



SECRETARIA DE ESPORTES DO ESTADO DE SÃO PAULO

DOCUMENTO REFERENCIAL V

RELATÓRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO PRELIMINAR E REFERENCIAL

**CONCESSÃO DE USO DO COMPLEXO DESPORTIVO "CONSTÂNCIO VAZ GUIMARÃES" E
CONSTRUÇÃO DE ARENA MULTIUSO**

ÍNDICE

1.	INTRODUÇÃO	4
2.	DEFINIÇÕES GERAIS	4
2.1	DEFINIÇÃO DE USOS PARA O COMPLEXO	4
2.2	DEFINIÇÃO ESPACIAL	6
2.3	COLETA E TRATAMENTO DE DADOS	7
2.4	DEFINIÇÃO DE HORIZONTE TEMPORAL	8
3.	INVESTIMENTOS (Capex)	9
3.1	ARENA MULTIUSO	11
3.2	COMÉRCIO, SERVIÇOS E SHOPPING	11
3.3	ATIVIDADES ESPORTIVAS	12
3.4	HOTEL E LONG STAY	12
3.5	EDIFÍCIO MULTIUSO	12
3.6	ESTACIONAMENTO	12
3.7	DETALHAMENTO DE CAPEX INICIAL	14
4.	CUSTOS OPERACIONAIS (Opex)	16
5.	RECEITAS	18
5.1	METODOLOGIA	18
5.2	PROJEÇÃO DE RECEITA POR UGC	20
5.2.1	Arena Multiuso	20
5.2.2	Comércio, Serviços e Shopping	22
5.2.3	Atividades Esportivas	25
5.2.4	Hotel	26
5.2.5	Edifício Multiuso	26
5.2.6	Estacionamento	27
5.2.7	Resumo de Receita por UGC	28
6.	RESULTADOS	29

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1: Distribuição Construtiva do Distrito de Moema, São Paulo – SP	6
Mapa 2: Equipamentos de Esporte	25

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Capex Total por UGC - R\$ Milhões	10
Tabela 2: Quantidade de Vagas Previstas	13
Tabela 3: Detalhamento de Capex Inicial – R\$	14
Tabela 4: Opex Anual Médio da Fase Operacional - R\$	18
Tabela 5: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Campeonatos e Shows (R\$)	20
Tabela 6: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Campeonatos e Shows (R\$)	20
Tabela 7: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)	21
Tabela 8: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)	21
Tabela 9: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Áreas Comerciais e de Serviços (R\$)	21
Tabela 10: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)	21
Tabela 11: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Marketing e Membership (R\$)	22
Tabela 12: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Marketing e Membership (R\$)	22
Tabela 13: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Total (R\$)	22
Tabela 14: Mix de Lojas Previsto	23
Tabela 15: Projeção de Receita para Comércio, Serviços e Shopping – Total (R\$)	24
Tabela 16: Projeção de Receita para Shopping – Total (R\$)	24
Tabela 17: Compartilhamento de Receita para Shopping – Total (R\$)	24
Tabela 18: Projeção de Receita para Comércio e Serviços – Total (R\$)	24
Tabela 19: Compartilhamento de Receita para Comércio e Serviços – Total (R\$)	25
Tabela 20: projeção de Receita para Atividades Esportivas (R\$)	26
Tabela 21: Projeção de Receita Potencial de Hotelaria - Milhões	26
Tabela 22: Projeções de Preço/m ² , Vacância e Receita (R\$)	27
Tabela 23: Projeção de Receita Potencial de Estacionamento - Milhões	28
Tabela 24: Parâmetros para Projeção de Receita Potencial de Estacionamento	28
Tabela 26: Fluxo de Caixa Livre do Projeto (R\$ Milhões)	30

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Capex com Reinvestimento - R\$ Milhões/Ano9

Gráfico 2: Opex de UGCs – R\$ Milhões/Ano 17

Gráfico 3: Opex de Encargos – R\$ Milhões/Ano..... 17

Gráfico 4: Fluxo de Caixa do Projeto (R\$ Milhões)30

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1: Área de Influência da Oferta 7

Quadro 2: Base de dados, Usos e Fonte 8

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Edifícios Cenário Base..... 11

Figura 2: Detalhamento da Implantação Proposta..... 13

Figura 3: Abordagens Metodológicas de Projeção de Demanda 19

1. INTRODUÇÃO

O Governo do Estado de São Paulo, por meio da Secretaria de Governo, contratou a Fundação Instituto de Pesquisas (Fipe) para a execução de estudos especializados em modelagem técnico-operacional e econômico-financeira para a concessão onerosa do Complexo Desportivo Constâncio Vaz Guimarães e construção de Arena Multiuso (“Projeto” ou “Complexo”).

Este documento apresenta o Relatório Preliminar e Referencial da Modelagem Econômico-Financeira do cenário base desenvolvido pela Fipe para o Projeto (“Cenário Base”).

Inicialmente são apresentadas as Unidade Geradoras de Caixa (UGCs) e encargos definidos para elaboração do Cenário Base. Em seguida, são apresentados os insumos do modelo econômico-financeiro com os valores totais dimensionados para realização de investimentos (Capex), dos custos operacionais (Opex) e receitas potenciais estimadas para as UGCs. Por fim, é apresentado o resultado da modelagem econômico-financeira.

Os valores apresentados neste relatório estão a preços constantes, com data base de junho de 2020.

Este relatório de modelagem econômico-financeira representa uma versão de Consulta Pública, portanto, se trata de um relatório intermediário que apresenta análise econômico-financeira preliminar do Projeto. Dessa forma, essa análise pode ser alterada a partir do refinamento dos estudos, dimensionamentos e números que se farão até a publicação definitiva das minutas de edital e contrato do Projeto. Ressalta-se o caráter meramente referencial e, portanto, não vinculante das análises aqui empreendidas.

2. DEFINIÇÕES GERAIS

A presente seção apresenta as definições iniciais do Projeto, como a delimitação de quais são as Unidades Geradoras de Caixa (UGCs) e os encargos da concessão para fins de Cenário Base. Os encargos definidos para fins de Cenário Base visam atender ao Caderno de Encargos da concessão, que compreende tanto os investimentos mínimos obrigatórios a cargo da concessionária (“Intervenções Iniciais”), considerando nível de qualidade esperado para a prestação de serviço, quanto outros investimentos, não obrigatórios, mas avaliados como necessários à geração de caixa do Projeto (“Encargos”).

Esta seção apresenta também a delimitação da área de influência estudada e as fontes de dados utilizadas para dimensionamento da demanda estimada para as UGCs.

2.1 DEFINIÇÃO DE USOS PARA O COMPLEXO

Os itens essenciais da modelagem, principalmente a projeção de receitas das UGCs contidas no Cenário Base, foram definidos por meio de análise de *Best Use* para o Complexo. Essa análise foi realizada tomando-se como base os estudos entregues no Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), realizados entre junho e novembro de 2017, a dinâmica territorial do município, do entorno e do Complexo, e *benchmarking* com arenas e espaços de entretenimento similares em diversos países.

Como resultado dessa análise, foram estabelecidos os seguintes usos para o Complexo:

- Arena Multiuso;
- Atividades Esportivas;
- Comércio e Serviços;
- Shopping;
- Hotel;
- Residencial com Serviços;
- Edifício Multiuso; e
- Estacionamento.

Os investimentos e custos operacionais previstos foram dimensionados e segregados por UGCs. Os custos não alocados às UGCs, por se tratar de custos gerais ou encargos que não possuem contrapartida direta, são indicados a seguir.

- Encargos
 - Gestão SPE; e
 - Urbanização.

O item “Urbanização” inclui custos previstos para os espaços e equipamentos para realização de atividades esportivas de fruição gratuita.

Ainda, os investimentos e custos no Cenário Base do Projeto foram classificados de acordo com as seguintes categorias:

- Investimentos (Capex)
 - Serviços Preliminares à Construção;
 - Obras de Construção do Complexo (abrangendo todas as UGCs); e
 - Obras de Urbanização;
- Custos Operacionais (Opex) – Abrangendo todas as UGCs e Encargos
 - Vigilância Patrimonial;
 - Limpeza;
 - Manutenção;
 - Jardinagem; e
 - Gestão.

