

# **ANEXO V**

## **Modelagem Econômico- Financeira**

## 1. Introdução

Este documento visa apresentar um plano de negócios referencial para a concessão do Parque Urbano e Marina de Florianópolis.

A proposta de uso do projeto pressupõe a ampliação de atividades para estruturar a orla enquanto espaço de uso público em um contexto de parque urbano combinada à exploração comercial de uma marina e outros equipamentos.

Ao se combinar as atividades de exploração comercial da Marina com atrativos de um parque urbano, amplia-se as possibilidades de receita do projeto e torna-se o investimento mais inteligente e otimizando a alocação de recursos e trazendo maior retorno ao projeto.

Há uma possibilidade de sinergia neste arranjo que sobre o ponto de vista econômico-financeiro é extremamente importante porque induz a uma demanda de visitantes para a Marina em detrimento aos atrativos âncora do parque urbano e vice-versa.

Finalmente, é importante destacar que este plano de negócios é REFERENCIAL e não vinculante, cabendo aos proponentes do certame elaborarem suas propostas econômicas a partir das diretrizes mínimas estabelecidas no EDITAL.

## 2. Modelagem Econômico-Financeira

Esta seção apresenta a modelagem econômico-financeira proposta para o projeto, explicitando as premissas de investimentos (CAPEX), receitas, custos (OPEX), e tributação envolvidos no desenvolvimento do modelo de concessão sugerido e analisando a viabilidade comercial do projeto.

A Modelagem Econômico-Financeira foi desenvolvida a partir das melhores práticas nacionais e internacionais associadas a estruturação comercial de projetos de concessão e PPP, inclusive obedecendo estrita aderência às referências teóricas e práticas nacionalmente e internacionalmente reconhecidas.

O estudo está estruturado da seguinte forma:

Figura 1: Etapas da estruturação da modelagem econômico-financeira



A concessionária terá até 5 anos para implantação da infraestrutura e equipamentos necessários para a prestação dos serviços e 30 anos para a exploração comercial.

## 2.1 Estudo de Demanda

### 2.1.1 Contextualização e Dados Sócio Econômicos

Com base em dados divulgados pelo IBGE, estima-se uma população de 492.240 habitantes em Florianópolis em 2018, com um PIB per capita de R\$39.048 / habitante e um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) elevado, de 0,847, o terceiro maior do Brasil. A população de Florianópolis cresceu, em média, 2,0% ao ano de 2008 a 2018 e atualmente representa 7,0% da população do estado de Santa Catarina.

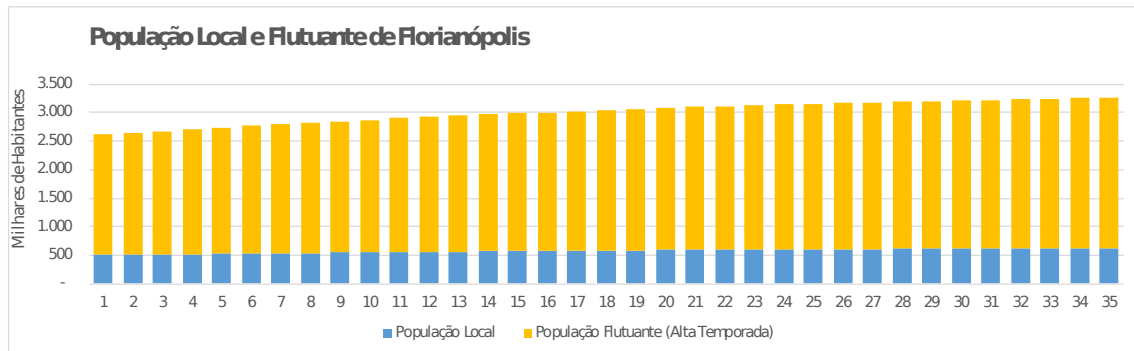
Em termos de renda, Florianópolis apresenta um rendimento por habitante de 4,7 salários mínimos por mês (dados de 2016), totalizando renda per capita de R\$4.483/mês em 2018, um rendimento mensal quase três vezes maior do que a média do estado de Santa Catarina de R\$1.660/mês.

Em termos de turismo, Florianópolis é um destino turístico internacional, com visitantes principalmente de outros países da América do Sul, além de turistas nacionais. Uma análise histórica dos dados de turismo da cidade aponta que Florianópolis recebeu, na temporada de verão (de dezembro/2017 a março/2018), 2.090.000 turistas entre visitantes nacionais e internacionais, o que representa 4,25 vezes a sua população local.

Considerando a população atual da cidade de Florianópolis, os dados de crescimento estimados para o estado de Santa Catarina e o fluxo histórico de turistas na cidade, estimou-se a seguinte curva de

crescimento, entre população local e flutuante, para a cidade de Florianópolis em um horizonte de 35 anos:

*Gráfico 1: Projeção da População Local e Flutuante de Florianópolis*



Fonte: Elaboração Própria

Considerando esta projeção, Florianópolis atingiria uma população local de 621.374 habitantes ao final do 35º ano.

### 2.1.2 Análise de Benchmarks

Com o objetivo de se determinar a visitação total do empreendimento, em conjunto com a projeção populacional, realizou-se uma análise de benchmarks de parques urbanos da cidade de Florianópolis e outras localidades, com dados de visitação anual / habitantes de suas respectivas cidades:

*Quadro 2: Análise de Benchmarks*

Parque	Localização	Visitantes/ Ano	Habitantes	Visitantes/ Hab. / Ano
Parque Ibirapuera	São Paulo	14.000.000	12.200.000	1,15
Parque Villa Lobos	São Paulo	2.160.000	12.200.000	0,18
Parque do Carmo	São Paulo	1.200.000	12.200.000	0,10
Parque da Independência	São Paulo	960.000	12.200.000	0,08
Parque Piqueri	São Paulo	816.000	12.200.000	0,07
Jardim Botânico	Rio de Janeiro	994.561	6.688.927	0,15
Lagoa do Peri	Florianópolis	225.000	492.240	0,46
Córrego Grande	Florianópolis	50.000	492.240	0,10

Fonte: Elaboração própria com base em pesquisas e contato direto com os parques

Com base nesta análise, é possível verificar uma média de 0,28 visitantes / habitante na amostra considerada.

Para fins deste plano de negócios referencial, optou-se por considerar o índice de visitação de 0,46 por habitante da Lagoa do Peri, devido a proximidade geográfica para com o empreendimento e os atrativos previstos. Este índice foi considerado sobre a população local para

projetar a demanda futura do empreendimento, conforme descrito a seguir.

