil já atua no mercado de operação dos pátios do Estado de São Paulo por meio de contratos de O&M desde 2014.

#### **Zetta Infraestrutura e Participações S.A. - Zetta:**

A Zetta desenvolve, implanta e explora projetos na área de infraestrutura nos segmentos de logística, soluções ambientais, iluminação pública e desenvolvimento urbano, sob a modalidade de concessão, parcerias público-privadas, prestação de serviços ou locação de ativos, sendo a empresa controlada pelo grupo brasileiro de investimentos U2S Participações Ltda.

A Zetta busca sempre maximizar sua eficácia das ações além de adotar métodos, técnicas e processos, que considerem as peculiaridades locais e regionais. A atuação da Zetta e das demais empresas do grupo se dá por meio de projetos greenfield com risco/retorno superior, construindo alianças com parceiros públicos e privados.

#### **Energy Tecnologia e Informação S.A. - Energy**

A Energy é uma empresa brasileira, fundada em 1996, que fornece soluções de alta tecnologia para automação de tráfego, com a missão de valorizar a vida no trânsito e é reconhecida nacionalmente por dispor de produtos de alta qualidade e precisão, atestados pelos órgãos reguladores.

A Energy opera sistemas integrados para Gestão e Operação em Tecnologia ITS (*Intelligent Transportation Systems*). Equipamentos com tecnologia embarcada monitoram e fiscalizam vias urbanas e rodoviárias de forma inteligente e interconectada, permitindo uma gestão estratégico-operacional do tráfego e da segurança nas cidades e estradas.

## **2 Descritivo da Operação**

Segue abaixo a descrição de como a Concessionária pretende realizar cada serviço descrito no objeto do Edital, com destaque para as estratégias sanitárias e ambientais adotadas no modelo de negócio.





## 2.1 Serviço de Remoção

A Concessionária irá implantar frota de veículos de terceirizada, composta de guinchos pesado, médio e leve, de modo a garantir o atendimento aos chamados gerados pelos Agentes Delegados, dentro dos prazos estabelecidos pelo Edital.

- Os veículos reboques disporão de rastreamento, comunicação via rádio ou telefone, e estarão disponíveis de visualização e chamados pelos Agentes delegados através da plataforma tecnológica.
- Os veículos reboques estarão em bom estado de conservação, devidamente licenciados e com os equipamentos de segurança em funcionamento.
- O motorista dos veículos reboques, disporão de dispositivo eletrônico com câmera fotográfica, smartfone etc., interligados a plataforma tecnológica para realização da “Vistoria Inicial” com preenchimento do checklist exigido.
- Os veículos reboques disporão de lacres e sacolas para guarda de pertences, cuja retirada não foi possível de ser realizada pelo condutor do veículo.

## 2.2 Serviço de Guarda

- A entrega do veículo no respectivo pátio caracterizará o início da Guarda, sendo que a Concessionária deverá armazená-lo até sua Liberação ao proprietário ou até que ocorra a sua venda mediante Leilão.
- Os pátios estarão disponíveis para o recebimento de veículos removidos em todos os dias do ano, inclusive domingos e feriados, durante 24hs por dia.
- O funcionário da Concessionária responsável pelo recebimento do veículo irá realizar a “Vistoria de Entrada”, verificando a conformidade das informações inseridas na plataforma tecnológica através da “Vistoria Inicial” e efetuando apontamentos de eventuais divergências encontradas.
- A equipe técnica da Concessionária ao receber o veículo acompanhado do termo de remoção:
  - Inicia o processo de vistoria para cadastramento do veículo no sistema integrado cadastrando a placa do veículo no sistema mobile onde obtém-se os dados relativos a aquela placa;
  - Visualiza se corresponde a característica do veículo;
  - Retira o decalque do chassi para comprovação da autenticidade da placa;
  - Inicia o processo de fotografias externas e internas (quando possível);
  - Verifica possíveis avarias e registra fotograficamente;
  - Relata possíveis danos, avaria, equipamentos, itens de segurança, lacre etc.;
  - Realiza a conferência dos lacres de portas;
  - Identifica o veículo através de informações no para-brisa ou plaquetas;
  - Define a vaga (parqueamento) e estacionamento do veículo;
  - Faz identificação da chave;
  - Entrega ao setor administrativo, a guia de recolhimento e as chaves do veículo;





- Caberá também ao responsável pelo recebimento do veículo dar recebimento a sacola lacrada com os pertences encontrados no veículo que não foram removidos pelo condutor.
- A Concessionária disporá de sistemas de controle de acesso, iluminação e cerca, de modo a garantir a segurança dos veículos sob sua guarda.
- A Concessionária disporá de sistema de CFTV funcionando de forma ininterrupta e com imagens armazenadas por um prazo não inferior a 12 meses e com livre acesso do Poder Concedente.
- A Concessionária atenderá às normas estabelecidas pelos órgãos municipais de urbanismo e às normas de segurança de manutenção predial.
- A Concessionária disporá de área coberta de no mínimo 30% da sua capacidade de armazenagem.
- A Concessionária disporá de área de atendimento e administração confortáveis para utilização por seus colaboradores e usuários do serviço.
- A Concessionária disporá de pessoal devidamente identificados e capacitados para a realização do atendimento.

### 2.3 Serviço de Liberação

- A Concessionária deverá liberar o veículo para retirada, desde que: 1) Sejam pagos todos os débitos obrigatórios, autorizando o proprietário a efetuar a retirada do veículo do respectivo pátio, 2) O proprietário apresente documento de identificação com foto, Carteira Nacional de Habilitação e Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo (CRLV); e 3) Sejam pagos os valores devidos à Concessionária a título de tarifa de remoção e tarifa de guarda.
- Após a regularização da documentação e de itens obrigatórios pelo proprietário ou procurador, a Concessionária emitirá boleto bancário para cobrança dos serviços de diárias e remoção.
- Apresentados todos os documentos, a Concessionária verificará se estes foram digitalizados e anexados a plataforma tecnológica e, após a “Vistoria de Liberação”, restituirá o veículo, registrando sua saída.
- A “Vistoria de Liberação” será realizada pelo funcionário da Concessionária, na presença do proprietário, devendo ser registrado na plataforma tecnológica quaisquer divergências com vistorias anteriores.
- A Concessionária irá dispor de equipe própria para prestação de serviços de liberação dos veículos apreendidos, observando as especificações exigidas no Edital e na legislação aplicável.
- A Concessionária pretende estabelecer parcerias com empresas de meios de pagamento para oferecer ao usuário, alternativas de parcelamento para quitação de débitos obrigatórios e valores devidos à Concessionária.
- A Concessionária irá dispor de local apropriado para pequenos reparos, de equipamentos obrigatórios que não esteja em perfeito estado de funcionamento, conforme disposto no Código de Trânsito Brasileiro.





- O serviço de liberação estará integrado a plataforma tecnológica de modo a permitir o registo de suas atividades, permitindo o controle pelo Poder Concedente e transparência para o usuário.

#### 2.4 Preparação do Leilão

- A Concessionária deverá encaminhar a Leilão, nos termos do Código de Trânsito Brasileiro, todos os veículos recolhidos nos pátios, que não tenham sido retirados pelos proprietários, dentro do prazo de 60 (sessenta) dias, contados do seu recolhimento.
- A Concessionária disporá de colaboradores, vistoriadores qualificados para cumprir todas as atividades necessárias à preparação do leilão, previstas em Edital e na legislação aplicável.
- Os registros das atividades serão registrados na plataforma tecnológica de modo a permitir a rastreabilidade de todo o processo.
- As atividades necessárias à preparação do leilão consistem em:
  - Avaliar e classificar os veículos de acordo com os parâmetros fornecidos pelo poder concedente;
  - Realizar a notificação de autoridades competentes, para que adotem as providências de liberação e/ou regularização de veículos com restrições judiciais e policiais;
  - Certificar-se de que todas as notificações foram corretamente e tempestivamente emitidas e recebidas pelos destinatários;
  - Realizar o levantamento dos débitos, ônus e restrições, de qualquer natureza, incidentes sobre os veículos, para fins do Leilão, inclusive para subsidiar o poder concedente na tarefa de encaminhamento dos pedidos de desvinculação dos referidos ônus e débitos;
  - Elaborar o cronograma de Leilões e submetê-los a aprovação do poder concedente;
  - Realizar todas as atividades de divulgação e publicidade necessárias para a realização do Leilão, entregar ao leiloeiro a relação dos bens a serem leiloados contendo os dados necessários para emissão das Notas de Venda em Leilão e elaboração de relatórios;
  - Disponibilizar, nos pátios, área apropriada para visita dos veículos leiloados;
  - Manter sob sua Guarda, os bens a serem leiloados e liberá-los aos arrematantes indicados pelo leiloeiro, sem prejuízo do leiloeiro e seus prepostos vistoriarem os bens depositados;
  - Prestar ao leiloeiro as informações que julgar necessárias para a execução de seus serviços, por escrito e de forma fundamentada;
  - Executar os demais atos preparatórios necessários para a realização do Leilão.

#### 2.5 Prestação de Conta do Leilão

- O processo de prestação de conta inclui:





- Auxílio na prestação de contas do resultado do Leilão.
  - Preparação do relatório de prestação de contas do Leilão efetuado.
  - Apresentação do relatório de contas do Leilão efetuado.
  - Recolhimento dos valores recebimentos na alienação dos veículos do Leilão líquidos das custas do Leilão, tarifas de remoção e de Guarda nos pátios da Concessionária, respeitando os dispositivos de cobrança da legislação vigente na modalidade de circulação.
  - Preparação documental para a baixa de veículos leiloados na modalidade de sucata e reciclagem.
  - Notificação das autoridades competentes em casos de veículos com bloqueios judiciais.
  - Atualização dos resultados e ocorrências do Leilão na plataforma tecnológica.
- A Concessionária deverá providenciar a entrega, ao poder concedente, de Relatório em formato digital, onde deverá ser informado o resultado e a performance de lances, dos lotes do respectivo Leilão.

## 2.6 Central de Gestão e Monitoramento

- A Central de Gestão e Monitoramento será implantada na fase 01 conforme prevista na Concessão.
- A Concessionária fará a contratação de empresa especializada na realização de projeto executivo e execução de Centrais de Monitoramento em padrões compatíveis ao previsto na Concessão.
- O projeto deverá ser elaborado em prazo não maior que 60 dias após o recebimento pela Concessionária do “Termo de Anuência do Plano de Implantação”.
- A Central de Gestão e Monitoramento será instalada o pátio de Maringá.
- Terá o seu funcionamento 24 horas por dia por todo o prazo da Concessão.
- A Central tem como objetivo principal, garantir a operacionalização, logística, controle e gestão dos Concessionária, garantido que todas as informações estejam espelhadas na plataforma tecnológica, conforme especificadas no Edital, e aprovadas na prova de conceito do órgão.

## 2.7 Adoção de Práticas de Gestão Ambiental

Para garantir a aderência as práticas de gestão ambiental, a Concessionária:

- Impedirá contaminação de lençol freático, reservando área coberta para os veículos que se encontrem abertos ou danificados, realizar a descontaminação dos veículos classificados como sucata que possam causar algum vazamento de óleos e fluidos.
- Terá planos de ações de impacto e ações de mitigação.
- Elaborará Programas de Prevenção de Riscos Ambiental PPRA.
- Elaborará Programas de Controle Médico de Saúde Ocupacional PCMSO.
- Elaborará Plano de Contingência Emergencial PCE.