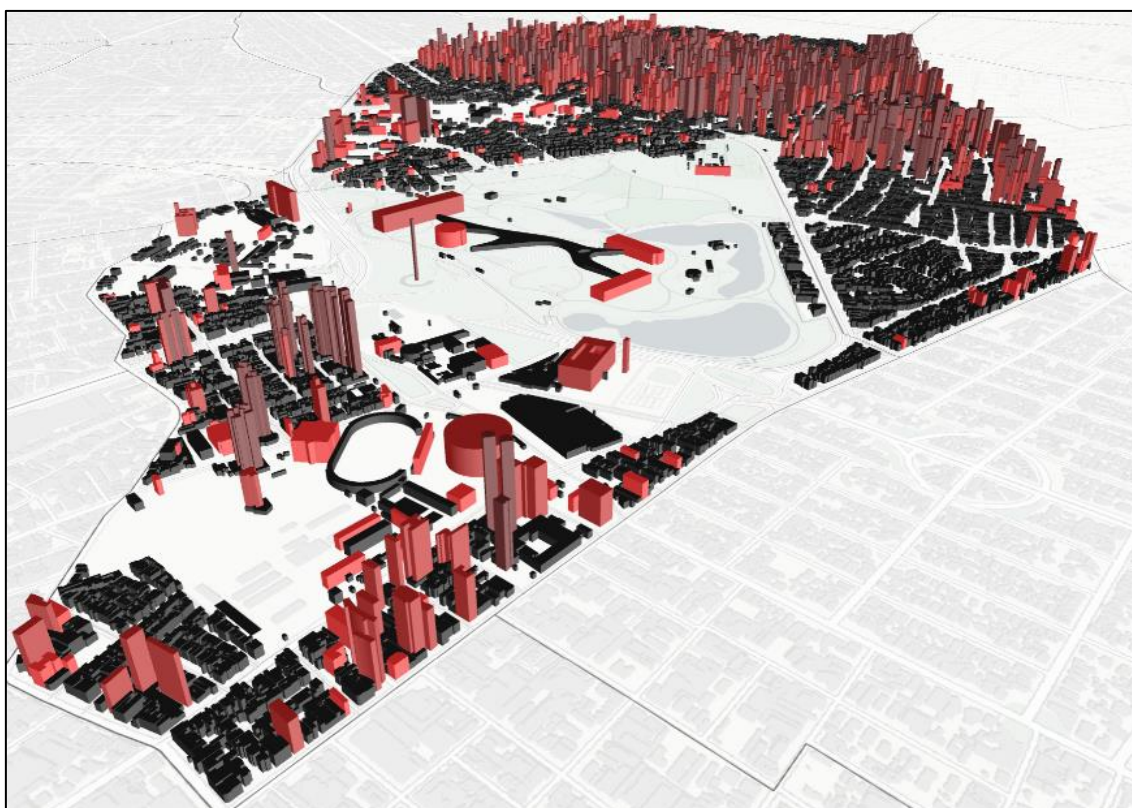
A metodologia e a descrição dos dados utilizados para projeção de demanda das UGCs são apresentadas de forma sumarizada na sequência.

2.2 DEFINIÇÃO ESPACIAL

Geograficamente, o empreendimento está localizado no distrito de Moema (Zona Sul) do município de São Paulo. O mapa abaixo traz uma visão panorâmica da distribuição construtiva do distrito de Moema e aponta para o elevado adensamento ao norte do distrito (zonas de Moema e Vila Helena), área essencialmente composta por empreendimentos verticais.

A oeste e leste do distrito estão as zonas Vila Nova Conceição e Jardim Luzitânia, respectivamente.

Mapa 1: Distribuição Construtiva do Distrito de Moema, São Paulo – SP



Fonte: elaboração própria, a partir dos dados de adensamento da GeoSampa (2019).

Para efeito de maior assertividade, o distrito foi dividido em zonas, a saber: Parque Ibirapuera, Vila Nova Conceição, Moema, Bandeirantes, Vila Helena e Jardim Luzitânia. Essa divisão segue a mesma metodologia utilizada pela Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô).

Para capturar esse efeito nas avaliações, dois pressupostos precisam ser feitos sobre oferta e demanda de serviços aqui propostos.

Em termos de oferta, consideram-se possíveis concorrentes as ofertas de bens e serviços nas zonas localizadas nos distritos cuja vizinhança é direta. A demanda, por sua vez, não está restrita à área de influência estabelecida pelo lado da oferta, uma vez que deslocamentos por diversos motivos não estão restritos às áreas circunvizinhas.

Quadro 1: Área de Influência da Oferta

Zonas	Distrito	Tipo de Vizinhaça
Berrini	Itaim Bibi	Vizinho indireto
Vila Clementino	Vila Mariana	Vizinho direto
Chácara Itaim	Itaim Bibi	Vizinho indireto
França Pinto	Vila Mariana	Vizinho direto
Trianon	Jardim Paulista	Vizinho indireto
Bandeirantes	Moema	Vizinho indireto
Paraíso	Vila Mariana	Vizinho direto
Parque Ibirapuera	Moema	Constâncio Vaz
Santa Cruz	Vila Mariana	Vizinho indireto
Rodrigues Alves	Vila Mariana	Vizinho direto
Pamplona	Jardim Paulista	Vizinho direto
Jardins	Jardim Paulista	Vizinho direto
Vila Helena	Moema	Vizinho direto
Jardim Luzitânia	Moema	Vizinho direto
Vila Nova Conceição	Moema	Vizinho direto
Saúde	Saúde	Vizinho indireto
Planalto Paulista	Saúde	Vizinho indireto
Vieira de Moraes	Campo Belo	Vizinho indireto
Moema	Moema	Vizinho indireto
Campinas	Jardim Paulista	Vizinho indireto
Vila Mariana	Vila Mariana	Vizinho indireto
Mirandópolis	Saúde	Vizinho indireto
Bosque da Saúde	Saúde	Vizinho indireto
Clínicas	Jardim Paulista	Vizinho indireto
Brooklin	Itaim Bibi	Vizinho indireto
Oscar Freire	Jardim Paulista	Vizinho indireto
Jardim Aeroporto	Campo Belo	Vizinho indireto
Vila Cordeiro	Itaim Bibi	Vizinho indireto
Campo Belo	Campo Belo	Vizinho indireto
Hélio Pellegrino	Itaim Bibi	Vizinho indireto
Joaquim Nabuco	Campo Belo	Vizinho indireto
Ana Rosa	Vila Mariana	Vizinho indireto
Vila Olímpia	Itaim Bibi	Vizinho indireto
Chácara Klabin	Vila Mariana	Vizinho indireto
Jardim da Glória	Vila Mariana	Vizinho indireto
Congonhas	Campo Belo	Vizinho indireto

Fonte: elaboração própria.

2.3 COLETA E TRATAMENTO DE DADOS

O projeto desenvolvido representa uma disrupção no que tange à oferta de espaço com múltiplos usos no município de São Paulo, pois não existe comparativo na cidade e nem no país. Nesse caso, faz-se necessária a utilização de múltiplas bases de dados, visando capturar preços e quantidades para cada um dos usos a que está direcionado o empreendimento e suas possíveis receitas acessórias.

O Quadro 2 associa cada base de dados ao uso de cada UGC e fontes das bases de dados utilizadas.

Quadro 2: Base de dados, Usos e Fonte

Base de Dados	Usos	Fonte
Pesquisa de Orçamento Familiar Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasca)	<ul style="list-style-type: none"> • Shopping; • Atividades Esportivas 	Instituto de Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)
Pesquisa de Origem e Destino	<ul style="list-style-type: none"> • Shopping • Atividade Esportiva • Estacionamento 	Metrô de São Paulo Pesquisa Primária
Preços de Lançamentos de Imóveis (Habitação e Comerciais)	<ul style="list-style-type: none"> • Hotel • <i>Long Stay</i> 	Empresa Brasileira de Patrimônio (Embraesp) Geolmóveis
Estudo Banco Interamericano de Desenvolvimento (2019)	<ul style="list-style-type: none"> • Comércio e Serviços + Shopping • Atividade Esportiva 	RFP#15-097 – Produto nº 2: Apoio na Estruturação do Projeto de Concessão e Estruturação do Projeto de Concessão para o Terminal de Ônibus Princesa Isabel
Mercado Corporativo e Office	<ul style="list-style-type: none"> • Edifício Multiuso 	Buildings; Colliers International

Fonte: elaboração própria.

2.4 DEFINIÇÃO DE HORIZONTE TEMPORAL

Em face dos múltiplos usos que o projeto em análise oferta, a definição temporal para análise de demanda varia conforme a disponibilidade de dados, públicos ou privados.

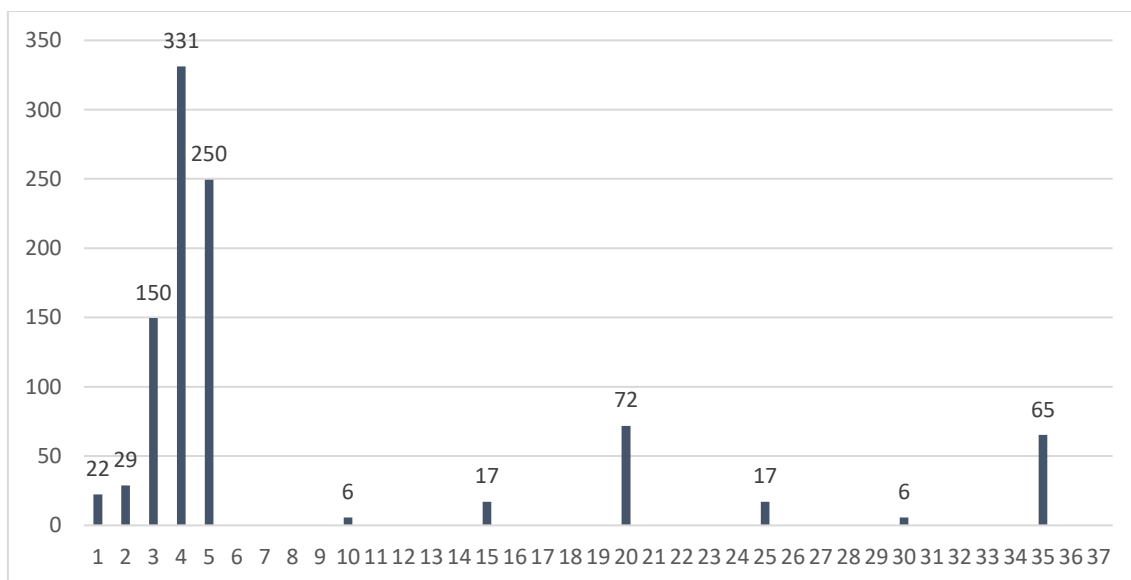
3. INVESTIMENTOS (CAPEX)

A exploração comercial do Complexo projetada para o Cenário Base está pautada na diversificação das atividades de receitas, por meio da implantação de diversas UGCs.