### 2.1.3 Projeção da Demanda Futura

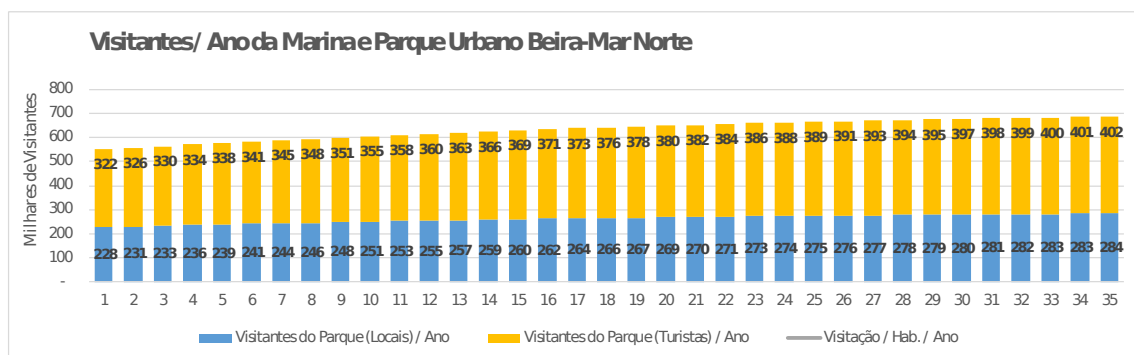
De forma a se estabelecer a estimativa de demanda futura para fins do cálculo da receita projetada do empreendimento, considerou-se a evolução da visitação do parque urbano, o fluxo de veículos e a demanda por vagas da marina.

#### 2.1.3.1 Visitantes do Parque Urbano

Conforme mencionado anteriormente, adotou-se o índice de visitação da Lagoa do Peri para a estimativa de visitantes locais ao empreendimento. Adicionalmente, considerando a natureza do equipamento público e a estratégia comercial de tornar o empreendimento uma atração turística, entre os meses de dezembro a março (temporada de verão), a título de visitantes externos, incluindo turistas nacionais e internacionais.

Considerando estas premissas, estima-se uma visitação do empreendimento de aproximadamente 550 mil pessoas / ano no primeiro ano de concessão, chegando até aproximadamente 690 mil pessoas / ano ao final da concessão.

Gráfico 2: Projeção da Visitação Anual



Fonte: Elaboração Própria

Considerando a projeção de visitantes locais e internacionais, a captura de visitantes do empreendimento com relação a população local totaliza aproximadamente 1,1 visitantes / habitante / ano ao longo de toda a concessão.

### 2.1.3.2 Demanda por Vagas da Marina

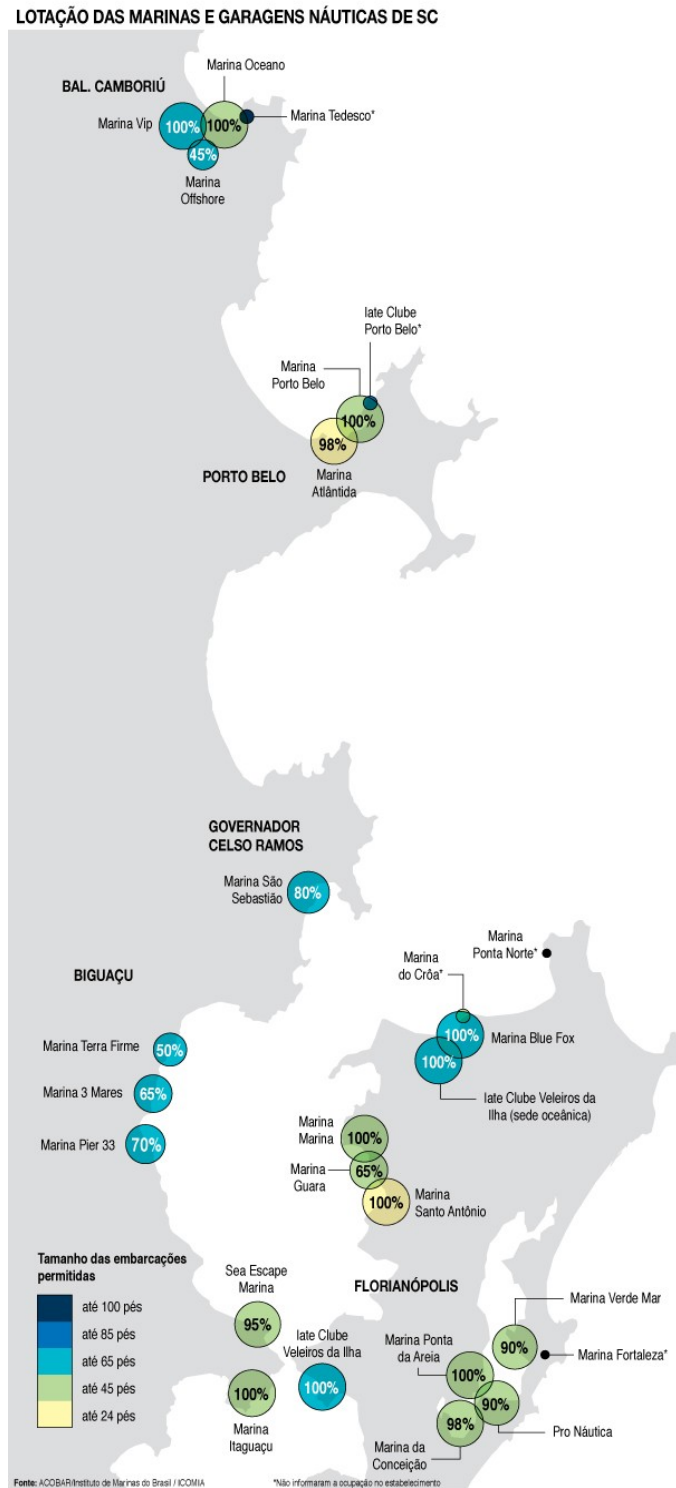
Conforme veiculado na imprensa local, a região de Florianópolis possui um déficit de vagas em marinas. Observando a região desde Balneário Camboriú até o sul da ilha de Florianópolis, há uma ocupação média de 87,9% das vagas disponíveis.