- Produzirá e implementará um programa de responsabilidade ambiental de modo a garantir:
  - Controle de zoonoses como Aedes Aegypt e outras.
  - Capacitação dos profissionais para que adotem boas práticas ambientais no manejo dos veículos apreendidos.
- Fará a retirada das baterias e placas dos veículos classificados como reciclagem e sucata.
- Fará o acompanhamento do processo no pátio de descontaminação e prensa dos veículos classificados como sucata inservível.

### 3 Metodologia

Uma das ferramentas utilizadas para a avaliação é a modelagem econômico-financeira, que permite, através de simulação, observar como determinadas variáveis se comportam em um sistema estático.

Por meio do processo de modelagem econômico-financeira desenvolvido em planilhas, torna-se possível a representação de toda dinâmica financeira de um projeto ou empresa. O modelo econômico-financeiro, através de sua sistemática própria e das interações de suas variáveis intrínsecas, permite a realização de recomendações acerca de um investimento.

A recomendação de investimento é feita baseada em indicadores financeiros chave como Taxa Interna de Retorno (TIR) do projeto e Valor Presente Líquido (VPL).

A Taxa Interna de Retorno (TIR) do projeto é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo, isto é o retorno que o investimento proporcionará ao capital investido, independente da maneira como ele será financiado, se exclusivamente com recursos próprios ou com participação de recursos de terceiros (financiamento). É a taxa para qual o valor presente do fluxo é igual a zero, como podemos ver na equação abaixo:

$$\sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+i^*)^t} = 0$$

Onde:

- $FC_t$  = fluxo de caixa no período  $t$ ;
- $i^*$  = taxa interna de retorno;
- $n$  = período.

Já para calcular o Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto é necessário trazer os Fluxos de Caixa do Projeto e do Acionista para o período selecionado, isso se dá descontando os fluxos em questão por uma taxa de desconto definida para cada um desses fluxos.

Para que a análise dos relatórios financeiros seja interpretada da mesma forma pelos seus usuários (os gestores, os investidores, os analistas e as instituições) é preciso que as características qualitativas como clareza, confiabilidade, relevância e o equilíbrio entre custo e benefício na preparação das demonstrações financeiras, tenham os mesmos critérios.



## 4 Premissas Gerais

As principais premissas gerais utilizadas para a elaboração do plano de negócio estão destacadas na tabela a seguir:

Tabela 2: Premissas Gerais

Descrição	Unidade	Premissas
Prazo do Contrato	Anos	20
Início da Concessão	Data	Nov/22
Fim da Concessão	Data	Out/42
Moeda de Projeção	Nome	BRL
Data-Base do Estudo e das Projeções	Data	Jun/22

Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

### 4.1 Premissas Macroeconômicas

As premissas macroeconômicas utilizadas na modelagem econômico-financeira incluem:

**Indexadores Anuais:**

- IPCA
- CDI

Tabela 3: Premissas Macroeconômicas (Data Base Maio de 2022)

Indicador	2022	2023	2024	2025	2026	Longo Prazo
IPCA	8,55%	4,22%	3,30%	3,00%	3,00%	3,00%
CDI	12,41%	12,1%	8,64%	7,74%	6,71%	6,71%

Fonte: Itaú BBA

### 4.2 Aspectos Contábeis (IFRS)

O Brasil iniciou seu processo de convergência aos padrões internacionais de contabilidade, atualmente denominados IFRS (*International Financial Reporting Standards*) em 2007 com a publicação da lei 11.638/2007 que realizou os primeiros ajustes, alterando e revogando



dispositivos da Lei 6.404/76 (Lei das S/A) e posteriormente a lei 11.941/2009. Esta convergência foi conduzida pelo CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis), que havia sido criado em 2005 pela Resolução nº 1.055/05 com a missão de preparar e emitir Pronunciamentos Técnicos sobre as normas e procedimentos contábeis a serem utilizadas no país, considerando os procedimentos emitidos pelo IASB (*International Accounting Standards Board*), respeitando a legislação brasileira.

Desde 2008 as empresas brasileiras, ou instaladas no Brasil, começaram a adotar as novas regras, paulatinamente a cada atualização e segundo os prazos estabelecidos pelo CPC. As normas técnicas internacionais são denominadas IFRS e as interpretações técnicas, que reúnem orientações sobre um determinado objeto abrangendo regras de distintas normas IFRS são denominadas IFRIC (*International Financial Reporting Interpretations Committee*). Na convergência para a legislação brasileira, cada IFRS se transforma em um CPC e cada IFRIC se transforma em um ICPC.

Em 2006 o IASB emitiu o IFRIC 12 - *Service Concessions Arrangement*, que regula os contratos de concessão de serviços públicos. Para convergência desta norma à legislação brasileira, em 2009 o CPC emitiu o ICPC 01 - Contratos de Concessão, tornando obrigatória a sua utilização a partir de 2011. Com o objetivo de orientar e tratar com maior nível de detalhamento todos os aspectos regulados no ICPC 01, provendo inclusive exemplos de casos hipotéticos para diferentes setores cujos serviços públicos podem ser concedidos à iniciativa privada, em 2010 foi emitida a Orientação Técnica, OCPC 05 – Contratos de Concessão. São enquadrados dentro da norma do ICPC 01 as concessões públicas que atendem as seguintes situações (ICPC 01, item 05):

- Condição (a) – o Poder Concedente controla ou regulamenta quais serviços o concessionário deve prestar com a infraestrutura, a quem os serviços devem ser prestados e o seu preço;
- Condição (b) - o Poder Concedente controla, por meio de titularidade, usufruto ou de outra forma qualquer, participação residual significativa na infraestrutura no final do prazo da concessão.

A referida instrução técnica trata dos seguintes aspectos relacionados às normas para o registro contábil dos eventos que abrangem um contrato de serviços públicos (ICPC 01, item 10):

- Tratamento dos direitos do concessionário sobre a infraestrutura;
- Reconhecimento e mensuração do valor do contrato;
- Serviços de construção ou de melhoria;
- Serviços de operação;
- Custos de empréstimos;
- Tratamento contábil subsequente de ativo financeiro e de ativo intangível; e
- Itens fornecidos ao concessionário pelo Poder Concedente.

Considerando as características dos contratos de concessão, as principais tratativas a serem implementadas na contabilização das projeções utilizadas no estudo de viabilidade econômico-financeiro, com base nos instrumentos contábeis supracitados e todas as atualizações ocorridas desde então, além de todo o arcabouço normativo contábil atualmente válido na legislação brasileira, são as seguintes:





- Reconhecimento do Ativo Financeiro pelo direito de ressarcimento dos investimentos realizados através das contraprestações;
- Reconhecimento da Receita e do Custo de Construção;
- Impostos e Contribuições sobre os Lucros.

#### 4.3 Reconhecimento do Ativo Intangível

De acordo com o ICPC 01, item 11, “a infraestrutura dentro do alcance desta Interpretação não será registrada como ativo imobilizado do concessionário porque o contrato de concessão não transfere ao concessionário o direito de controlar o uso da infraestrutura de serviços públicos. O concessionário tem acesso para operar a infraestrutura para a prestação dos serviços públicos em nome do Concedente, nas condições previstas no contrato”. Sendo assim, os investimentos realizados na expansão, manutenção e melhoria da infraestrutura que está sob contrato de concessão são registrados no Ativo Intangível ao invés de serem registradas no Ativo Imobilizado. De acordo com o OCPC 05, item 11, “... o contrato de concessão não representa um direito de uso sobre a infraestrutura, como no caso de arrendamento, já que o poder concedente mantém o controle sobre ela. O concessionário tem sim um direito que é representado pelo acesso à infraestrutura para prover o serviço público em nome do poder concedente, nos termos do contrato. Assim, se e quando reconhecido, o ativo é um ativo intangível...”. Nos casos de outorga onerosa em que o poder concedente recebe recursos econômicos em troca da concessão do direito de explorar o objeto da concessão, estes recursos também devem ser registrados no Ativo Intangível caso atendam algumas condições. O ICPC 01 não trata especificamente do registro contábil da outorga onerosa, mas no OCPC 05, itens 11 a 15, podem ser encontradas as orientações quanto ao seu reconhecimento e registro contábil. Além dos investimentos realizados na infraestrutura e do pagamento ao poder concedente de outorga fixa, entendemos que outras obrigações relacionadas à concessão, que representam uma contrapartida ao direito de explorar o ativo, devem ter tratamento contábil análogo, como é o caso específico de obrigações a serem assumidas pelo futuro concessionário.

No caso deste estudo, entende-se que o contrato de concessão deve ser enquadrado como contrato de exploração, caso em que “o direito e a correspondente obrigação nascem para o concessionário simultaneamente quando da assinatura do contrato de concessão” (OCPC 05 item 12b). O ativo intangível é formado pelos investimentos realizados no período pré-operacional (fase das obras). Adicionalmente, cumpre reforçar que, para o caso dos pagamentos anuais de Contribuição Variável (Outorga Variável), as condições para classificação como ativo intangível não estão presentes: embora seja igualmente uma obrigação com o Poder Concedente, esta é consequência do nível de atingimento de desempenho operacional materializado na obtenção de Receitas e, portanto, são classificados como custos operacionais apropriados por competência no período em que a obrigação é constituída, resultante da aplicação de percentual sobre as Receitas.



#### 4.4 Reconhecimento da Receita e do Custo da Construção

De acordo com o OCPC 05, item 43, “quando a concessionária presta serviços de construção, ela deve reconhecer a receita de construção pelo valor justo e os respectivos custos transformados em despesas relativas ao serviço de construção prestado e, dessa forma, por consequência, apurar margem de lucro”. O ICPC 01 instrui a contabilização de Receitas e Serviços de Construção, porém, na sua versão inicial esta contabilização estava baseada nos CPC 17 – Contratos de Construção e CPC 30 – Receitas, mas foi alterada pela Revisão CPC 12 publicada em dezembro de 2017 para que fosse considerada o novo CPC 47 – Receitas de Contratos com Clientes, publicado em dezembro de 2016, no lugar destes dois outros CPC’s que foram extintos. Contudo, entendemos que a essência não foi alterada, permanecendo a necessidade do registro e as orientações atualizadas no ICPC 01 quanto à referência (o novo CPC 47) mas sem nenhuma alteração na sua forma. Também o OCPC 05, que traz mais detalhes sobre este registro, não foi alterado. Sendo assim, entendemos que o registro da Receita da Construção e o respectivo Custo da Construção continua sendo um requisito, permanecendo a necessidade de se estimar uma margem de lucro desta atividade. Não há nenhuma orientação na norma sobre a metodologia de estimativa desta margem, que se limita apenas a ponderar que depende da natureza do negócio. Há muitos casos de concessões que definem margem zero nas estimativas de Receita da Construção em suas Demonstrações Financeiras. Entendemos que, se não há nenhuma restrição na utilização de margem zero, esta é a premissa mais adequada a ser adotada. Assim, não haverá nenhum impacto no fluxo de caixa do projeto.