Segundo o Cenário Base, o Capex (incluindo reinvestimentos ao longo do prazo da concessão) é estimado em R\$ 962,4 milhões. Como se vê no Gráfico 1, o Capex estimado se dará, em sua maior parte, nos cinco primeiros anos da Concessão, principalmente entre o 3º e o 5º ano, sendo o maior valor concentrado no 4º ano. Nos primeiros dois anos, os gastos se concentram em Encargos (Urbanização e em Serviços Preliminares a Obra).

O investimento inicial se concentra nesse intervalo temporal vez que são previstos 2 anos para conclusão do processo de licenciamento ambiental. Portanto, prevê-se a construção das UGCs do Projeto posteriormente a esse período. Os maiores volumes de reinvestimento são previstos a cada 15 anos, para manutenção e desmobilização, ao final da concessão.

Gráfico 1: Capex com Reinvestimento - R\$ Milhões/Ano



Fonte: elaboração própria.

Os valores totais de Capex previstos para cada UGC são apresentados na Tabela 1.

Tabela 1: Capex Total por UGC - R\$ Milhões

Unidade Geradora de Caixa	Capex
Arena Multiuso	325,1
Open Mall	55,3
Centro Comercial	115,9
Estacionamento	198,6
Edifício Multiuso (Corporativo)	47,8
Hotel	45,7
Long Stay	39,3
Atividades Esportivas	9,2
Urbanização	10,3
Serviços Preliminares de Obras	115,1
Total	962,4

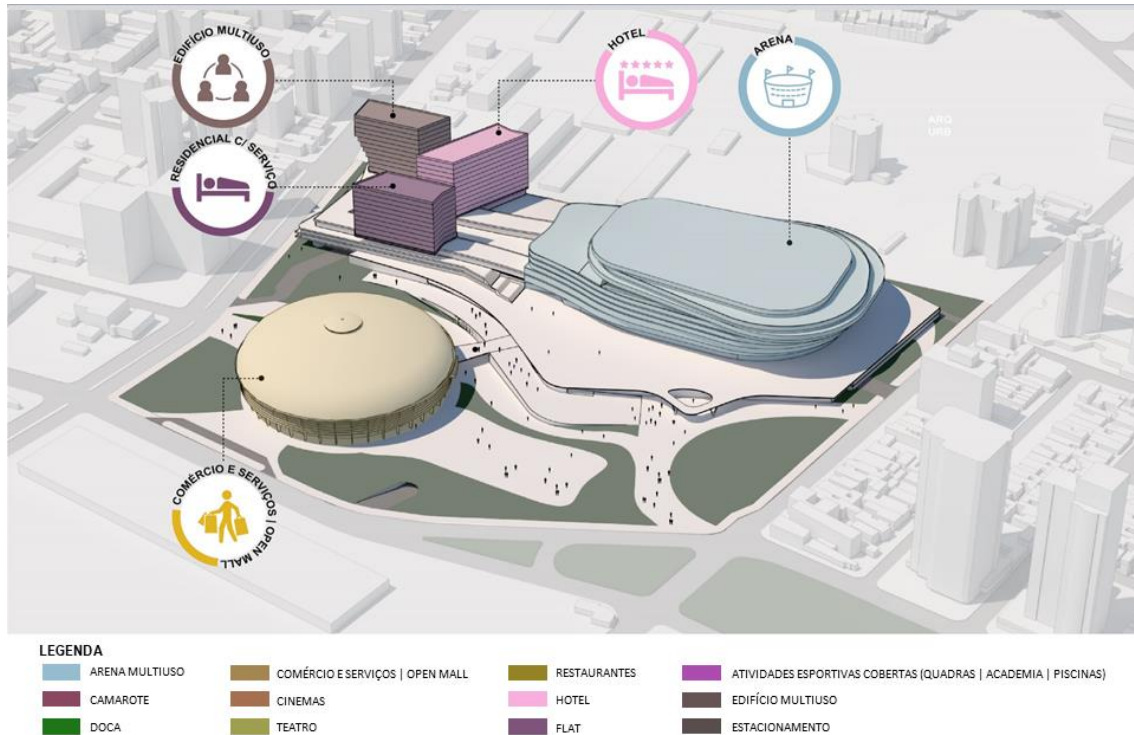
Fonte: elaboração própria.

Cabe destacar que os investimentos previstos para as Intervenções Iniciais (construção da Arena Multiuso e áreas de fruição gratuita para espaços e equipamentos esportivos) totalizam R\$ 450 milhões. Este valor está indicado na tabela anterior como Arena Multiuso, Urbanização e Serviços Preliminares de Obras. Trata-se do valor estimado como investimento para o cenário mínimo, sendo o restante do investimento correspondente a itens não obrigatórios do Contrato, mas previstos no Cenário Base como UGC.

Faz-se importante esclarecer que são previstos 2 anos para licenciamento ambiental e que a vigência do Contrato tem início apenas a partir da obtenção do licenciamento, com a emissão do alvará de execução, conforme regrado no Contrato. Assim, considera-se, ao todo, 37 anos na modelagem do Cenário Base.

Por fim, na Figura 2 estão apresentadas as principais edificações pressupostas para fins de Cenário Base e a concepção arquitetônica do Projeto. O detalhamento de cada construção é tema dos documentos específicos de Modelagem Técnico-Operacional, cabendo aqui a apresentação apenas em caráter ilustrativo.

Figura 1: Edifícios Cenário Base



Fonte: elaboração própria.

3.1 ARENA MULTIUSO

A principal UGC do Projeto é a Arena Multiuso, que está projetada para receber shows, convenções e eventos sociais e esportivos. O detalhamento das receitas por UGC é apresentado em seção específica.

O projeto da Arena Multiuso está formatado para uma área construída de 45.000 m² e 2.250 m² de área não computável no Cenário Base do Projeto.

3.2 COMÉRCIO, SERVIÇOS E SHOPPING

O shopping pressuposto no Cenário Base possui uma área de 31.000 m² de área computável e 760 m² de área não computável. Assim, considerando a classificação Abrasce de empreendimentos e as características do Projeto, classifica-se o shopping como do tipo tradicional e de porte regional. Supõe-se para essa UGC:

- Lojas Âncora: Acima de 1.000 m²;
- Megalojas: entre 250 e 499 m²;
- Lojas Satélites: até 250 m²;
- Conveniências/Serviços/Entretenimento: Independem de tamanho específico; e

- Quiosques: Em corredores.

3.3 ATIVIDADES ESPORTIVAS

A zona do Parque Ibirapuera contém espaços de esporte muito disputados dentro do parque. Todavia, a região apresenta escassez de oferta de equipamentos de esporte como um todo, tanto público quanto privado.

Na zona Parque Ibirapuera existem dois equipamentos de esporte: o clube desportivo Constâncio Vaz Guimarães com dois ginásios e um campo e o clube desportivo Círculo Militar de São Paulo, com um ginásio.

Nesse contexto, sem prejuízo das atividades esportivas de fruição pública gratuita obrigatória, o empreendimento direcionado a práticas esportivas é passível de ser utilizado como clube e, ao mesmo tempo, permitir acesso ao público via cobrança avulsa.

Está previsto para o Cenário Base investimentos em estrutura e acabamento nos ativos já existente, principalmente em relação às quadras cobertas. A área total construída prevista é de 4.800 m².

3.4 HOTEL E LONG STAY

A UGC hotel, no Cenário Base, conta com 200 Unidades Habitacionais de 32 m². Prevê-se empreendimento do tipo 3 ou 4 estrelas. Ademais, uma parcela desse empreendimento deve ser direcionada para *short/long stay*, com 181 apartamentos com média padrão de 45 m².

3.5 EDIFÍCIO MULTIUSO

Trata-se de prédio verticalizável composto por lajes livres, que permitam receber diversos usos. No Cenário Base, o empreendimento está dividido em térreo, 13 pavimentos e ático, totalizando área de 10.630 m². Um prédio com as características listadas acima permite diferentes configurações, desde lajes corporativas até salas comerciais ou espaços de *coworking*.

3.6 ESTACIONAMENTO

No Cenário Base, o estacionamento é planejado para encontrar-se abaixo da Arena Multiuso, com entradas pelas avenidas circundantes principais, como visto nos itens 09 na Figura 2 abaixo.

A quantidade de vagas ofertadas previstas é de 3.635, entre automóveis, PCD, utilitários, caminhões, motos e bicicleta, conforme visto na Tabela 2.