Quadro 3: Análise da Taxa de Ocupação de Marinas na Região

Marina	Localização	Tamanho de Embarcação	Ocupação
Marina Oceano	Balneário Camboriú	Até 45 pés	100%
Marina VIP	Balneário Camboriú	Até 65 pés	100%
Marina Offshore	Balneário Camboriú	Até 65 pés	45%
Marina Tedesco	Balneário Camboriú	Até 120 pés	n.a.
Iate Clube Porto Belo	Porto Belo	n.a.	n.a.
Marina Porto Belo	Porto Belo	Até 45 pés	100%
Marina Atlântida	Porto Belo	Até 24 pés	98%
Marina São Sebastião	Governador Celso Ramos	Até 65 pés	80%
Marina Terra Firme	Biguaçu	Até 65 pés	50%
Marina 3 Mares	Biguaçu	Até 65 pés	65%
Marina Pier 33	Biguaçu	Até 65 pés	70%
Sea Escape Marina	Região de Implantação	Até 45 pés	95%
Marina Itaguaçu	Região de Implantação	Até 45 pés	100%
Iate Clube Veleiros da Ilha	Região de Implantação	Até 65 pés	100%
Marina Marina	Florianópolis	Até 45 pés	100%
Marina Guara	Florianópolis	Até 45 pés	65%
Marina Santo Antonio	Florianópolis	Até 24 pés	100%
Marina do Crôa	Florianópolis	n.a.	n.a.
Marina Blue Fox	Florianópolis	Até 65 pés	100%
Iate Clube Veleiros da Ilha	Florianópolis	Até 65 pés	100%
Marina Ponta Norte	Florianópolis	n.a.	n.a.
Marina Verde Mar	Florianópolis	Até 45 pés	90%
Marina Fortaleza	Florianópolis	n.a.	n.a.
Marina Ponta da Areia	Florianópolis	Até 45 pés	100%
Marina da Conceição	Florianópolis	Até 45 pés	98%
Pro Náutica	Florianópolis	Até 45 pés	90%
<b>Total / Média Geral</b>			<b>87,9%</b>

Fonte: Diário Catarinense (<http://dc.clicrbs.com.br/sc/noticias/noticia/2013/11/santa-catarina-sofre-com-a-falta-de-vagas-em-garagens-nauticas-e-marinas-4324305.html>)

Figura 2: Localização e Taxa de Ocupação das Marinas da Região

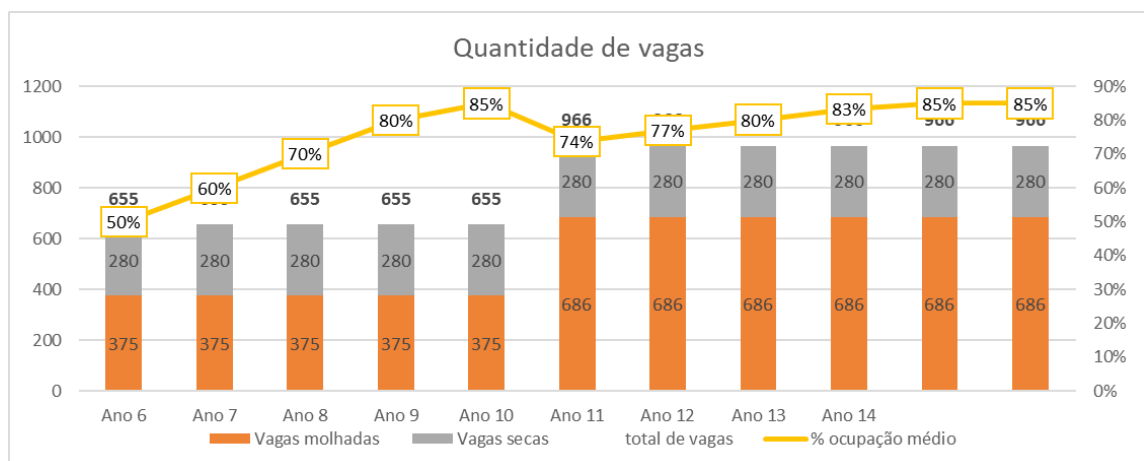


Fonte: Diário Catarinense (<http://dc.clicrbs.com.br/sc/noticias/noticia/2013/11/santa-catarina-sofre-com-a-falta-de-vagas-em-garagens-nauticas-e-marinas-4324305.html>)

O número de vagas da Marina foi dimensionado para um total de 655 vagas na fase 01, sendo 375 vagas molhadas e 280 vagas secas. A partir do 11º ano de operação, assumiu-se uma expansão do empreendimento que amplia a quantidade de vagas molhadas para 686 posições.

Para o uso das vagas secas e molhadas da Marina, assumiu-se um *ramp-up* em que se inicia com o aluguel de 50% das vagas e atinge 85% de uso em 5 anos. Com a expansão na fase 2, o excedente de vagas molhadas também segue a mesma curva de crescimento da ocupação, o que proporcionalmente gera uma queda do percentual de ocupação total a partir do 11º ano, conforme pode-se verificar no gráfico a seguir.

Gráfico 4: Projeção da Demanda de Uso da Marina



## 2.2 Projeção da Receita

A presente seção discorre sobre o Plano de Uso do Parque Urbano e da Marina e suas respectivas unidades geradoras de caixa (UGCs) que serão implantadas e exploradas pela Concessionária durante o período de concessão.

Fundamentalmente, as unidades geradoras de caixa são atividades e/ou equipamentos que poderiam ser exercidas/implantados pela Concessionária com o objetivo de gerar receita. Do ponto de vista da modelagem econômico-financeira, as UGCs são responsáveis por toda a geração de caixa da concessão.

Compete às UGCs produzir coeficiente econômico suficiente (excedentes de receita) para suportar os investimentos (CAPEX), custos operacionais (OPEX) e impostos demandados na própria



operação das UGCs e demais esforços de caixa (CAPEX e OPEX) provenientes dos encargos.

No presente estudo se estimou UGCs organizadas em 2 (duas) categorias:

- Marina:
  - o Aluguel de Vagas Molhadas;
  - o Aluguel de Vagas Secas; e
  - o *Boat Cleaning*.
- Parque:
  - o Atividades Aquáticas;
  - o Alimentação, lojas e quiosques;
  - o Espaço multiuso para eventos;
  - o Estacionamento;
  - o Âncora 1;
  - o Âncora 2;
  - o Âncora 3.

A seguir será detalhado o reflexo financeiro para o projeto associado a cada grupo de UGCs, em decorrência do escopo das atividades a serem exercidas em cada uma delas.

### 2.2.1 Receitas da Marina

Assumiu-se que a principal fonte de receita da Marina será o aluguel das vagas molhadas e secas. Por meio do dimensionamento do projeto de referência, foi possível levantar o número de vagas conforme o tamanho das embarcações. O preço médio foi adotado a partir de pesquisa de mercado em marinas da região. A tabela abaixo mostra a composição das vagas e os preços médios adotados.