#### 4.5 Impostos e Contribuições Sobre Lucros

O CPC 32, pronunciamento contábil que estabelece o tratamento contábil para os tributos sobre o lucro, em suas definições, trata de delimitar o conceito de lucro tributável:

“Lucro tributável (prejuízo fiscal) é o lucro (prejuízo) para um período, determinado de acordo com as regras estabelecidas pelas autoridades tributárias, sobre o qual os tributos sobre o lucro são devidos (recuperáveis)”.

Quando a norma delimita “de acordo com as regras estabelecidas pelas autoridades tributárias” está diferenciando a base tributável da base contábil, cada base segue as suas normas, sendo a primeira o arcabouço legal do Fisco e a segunda as normas contábeis brasileiras. Ou seja, não necessariamente será a mesma base. No presente estudo, a principal diferenciação entre as duas bases é o ajuste na amortização. Para efeitos contábeis, o estudo considerou a projeção da amortização sem nenhum ajuste, de maneira a apresentar perfeita harmonia de impactos nas demonstrações financeiras: DRE, Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa. O ajuste na amortização foi considerado apenas nas bases de apuração de Impostos sobre o Lucro, para atingir o seu objetivo de tratar distorções na base de apuração no decorrer dos anos projetados.

Outro tratamento contábil contemplado neste pronunciamento é o registro de IRPJ e CSLL diferidos. Segunda a norma, “um ativo fiscal diferido deve ser reconhecido para o registro de prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados na medida em que seja provável que estarão disponíveis lucros tributáveis futuros contra os quais os prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados possam ser utilizados”.



Como o estudo projeta todos os anos de concessão, é possível determinar se os prejuízos fiscais, quando apurados, são utilizáveis até o final da concessão. Para os casos em que não são totalmente utilizados, ou seja, ao final da concessão há saldos de prejuízo fiscal a utilizar, não há registro de IRPJ e CSLL diferidos no decorrer do período de concessão.

## 5 Demanda

A demanda do Projeto é uma função direta da quantidade de veículos apreendidos em fiscalizações feitas nas vias do Paraná e da quantidade de dias que o veículo permanece sob guarda no pátio, sendo essa receita a determinante do total do faturamento. Esses parâmetros influenciam de forma significativa nos valores de receita e investimento necessários para a viabilização do projeto.

Vale-se destacar que a demanda de 2022 foi considerada igual a de 2019. O modelo prevê um CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) de 2,4% para os 3 tipos de veículos entre 2022 e 2042, como demonstra o gráfico a seguir.

Gráfico 1: Projeção de Apreensões (Milhares de Veículos)



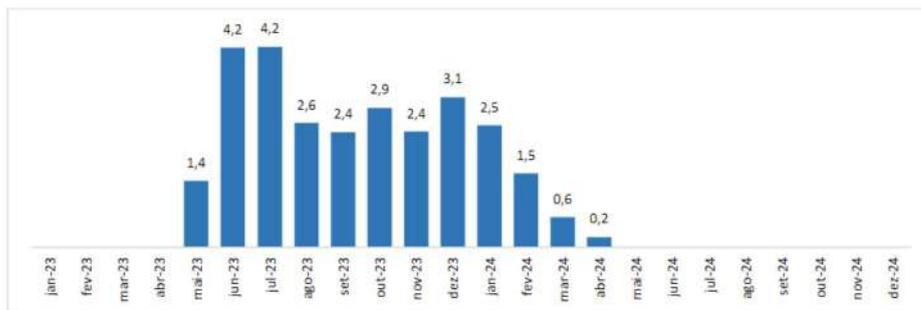
Fonte: Consórcio

## 6 Investimentos

A implantação começará 6 meses após a assinatura do contrato, em novembro de 2022. Serão 28 pátios divididos em 3 fases, com 6 a 7 meses para a implantação de cada um. O cronograma prevê 12 meses de implantação com uma estrutura de capital no Capex de 100% do capital próprio.

O investimento total previsto é de 28,6 milhões de reais, dos quais 28,1 milhões serão utilizados para implantação do projeto, como mostra o gráfico a seguir:

Gráfico 2: Implantação do Projeto (R\$ MM, Valores Nominais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

As tabelas a seguirem mostram a composição das linhas do CAPEX do projeto:

Tabela 4: Quantitativo das Áreas por Pátio (m<sup>2</sup>)

#	Localidade	Pátio sem Cobertura	Cobertura	Escritório	Muro e cerca
1	Apucarana	4.750	2.100	150	2.042
2	Cambé	2.030	900	70	875
3	Campo Mourão	2.030	900	70	875
4	Cascavel	3.400	1.500	100	1.459
5	Cianorte	2.380	1.050	70	1.021
6	Cornélio Procópio	1.330	600	70	584
7	Foz do Iguaçu	2.030	900	70	875
8	Francisco Beltrão	4.100	1.800	100	1.751
9	Guaira	980	450	70	438
10	Guarapuava	2.730	1.200	70	1.167
11	Ivaiporã	2.380	1.050	70	1.021
12	Laranjeiras do Sul	980	450	70	438
13	Loanda	1.330	600	70	584
14	Londrina	6.850	3.000	150	2.918
15	Maringá	11.750	5.100	150	4.960
16	Medianeira	2.380	1.050	70	1.021
17	Palmas	980	450	70	438
18	Paranavaí	2.730	1.200	70	1.167
19	Pato Branco	3.400	1.500	100	1.459
20	Pitanga	980	450	70	438
21	Prudentópolis	980	450	70	438
22	Quedas do Iguaçu	1.330	600	70	584
23	Realeza	2.730	1.200	70	1.167
24	Santo Antônio da Platina	2.380	1.050	70	1.021
25	Toledo	3.400	1.500	100	1.459
26	Ubiratã	1.680	750	70	729
27	Umuarama	2.730	1.200	70	1.167

19



Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validar/3RA7P-RLN8Z-Z8HBS-SNT-JP>.

Chat Assinador



28	União da Vitória	980	450	70	438
	<b>Total</b>	<b>75.730</b>	<b>33.450</b>	<b>2.320</b>	<b>32.530</b>

Fonte: Consórcio

Tabela 5: Preços Unitários (R\$ / m<sup>2</sup>)

#	Item	Preço Unitário
1	Muro e Cerca	25
2	Pátio sem Cobertura	40
3	Cobertura	500
4	Escritório	2.200

Fonte: Consórcio

Além dos custos referentes a implantação dos pátios, o Capex também prevê investimentos referentes a informática e mobiliário. Os valores são diferentes conforme o tamanho de pátio (pequeno, médio, grande).

Tabela 6: Custo de Implantação por Pátio (R\$ '000)

#	Localidade	Total	Pátio sem Cobertura	Cobertura	Escritório	Muro e cerca	Informática e Mobiliário
1	Apucarana	1.667	190	1.050	330	51	46
2	Cambé	736	81	450	154	22	29
3	Campo Mourão	736	81	450	154	22	29
4	Cascavel	1.172	136	750	220	36	29
5	Cianorte	829	95	525	154	26	29
6	Cornélio Procopio	539	53	300	154	15	17
7	Foz do Iguaçu	736	81	450	154	22	29
8	Francisco Beltrão	1.374	164	900	220	44	46
9	Guaira	446	39	225	154	11	17
10	Guarapuava	922	109	600	154	29	29
11	Ivaiporã	829	95	525	154	26	29
12	Laranjeiras do Sul	446	39	225	154	11	17
13	Loanda	539	53	300	154	15	17
14	Londrina	2.223	274	1.500	330	73	46
15	Maringá	3.520	470	2.550	330	124	46
16	Medianeira	829	95	525	154	26	29
17	Palmas	446	39	225	154	11	17
18	Paranavaí	922	109	600	154	29	29
19	Pato Branco	1.172	136	750	220	36	29
20	Pitanga	446	39	225	154	11	17
21	Prudentópolis	446	39	225	154	11	17
22	Quedas do Iguaçu	539	53	300	154	15	17

20

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.



Chat Assinador



23	Realeza	922	109	600	154	29	29
24	Santo Antônio da Platina	829	95	525	154	26	29
25	Toledo	1.172	136	750	220	36	29
26	Ubiratã	631	67	375	154	18	17
27	Umuarama	922	109	600	154	29	29
28	União da Vitória	446	39	225	154	11	17
	<b>Total</b>	<b>26.436</b>	<b>3.029</b>	<b>16.725</b>	<b>5.104</b>	<b>813</b>	<b>764</b>

Fonte: Consórcio

Como foi mencionado, a implantação dos pátios será realizada por fases:

- 1ª fase: 8 pátios;
- 2ª fase: 12 pátios;
- 3ª fase: 8 pátios.

Tabela 7: Cronograma de Instalação Físico-Financeiro Mês a Mês (Desde Início de Cada Fase)

#	Localidade	Total	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês
1	Apucarana	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
2	Cambé	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
3	Campo Mourão	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
4	Cascavel	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
5	Cianorte	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
6	Cornélio Procopio	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
7	Foz do Iguaçu	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
8	Francisco Beltrão	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
9	Guaira	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
10	Guarapuava	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
11	Ivaiporã	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
12	Laranjeiras do Sul	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
13	Loanda	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
14	Londrina	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
15	Maringá	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
16	Medianeira	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
17	Palmas	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
18	Paranavaí	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
19	Pato Branco	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
20	Pitanga	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
21	Prudentópolis	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
22	Quedas do Iguaçu	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
23	Realeza	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
24	Santo Antônio da Platina	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
25	Toledo	100%	10%	30%	30%	15%	10%	5%	
26	Ubiratã	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%
27	Umuarama	100%	5%	10%	20%	20%	25%	15%	5%

21

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.



Chat Assinador



28	União da Vitória	100%	5%	10%	15%	25%	25%	15%	5%
----	------------------	------	----	-----	-----	-----	-----	-----	----

Fonte: Consórcio

## 7 Sistema de Mensuração de Desempenho (SMD)

O Sistema de Mensuração de Desempenho (SMD) permite a aferição de indicadores que ajudarão a registrar a evolução no tempo de cada variável e a estabelecer parâmetros de comparação da Concessionária com outros pares do setor, de forma a contribuir para o sucesso socioeconômico da concessão. Foi assumida a premissa de encargo adicional de 1,0% na outorga para o Poder Concedente.

## 8 Receita

### 8.1 Receita Operacional

A receita do Projeto provém de duas principais fontes, sendo essas o pagamento por usuários que retiram veículos apreendidos e a receita advinda dos veículos leiloados. Essas duas fontes de receita possuem três naturezas distintas, definidas com base nas tarifas do contrato de concessão:

- Receita de guarda;
- Receita de remoção;
- Receita de serviço de leilão.

O modelo prevê um CAGR de 5,6% entre os anos de 2025 e 2041, refletindo o crescimento da demanda (2,4%) e o ajuste da tarifa pelo IPCA (3,0% de longo prazo).

Como demonstra o gráfico a seguir, a Receita de guarda representa cerca de 88% da receita total bruta do projeto.

Gráfico 3: Receita Bruta (R\$ MM, Valores Nominais)





Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

## 8.2 Receita Extraordinária

Neste Plano de Negócio não foi assumida nenhuma premissa de receita extraordinária.