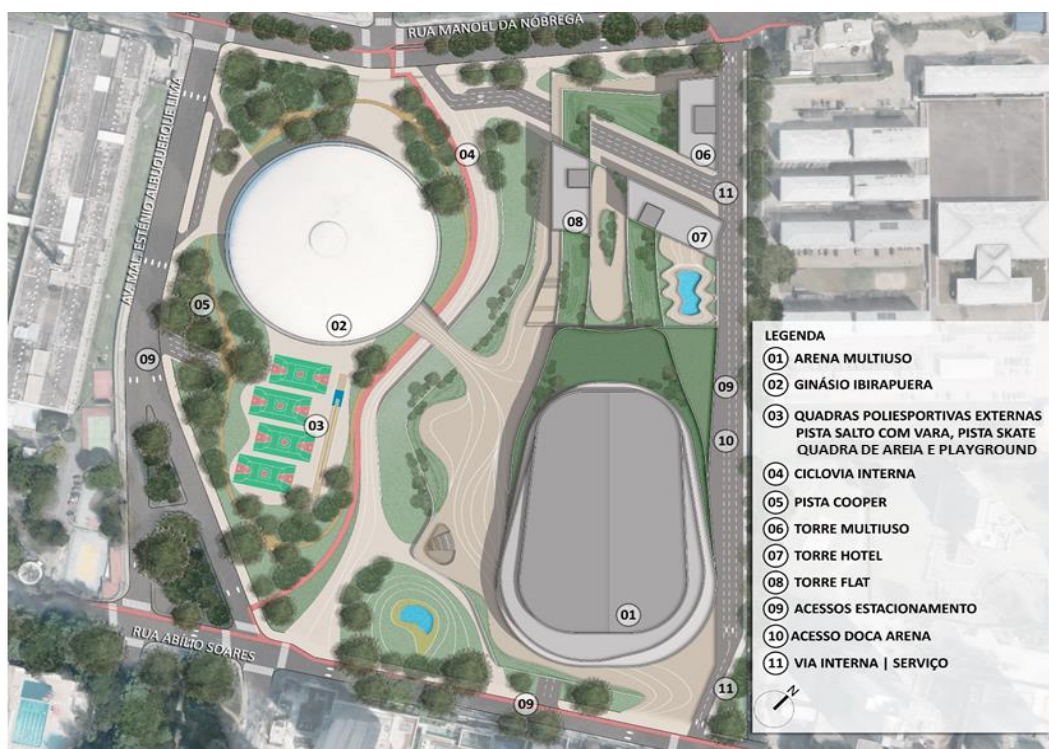
Tabela 2: Quantidade de Vagas Previstas

Tipo de Vaga	Qtd.
Automóveis	2.862
PCD	82
Utilitários	42
Motos	137
Bicicletas	499
Caminhões	13
Total	3.635

Fonte: elaboração própria.

Por fim, a Figura 2 detalha todas as intervenções planejadas para o Projeto, exibindo principalmente as áreas externas, e o inter-relacionamento do Projeto com a região e as vias circundantes.

Figura 2: Detalhamento da Implantação Proposta



Fonte: elaboração própria.

3.7 DETALHAMENTO DE CAPEX INICIAL

Por fim, a Tabela 3 apresenta o detalhamento dos dispêndios com investimentos iniciais (ou seja, sem adicionar os custos de reinvestimento) nas UGCs do Projeto. Os reinvestimentos previstos são função do percentual do investimento inicial e determinada vida útil.

Tabela 3: Detalhamento de Capex Inicial – R\$

SERVIÇOS PRELIMINARES	
PROJETOS	
ARQUITETURA	2.993.150,00
ESTRUTURAL	1.556.438,00
HIDRAÚLICO	1.556.438,00
ELÉTRICO	1.556.438,00
PAISAGISMO	275.584,02
Subtotal	7.938.048,02
LICENCIAMENTO (APROVAÇÕES)	
SABESP	36.391,01
BOMBEIROS	36.770,58
PREFEITURA SEGUNDO NOVO CÓDIGO DE OBRAS	2.751.574,00
CETESB	3.014.587,60
ENEL	36.391,13
CET (até 5% do valor da obra)	37.179.315,19
Subtotal	43.055.029,51
DEMOLIÇÃO	
	10.079.992,24
ADMINISTRAÇÃO	
ADMINISTRAÇÃO DA OBRA	14.367.120,00
DIREÇÃO TÉCNICA	4.549.588,00
FISCALIZAÇÃO	459.306,70
Subtotal	19.376.014,70
TERRAPLANAGEM	
	34.695.436,45
TOTAL - SERVIÇOS PRELIMINARES	
	115.144.520,92

ESTACIONAMENTO	
PAREDE DIAFRAGMA	10.098.513,95
ESCAVAÇÃO DO SUBSOLO (ESTACIONAMENTO)	42.800.430,75
ESTRUTURA (ESTACIONAMENTO)	106.370.659,54
PISOS E FECHAMENTOS (ESTACIONAMENTO)	3.363.083,31
INSTALAÇÕES	2.901.060,20
TOTAL ESTACIONAMENTO	
	165.533.747,75

ARENA MULTIUSO	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	104.069.070,00
FUNDAÇÃO	4.749.936,00
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	133.770.955,87
TOTAL ARENA MULTIUSO	242.589.961,87

EDIFÍCIO APART HOTEL (LONG STAY)	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	19.895.400,00
FUNDAÇÃO	1.680.851,19
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	9.795.019,92
TOTAL EDIFÍCIO APART HOTEL (LONG STAY)	31.371.271,11

HOTEL	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	23.401.964,25
FUNDAÇÃO	966.582,41
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	11.884.265,55
TOTAL HOTEL	36.252.812,21

EDIFÍCIO MULTIUSO (CORPORATIVO)	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	23.412.787,60
FUNDAÇÃO	1.173.513,60
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	13.913.249,94
TOTAL EDIFÍCIO MULTIUSO (CORPORATIVO)	38.499.551,14

GINÁSIO GERALDO JOSÉ DE ALMEIDA - SHOPPING DE COMÉRCIO E SERVIÇOS	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	59.400.680,36
FUNDAÇÃO	4.856.298,89
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	29.375.353,46
TOTAL GINÁSIO - SHOPPING	93.632.332,71

OPEN MALL COMÉRCIO E SERVIÇOS	
CONSTRUÇÃO DO PRÉDIO	27.317.713,64
FUNDAÇÃO	1.732.329,60
INSTALAÇÕES ESPECIAIS	16.528.380,99
TOTAL OPEN MALL	45.578.424,23

QUADRAS ESPORTIVAS	
QUADRAS DESCOBERTAS	942.207,96
FUNDAÇÃO	365.499,84
ESTRUTURA E ACABAMENTO	6.334.406,15
TOTAL QUADRAS ESPORTIVAS	7.642.113,95

URBANIZAÇÃO E ESPAÇOS DE FRUIÇÃO GRATUITA	
PAVIMENTAÇÃO E PASSEIO	2.010.181,62
ILUMINAÇÃO EXTERNA	202.733,43
FECHAMENTO LATERAL	227.921,74
REDE DE DRENAGEM	310.483,41
PAISAGISMO	858.455,95
SINALIZAÇÃO	911.107,00
TOTAL URBANIZAÇÃO	4.520.883,15

TOTAL	780.765.619,04
--------------	-----------------------

Fonte: elaboração própria.

4. CUSTOS OPERACIONAIS (OPEX)

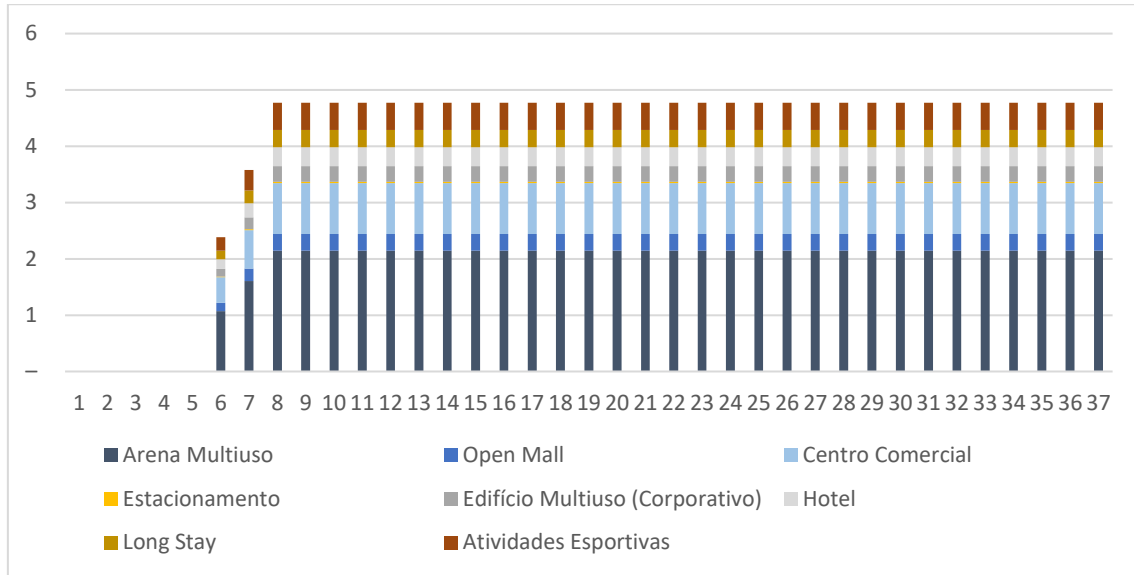
O Cenário Base assume que o concessionário não realizará a operação direta das UGCs. É dizer, assume-se que o concessionário contratará as atividades operacionais diretas da UGCs com operador(es) especializado(s), dado a pluralidade de atividades previstas. Desta forma, para operar a Arena, o concessionário poderá contratar um operador que, por sua vez, prospectará e realizará eventos. Este formato de operação reduz sobremaneira os custos operacionais diretos do concessionário (relacionados à realização de eventos), vez que tais custos ficarão a cargo do operador. Prevê-se como receita do concessionário um percentual da bilheteria.