*Quadro 4: Dimensionamento do número de vagas da Marina*

número de vagas	molhadas privadas	molhadas públicas	secas
fase 01	355	20	280
fase 02	311		
<b>TOTAL</b>	<b>666</b>	<b>20</b>	<b>280</b>

*Quadro 5: Mix de vagas e precificação (R\$ data-base março/2019)*

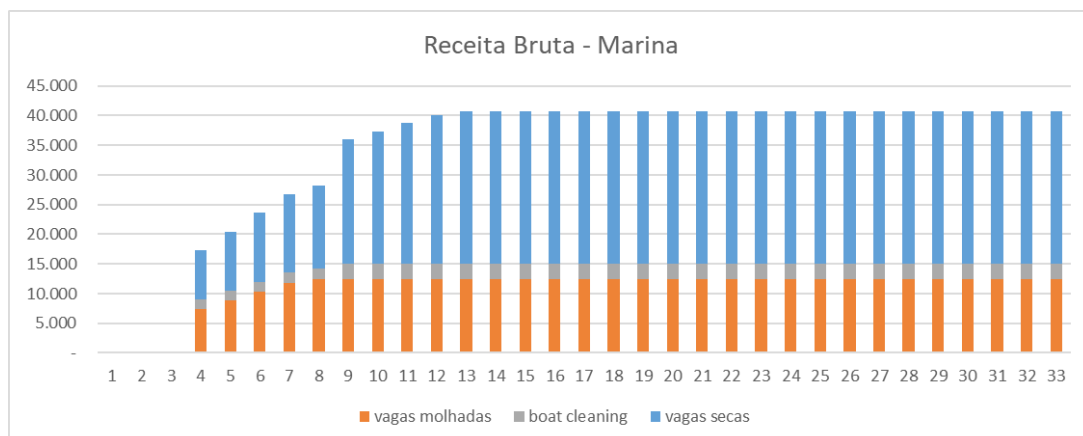
Pés	R\$ pés	R\$/ vaga	% de vagas molhadas	% de vagas secas
30	78,92	2.367,61	60%	0%
50	78,92	3.946,02	18%	82%
60	85,18	5.111,04	15%	12%
80	98,96	7.917,10	1%	4%
100	110,37	11.037,48	6%	2%
<b>Preço médio</b>	<b>82,13</b>		<b>3.674</b>	<b>4.381</b>

Conforme pode-se observar, o preço médio mensal adotado foi de R\$ 3.674/vaga molhada e R\$ 4.381/vaga seca, respectivamente.

Além da receita de aluguel de vagas, estimou-se que 5% dos usuários utilizariam o serviço de *boat cleaning*, que também compõe a receita da Marina.

A projeção do fluxo de receitas da Marina é apresentada a seguir. As receitas no início da operação são de cerca de R\$ 18 milhões, atingindo R\$ 40 milhões no 13º ano da concessão quando a operação atinge seu máximo estimado.

Gráfico 5: Projeção de Receita Bruta da Marina (em R\$ mil)



### 2.2.2 Receitas do Parque Urbano

Para fins de projeções financeiras (e reforçando que é um estudo referencial), as atividades relacionadas ao parque estão subdivididas em três formas de cobrança:

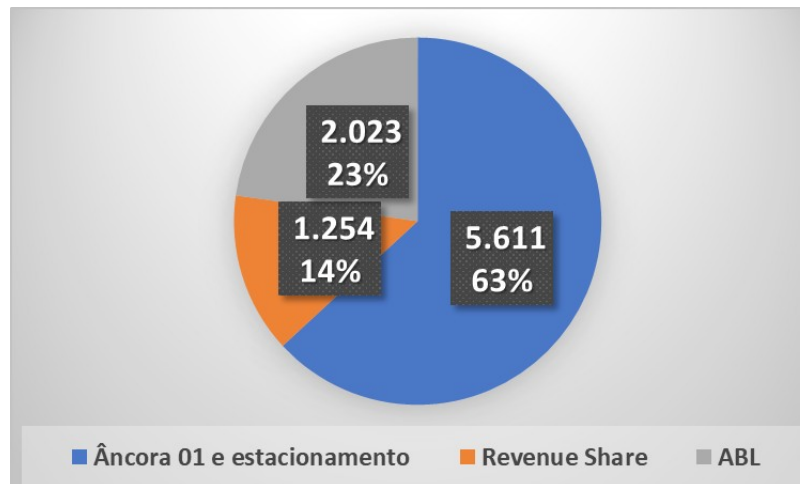
- a. **Operação / prestação de serviços** - foi estimado que a operação do âncora 01 (que poderia ser um Aquário Marinho,

Roda Gigante ou qualquer outro equipamento de grande capacidade de carga) e o estacionamento seriam realizados pela concessionária, entendendo que são atividades relevantes para atrair um maior número de usuários ao empreendimento. Na estimativa da receita do atrativo âncora 01, assumiu-se que 30% do número de visitantes visitarão o atrativo, que cobraria um preço médio de R\$ 30/visitante. Para o estacionamento, assumiu-se que cerca de 65% dos visitantes utilizariam veículo como meio de transporte, e o valor médio a ser cobrado seria de uma média de R\$ 12/ veículo.

- b. **Revenue Share** – nos serviços terceirizados será cobrado um valor percentual sobre a receita bruta, que assumiu-se ser de 20%. Estes serviços se concentram em atividades náuticas e os âncoras 02 e 03 respectivamente. Estes âncoras poderão ser empreendimentos do tipo museus, *cable park*, clube de vela, parque de diversões, dentre outros. Destaca-se para efeito desta modelagem que o âncora 02 tem seu início no 4º ano da concessão, e o âncora 03 após a expansão prevista para o ano 10. As receitas estimadas para as três atividades e o percentual de captura foram estimados a partir da experiência e *benchmarks* de outros parques urbanos, como o Ibirapuera, por exemplo.
- c. **Área bruta locável** – considerou-se nesta modelagem que o empreendimento terá 9.713 m<sup>2</sup> de área bruta locável para a provisão de serviços de alimentação, restaurantes, comércio, quiosques e espaços para eventos. O valor médio de aluguel estimado foi de R\$ 57/m<sup>2</sup> e uma ocupação média de 75%