## 9 Tributação

O regime de tributação escolhido determina a sistemática e bases de apuração de todos os impostos federais incidentes em qualquer setor no Brasil, a saber:

- PIS - Programa de Integração Social;
- COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social;
- ISS – Impostos sobre Serviços
- IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica;
- CSLL- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

A legislação aplicável à tributação em âmbito federal foi recentemente consolidada com a publicação do Decreto 9.580/2018.

Para determinação do regime de tributação, se Lucro Presumido ou Lucro Real, duas variáveis devem ser observadas: se a empresa pode ser optante ao Lucro Presumido e se vale a pena ser optante do Lucro Presumido. De acordo com a legislação atualmente vigente, para ser optante do Lucro Presumido, a empresa deve auferir uma receita total anual inferior a R\$ 78 milhões de reais no ano anterior à opção. A segunda variável é função do planejamento tributário: caso a base tributável projetada de impostos incidentes sobre a renda seja menor que a base presumida, a opção pelo Lucro Real é a mais vantajosa economicamente. A base presumida é determinada pela aplicação de percentual de presunção sobre a Receita Bruta somada às Receitas Financeiras. Este percentual é definido pelo tipo de atividade seguindo a legislação acima referenciada. Para o caso específico da atividade em uma unidade de conservação, o percentual aplicável é de 32% conforme Art. 592 do decreto supracitado.

Além dos impostos federais, há também incidência do ISS (Impostos sobre Serviços) sobre determinados tipos de receitas. Os valores dos tributos considerados na análise de viabilidade do Projeto são descritos a seguir.

### 9.1 PIS / COFINS

A Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep) (Contribuição para o PIS/Pasep), foi instituída pelas Leis Complementares nº 7, de 7 de setembro de 1970, nº 8, de 3 de dezembro de 1970, e nº 26, de 11 de setembro de 1975. A Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) foi instituída pela Lei Complementar nº 70, de 30 de dezembro de 1991. A legislação sobre estas





contribuições sofreu diversas atualizações no decorrer dos anos, com destaque para a introdução do regime de não-cumulatividade com as Leis 10.637/2002 e 10.833/2003. Estas leis provocaram a alteração da alíquota do PIS de 0,65% para 1,65% e da COFINS de 3% para 7,6% e a toda a regulamentação sobre a sua base de incidência, mecanismos e bases de incidência de apropriação de créditos decorrentes do regime de não-cumulatividade.

Outro importante marco, especialmente no que diz respeito às questões pertinentes aos Contratos de Concessão de Serviços Públicos foi a promulgação da Lei 12.973/2014, que formalizou a visão do Fisco brasileiro sobre as alterações introduzidas na contabilidade brasileira decorrentes de sua convergência aos padrões internacionais "IFRS". Uma importante atualização trazida por esta legislação foi o regramento para tomada de créditos de PIS e de COFINS sobre os custos com expansão e reforma da infraestrutura (CAPEX) sob Contrato de Concessão.

#### **PIS / COFINS sobre Receitas Financeiras**

As alíquotas incidentes sobre as Receitas Financeiras obtidas enquadram-se na regra geral, conforme Art. 158 da IN 1.911.

#### **Crédito de PIS / COFINS**

Tendo em vista que o Projeto se enquadra no regime de não-cumulatividade, conforme mencionado anteriormente, poderá apurar e fazer jus aos créditos de PIS/COFINS. Dessa maneira, o Concessionário poderá utilizá-los no pagamento dos tributos de PIS/COFINS devido sobre as Receitas Operacionais, conforme o mecanismo de compensação.

Nesse sentido, as alíquotas incidentes sobre a base de cálculo estão definidas no Art. 166 da Instrução Normativa nº 1.911.

As bases sobre as quais estas alíquotas incidem, porém, não são de mensuração tão óbvia e direta, pois não estão relacionadas diretamente a um valor destacado em nota fiscal, como são os casos de outros impostos como ICMS e IPI e não tem a amplitude que tem os custos e despesas que compõe a base de apuração dos tributos sobre o lucro.

De forma geral, a primeira restrição à tomada de créditos está explicitada no Art. 164 da IN 1.911. Somente podem ser tomados créditos provenientes de:

- Bens e serviços adquiridos de pessoa jurídica domiciliada no País;
- Custos e despesas incorridos, pagos ou creditados a pessoa jurídica domiciliada no País.

Esta restrição impede por exemplo de se apurar créditos de PIS/COFINS sobre os gastos com Folha de Pagamento, Encargos Sociais e outros custos com pessoal, que podem representar parte relevante do gasto total.

Ressalvadas as restrições acima, regra geral, podemos dividir em dois grandes grupos de incidência a base de cálculo para tomada de créditos de PIS/COFINS:

- Aquisição de Insumos;





- Aquisição de Bens e Direitos do Ativo Imobilizado e Intangível.

Para o grupo “Aquisição de Insumos”, os Art. 171 e 172 da IN 1.911 expõem quais “bens e serviços, utilizados como insumo na prestação de serviços” são objetos de tomada de crédito. Esta avaliação, porém, tem uma carga de interpretação e subjetividade que tem resultado em inúmeras discussões e judicialização do tema. Recentemente o Judiciário tem adotado uma interpretação mais abrangente, tendo como maior referência o conceito de essencialidade e relevância, citados no Ar. 172, § 1º, inciso II da IN 1.911. Exemplo desta interpretação pode ser encontrado no Recurso Especial no 1.221.170-PR do STJ de 22 de fevereiro de 2018.

## 9.2 ISS

A Lei Complementar 116/2003, posteriormente atualizada pela Lei Complementar 157/2016 rege as regras gerais sobre os Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN).

Portanto, as receitas que sofrem incidência de ISS são todas as receitas em que a Concessionária é o próprio prestador de serviço.

A Lei Complementar 157/2016 determina as alíquotas mínimas e máximas que podem ser aplicadas, 2% a 5% respectivamente, porém cada município tem a sua própria legislação municipal que determina as alíquotas incidentes para cada serviço. Foi assumida a alíquota incidente de 5%.

## 9.3 IRPJ e CSLL

O lucro decorrente do empreendimento estará sujeito à incidência de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a ser calculado com base no regime de Lucro Real, considerado o volume de faturamento estimado. A alíquota vigente do IRPJ é de 15% acrescida de 10% sobre a parcela tributável que exceder a R\$ 20.000 por mês (ou o equivalente a R\$ 240.000 por ano). A alíquota vigente da CSLL é de 9% aplicável sobre o lucro tributável.

O projeto se enquadra em 2 (dois) regimes de tributação: Lucro Presumido nos primeiros anos de concessão e Lucro Real após atingimento da receita bruta do valor de R\$ 78 milhões.

Tabela 8: Impostos

Imposto	Unidade	Alíquota
PIS	%	1,65%
COFINS	%	7,60%
ISS	%	5,00%
IRPJ	%	15,00%
IRPJ Adicional	%	10,00%
CSLL	%	9,00%

25

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.



Chat Assinador

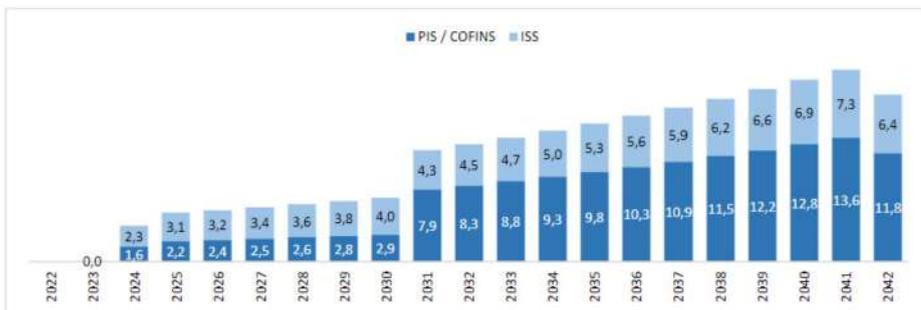


Compensação (Base Negativa)	%	30,00%
PIS / COFINS sobre Receita Financeira	%	4,65%

Fonte: Legislação Tributária

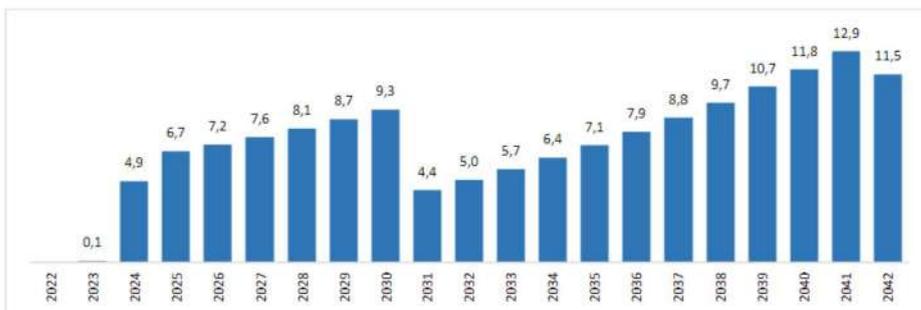
### 9.4 Projeção de Impostos Sobre Receita e Lucro

Gráfico 4: Impostos Sobre a Receita (R\$ MM, Valores Nominais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Gráfico 5: Imposto Sobre o Lucro (R\$ MM, Valores Nominais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Observação: a projeção dos primeiros 24 meses do projeto exigida pelo Anexo V do Edital está no subcapítulo 17.4.



Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validade/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.



## 10 Custos e Despesas Operacionais

Os custos e despesas do Projeto são compostos pelos custos com pessoal, custos operacionais e despesas administrativas.

### 10.1 Custos com Pessoal

Custos com pessoal incluem custos com mão de obra e com pessoal administrativo. Seguem as nomenclaturas dos cargos que terão quantidade diferente, dependendo do tamanho do pátio (pequeno, médio, grande):

Tabela 9: Salário e Quantitativo do Pessoal (em R\$)

Cargo	Salário	Pequeno	Médio	Grande	Observação
Diretor Presidente <sup>1</sup>	40.000	-	-	-	1 por lote
Diretor de Operações <sup>1</sup>	30.000	-	-	-	1 por lote
Diretor Financeiro <sup>1</sup>	30.000	-	-	-	1 por lote
Head Regional <sup>2</sup>	20.000	-	-	-	2 por lote
Coordenador de TI <sup>2</sup>	10.000	-	-	-	1 por lote
Aux. Adm.-Financeiro <sup>2</sup>	5.000	-	-	-	2 por lote
Gerente de Pátio	6.000	-	1	1	
Supervisor	3.500	1	1	2	
Vistoriador	1.850	1	2	3	
Aux. Administrativo	1.850	1	2	3	
Aux. Serviços Gerais	1.600	1	1	2	

Fonte: Consórcio

Também, são consideradas as despesas com Vale Alimentação, Vale Transporte e Encargos Trabalhistas.

### 10.2 Custos Operacionais

Esse grupo de custos inclui rubricas necessárias para a operação no dia a dia dos pátios. Seguem abaixo as premissas dos custos, conforme o tamanho do pátio:

Tabela 10: Principais Custos Operacionais (Mensal, em R\$)

<sup>1</sup> Contrato de Pessoa Jurídica (PJ).