Apresentar o modelo operacional utilizado é relevante pois as demais UGCs foram tratadas no Cenário Base de forma similar, porém, a receita prevista do concessionário é dada em função da receita com aluguel dos espaços e não de bilheteria. Desta forma, fica a cargo do concessionário os custos relacionados às atividades de coleta e destinação de resíduos, manutenção predial e de equipamentos de vigilância das UGCs, com inclusão de controle de incêndio e limpeza periódica da Arena, vigia de equipamentos das atividades esportivas, além de gestão, manutenção, segurança e jardinagem de toda a área externa. Assim, as atividades diretas do concessionário se limitam, no Cenário Base, às atividades de zeladoria dos espaços e gestão.

Como resultado desse modelo operacional, foram estimados ao longo dos 35 anos de projeto, custos e despesas operacionais de R\$ 435,8 milhões.

O Gráfico 2 apresenta a evolução do Opex anual relacionado às UGCs, considerando o escopo de serviços citado. Nota-se que o dispêndio se inicia somente na fase operacional (ano 6).

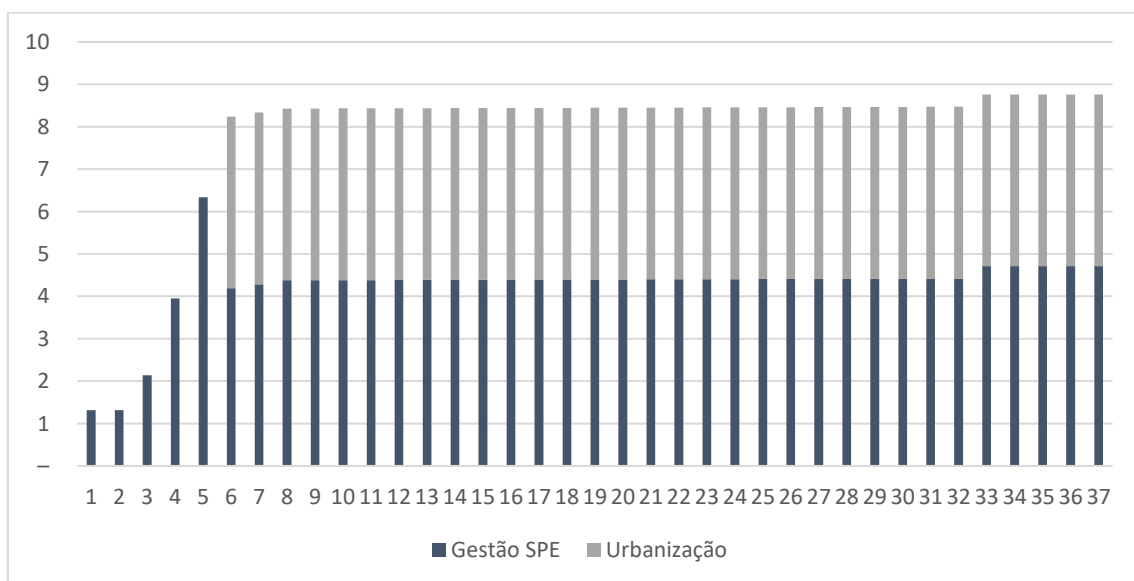
Gráfico 2: Opex de UGCs – R\$ Milhões/Ano



Fonte: elaboração própria.

Antes disso, conforme demonstra o Gráfico 3, os custos operacionais se concentram nos Encargos, inicialmente nos gastos de administração da Sociedade de Propósito Específico, englobando os custos com verificador independente, gestão, auditorias, seguros e etc. A partir do ano 6, insere-se os custos de Urbanização, relacionados às áreas externas do Complexo.

Gráfico 3: Opex de Encargos – R\$ Milhões/Ano



Fonte: elaboração própria.

Por fim, é apresentado o Opex anual médio relativo apenas à Fase Operacional do Projeto, que ocorre, como visto, a partir do ano 6, estendendo-se até o final da concessão.

Tabela 4: Opex Anual Médio da Fase Operacional - R\$

Total	13.121.684,51
UGCs	4.650.884,81
Arena Multiuso	2.091.060,58
Open Mall	286.537,24
Centro Comercial	881.871,71
Estacionamento	22.636,45
Edifício Multiuso (Corporativo)	272.611,67
Hotel	328.170,92
Long Stay	298.546,83
Atividades Esportivas	469.449,43
Encargos	8.470.799,70
Gestão SPE	4.420.158,22
Urbanização	4.050.641,47

Fonte: elaboração própria.

5. RECEITAS

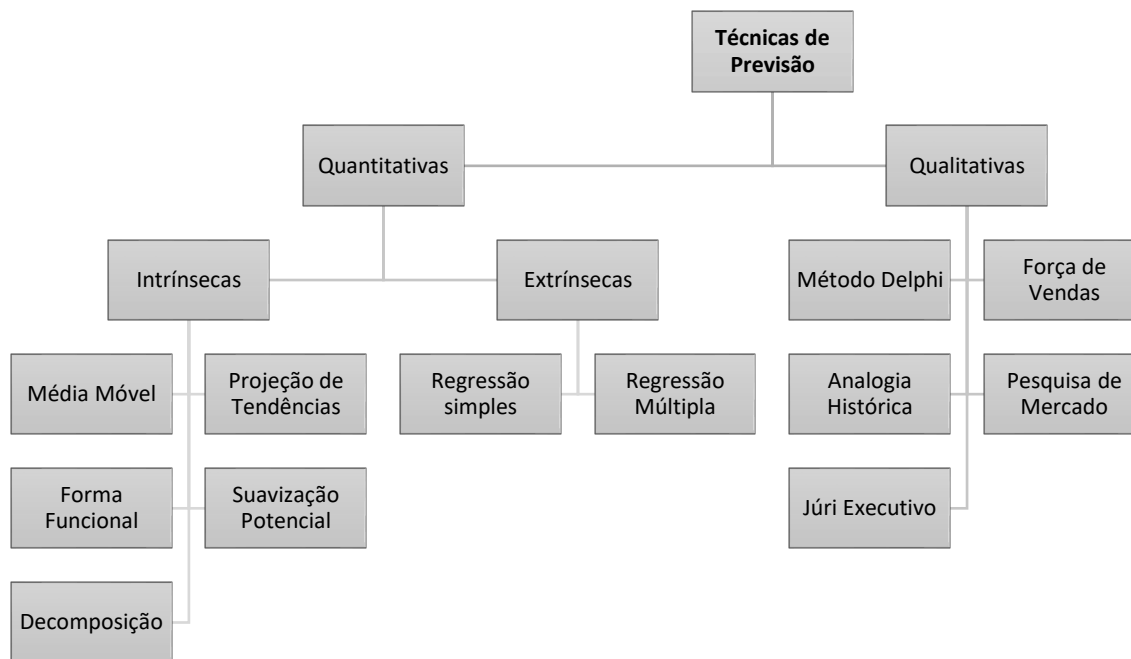
As receitas previstas para as UGCs do projeto foram estimadas por meio de estudo de Previsão de Demanda (PD), em que foram utilizadas múltiplas abordagens, descritas a seguir.

5.1 METODOLOGIA

Um mix de abordagens metodológicas foi utilizado, decorrente das diferentes possibilidades de usos previstos no Cenário Base.

Considerando a Figura 4, este estudo utiliza essencialmente modelos de previsão quantitativos, seja intrínseco ou extrínseco.

Figura 3: Abordagens Metodológicas de Projeção de Demanda



Fonte: elaboração própria.

No grupo de métodos intrínsecos (Séries Temporais) é utilizado:

- Média Móvel: técnica de suavização de dados para formar um indicador de tendência sequencial. Foi utilizada para a projeção de crescimento de turistas para cada tipo de visitante, utilizada na UGC Hotel;
- Forma Funcional Não Estocástica: Utiliza uma relação determinística para identificar uma relação, podendo ser linear ou não linear. Seus usos se dão na realização da projeção sobre mercado potencial, (ou seja, demanda e oferta) das UGCs Shopping e Atividades Esportivas.

No grupo de métodos extrínsecos (Regressões), utilizado essencialmente na projeção de demanda para as UGCs, é caracterizado por:

- Regressão Simples e Múltipla: A diferença entre elas é a quantidade de regressores (variáveis explicativas). A RLS considera apenas uma variável explicativa enquanto a RLM, mais que uma variável explicativa.
- Regressão Espacial: corresponde a uma regressão linear com a incorporação da componente espacial na variável dependente Y.