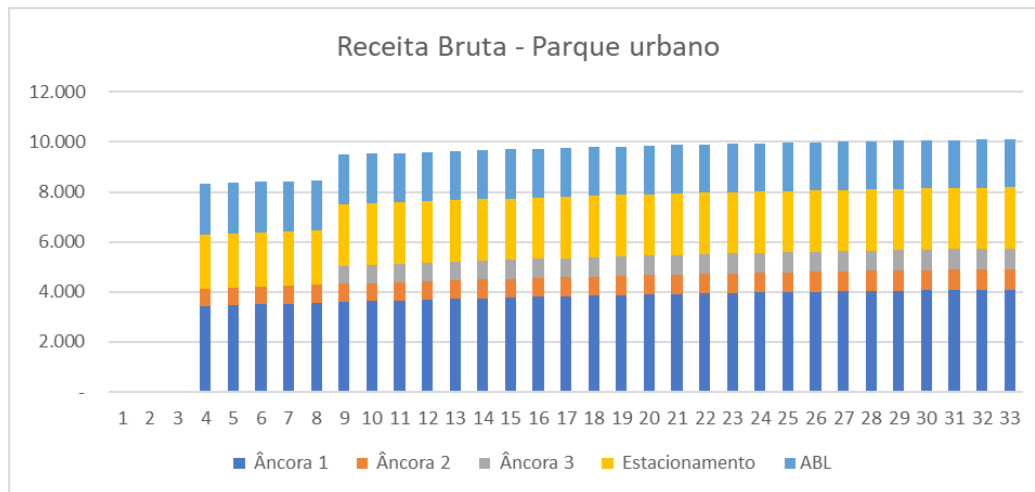
Desta maneira, a composição da receita oriunda do parque totaliza R\$ 8,8 milhões no ano 04 (1º ano de operação) e sua composição é apresentada no gráfico a seguir.

*Gráfico 6: Composição da receita do parque urbano no primeiro ano de operação (em R\$ mil - data-base mar/2019)*



As projeções de receita de exploração comercial do parque urbano ao longo dos 30 anos de operação são apresentadas no gráfico a seguir.

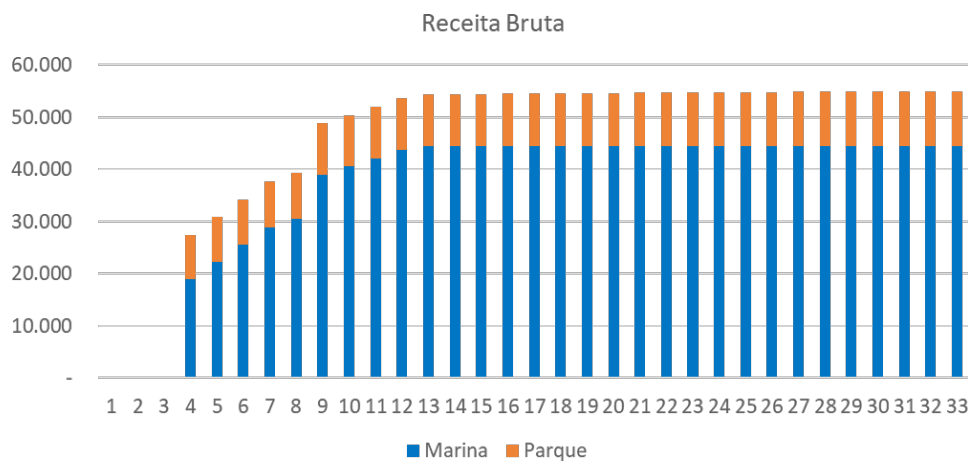
Gráfico 7: projeção de receita bruta do parque urbano (em R\$ mil constantes data-base mar/2019)



### 2.2.3 Receitas Bruta Consolidada

O gráfico a seguir apresenta a projeção da receita total ao longo do tempo. As receitas no início da operação são de cerca de R\$ 26,8 milhões, sendo que cerca de um terço (28%) advém da receita de exploração comercial do parque. No ano 10 após os investimentos de expansão da fase 02, a receita bruta atinge R\$ 48 milhões e a receita do parque passa a representar 20% do total.

Gráfico 8: Receita consolidada (em R\$ mil data-base mar/2019)



Aqui, é possível observar que a receita do parque urbano é de grande relevância nos anos iniciais de operação, diversificando e garantindo

receitas para o projeto enquanto a parte das receitas da Marina ainda estão em fase de escalonamento.

Este efeito é extremamente benéfico e comprova o argumento de que a combinação das atividades de parque urbano e marina podem gerar uma maior atratividade do investimento no projeto.

## **2.3 Projeção de Custos e Despesas**

Do ponto de vista da modelagem econômico-financeira, os encargos e outras despesas administrativas podem ser entendidos como esforços de caixa que devem ser suportadas pela Concessionária para operar e prover adequadamente os serviços decorrentes da exploração comercial.

Os custos e despesas de operação foram divididos em dois grupos: Mão de Obra e Despesas Gerais.

A seguir será demonstrado o custo estimado em cada grupo de encargo, decorrente do escopo das atividades a serem exercidas.

### **2.3.1 Mão de Obra**

O modelo considerou necessário um contingente de 60 funcionários para operar os diversos núcleos do Parque e Marina, além da sua gestão, manutenção e administração (SPE).

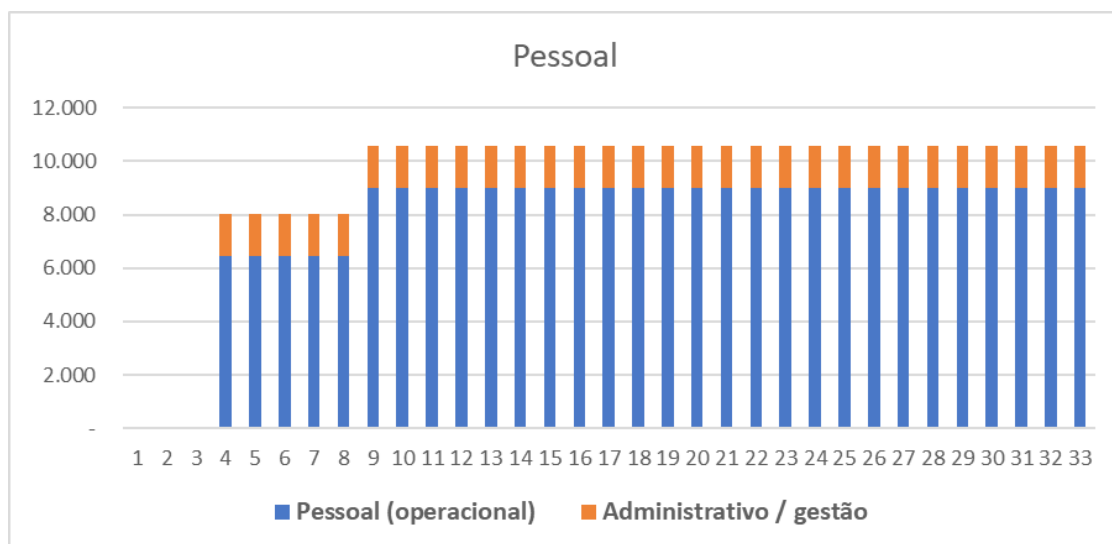
*Quadro 6: dimensionamento de pessoal por núcleo (em R\$ mil data-base mar/2019)*