<sup>2</sup> Estimativa de salário inclui encargos.



Custo	Pequeno	Médio	Grande	Observação
Locação de Empilhadeira	-	5.000	5.000	
Serviço de Vigilância	18.000	18.000	18.000	
Centro de Controle	-	-	-	Rateado (total R\$ 30.000)
Manutenção dos Pátios	2.000	3.000	4.000	
Manutenção de SW e HW / Limpeza / EPI / Fardamento	3.600	4.800	7.200	

Fonte: Consórcio

Também nesse grupo são considerados os custos com:

- Locação de terrenos;
- Remoção dos veículos;
- Outorga variável;
- Custo com verificador independente.

Conforme exigido pelo Contrato de Concessão, a outorga variável é de 5,0% sobre a receita bruta. Além disso, a outorga é acrescida por um percentual adicional que depende do fator de desempenho da Concessionária. Neste Plano de Negócio foi assumida a premissa de 1,0% sobre a receita bruta. Por último, a premissa de custo com o Verificador Independente é de 0,5%.

Tabela 11: Custos com Remoção (por Veículo, em R\$)

Tipo de Veículo	Valor
Leve Tipo A	100
Leve Tipo B	200
Pesado	1.000

Fonte: Consórcio

### 10.3 Despesas Administrativas

As despesas incluem os gastos gerais que não necessariamente estão ligados diretamente operação. São as rubricas que dão suporte à operação. Seguem abaixo as premissas das despesas administrativas, conforme o tamanho do pátio:

Tabela 12: Principais Despesas Administrativas (Mensal, em R\$)

Despesa	Pequeno	Médio	Grande	Observação
Telefonia Fixa, Móvel e Internet	500	500	1.000	
Serviços Contábeis	-	-	-	Rateado (total R\$ 10.000)

Serviços Jurídicos	-	-	-	Rateado (total R\$ 5.000)
Seguro dos Pátios	250	250	250	
Água e Saneamento	500	750	1.000	
Energia Elétrica	700	1.400	2.800	

Fonte: Consórcio

Além disso, as despesas administrativas incluem os gastos com i) *head-office*, ii) seguros de riscos de engenharia, operação e responsabilidade civil, e iii) seguro garantia de execução do Contrato.

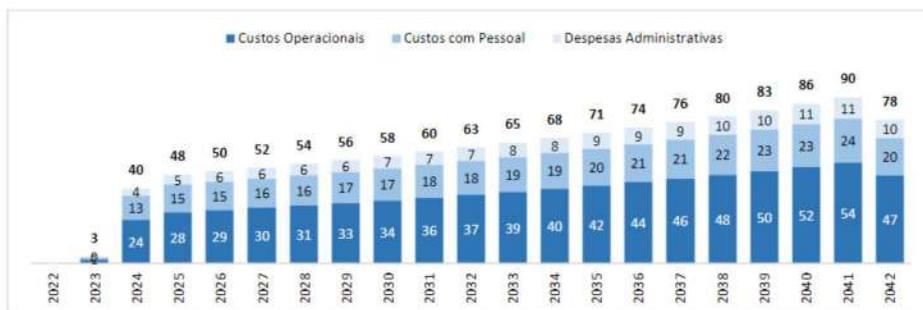
Os gastos com *head-office* são os custos com empresas terceirizadas para:

- Contratação e manutenção da Estrutura de TI, Apps, Sistemas,
- Fornecimento e manutenção de Sistema para Gestão Integrada de toda Operação de trânsito, Centro de Gestão e Monitoramento ligados a Operação,
- Treinamento de pessoal,
- Vigilância eletrônica,
- Estudos e implantação de adoções de práticas ambientais,
- Call Center ativo e passivo,
- Setor de Marketing e atendimento ao cliente - SAC.

#### 10.4 Resumo

O gráfico a seguir demonstra a distribuição dos custos e despesas ao longo da vida útil do projeto.

Gráfico 6: Custos e Despesas do Projeto (R\$ MM, Valores Nominais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Observação: a projeção mensal dos primeiros 24 meses exigida pelo Anexo V do edital está no subcapítulo 17.4.



## 11 Financiamento

Dado a natureza do negócio, que não se enquadra nos projetos financiáveis pelos bancos de fomento, foi desconsiderada possibilidade de captação com essas instituições. Por outro lado, foi realizado um levantamento das informações de vários bancos comerciais sobre uma possibilidade de financiamento do projeto através de um empréstimo. Porém, devido às condições de mercado existentes, o custo e as características de financiamento (prazo de contrato, prazo de carência) mostraram que a captação de dívida não seria viável. A conclusão se dá pelo fato de que o Projeto não tem geração de caixa operacional suficiente para fazer frente aos pagamentos de dívida necessitando de aportes de *equity*.

## 12 Custo Médio de Capital Ponderado – WACC

O WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) consiste na taxa que mede a remuneração requerida sobre o capital investido em uma determinada empresa ou entidade com fins lucrativos. Essa taxa mede também o custo de oportunidade dos investidores ou credores do negócio. Os termos "médio" e "ponderado" são utilizados já que nem todos os investidores e credores requerem a mesma taxa de remuneração sobre o capital que investiram nem o mesmo custo da dívida. Portanto, deve-se calcular uma média ponderada das remunerações requeridas (ou custos de capital) levando em conta cada um dos credores e investidores. Assim, para calcular o WACC, serão analisadas as variáveis: Custo do Capital Próprio ( $K_e$ ), Custo da dívida ( $K_d$ ), Dívida ( $D$ ), patrimônio líquido ( $E$ ) e alíquota de imposto de renda pessoa jurídica.

$$WACC = \frac{E}{D + E} * K_e + \frac{D}{D + E} * K_d * (1 - T)$$

Onde:

$E$  = capital próprio (*equity*) do projeto;

$D$  = dívida do projeto;

$K_e$  = custo de capital próprio;

$K_d$  = custo de capital dos credores;

$T$  = taxa de impostos.

### 12.1 Custo de Capital Próprio ( $K_e$ )

O  $K_e$  contido na fórmula do WACC representa a remuneração requerida pelos acionistas. O modelo *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) estabelece uma relação linear entre risco e retorno para todos os ativos, criando uma taxa de retorno que premie essa situação para cada nível de risco.



O custo do capital próprio calculado pelo modelo CAPM é estruturado com base na premissa de que existem dois tipos de risco:

- Não-sistemático: Referente apenas à esfera da empresa, que representa um risco diversificável.
- Sistemático: Determinada por fatores conjunturais e de mercado que atingem todas as empresas. Representa a sensibilidade da companhia em relação à volatilidade do mercado, que não pode ser diversificado. Portanto, os investidores demandarão mais retorno por assumir esse risco adicional.

No modelo, é assumido que o prêmio de risco requerido pelo ativo é ponderado por um coeficiente beta ( $\beta$ ), que indica a sensibilidade de um ativo à volatilidade do mercado, ou seja, o beta representa a variação dos retornos do ativo em relação ao comportamento conjunto de todos os ativos do mercado.

A fórmula do  $K_e$ , de acordo com o modelo CAPM, encontra-se expressa a seguir:

$$K_e = R_f + \beta * (R_m - R_f)$$

Onde:

$R_f$  = taxa livre de risco;

$B$  = coeficiente Beta;

$R_m$  = taxa de retorno de mercado;

$(R_m - R_f)$  = prêmio de risco de mercado.

O ponto de partida é o modelo CAPM padrão aplicado ao mercado norte-americano, onde há ativos de grande liquidez e com diversos prazos, diferentemente do mercado brasileiro que apresenta grande concentração em algumas atividades e empresas com forte dependência sobre o capital estrangeiro, por exemplo, o setor financeiro e de commodities.

Para refletir as peculiaridades do mercado brasileiro, é incorporado a esse modelo padrão americano dois prêmios de risco adicionais. O primeiro está associado a riscos específicos do Brasil, chamado de prêmio de risco país, sendo este representado pelo *Emerging Markets Bond Index Plus* (EMBI+). Já o segundo risco refere-se ao risco cambial envolvido nas conversões das taxas americanas para a moeda real. Posto isso, temos:

$$K_e = [R_f + \beta * (R_m - R_f) + R_b + 1] * (1 + \Delta i) - 1$$

Onde:

$R_f$  = taxa livre de risco;

$\beta$  = coeficiente Beta;



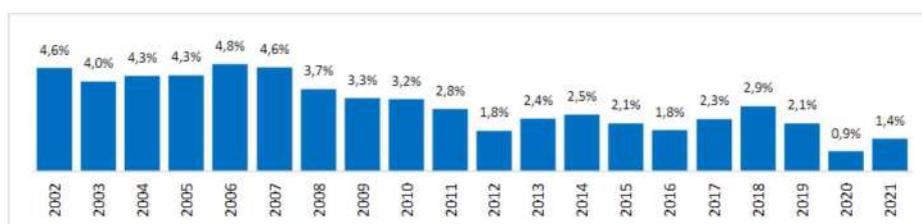
$(R_m - R_f) = \text{Prêmio de Risco};$

$R_b = \text{taxa de risco Brasil};$

$\Delta i = \text{diferencial de inflação}.$

A Taxa Livre de Risco ( $R_f$ ) refere-se ao risco não diversificado do modelo medido por um ativo com um retorno fixo e sem possibilidades de default em seu vencimento. Diante dessas condições, levamos em consideração os títulos do governo americano, aplicando a média aritmética simples dos retornos referente aos títulos com prazo de 10 anos, em um histórico dos últimos 20 anos (2002-2021). O valor encontrado para a componente  $R_f$  (taxa livre de risco) foi de 3%.

Gráfico 7: T-Bond de 10 Anos (%)



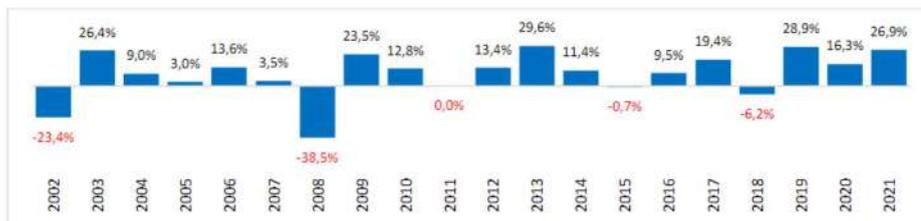
Fonte: [www.treasury.gov](http://www.treasury.gov)

## 12.2 Prêmio de Risco de Mercado

Como parâmetro de cálculo do Prêmio de Risco foi utilizado como referência o mercado americano, notadamente o índice S&P 500, formado por quinhentas ações diferentes que estão presentes nas duas maiores bolsas de valores do mundo, a *New York Stock Exchange* (NYSE) e a *National Association of Securities Dealers Automated Quotations* (NASDAQ). No índice, os ativos são qualificados pela parcela de mercado em que estão inseridos, pela liquidez de seus papéis e pela força de sua representação.

Para o cálculo da Taxa de Retorno do Mercado ( $R_m$ ) foi utilizado histórico a partir da média aritmética simples dos retornos anuais no período de 2002 até 2021 da série histórica do índice S&P500. O valor do retorno médio anual de mercado foi de 8,92%. Subtraindo do retorno médio anual a taxa livre de risco de 3,00% chega-se a um Prêmio de Risco de Mercado ( $R_m - R_f$ ) no valor de 5,92%.