Os métodos citados foram utilizados para realizar as projeções e, a partir dos resultados obtidos, definiu-se o modelo operacional das UGCs (se operação direta ou contratação de operador especializado). O modelo operacional (operação indireta) impõe ao concessionário as obrigações de investir e manter a infraestrutura, gerenciar as atividades e operar (realizar segurança, limpeza, etc) as áreas de fruição gratuita do Complexo. A opção por esse modelo de operação leva em consideração, além de fatores econômico-financeiros, a pluralidade de

atividades previstas no Cenário Base, vez que se espera que a utilização de operadores especializados em cada atividade possa trazer benefícios à operação.

As seções a seguir sumarizam os resultados obtidos como premissas de receitas, obtidos a partir do estudo de PD.

5.2 PROJEÇÃO DE RECEITA POR UGC

5.2.1 Arena Multiuso

As fontes de receita para a Arena, no Cenário Base, podem ser divididas em dois macrogrupos: receita principal e receita acessória.

O macrogrupo de receita principal estão as três principais atividades da Arena:

- Competições esportivas;
- Shows; e
- Eventos (convenções, shows, festas, feiras, etc.).

Para competições esportivas e shows, as receitas foram estimadas considerando o potencial de visitantes e percentual da bilheteria e, para eventos, foi considerado aluguel dos espaços utilizando-se de parâmetros de área bruta locável (ABL).

No macrogrupo de receita acessória estão as atividades de alimentos e bebidas (praça de alimentação, lanchonetes distribuídas no foyer e nos andares etc.), suítes e camarotes (contrato anual de suítes e camarotes corporativos), venda de merchandising e patrocínio (cotas de patrocínio para exposição de marcas, ações promocionais e marketing de relacionamento).

As Tabelas a seguir apresentam as fontes de receita associadas à Arena, bem como parâmetros utilizados para aferição da receita e percentual de remuneração dos agentes envolvidos (concessionário, operador e promotora de eventos) para um ano representativo.

Tabela 5: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Campeonatos e Shows (R\$)

CAMPEONATOS / SHOWS	Qtd Eventos / ano	%	Público Médio	Publico Total / ano	Tkt médio Ingressos	Tkt médio Catering	Receita Média Catering	Receita Ano	Receita Total/ Ano
Campeonato Nacional	6	19%	8.649	51.894	63	14	143.574	3.251.760	3.395.334
Campeonato Internacional	12	38%	15.222	182.667	111	14	505.380	20.211.354	20.716.735
E-Sport	2	6%	15.162	30.324	58	8	47.604	1.748.180	1.795.784
Show Nacional	8	25%	21.425	171.398	231	17	568.572	39.589.052	40.157.625
Show Internacional	4	13%	17.052	68.209	398	17	226.269	27.147.301	27.373.570
Total	32	100%	15.765	504.492	182	14	1.491.400	91.947.647	93.439.047

Fonte: elaboração própria.

Tabela 6: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Campeonatos e Shows (R\$)

Receita Total/ Ano	Remuneração			
	Operador (Fixo)	Operador (%)	Promotor	Concessionário
93.439.047	1.868.781	22,6%	15,4%	56.063.428

Fonte: elaboração própria.

Tabela 7: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)

EVENTOS	Qtd Eventos / Ano	Público Médio / Evento	ABL LOCADA (m2 / ano)	Valor Locação / m2	Receita Locação / Ano
Eventos Religiosos	12	15.000	12	200.000	2.400.000
Convenções e Eventos Corporativos Médios	100	650	110.000	12	1.320.000
Reuniões / Pequenos Eventos Corporativos	30	200	30.000	12	360.000
Formaturas & Casamentos	30	750	30.000	12	360.000
Recepções , Festas & Sociais	90	600	90.000	12	1.080.000
Exposições Culturais	20	600	22.000	12	264.000
Desfiles de Moda	6	1.000	30.000	3	90.000
Filmagens	4	100	4.000	12	48.000
Festas Infantis	200	150	200.000	12	2.400.000
Total	492				8.322.000

Fonte: elaboração própria.

Tabela 8: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)

Receita Total/ Ano	Remuneração		
	Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
8.322.000	166.440	24,6%	6.108.348

Fonte: elaboração própria.

Tabela 9: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Áreas Comerciais e de Serviços (R\$)

ÁREAS COMERCIAIS E DE SERVIÇOS	ABL TOTAL (m2)	Unidades	Valor locação (m2)	Ocupação (%)	Receita Bruta Total / Ano
BARES	1.000	16	150	100%	1.800.000
GASTRONOMIA	375	12	150	100%	675.000
Total	1.375	28	150		2.475.000

Fonte: elaboração própria.

Tabela 10: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Eventos (R\$)

Receita Total/ Ano	Remuneração		
	Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
2.475.000	49.500	22,6%	1.866.150

Fonte: elaboração própria.

Tabela 11: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Marketing e Membership (R\$)

MARKETING & MEMBERSHIP	Cotas	Valor (R\$/ano)	Receita Bruta Total / Ano
Arena	1	300.000	300.000
Pouring Rights			
Cerveja	1	1.500.000	1.500.000
Refrigerante e Água	1	1.500.000	1.500.000
Outros	6	300.000	1.800.000
Official Suppliers / Partners	5	300.000	1.500.000
Official Sponsors	5	600.000	3.000.000
Total (Sector Rights)	19	150	9.600.000

Fonte: elaboração própria.

Tabela 12: Compartilhamento de Receita para Arena Multiuso – Marketing e Membership (R\$)

Receita Total/ Ano	Remuneração		
	Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
9.600.000	192.000	34,6%	6.086.400

Fonte: elaboração própria.

Tabela 13: Projeção de Receita para Arena Multiuso – Total (R\$)

Fonte de Receita	Total / Ano	Receita Bruta Total / Ano			
		Operador (Fixo)	Operador (%)	Promoter	Concessionário
Campeonatos / Shows	93.439.047	1.868.781	22,6%	15,4%	56.063.428
Eventos	8.322.000	166.440	24,6%	0,0%	6.108.348
Áreas Comerciais e de Serviços	2.475.000	49.500	22,6%	0,0%	1.866.150
Marketing & Membership	9.600.000	192.000	34,6%	0,0%	6.086.400
Total	113.836.047	2.276.721	26,1%	-	70.124.326

Fonte: elaboração própria.

5.2.2 Comércio, Serviços e Shopping

A partir da alocação do potencial construtivo estabelecido, considera-se o seguinte Plano de *Mix* de lojas que compõe o empreendimento em análise no Cenário Base.

Tabela 14: Mix de Lojas Previsto

Principais Receitas	Tipo de Loja	Valor
Luvax	Satélite	R\$ 1.500 / m ²
Aluguel Mínimo	Âncora	R\$ 13,9 / m ²
	Megalojas	R\$ 27,1 / m ²
	Satélite	R\$ 166,6 / m ²
	Quiosque	R\$ 187,6 / m ²
	Cinema	R\$ 13,9 / m ²
Aluguel Complementar	Todos (exceto quiosques)	10% do Aluguel Mínimo
Aluguel em Dezembro	Todos (exceto lojas âncoras e cinema)	2 vezes Aluguel Mínimo
Merchandising	Espaço interno	5% do Aluguel Mínimo
	Espaço externo	R\$ 25 / m ²

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Banco Interamericano de Desenvolvimento (2018).

Algumas premissas são tomadas para estimar a receita das UGCs no caso em tela. Inicialmente, parte-se da premissa de que a taxa de eficiência é igual a um. A taxa de eficiência pode ser entendida como uma relação entre área privativa (isto é, área de venda) e a área computável. Essa taxa é balizada pela regulação urbanística, refletindo o marco regulatório municipal. Por exemplo, áreas como terraços, fachadas ativas no térreo e áreas de circulação não são computadas para fins de consumo do potencial construtivo do terreno. Embora não sejam áreas computáveis, são áreas de venda ou aluguel e devem fazer parte da receita¹.

Como o projeto trata de uma concessão, por óbvio, a precificação do shopping está embasada em um modelo de renda, não de alienação. Neste contexto, utiliza-se projeções de receitas embasadas em arrendamentos. A hipótese subjacente a essa decisão, conforme já citado, é que o concessionário não irá operar, mas sim alugar as áreas.

Considerando o Cenário Base do Projeto, estima-se a receita bruta anual de comércio, serviços e shopping no valor de R\$ 60.226.364. É importante apontar que para regra de *merchandising* interno, utilizou-se a alíquota de 3,8% do total de aluguel pago pelas lojas. Já para *merchandising* externo, utilizou-se uma alíquota de 0,24% do total da receita estimada. Ambos parâmetros seguem as premissas assumidas no estudo apresentado pelo BID (2019).

O detalhamento da receita total prevista no Cenário Base para um ano representativo é apresentado nas tabelas a seguir.

¹ Ver Leis Municipais nº 16050/2014 (Plano Diretor), nº 16.402/2016 (Lei de Zoneamento), nº 16.642/2017 (Código de Obras), bem como Decreto Municipal nº 57.377/2016.