	Cargo	Quant.	Salário Mensal	Fator E+B+M	Valor unitário, c/ encargos	Despesa Mensal	Despesa Anual
<b>OPERAÇÃO - FASE 01</b>						<b>669.300,56</b>	<b>7.579.418,92</b>
<b>Operação Marina</b>							<b>2.577.073,48</b>
	Operadores de guinchos e equipamentos	33	1.574,49	2,20	3.463,88	114.308,11	1.371.697,37
	auxiliar de limpeza	14	1.160,68	2,20	2.553,50	35.748,94	428.987,33
	Vigilante - portaria 24 horas	14	1.546,38	2,20	3.402,03	47.628,38	571.540,57
	Auxiliar de manutenção geral	7	1.108,49	2,20	2.438,67	17.070,68	204.848,21
<b>âncora 1</b>							<b>817.264,80</b>
	Bilheteria	8	1.375,50	2,20	3.026,10	24.208,80	207.504,00
	Monitores	14	1.309,70	2,20	2.881,34	40.338,76	345.760,80
	Coordenador	2	7.000,00	2,20	15.400,00	30.800,00	264.000,00
<b>Estacionamento</b>							<b>313.204,80</b>
	Controlador de acesso	5	1.290,24	2,30	2.967,55	14.837,76	127.180,80
	Caixa	7	1.348,00	2,30	3.100,40	21.702,80	186.024,00
<b>Limpeza e conservação</b>							<b>1.218.201,60</b>
	Encarregado de limpeza	4	2.100,00	2,20	4.620,00	18.480,00	221.760,00
	Auxiliar de limpeza	28	1.348,00	2,20	2.965,60	83.036,80	996.441,60
<b>Manutenção predial</b>							<b>746.592,00</b>
	Auxiliar De Serviços Gerais	5	1.456,00	2,20	3.203,20	16.016,00	192.192,00
	Tecnico Manutenção Predial	8	2.625,00	2,20	5.775,00	46.200,00	554.400,00
<b>Atendimento ao usuário (ambulatório)</b>							<b>314.160,00</b>
	ENFERMEIRO	2	4.200,00	2,20	9.240,00	18.480,00	221.760,00
	MOTORISTA DE AMBULANCIA	1	3.500,00	2,20	7.700,00	7.700,00	92.400,00
<b>Administrativo / gestão</b>							<b>1.592.922,24</b>
	Gerente do contrato	1	23.800,00	2,20	52.360,00	52.360,00	628.320,00
	Coordenador financeiro	1	7.000,00	2,20	15.400,00	15.400,00	184.800,00
	Coordenador comercial	1	7.000,00	2,20	15.400,00	15.400,00	184.800,00
	Coordenador de Operações	1	7.000,00	2,20	15.400,00	15.400,00	184.800,00
	Auxiliar administrativo	2	2.200,80	2,20	4.841,76	9.683,52	116.202,24
	Assessoria contábil (terceirizado)	1	3.500,00	1,00	3.500,00	3.500,00	42.000,00
	Assessoria jurídica (terceirizado)	1	11.200,00	1,00	11.200,00	11.200,00	134.400,00
	Auditoria (terceirizado)	1	9.800,00	1,00	9.800,00	9.800,00	117.600,00
<b>OPERAÇÃO - FASE 02</b>						<b>47.352,40</b>	<b>568.228,80</b>
<b>Estacionamento</b>							<b>568.228,80</b>
	Controlador de acesso	5	1.152	2,30	2.649,60	13.248,00	158.976,00
	Caixa	11	1.348	2,30	3.100,40	34.104,40	409.252,80

Do ponto de vista financeiro, estima-se um dispêndio de R\$ 7,5 milhões de despesa de pessoal, sendo R\$ 6,0 milhões para a operação e o remanescente alocado nas despesas de pessoal da SPE. Na fase 02, em que haverá expansão dos serviços, a despesa de pessoal sobe para R\$ 9,8 milhões/ ano.

O gráfico a seguir apresenta a projeção da despesa de pessoal ao longo de todo período da concessão.

*Gráfico 9: Projeção da despesa de pessoal (em R\$ mil constantes data-base mar/2019)*



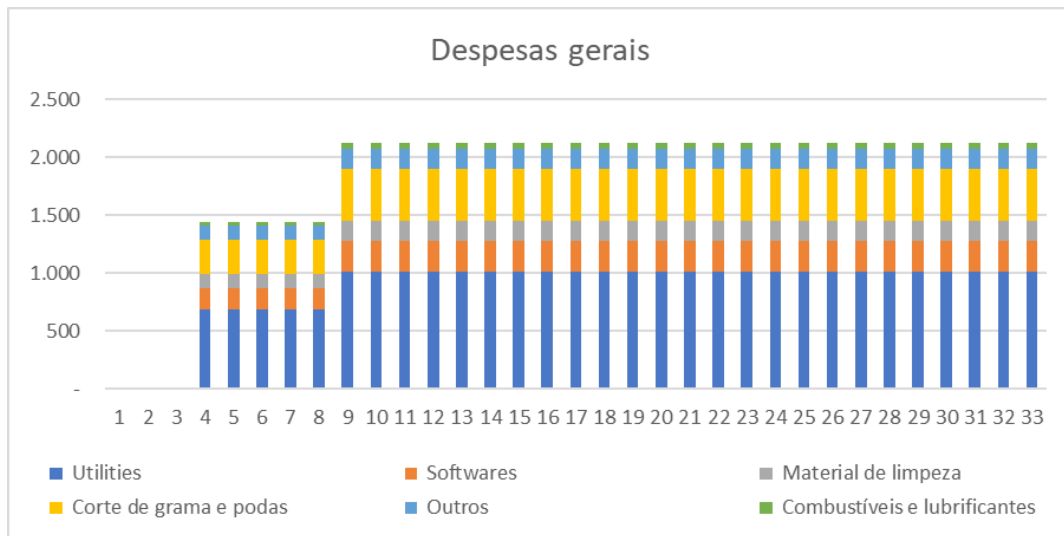
### 2.3.2 Despesas Gerais

As despesas gerais incluem gastos com *utilities* (água, energia elétrica), insumos e equipamentos necessários para gestão e manutenção do Parque e da Marina, despesas com veículos (combustível, manutenção), custos administrativos da SPE, licenças de softwares, material de expediente e gastos com seguros (patrimonial, responsabilidade civil, garantia BID, garantia Performance Bond).

Do ponto de vista financeiro, estima-se um dispêndio de R\$ 1,4 milhões ao ano para custear as despesas gerais na fase 01, e em seguida, com a expansão prevista para a fase 02, estima-se que estas despesas serão de R\$ 2,1 milhões.