Gráfico 8: Taxa de Retorno do Mercado



Fonte: Yahoo Finance

### 12.3 Beta

O indicador beta ( $\beta$ ) de uma empresa é o valor obtido pela correlação entre o retorno de seus títulos e o retorno do índice de mercado no qual o ativo é negociado. Devido à escassez da presença de empresas do setor de energia renovável negociadas na bolsa brasileira torna-se inviável o uso do beta somente com valores nacionais. Para o valor do beta ( $\beta$ ) desalavancado, foi tomado como referência o beta ( $\beta$ ) setorial de empresas do mercado norte-americano do setor de *Transportation* (período de 2013-2021), cujo valor é de 0,83<sup>3</sup> (Fonte: Damodaran). Considerando as premissas de alíquota de impostos ( $T = 34\%$ ), proporção do capital de terceiros ( $D = 26\%$ , para este tipo de projeto com base na média histórica do setor) e proporção do capital próprio ( $E = 74\%$ ), calculamos o beta alavancado ( $\beta'$ ), utilizando a seguinte fórmula:

$$\beta' = \beta * \left[ 1 + \frac{D}{E} * (1 - T) \right]$$

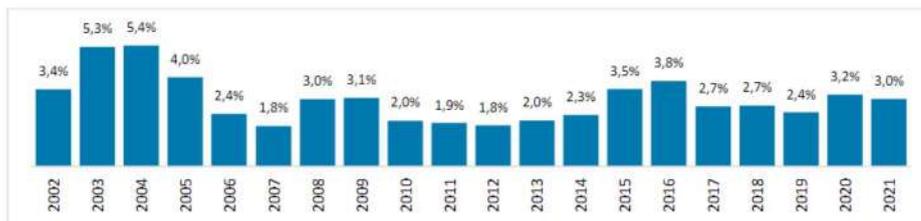
Assim o valor do beta alavancado final a ser utilizado ficou em 1,03.

### 12.4 Taxa de Risco País

Para definir o risco Brasil foi utilizado o índice EMBI+ Brasil (*Emerging Markets Bond Index Plus*) que estima o desempenho diário dos títulos da dívida do Brasil em relação aos títulos do Tesouro dos Estados Unidos. O risco país normalmente é incluído no modelo CAPM como um prêmio para empresas inseridas em mercados emergentes. No caso do estudo, foi tomado como referência o valor de 2,99% (2002-2021) para o prêmio de Risco Brasil.

Gráfico 9: Risco Brasil

<sup>3</sup> <https://pages.stern.nyu.edu/>



Fonte: Ipea

## 12.5 Inflação

Como medida da inflação do Brasil foi considerada a projeção de longo prazo (Fonte: Itaú BBA) de 3,0% do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Para o mercado norte-americano, foi adotada a projeção de longo prazo de 2,0% do índice *Consumer Price Index* (CPI)<sup>4</sup>.

Desta forma, com os dados encontrados acima, podemos calcular o custo de capital próprio (Ke).

Tabela 13: Custo de Capital Próprio (Ke)

Custo de Capital Próprio	Valor	Descrição
Taxa Livre Risco - T-Bond 10 Years	3,0%	2002-2021
S&P500	8,92%	2002-2021
Beta Alavancado	1,03	Resultado
Risco Brasil EMBI	2,99%	2002-2021
<b>Ke nominal (USD)</b>	<b>12,07%</b>	<b>Resultado</b>
Inflação Brasil LP	3,00%	Itaú BBA
Inflação EUA LP	2,00%	Federal Reserve (Dez/21)
Inflação BR/ inflação USA	0,98%	Resultado
<b>Ke nominal (BRL)</b>	<b>13,17%</b>	<b>Resultado</b>
<b>Ke real (BRL)</b>	<b>9,87%</b>	<b>Resultado</b>

Fonte: Modelo econômico-financeiro

## 12.6 Custo da Dívida

O custo da dívida (Kd) representa os passivos onerosos identificados nos empréstimos e financiamentos mantidos pela empresa. Para o modelo, foi considerada a premissa de que o

<sup>4</sup> Fonte: Federal Reserve, dez-21



projeto terá um financiamento atrelado a CDI de longo prazo com o spread de 4,0%, totalizando um custo aproximado de 10,71% a.a. em termos nominais.

Para chegar ao custo da dívida após o imposto, desconta-se a alíquota de 34% do Kd calculado, que resultou no valor de 7,07%.

Tabela 14: Custo da Dívida (Kd)

Item	%	Fonte
CDI de Longo Prazo	6,71%	Itaú BBA
Spread	4,0%	
<b>Kd Nominal</b>	<b>10,71%</b>	<b>Resultado</b>
Impostos	34,00%	Premissa
<b>Kd Nominal após Impostos</b>	<b>7,07%</b>	<b>Resultado</b>

Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

### 12.7 Estrutura de Capital

Quanto ao percentual da dívida em relação a estrutura de capital para este setor, foi considerado a proporção da dívida de 26% (com base na média histórica das empresas do setor de *Transportation*).

### 12.8 Weighted Average Cost of Capital (WACC)

Por fim, é possível calcular o WACC (todas as variáveis já foram previamente calculadas), a partir da fórmula a seguir:

$$\text{WACC real} = \frac{\text{WACC nominal}}{1 + \text{IPCA}}$$

Com as premissas detalhadas acima, o WACC real estimado para este projeto é de 8,33% a.a.

## 13 Demonstrações Financeiras

As demonstrações descritas nesse relatório serão apresentadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("*International Financial Reporting Standards*" – IFRS na sigla em inglês) – conjunto de pronunciamentos de contabilidade internacionais publicados e revisados pelo Conselho de Normas Internacionais de Contabilidade (IASB, na sigla em inglês),





adaptados à realidade brasileira pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), órgão responsável pela adaptação e pronunciamento das normas IFRS.

Nesse sentido, apresentamos nos anexos deste relatório o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Fluxo de Caixa.

Ao projetar a DRE, é possível extrair indicadores econômicos de lucratividade. Os índices de lucratividade que relacionam alguma linha de resultado da DRE com a sua receita líquida, mensurando assim a eficiência da empresa em produzir lucro por meio de suas atividades. Os dois principais indicadores de lucratividade são a Margem EBITDA e a Margem Líquida que são apresentadas a seguir.

### 13.1 Margem EBITDA

A margem EBITDA é um indicador muito utilizado para a análise de desempenho operacional de um empreendimento, pois demonstra a sua capacidade de geração de caixa, decorrendo da divisão do Lucro antes dos impostos, juros, depreciação e amortização (EBITDA) pela Receita Operacional Líquida. Projetamos o EBITDA e a margem EBITDA Ajustada para o Projeto conforme o gráfico abaixo.

Gráfico 10: EBITDA e Margem EBITDA (em R\$ MM, Valores Nominais, %)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Como demonstra o gráfico, a margem EBITDA tem uma queda no futuro por causa de troca de regime de tributação.

### 13.2 Margem Líquida

A margem líquida é um indicador que demonstra a lucratividade de um empreendimento, já considerados os efeitos de depreciação e amortização de seus investimentos, impactos de decisões de alavancagem com capital de terceiros e todos os impostos incidentes sobre o lucro.

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H8S-SNT-JP>.



Ela consiste na divisão do lucro líquido, encontrado no Demonstrativo de Resultados, pela Receita Líquida.

Gráfico 11: Lucro Líquido e Margem Líquida (em R\$ MM, Valores Nominais, %)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Observação: a projeção mensal dos primeiros 24 meses exigida pelo Anexo V do edital está no subcapítulo 17.4.

### 13.3 Fluxo de Caixa

Na projeção de fluxo de caixa futuro, gerado pelas operações de um projeto, inicialmente são projetados os resultados operacionais, ajustados por custos e despesas operacionais contabilmente consideradas, mas que não possuem “efeito caixa” (depreciação e amortização).

Do resultado dessa adição, são subtraídas as movimentações de capital de giro (positivas ou negativas) e excluído o montante relativo a IR/CSLL, a ser pago considerado ajuste em sua base de cálculo para expurgar qualquer efeito provocado por alavancagem junto a terceiros, ou seja, a contabilização de despesas financeiras que reduzem esta base. A consolidação dessas adições e subtrações resulta nos valores dos Fluxos de Caixa Operacionais.

Adicionalmente, para cômputo dos Fluxos de Caixa do Projeto, são deduzidos os Fluxos de Caixa de Investimentos, decorrentes dos investimentos (CAPEX) e despesas pré-operacionais.

A partir dos Fluxos de Caixa para a Firma e buscando mensurar o benefício econômico-financeiro do acionista investidor do Projeto (ou seja, desviar-se os Fluxos de Caixa do Acionista), são adicionados os efeitos financeiros resultantes da estrutura de capital adotada, incluindo os fluxos do financiamento; os benefícios de IR / CSLL (*tax shield*), oriundos do endividamento tomado junto a terceiros; e as receitas financeiras, decorrentes, principalmente, da aplicação financeira do saldo de dívida captada, não imediatamente empregado em investimentos.

Os Fluxos de Caixa para o Acionista podem indicar duas situações diferentes: (a) sobras de caixa, passíveis de distribuição aos investidores do capital próprio, na forma de dividendos ou de redução de capital; e (b) furos de caixa, que devem ser, de alguma maneira, cobertos pelos investidores do capital próprio, mediante aporte de recursos, em injeção primária de capital.

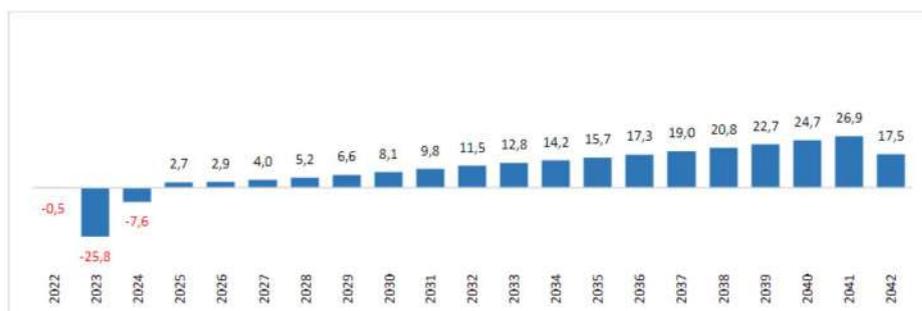
Abaixo, segue visão gráfica da consolidação dos Fluxos de Caixa para o Projeto (FCFF) e dos Fluxos de Caixa para o Acionista (FCFE) em termos nominais.

Gráfico 12: Fluxo de Caixa Livre para o Projeto (em R\$ MM, Valores Nominiais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Gráfico 13: Fluxo de Caixa Livre para o Acionista (em R\$ MM, Valores Nominiais)



Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

Observação: a projeção mensal dos primeiros 24 meses exigida pelo Anexo V do Edital está no subcapítulo 17.4.

## 14 Análise de Retorno do Investimento

### 14.1 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) de um projeto é um índice relativo que mensura a rentabilidade do investimento por unidade de tempo, isso é, o retorno que o investimento proporcionará ao capital investido, a despeito da maneira como ele será financiado, se com recursos próprios ou com participação de recursos de terceiros (financiamento). Sendo assim, é a taxa que iguala o valor presente do fluxo a zero.