Tabela 15: Projeção de Receita para Comércio, Serviços e Shopping – Total (R\$)

Receita	Cenário Base	ABL	Preço Mínimo	Receita Estimada por Tipo de loja (Ano)
Âncora	36%	10.800	13,90	1.885.477
Megalojas	8%	2.250	27,10	829.126
Satélites	49%	14.700	166,60	55.351.284
Quiosques/Mall	3%	750	187,60	1.898.606
Entretenimento (Cinema)	5%	1.500	13,90	261.872
Total	100%	30.000		60.226.365

Fonte: elaboração própria.

Tabela 16: Projeção de Receita para Shopping – Total (R\$)

Receita	Cenário Base	ABL	Preço Mínimo	Mall
Âncora	36%	10.800	13,90	1.068.437
Megalojas	8%	2.250	27,10	469.838
Satélites	49%	14.700	166,60	31.365.728
Quiosques/Mall	3%	750	187,60	1.075.877
Entretenimento (Cinema)	5%	1.500	13,90	261.872
Total	100%	30.000		34.241.751

Fonte: elaboração própria.

Tabela 17: Compartilhamento de Receita para Shopping – Total (R\$)

Receita Total/ Ano	Remuneração		
	Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
34.241.751	684.835	22,6%	25.818.280

Fonte: elaboração própria.

Tabela 18: Projeção de Receita para Comércio e Serviços – Total (R\$)

Receita	Cenário Base	ABL	Preço Mínimo	Comércio e Serviços
Âncora	36%	10.800	13,90	817.040
Megalojas	8%	2.250	27,10	359.288
Satélites	49%	14.700	166,60	23.985.556
Quiosques/Mall	3%	750	187,60	822.729
Entretenimento (Cinema)	5%	1.500	13,90	-
Total	100%	30.000		25.984.614

Fonte: elaboração própria.

Tabela 19: Compartilhamento de Receita para Comércio e Serviços – Total (R\$)

Receita	Receita Total/ Ano	Remuneração		
		Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Comércio e Serviços	25.984.614	519.692	22,6%	19.592.399

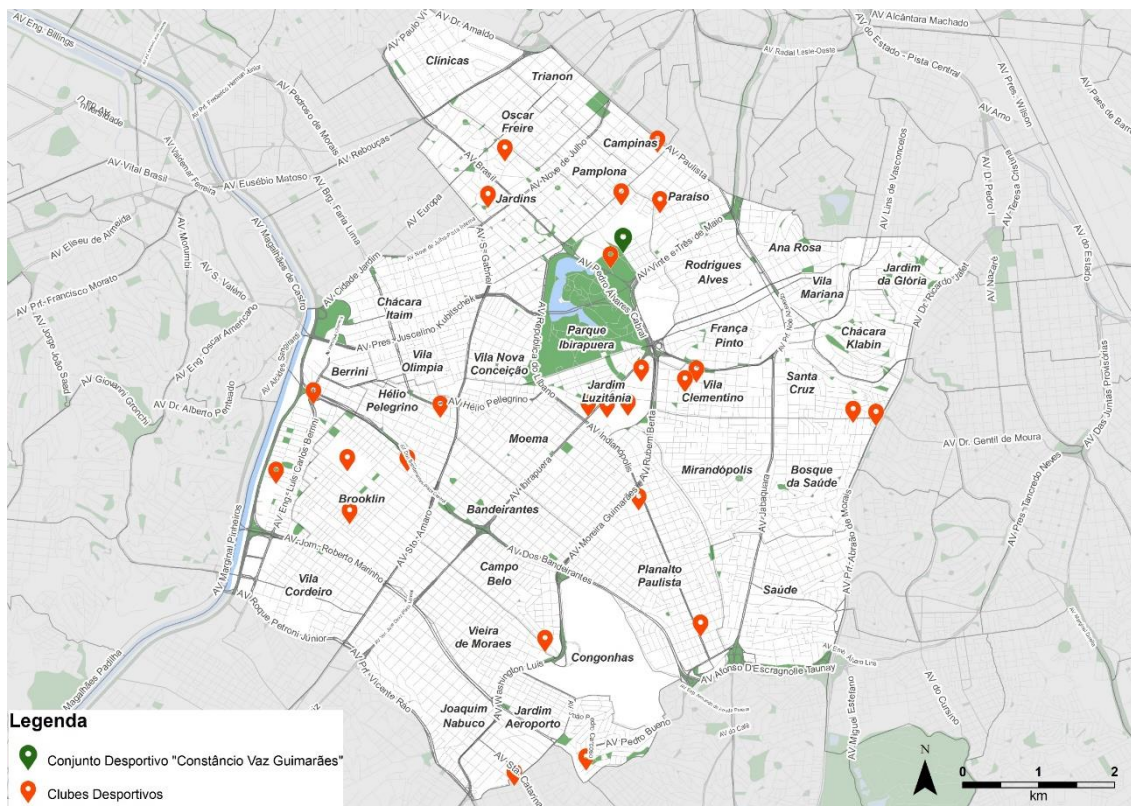
Fonte: elaboração própria.

5.2.3 Atividades Esportivas

A UGC de atividades esportivas também possui modelo operacional de locação no Cenário Base. No entanto, foi realizada previsão de demanda por estas atividades, por meio de projeção do potencial de vendas intertemporais, sempre alocando os dados espacialmente (região do Projeto). Verifica-se que o empreendimento direcionado a práticas esportivas pode ser utilizado como clube e, ao mesmo tempo, permitir acesso ao público via cobrança avulsa, como em outros clubes da cidade.

O Mapa 2 demonstra as localizações espaciais dos equipamentos de esporte na Zona do parque e nos vizinhos diretos e indireto.

Mapa 2: Equipamentos de Esporte



Fonte: elaboração própria a partir dos dados da GeoSampa (2019).

A tabela a seguir apresenta a receita prevista para esta UGC.

Tabela 20: projeção de Receita para Atividades Esportivas (R\$)

Receita	Preço (R\$/m²)	ABL	Receita Total/ Ano	Remuneração		
				Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Atividades Esportivas	71,37	4.500	3.853.980	-	19,6%	3.098.600

Fonte: elaboração própria.

5.2.4 Hotel

O mercado hoteleiro está intimamente relacionado com negócios e lazer. Em algumas cidades, a relação é mais acentuada com negócios do que lazer. No caso do município de São Paulo, negócios e lazer são relevantes simultaneamente.

As premissas estabelecidas no Cenário Base dimensionam 200 apartamentos para o hotel (8.255 m²). Neste cenário, consideram demanda de pessoas que viajam para cidade por motivo lazer e negócios e a estimativa de taxa de ocupação projetada por média móvel.

O empreendimento voltado para residencial com oferta de serviços (*long stay*) tem 8.173,5 m² de ABL. Neste espaço, assumindo que todo espaço comportaria uma tipologia média padrão de 45 m², o empreendimento comportaria 181 apartamentos.

A tabela a seguir apresenta a projeção de receita potencial para serviço de hotelaria e residencial com serviços para o projeto Constância Vaz.

Tabela 21: Projeção de Receita Potencial de Hotelaria - Milhões

Receita	Preço (R\$/m²)	ABL	Receita Total/ Ano	Remuneração		
				Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Hotel	71,37	8.173	6.999.684	-	19,6%	5.627.746
Receita	Preço (R\$/m²)	ABL	Receita Total/ Ano	Remuneração		
				Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Long Stay	71,37	8.255	7.069.484	-	19,6%	5.683.865

Fonte: elaboração própria.

5.2.5 Edifício Multiuso

Trata-se de um prédio verticalizável composto por lajes livres, que permitam receber diversos usos. O empreendimento está dividido em térreo, 13 pavimentos e ático, totalizando uma área de 10.630 m². É previsto lajes corporativas até salas comerciais ou espaços de *coworking*.

Estimou-se a receita com base em dados do inventário imobiliário para imóveis comerciais da região (preço por m² e taxa de vacância), demanda por área corporativa. A estimativa do preço médio é de R\$ 144,31/m².

Para efeito de projeção de demanda, espera-se por crescimento do mercado imobiliário, como se observa nos dados com a redução da vacância. Para efeito de estimativa da vacância, utiliza-se médias móveis de dois anos. A Tabela 11 resume as projeções relacionadas à UGC.

Tabela 22: Projeções de Preço/m², Vacância e Receita (R\$)

Receita	Preço (R\$/m²)	ABL	Vacância	Receita Total/ Ano	Remuneração		
					Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Edifício Multiuso	144,31	10.400	17,5%	14.858.158	297.163	22,6%	11.203.051

Fonte: elaboração própria.

5.2.6 Estacionamento

Para estimar a demanda por vagas de estacionamento no Cenário Base é necessário verificar fatores que flexionam essa procura. Essencialmente, dois fatores são relevantes:

- Preço das vagas de estacionamento;
- Renda das famílias.

Outras variáveis relevantes para estimação são as viagens feitas com automóveis próprios e motocicletas. É importante notar a existência de três modalidades de pagamentos por vagas de estacionamento: avulso, mensal e e-ticket. Por ser uma área relacionada à lazer, utiliza-se apenas vagas de estacionamento avulso.

Para efeito de projeção de demanda, consideram-se 261 dias úteis e 111 dias não úteis (somatório de dias de final de semana e feriados) acrescidos de uma alíquota de 64% no total de viagens para a região.

Para efeito de projeção, consideram-se os parâmetros do modelo SAR², rotatividade da vaga de 1,5 e, para efeito de retenção de 40%.