Gráfico 10: Projeção das despesas gerais (Em R\$ mil constantes data-base mar/2019)

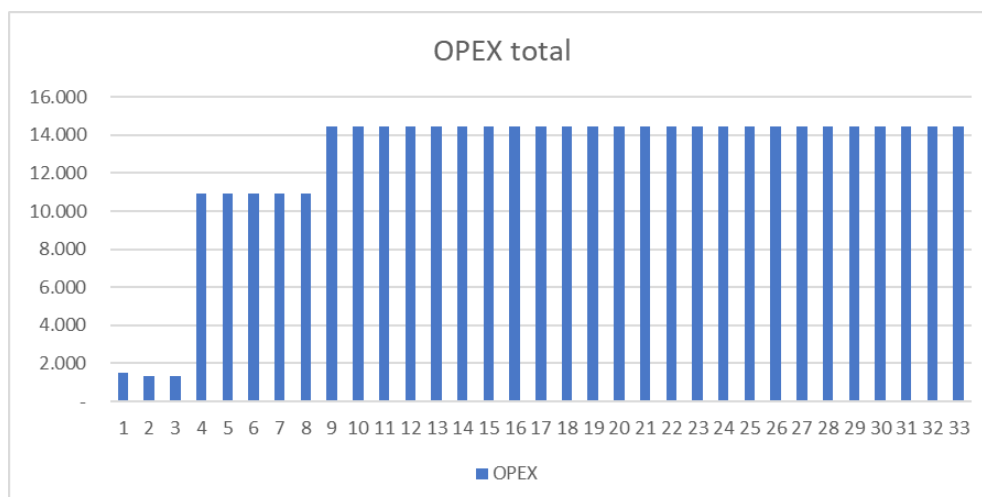




### 2.3.3 OPEX consolidado

O gráfico a seguir apresenta a projeção dos custos e despesas operacionais necessárias para viabilizar o projeto. Nos anos de implantação, as despesas são referentes a gastos com a SPE e seguros. No início da operação, observa-se que o total de OPEX é de R\$ 10 milhões, passando para R\$ 14,2 milhões a partir da fase 02.

*Gráfico 11: Projeção de OPEX consolidado (R\$ mil constantes data-base mar/2019)*



## 2.4 Projeção de Investimentos

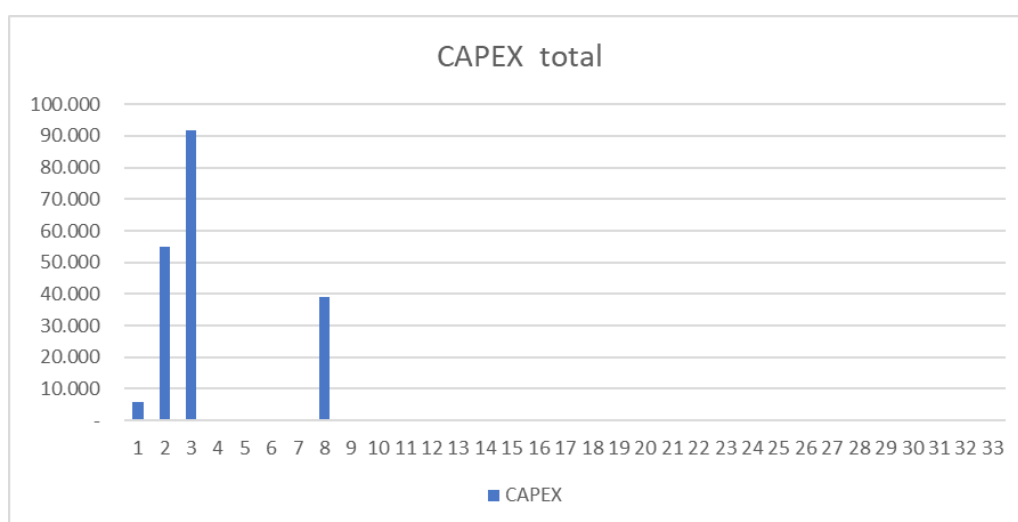
### 2.4.1 Investimentos em ativos fixos

O valor dos investimentos previstos para a concessão totaliza R\$ 190,46 milhões, sendo que deste total, R\$ 151,43 milhões serão necessários para executar a implantação do empreendimento.

Para fase 01, são previstos 36 meses para construção, e nos investimentos de expansão da fase 02, o prazo é de 12 meses.

O gráfico a seguir apresenta a projeção de CAPEX para todo o período da concessão.

*Gráfico 12: Investimentos ao longo da concessão (R\$ mil constantes data-base mar/2019)*



Cumprе ressaltar que os gastos de reposição e manutenção foram apropriados como custos operacionais.

### 2.4.2 Investimento em capital de giro

Estimou-se a título de investimento de capital de giro um prazo médio de 20 dias de recebimento das receitas, 30 dias com obrigações trabalhistas e 30 dias de prazo médio de fornecedores. A projeção resultante deste dimensionamento é apresentada no gráfico a seguir. Estes valores são dispêndios de caixa.

*Gráfico 13: Investimento em capital de giro*



### 2.4.3 Outorga Fixa

A outorga fixa é o requisito para a proposta comercial para a licitação. A modelagem financeira estimou um valor mínimo de R\$ 2 milhões, a ser pago em 8 parcelas anuais a partir do início da operação do empreendimento. Os valores deverão ser reajustados pela inflação do período. A outorga fixa é tratada como um ativo intangível, a ser amortizado ao longo do período da concessão.

### 2.4.4 Outorga Variável

A outorga variável será tratada como um ativo intangível, é o montante a ser pago anualmente à Prefeitura, resultante da aplicação de alíquota de 0,5% sobre o que exceder o valor de R\$ 58.031.000,00 (cinquenta e oito milhões e trinta e um mil reais) da receita bruta anual efetivamente auferida. Considera-se receita bruta todas as receitas auferidas durante o ano, suas eventuais subsidiárias integrais, ou suas partes relacionadas, ao longo da concessão.

## 2.5 Premissas Fiscais e Tributárias

No dimensionamento dos gastos com tributos, foram observados o escopo e a tipificação das atividades e, por conseguinte, receitas estimadas para a concessão. Assim, foram considerados dois grupos de incidência fiscal: tributos sobre a receita e tributos sobre a renda. Considerou-se para este último o regime de tributação pelo lucro presumido.

As alíquotas de impostos foram utilizadas conforme apresentado na tabela a seguir:

Quadro 9: Alíquota de impostos

Imposto / Contribuição <sup>1</sup>	Alíquota
Imposto sobre Serviço (ISS)	5,00%
PIS/COFINS	3,65%
Imposto de Renda e Contribuição social	10,88% sobre receita bruta (lucro presumido)

## 2.6 Projeções das Demonstrações Financeiras do Projeto

A seguir é apresentada a projeção do fluxo de caixa livre do projeto, que leva em consideração a geração de caixa disponível para remunerar as fontes de capital (terceiros e acionista) após os desembolsos de investimento.