## 14.2 Valor Presente Líquido (VPL)

Para calcular o VPL do projeto, os Fluxos de Caixa para o Projeto (FCFF) e para Acionista (FCFE) foram descontados, respectivamente, às taxas de custo do projeto (WACC) e dos acionistas (Ke), em termos reais, com base nos estudos realizados.

Dessa maneira, levando em consideração os Fluxos de Caixa do Projeto, obtivemos um valor presente líquido positivo para o Projeto e para o Acionista, comprovando que o Projeto é viável.

Tabela 15: Resumo dos Indicadores de Retorno

Item	Unidade	FCFF (Projeto)	FCFE (Acionista)
TIR Nominal	%	16,71%	18,05%
TIR Real	%	13,25%	14,55%
VPL	R\$ '000	19.305	16.951

Fonte: Modelo Econômico-Financeiro

## 15 Análise SWOT

A seguir apresenta-se uma análise SWOT (*Strengths (S)*, *Weaknesses (W)*, *Opportunities (O)* and *Threats (T)* em inglês). É uma técnica de planejamento estratégico utilizada para ajudar a identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças relacionadas à competição em negócios ou planejamento de projetos.

Tabela 16: Análise SWOT

Forças (S)	Fraquezas (W)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Consórcio com alta expertise no setor</li> <li>▪ Complementariedade de atuação das empresas (otimização dos custos)</li> <li>▪ Estimativa de retorno financeiro atrativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assertividade das premissas macroeconômicas</li> <li>▪ Momento de alta de juros que impossibilita a captação de financiamento no momento</li> </ul>
Oportunidades (O)	Ameaças (T)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mudança de patamar para algumas das empresas integrantes do Consórcio</li> <li>▪ Crescimento da demanda reprimida</li> <li>▪ Possível captação de dívida no futuro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Risco de demanda</li> <li>▪ Riscos na contratação dos lotes para futuros pátios</li> <li>▪ Mercado paralelo de venda dos veículos</li> </ul>

Fonte: Consórcio



## 16 Conclusão

A partir da análise do estudo de viabilidade econômico-financeiro do projeto, é possível analisar que o projeto se mostra viável, pois apresenta uma Taxa Interna de Retorno do Projeto em termos reais de 13,25% a.a., acima da taxa mínima de atratividade (WACC) definida no Plano de Negócio.

A estimativa do retorno pode parecer elevada em relação aos estudos realizados pelo Poder Concedente, porém o retorno depende de algumas premissas que são sujeitas a um risco de variação. Os principais riscos são a demanda futura e preço de venda dos veículos leiloados que são condicionados a uma série de fatores fora do controle da Concessionária.

Além disso observa-se uma grande sensibilidade do retorno em relação a pequenas variações dessas premissas. Tudo isso requer uma certa margem de segurança para o Setor Privado poder se engajar no Projeto.





## 17 Anexos

### 17.1 Balanço Patrimonial (em R\$ '000)

Balanço Patrimonial	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.706</b>	<b>25.700</b>	<b>37.572</b>	<b>38.866</b>	<b>40.371</b>	<b>43.006</b>	<b>46.885</b>	<b>52.185</b>	<b>55.976</b>	<b>56.772</b>	<b>58.439</b>	<b>60.242</b>	<b>62.194</b>	<b>64.301</b>	<b>66.575</b>	<b>69.016</b>	<b>71.616</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.195</b>	<b>791</b>	<b>8.964</b>	<b>11.863</b>	<b>14.972</b>	<b>19.211</b>	<b>24.694</b>	<b>31.598</b>	<b>36.994</b>	<b>39.394</b>	<b>42.665</b>	<b>46.072</b>	<b>49.628</b>	<b>53.340</b>	<b>57.217</b>	<b>61.263</b>	<b>65.500</b>
Caixa	1.195	500	4.859	7.547	10.415	14.402	19.614	26.235	31.331	33.418	36.357	39.412	42.597	45.915	49.380	52.987	56.771
Conta Reserva	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contas a Receber	-	291	4.105	4.316	4.557	4.808	5.080	5.362	5.663	5.976	6.308	6.660	7.031	7.425	7.837	8.276	8.731
Créditos PIS / COFINS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>511</b>	<b>24.909</b>	<b>28.608</b>	<b>27.003</b>	<b>25.399</b>	<b>23.795</b>	<b>22.191</b>	<b>20.587</b>	<b>18.983</b>	<b>17.378</b>	<b>15.774</b>	<b>14.170</b>	<b>12.566</b>	<b>10.962</b>	<b>9.358</b>	<b>7.753</b>	<b>6.146</b>
Ativo Intangível	-	23.179	26.933	25.422	23.912	22.402	20.892	19.381	17.871	16.361	14.851	13.340	11.830	10.320	8.810	7.300	5.789
Ativo Diferido	511	1.730	1.675	1.581	1.487	1.393	1.299	1.205	1.111	1.017	924	830	736	642	548	454	360
<b>Total do Passivo e PL</b>	<b>1.706</b>	<b>25.700</b>	<b>37.572</b>	<b>38.866</b>	<b>40.371</b>	<b>43.006</b>	<b>46.885</b>	<b>52.185</b>	<b>55.976</b>	<b>56.772</b>	<b>58.439</b>	<b>60.242</b>	<b>62.194</b>	<b>64.301</b>	<b>66.575</b>	<b>69.016</b>	<b>71.616</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>-</b>	<b>1.626</b>	<b>6.797</b>	<b>7.937</b>	<b>8.314</b>	<b>8.713</b>	<b>9.134</b>	<b>9.580</b>	<b>10.044</b>	<b>9.973</b>	<b>10.477</b>	<b>11.010</b>	<b>11.572</b>	<b>12.163</b>	<b>12.785</b>	<b>13.440</b>	<b>14.131</b>
Contas a Pagar	-	1.551	3.635	3.765	3.907	4.054	4.208	4.368	4.535	4.709	4.890	5.079	5.277	5.483	5.697	5.921	6.155
IRPJ / CSLL a Pagar	-	31	453	481	510	545	584	626	668	713	761	811	863	917	973	1.031	1.091
Outorga a Pagar	-	44	2.709	3.691	3.896	4.113	4.342	4.585	4.841	5.111	5.395	5.695	6.013	6.348	6.703	7.075	7.47
Dívida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Dívida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.706</b>	<b>24.074</b>	<b>30.775</b>	<b>30.929</b>	<b>32.057</b>	<b>34.293</b>	<b>37.751</b>	<b>42.605</b>	<b>45.932</b>	<b>46.800</b>	<b>47.962</b>	<b>49.232</b>	<b>50.622</b>	<b>52.138</b>	<b>53.789</b>	<b>55.576</b>	<b>57.515</b>
Capital Social	1.706	26.804	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783	38.783
Reserva Legal	-	-	117	279	473	704	975	1.291	1.658	2.094	2.586	3.138	3.759	4.453	5.227	6.084	7.031
Lucros / Prejuízos Acumulados	-	(2.730)	(8.124)	(8.133)	(7.199)	(5.193)	(2.006)	2.531	5.491	5.923	6.594	7.311	8.081	8.902	9.780	10.709	11.700