Para efeito de projeção de demanda para finais de semana e/ou feriados, novamente consideram-se os parâmetros do modelo SAR. A Tabela 13 apresenta as informações.

Para efeito de projeção de demanda para dias extraordinários³, novamente consideram-se os parâmetros do modelo SAR. A Tabela 14 apresenta as informações, considerando o calendário projetado para utilização da arena e centro de convenções, isto é, 200 dias, com ticket médio de R\$ 70,00 por evento. Considera-se que nestes períodos todas as vagas ofertadas são locadas.

A receita total projetada para o estacionamento de todo o complexo é a soma das receitas derivadas da locação de vagas por hora e eventos. Assume-se que a utilização das vagas por completo em período de show não conflitaria com o aluguel das vagas no horário que não esteja ocorrendo o show. Partindo desse pressuposto, a receita total projetada é apresentada na tabela a seguir:

² Regressão Linear Espacial (do inglês, *Spatial Autoregressive*).

³ Diz-se de dias que tem evento na arena, como shows, jogos etc.

Tabela 23: Projeção de Receita Potencial de Estacionamento - Milhões

Receita	Preço	Demanda / Ano	Receita Total/ Ano	Remuneração		
				Operador (Fixo)	Operador (%)	Concessionário
Dias Úteis	20,00	212.891	4.257.820	-	19,6%	3.423.287
Finais de Semana e Feriados	20,00	120.719	2.414.380	-	19,6%	1.941.162
Dias de Eventos	70,00	324.000	22.680.000	-	19,6%	18.234.720
Total			29.352.200			23.599.169

Fonte: elaboração própria.

Tabela 24: Parâmetros para Projeção de Receita Potencial de Estacionamento

	Úteis	Finais de Semana e Feriados	Eventos
Total de Dia	261	111	200
Turnover	1,50	2,00	1,00
Taxa de Retenção	40%	40%	60%

Fonte: elaboração própria.

Receitas acessórias relacionadas ao estacionamento, como por exemplo merchandising, estão alocadas nas UGCs de Arena Multiuso e de Comércio e Serviços e de Shopping.

5.2.7 Resumo de Receita por UGC

Por fim, a tabela a seguir traz a estimativa da divisão de Receita por Unidade Geradora de Caixa entre as partes envolvidas no projeto: Concessionária e Operador, principalmente, mas também a empresa Promotora de eventos, exclusivo para a Arena.

Tabela 25: Divisão das Receitas por UGC entre as Partes (R\$/Ano)

UGC	Concessionária	Operador	Promotora	Total por UGC
Arena	70.124.326	29.322.108	14.389.613	113.836.047
Mall	25.818.280	8.423.471	-	34.241.751
Comércio e Serviços	19.592.399	6.392.215	-	25.984.614
Hotel	5.627.746	1.371.938	-	6.999.684
Long Stay	5.683.865	1.385.619	-	7.069.484
Atividades Esportivas	3.098.600	755.380	-	3.853.980
Edifício Multiuso	11.203.051	3.655.107	-	14.858.158
Estacionamento	23.599.169	5.753.031	-	29.352.200
Total	164.747.436	57.058.868	14.389.613	236.195.917

Fonte: elaboração própria.

6. RESULTADOS

Esta seção discorre sobre os resultados econômico-financeiros obtidos no presente estudo a partir das premissas de investimentos, custos operacionais, receitas e tributos assumidas.

O Cenário Base para análise de viabilidade do Projeto considera:

- Prazo de licenciamento das intervenções de 2 anos;
- Prazo de 35 anos de concessão, contados da emissão do alvará de execução, nos termos do contrato;
- WACC de 8,31 a.a.%;
- Necessidade de investimento no giro (NIG): 2 meses de Opex, considerando o efeito da inflação;
- Não incorporação de receita com naming rights, embora esta seja uma possível UGC, com regra de compartilhamento previsto nos documentos licitatórios;
- Regime de Lucro Real, considerando as alíquotas: 1,65% de PIS e 7,60% de Cofins para receita, 25% para apuração de IRPJ e de 9% para CSLL sobre o LAIR. Destaca-se que foram considerados os efeitos tributários decorrentes de base negativa de imposto sobre lucro, créditos de PIS e Cofins e seus respectivos efeitos inflacionários. Como o modelo operacional previsto é de operação indireta, não é considerado o pagamento ISS pelo concessionário. Não foi considerado o pagamento de IPTU pelo concessionário.
- Investimentos do projeto amortizados conforme alíquota fiscal⁴ de depreciação e amortização, considerando o efeito da inflação sobre o saldo a ser depreciado.
- Não pagamento de Outorga Onerosa do Direito de Construir (OODC), vez que essa contrapartida financeira não se aplica ao caso em tela por se tratar de equipamento instalado em terreno público, a ser gerido indiretamente pela iniciativa privada, mediante regime de concessão de uso.⁵

Conforme se observa na tabela abaixo, face as premissas assumidas, obtêm-se um Fluxo de Caixa Livre do Projeto de R\$ 2.098 milhões, composto da seguinte forma: superávit de caixa de R\$ 4.025 milhões das UGCs; consumo de caixa de R\$ 441 milhões, sendo R\$ 412 milhões com Encargos e R\$ 27 milhões relativos ao ônus de fiscalização contratual; dispêndios de R\$ 1.340 milhões com Impostos de Renda (IRPJ) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), e R\$ 2 milhões negativos como perda real de NIG.

O resultado apresentado é compatível com R\$ 155 milhões de outorga a ser paga pelo concessionário ao poder concedente. O valor total de outorga está dividido em: (i) R\$ 127,5 milhões relativos a parcela fixa paga no início da concessão e (ii) 0,5% da receita bruta prevista ou realizada pelo concessionário, o que for maior, a partir da conclusão das Intervenções Iniciais.

⁴ IN SRF nº 162, de 1998 e MP 627, ICPC 01, transformados na Lei Ordinária 12.973/2014.

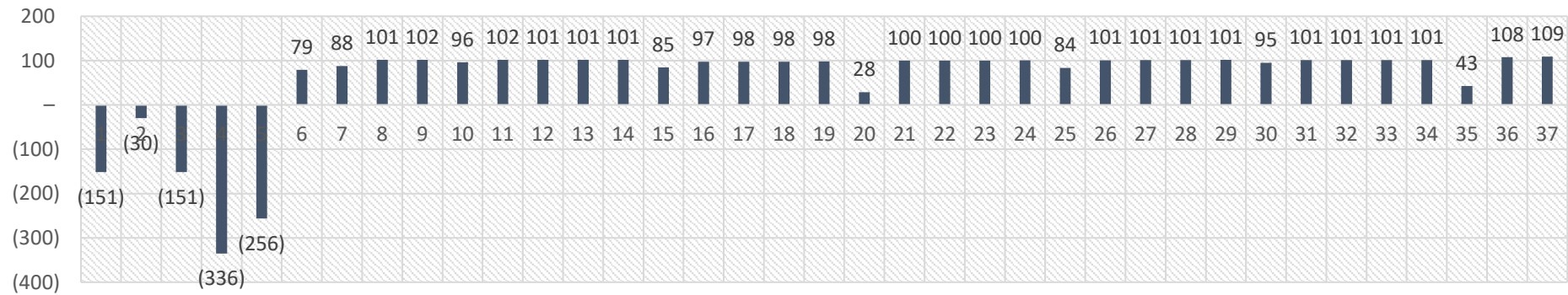
⁵ Conforme os termos do Artigo 171 da Lei 16.402/2016.

Tabela 26: Fluxo de Caixa Livre do Projeto (R\$ Milhões)

ANO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	Total	
UGCs	–	–	(98)	(325)	(238)	106	127	148	149	144	150	150	150	151	135	152	152	152	153	83	154	154	155	155	139	156	156	157	157	153	158	158	159	159	94	159	160	4.025	
Encargos	(24)	(30)	(53)	(10)	(18)	(8)	(8)	(8)	(8)	(9)	(8)	(8)	(8)	(8)	(9)	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)	(8)	(8)	(8)	(8)	(9)	(8)	(8)	(8)	(8)	(9)	(8)	(8)	(9)	(9)	(9)	(9)	(412)		
Taxa de Fiscalização	–	–	–	–	–	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(27)	
Outorga	(127,5)	–	–	–	–	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(155)		
NIG	(0)	(0)	(0)	(0)	(1)	(1)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	–	1	(2)		
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	(17)	(29)	(36)	(37)	(37)	(38)	(38)	(39)	(39)	(39)	(44)	(44)	(45)	(45)	(44)	(44)	(44)	(44)	(45)	(45)	(45)	(45)	(45)	(46)	(47)	(47)	(47)	(47)	(47)	(41)	(41)	(41)	(1.331)	
Fluxo de Caixa Livre	(151)	(30)	(151)	(336)	(256)	79	88	101	102	96	102	101	101	101	85	97	98	98	98	28	100	100	100	100	84	101	101	101	101	95	101	101	101	101	43	108	109	2.098	
VPL do Projeto	0,0																																						
TIR do Projeto (% a.a.)	8,31%																																						

Fonte: elaboração própria.

Gráfico 4: Fluxo de Caixa do Projeto (R\$ Milhões)



Fonte: elaboração própria.