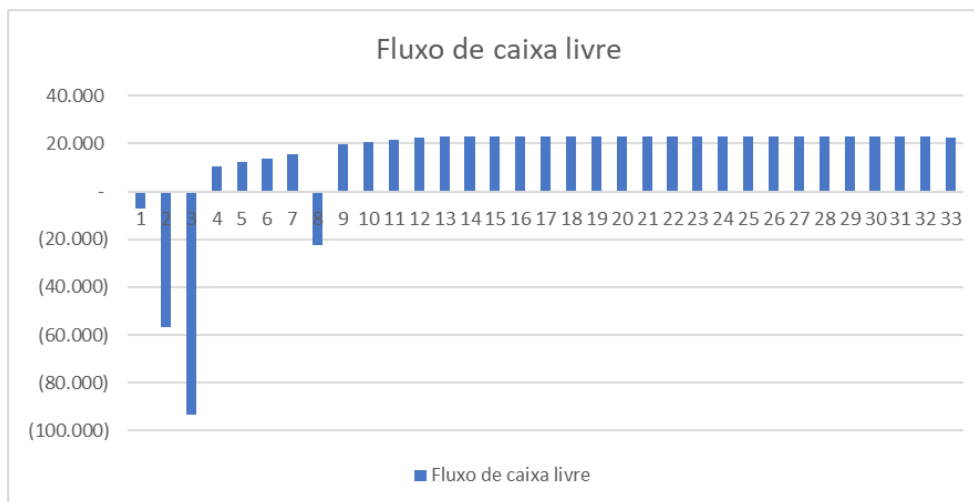
Quadro 10: Projeção do fluxo de caixa livre do projeto (em R\$ milhões constante - data-base mar/2019)

Valores expressos em R\$ mil

FLUXO DE CAIXA	ano 1	ano 2	ano 3	ano 4	ano 5	ano 6	ano 7	ano 8	ano 9	ano 10	ano 20	ano 30
<b>Fluxo de caixa das operações</b>	<b>(1.481)</b>	<b>(1.336)</b>	<b>(1.336)</b>	<b>10.575</b>	<b>12.479</b>	<b>13.983</b>	<b>15.863</b>	<b>16.879</b>	<b>19.988</b>	<b>20.979</b>	<b>22.931</b>	<b>22.779</b>
EBITDA	(1.481)	(1.336)	(1.336)	13.575	16.479	19.382	22.283	23.755	28.230	29.530	33.050	33.302
IR/CSLL	-	-	-	(2.193)	(3.824)	(5.212)	(6.243)	(6.787)	(7.977)	(8.472)	(10.117)	(10.521)
Mudanças no capital de giro	-	-	-	(807)	(176)	(176)	(176)	(89)	(265)	(79)	(2)	(1)
<b>Fluxo de caixa dos Investime</b>	<b>(5.737)</b>	<b>(55.202)</b>	<b>(91.996)</b>	<b>(100)</b>	<b>(100)</b>	<b>(100)</b>	<b>(100)</b>	<b>(39.131)</b>	<b>(100)</b>	<b>(100)</b>	-	-
Outorga Fixa	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	-	-
Capex	(5.637)	(55.102)	(91.896)	-	-	-	-	(39.031)	-	-	-	-
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>(7.218)</b>	<b>(56.538)</b>	<b>(93.332)</b>	<b>10.475</b>	<b>12.379</b>	<b>13.883</b>	<b>15.763</b>	<b>(22.252)</b>	<b>19.888</b>	<b>20.879</b>	<b>22.931</b>	<b>22.779</b>
FC Livre acumulado	(7.218)	(63.755)	(157.087)	(146.612)	(134.233)	(120.340)	(104.577)	(126.829)	(106.941)	(86.062)	142.126	370.579

Gráfico 14: Fluxo de caixa livre do projeto (R\$ mil data-base mar/2019)

<sup>1</sup> Regime de tributação presumido



## 2.7 Análise de Vantajosidade do Projeto

Uma das grandes vantagens de um arranjo contratual por meio de uma concessão é a eficiência alocativa de recursos, já que o modelo exonera o Poder Concedente da responsabilidade de patrocinar ou remunerar o parceiro privado durante a vigência do contrato pactuado entre as partes.

Em outras palavras, isso significa que ao implantar o projeto de CONCESSÃO do PARQUE URBANO E MARINA BEIRA MAR NORTE, a Prefeitura de Florianópolis não terá que arcar com os custos inerentes à construção, manutenção e operação do PARQUE. Isto porque a remuneração do Concessionário decorrerá da exploração do próprio equipamento, sem qualquer contrapartida pública.

Nesse sentido, as vantagens obtidas pelo Poder Concedente seguem as seguintes premissas:

- A Prefeitura de Florianópolis não será obrigada a conceder qualquer contrapartida financeira para a construção, manutenção ou operação do PARQUE URBANO E MARINA BEIRA MAR NORTE;
- A Prefeitura de Florianópolis receberá valores à título de outorga fixa e variável pela concessão, que poderão ser utilizados para o custeio de serviços e atividades públicas; e
- A construção do referido equipamento público poderá incrementar o fluxo de turistas na região, fomentando a atividade econômica e, inclusive, a arrecadação tributária municipal.

Estima-se, de acordo com o Modelo Econômico-Financeiro, uma receita direta com a OUTORGA FIXA do PARQUE de no mínimo R\$ 2

milhões para a Prefeitura. Além disso, estima-se uma arrecadação de R\$ 70 milhões em Impostos sobre Serviços (ISS) incidentes sobre a receita bruta do empreendimento ao longo de sua operação. Para fins de análise, estamos desconsiderando receitas oriundas da OUTORGA VARIÁVEL que acontecerá somente com a super geração de receitas do empreendimento.

## 2.8 Resultados do Projeto

Os indicadores financeiros do projeto foram calculados com base nas melhores práticas financeiras e refletem o desempenho econômico do projeto. Como se observa, a concessão apresenta viabilidade econômico-financeira, e é apresentada a seguir:

*Quadro 11: resultados consolidados do projeto*

<b>Variáveis</b>	<b>Resultados</b>
<b>Prazo da Concessão</b>	30 anos
<b>TIR do Projeto</b>	9,37% a.a.
<b>VLP (descontado pela WACC)</b>	R\$ 4,99 MM
<b>Payback do Projeto</b>	13 anos
<b>Margem EBITDA Média</b>	54%
<b>CAPEX Estimado</b>	R\$ 190,46 MM