Chat Assinador



## 17.2 Demonstração do Resultado de Exercício (em R\$ '000)

Resultado de Exercício	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
(+) Receita de Remoção	-	319	5.049	6.376	6.729	7.104	7.500	7.919	8.360	8.827	9.319	9.838	10.386	10.965	11.577	12.222	12.903
(+) Receita de Guarda	-	420	39.976	54.626	57.670	60.886	64.262	67.870	71.652	75.655	79.850	84.292	88.996	93.960	99.210	104.727	110.581
(+) Receita de Serviços de Leilão	-	-	117	510	537	567	598	632	667	704	743	785	829	875	924	975	1.029
(+) Receita de Construção	-	23.210	4.927	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(=) Receita Bruta Total</b>	<b>-</b>	<b>23.948</b>	<b>50.069</b>	<b>61.512</b>	<b>64.936</b>	<b>68.557</b>	<b>72.360</b>	<b>76.422</b>	<b>80.679</b>	<b>85.186</b>	<b>89.912</b>	<b>94.916</b>	<b>100.211</b>	<b>105.800</b>	<b>111.710</b>	<b>117.924</b>	<b>124.514</b>
(-) PIS	-	(5)	(293)	(400)	(422)	(446)	(470)	(497)	(524)	(1.406)	(1.484)	(1.566)	(1.653)	(1.746)	(1.843)	(1.946)	(2.054)
(-) COFINS	-	(22)	(1.354)	(1.845)	(1.948)	(2.057)	(2.171)	(2.293)	(2.420)	(6.474)	(6.833)	(7.214)	(7.616)	(8.041)	(8.490)	(8.962)	(9.463)
(-) ISS	-	(37)	(2.257)	(3.076)	(3.247)	(3.428)	(3.618)	(3.821)	(4.034)	(4.258)	(4.496)	(4.746)	(5.011)	(5.290)	(5.586)	(5.896)	(6.226)
<b>(-) Impostos sobre a Receita</b>	<b>(64)</b>	<b>(3.905)</b>	<b>(5.321)</b>	<b>(5.617)</b>	<b>(5.930)</b>	<b>(6.259)</b>	<b>(6.610)</b>	<b>(6.979)</b>	<b>(12.139)</b>	<b>(12.813)</b>	<b>(13.525)</b>	<b>(14.280)</b>	<b>(15.077)</b>	<b>(15.919)</b>	<b>(16.804)</b>	<b>(17.743)</b>	
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>-</b>	<b>23.884</b>	<b>46.164</b>	<b>56.191</b>	<b>59.319</b>	<b>62.627</b>	<b>66.101</b>	<b>69.811</b>	<b>73.701</b>	<b>73.047</b>	<b>77.100</b>	<b>81.390</b>	<b>85.931</b>	<b>90.724</b>	<b>95.792</b>	<b>101.120</b>	<b>106.771</b>
(-) Custos com Pessoal	-	(1.153)	(12.919)	(14.910)	(15.357)	(15.818)	(16.292)	(16.781)	(17.284)	(17.803)	(18.337)	(18.887)	(19.454)	(20.037)	(20.638)	(21.258)	(21.895)
(-) Custos Operacionais	-	(1.973)	(23.636)	(27.713)	(28.876)	(30.093)	(31.364)	(32.697)	(34.090)	(35.548)	(37.072)	(38.669)	(40.341)	(42.092)	(43.926)	(45.846)	(47.858)
(-) Depreciação e Amortização	-	(35)	(1.228)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)	(1.604)
(+) Crédito PIS / COFINS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	140	140	140	140	140	140	140	140
(-) Custo de Construção	-	(23.210)	(4.927)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(-) Custos Operacionais</b>	<b>-</b>	<b>(26.371)</b>	<b>(42.710)</b>	<b>(44.227)</b>	<b>(45.837)</b>	<b>(47.514)</b>	<b>(49.260)</b>	<b>(51.082)</b>	<b>(52.978)</b>	<b>(54.815)</b>	<b>(56.874)</b>	<b>(59.020)</b>	<b>(61.259)</b>	<b>(63.594)</b>	<b>(66.029)</b>	<b>(68.568)</b>	<b>(71.218)</b>
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>-</b>	<b>(2.487)</b>	<b>3.454</b>	<b>11.964</b>	<b>13.482</b>	<b>15.113</b>	<b>16.841</b>	<b>18.729</b>	<b>20.723</b>	<b>18.231</b>	<b>20.226</b>	<b>22.370</b>	<b>24.671</b>	<b>27.130</b>	<b>29.763</b>	<b>32.552</b>	<b>35.553</b>
(-) Despesas Administrativas	-	(173)	(3.901)	(5.297)	(5.544)	(5.810)	(6.089)	(6.382)	(6.691)	(7.015)	(7.357)	(7.723)	(8.109)	(8.515)	(8.942)	(9.391)	(9.864)
(-) Provisão para Perdas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(-) Despesas Administrativas</b>	<b>-</b>	<b>(173)</b>	<b>(3.901)</b>	<b>(5.297)</b>	<b>(5.544)</b>	<b>(5.810)</b>	<b>(6.089)</b>	<b>(6.382)</b>	<b>(6.691)</b>	<b>(7.015)</b>	<b>(7.357)</b>	<b>(7.723)</b>	<b>(8.109)</b>	<b>(8.515)</b>	<b>(8.942)</b>	<b>(9.391)</b>	<b>(9.864)</b>
<b>(=) EBIT</b>	<b>-</b>	<b>(2.660)</b>	<b>(447)</b>	<b>6.667</b>	<b>7.937</b>	<b>9.303</b>	<b>10.752</b>	<b>12.347</b>	<b>14.032</b>	<b>11.216</b>	<b>12.869</b>	<b>14.647</b>	<b>16.562</b>	<b>18.615</b>	<b>20.821</b>	<b>23.161</b>	<b>25.688</b>
(+) Depreciação e Amortização	-	35	1.228	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604	1.604
(-) Crédito PIS / COFINS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(140)	(140)	(140)	(140)	(140)	(140)	(140)	(140)
<b>(-) EBITDA</b>	<b>-</b>	<b>(2.625)</b>	<b>781</b>	<b>8.271</b>	<b>9.542</b>	<b>10.907</b>	<b>12.357</b>	<b>13.951</b>	<b>15.636</b>	<b>12.680</b>	<b>14.334</b>	<b>16.111</b>	<b>18.027</b>	<b>20.079</b>	<b>22.285</b>	<b>24.625</b>	<b>27.153</b>
(+) Receitas Financeiras	-	10	86	236	350	558	840	1.208	1.571	1.718	1.871	2.039	2.214	2.396	2.585	2.782	2.987
(-) Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(+/-) Resultado Financeiro</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>86</b>	<b>236</b>	<b>350</b>	<b>558</b>	<b>840</b>	<b>1.208</b>	<b>1.571</b>	<b>1.718</b>	<b>1.871</b>	<b>2.039</b>	<b>2.214</b>	<b>2.396</b>	<b>2.585</b>	<b>2.782</b>	<b>2.987</b>
<b>(=) EBT</b>	<b>-</b>	<b>(2.650)</b>	<b>(360)</b>	<b>6.903</b>	<b>8.288</b>	<b>9.861</b>	<b>11.593</b>	<b>13.555</b>	<b>15.603</b>	<b>12.934</b>	<b>14.741</b>	<b>16.686</b>	<b>18.776</b>	<b>21.011</b>	<b>23.405</b>	<b>25.942</b>	<b>28.675</b>
IR Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IR Corrente	-	(80)	(4.917)	(6.749)	(7.160)	(7.625)	(8.135)	(8.701)	(9.288)	(4.375)	(4.990)	(5.651)	(6.360)	(7.120)	(7.934)	(8.796)	(9.726)
<b>(-) IRPJ / CSLL</b>	<b>-</b>	<b>(80)</b>	<b>(4.917)</b>	<b>(6.749)</b>	<b>(7.160)</b>	<b>(7.625)</b>	<b>(8.135)</b>	<b>(8.701)</b>	<b>(9.288)</b>	<b>(4.375)</b>	<b>(4.990)</b>	<b>(5.651)</b>	<b>(6.360)</b>	<b>(7.120)</b>	<b>(7.934)</b>	<b>(8.796)</b>	<b>(9.726)</b>
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>-</b>	<b>(2.730)</b>	<b>(5.277)</b>	<b>154</b>	<b>1.128</b>	<b>2.236</b>	<b>3.458</b>	<b>4.853</b>	<b>6.315</b>	<b>8.558</b>	<b>9.751</b>	<b>11.035</b>	<b>12.416</b>	<b>13.891</b>	<b>15.472</b>	<b>17.146</b>	<b>18.950</b>



## 17.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa (em R\$ '000)

Fluxo de Caixa	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037
(=) EBITDA	-	(2.625)	781	8.271	9.542	10.907	12.357	13.951	15.636	12.680	14.334	16.111	18.027	20.079	22.285	24.625
(+/-) Variação no Capital de Giro	-	1.291	(1.309)	(52)	(70)	(69)	(79)	(80)	(92)	(655)	(111)	(119)	(128)	(138)	(144)	(157)
(+/-) IR/CSLL Pago	-	(76)	(4.887)	(6.668)	(7.041)	(7.435)	(7.849)	(8.291)	(8.754)	(3.825)	(4.381)	(4.978)	(5.621)	(6.310)	(7.055)	(7.851)
(+/-) Ajuste de Outorga	-	44	2.664	982	205	217	228	244	255	270	284	300	318	335	355	373
(+) Ajuste de Crédito PIS / COFINS no BP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Ajuste de Crédito PIS / COFINS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	140	140	140	140	140	140	140
(=) Fluxo de Caixa Operacional	-	(1.366)	(2.750)	2.532	2.636	3.620	4.657	5.824	7.046	8.611	10.266	11.454	12.736	14.107	15.580	17.130
(-) Capex	-	(23.210)	(4.927)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas Pré-Operacionais	(511)	(1.224)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa de Investimentos	(511)	(24.433)	(4.927)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre para Projeto	(511)	(25.799)	(7.677)	2.532	2.636	3.620	4.657	5.824	7.046	8.611	10.266	11.454	12.736	14.107	15.580	17.130
(+) Captação da Dívida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Amortização da Dívida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Juros e Outras Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Receitas financeiras	-	10	86	236	350	558	840	1.208	1.571	1.718	1.871	2.039	2.214	2.396	2.585	2.782
(+/-) Ajuste de IR	-	(3)	(29)	(80)	(119)	(190)	(286)	(411)	(534)	(550)	(609)	(674)	(736)	(809)	(879)	(946)
(+/-) Variação na Conta Reserva	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre para Equity	(511)	(25.793)	(7.620)	2.688	2.867	3.988	5.212	6.621	8.083	9.778	11.528	12.820	14.211	15.693	17.286	18.965
(+) Subscrição de Capital	316	19.539	11.979	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Subscrição de Capital Obrigatória	1.390	5.558	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Redução de Capital Social	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.987)	(7.691)	(8.588)	(9.765)	(11.026)	(12.375)	(13.820)	(15.359)
(=) Fluxo de Caixa Livre para Acionista	(1.706)	(25.098)	(11.979)	-	-	-	-	-	2.987	7.691	8.588	9.765	11.026	12.375	13.820	15.359
(-) Movimentação de Caixa da SPE	1.195	(695)	4.359	2.688	2.867	3.988	5.212	6.621	5.096	2.087	2.939	3.055	3.184	3.318	3.466	3.606
(=) Saldo de Caixa Final	1.195	500	4.859	7.547	10.415	14.402	19.614	26.235	31.331	33.418	36.357	39.412	42.597	45.915	49.380	52.987



## 17.4 Projeções Mensais dos Itens 2.1.8 a 2.1.12 do Anexo V do Edital (em R\$ '000)

Projeções Mensais (24 Meses)	nov-22	dez-22	jan-23	fev-23	mar-23	abr-23	mai-23	jun-23	jul-23	ago-23	set-23	out-23	nov-23	dez-23	jan-24	fev-24	mar-24	abr-24	ma
Custos com Pessoal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(576)	(578)	(579)	(581)	(1.034)	(1.036)	(1.1
Custos Operacionais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.083)	(890)	(857)	(975)	(1.715)	(1.942)	(2.1
Despesas Administrativas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(91)	(83)	(89)	(147)	(214)	(277)	(2
PIS / COFINS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(16)	(11)	(14)	(52)	(73)	(113)	(11
ISS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(22)	(15)	(19)	(72)	(100)	(155)	(1
IR / CSLL Corrente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(48)	(31)	(41)	(155)	(216)	(336)	(3
Resultado do Exercício	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.392)	(1.338)	(1.257)	(600)	(1.423)	(840)	(1.5
Fluxo de Caixa Livre para Projeto	(511)	-	-	-	-	-	(1.535)	(4.323)	(4.337)	(2.844)	(2.649)	(3.192)	(2.428)	(4.491)	(3.894)	(2.763)	(1.099)	(1.476)	(5
Fluxo de Caixa Livre para Equity	(511)	-	-	-	-	-	(1.535)	(4.323)	(4.337)	(2.844)	(2.649)	(3.192)	(2.425)	(4.488)	(3.891)	(2.761)	(1.097)	(1.474)	(5



## MANIFESTO DE ASSINATURAS



Código de validação: 3RA7P-RLN8Z-Z8H9S-SNTJP

Documento assinado com o uso de certificado digital ICP Brasil, no Assinador Registro de Imóveis, pelos seguintes signatários:

RUDIVAL ALMEIDA GOMES JUNIOR (CPF 606.650.765-68)

GEORGIA CRISTINA REMBIS MARQUES (CPF 146.623.918-22)

ROGERIO DALPIAN GRAZIOTTIN (CPF 532.809.030-68)

Para verificar as assinaturas, acesse o link direto de validação deste documento:

<https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H9S-SNTJP>

Ou acesse a consulta de documentos assinados disponível no link abaixo e informe o código de validação:

<https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate>

Documento assinado no Assinador Registro de Imóveis. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate/3RA7P-RLN8Z-Z8H9S-SNTJP>.



### Informações do documento

✓ Concluído



Enviado em:  
08/08/2022 21:45  
Concluído em:

Chat Assinador

<https://assinador.registrodeimoveis.org.br/validate>

45/46



↓ 09/08/2022 08:03  
Submetido por:  
RUDIVAL ALMEIDA GOMES JUNIOR

Assinaturas

- ✓ RUDIVAL ALMEIDA GOMES JUNIOR  
CPF: 606.650.765-68  
Email: rudival@rjleiloes.com.br  
Data da assinatura: 08/08/2022 21:47
- ✓ ROGERIO DALPIAN GRAZIOTTIN  
CPF: 532.809.030-68  
Email: rogerio.graziottin@haitongib.com.br  
Data da assinatura: 08/08/2022 23:57
- ✓ GEORGIA CRISTINA REMBIS MARQUES  
CPF: 146.623.918-22  
Email: gemarques@haitongib.com.br  
Data da assinatura: 09/08/2022 08:03

Colégio de Registro de Imóveis do Brasil - CORI BR

powered by:

POWERED BY

Chat Assinador