****

PLANO DE NEGÓCIO REFERENCIAL

JARDIM BOTÂNICO DE PORTO ALEGRE

PRODUTO 2 – DIAGNÓSTICO SOCIOAMBIENTAL – Parte I

PARQUE ESTADUAL DO TURVO

PRODUTO 2 – DIAGNÓSTICO SOCIOAMBIENTAL

PARQUE ESTADUAL DO TURVO

**SUMÁRIO**

[1. GLOSSÁRIO 3](#_Toc111724879)

[2. INTRODUÇÃO 5](#_Toc111724880)

[3. DEMANDA 6](#_Toc111724881)

[3.1. Demanda histórica e atividades comerciais vigentes 6](#_Toc111724882)

[3.2. Projeção de demanda 7](#_Toc111724883)

[4. UNIDADES GERADORAS DE CAIXA(UGCs) 9](#_Toc111724884)

[4.1. Conceito 9](#_Toc111724885)

[Bilheteria 10](#_Toc111724886)

[Estacionamento 11](#_Toc111724887)

[Alimentos e Bebidas | Comércio 11](#_Toc111724888)

[Atrativos Específicos 12](#_Toc111724889)

[Resumo de receitas 13](#_Toc111724890)

[5. CUSTOS E DESPESAS - OPEX 14](#_Toc111724891)

[5.1. Conceito 14](#_Toc111724892)

[5.1.1. Custos e Despesas Operacionais 14](#_Toc111724893)

[6. INVESTIMENTOS – CAPEX 18](#_Toc111724894)

[6.1. Conceito 18](#_Toc111724895)

[6.1. Detalhamento 18](#_Toc111724896)

[7. PREMISSAS TRIBUTÁRIAS E CONTÁBEIS 20](#_Toc111724897)

[7.1. Tributação 20](#_Toc111724900)

[7.1.1. ISS e ICMS 20](#_Toc111724904)

[7.1.2. PIS/Cofins 20](#_Toc111724905)

[7.1.3. IR/CSLL 20](#_Toc111724906)

[8. CAPITAL DE GIRO 21](#_Toc111724907)

[9. PREMISSAS MACROECONÔMICAS 22](#_Toc111724908)

[10. CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC – WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL) 23](#_Toc111724909)

[10.1. Custo de Capital Próprio 23](#_Toc111724910)

[10.1.1. Taxa livre de Risco 23](#_Toc111724911)

[10.1.2. Beta 23](#_Toc111724912)

[10.1.3. Retorno de Mercado 23](#_Toc111724913)

[10.1.4. Risco País 23](#_Toc111724914)

[10.1.5. Inflação Americana 23](#_Toc111724915)

[10.2. Custo da Dívida 23](#_Toc111724916)

[10.3. Composição de Capital 23](#_Toc111724917)

[10.4. Alíquota Tributária Efetiva 23](#_Toc111724918)

[11. SISTEMA DE PAGAMENTO DE OUTORGA E MACROTEMAS 25](#_Toc111724919)

[11.1. Outorga Fixa 25](#_Toc111724920)

[11.2. Macrotemas 25](#_Toc111724921)

[12. ESTRUTURA DE CAPITAL E FINANCIAMENTO 26](#_Toc111724922)

[13. DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS 27](#_Toc111724923)

[10. ÍNDICE DE IMAGENS 32](#_Toc111724924)

[11. ÍNDICE DE TABELAS 33](#_Toc111724925)

# **GLOSSÁRIO**

|  |  |
| --- | --- |
| PALAVRA/EXPRESSÃO | DESCRIÇÃO |
| ABL | Área Bruta Locável - espaços disponíveis para locação dentro de um imóvel comercial. |
| BDI | Bonificações e Despesas Indiretas – refere-se a um incremento percentual relacionado a custos diretos e indiretos para se chegar no valor final de um empreendimento. |
| CAPEX | Do Inglês - *Capital Expeditures* – são custos relacionados à aquisição de algum bem de capital. |
| CDS | *Credit Default Swap -* título derivativo do mercado financeiro relacionado com a probabilidade do seu emissor não pagar as suas dívidas. |
| CMPC | Custo Médio Ponderado de Capital – Tradução de *Weighted Average Cost of Capital.* |
| Cofins | Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social. |
| CSLL | Contribuição Social sobre Lucro Líquido. |
| Concessão Comum | Modelo de investimentos privados em infraestrutura onde a tarifa cobrada pelo concessionário, junto com outros tipos de receitas assessórias, é percebida como suficiente para cobrir o risco do investidor e suas obrigações financeiras, bem como a remuneração desejada de seu capital. |
| DRE | Demonstração de Resultado do Exercício - um relatório contábil que evidencia se as operações de uma empresa estão gerando um lucro ou prejuízo, considerando um determinado período. |
| FCD | Fluxo de Caixa Descontado – método bastante comum para determinar o valor presente de uma empresa, ativo ou projeto, com base na capacidade de gerar caixa durante um determinado período. |
| Fluxo de Caixa | Movimentação financeiras (as entradas e saídas de recursos financeiros), em um período determinado, de uma empresa. |
| IR | Imposto de Renda. |
| ISS | Imposto sobre Serviço de qualquer natureza. |
| OPEX | Do Inglês -*Operational Expenses -* custos e despesas operacionais necessários para operação de um projeto, mas que não são relacionados à aquisição de algum bem. |
| PIS | Programa de Integração Social. |
| PPPs | Parcerias Público Privadas - Modelo de investimentos privados em infraestrutura onde considera-se um fluxo de pagamento do ente público para o concessionário, seja direto ou contingente. Estes fluxos podem ser adicionais a tarifas ou a receitas acessórias, ou ainda ser a única fonte de receitas da concessionária. |
| Rf | Taxa livre de risco. |
| Rm | Prêmio de Risco de Mercado. |
| SELIC | Sistema Especial de Liquidação de Custódia. |
| TIR | Taxa Interna de Retorno é uma taxa de desconto hipotética que, quando aplicada a um Fluxo de Caixa, faz com que os valores das despesas, trazidos ao valor presente, seja igual aos valores dos retornos dos investimentos, também trazidos ao valor presente. |
| UGCs | Unidade Geradora De Caixa - grupo de ativos responsáveis pela geração de caixa. |
| VPL | Valor Presente Líquido |
| WACC | *Weighted Average Cost of Capital* – método para mensurar a taxa de desconto adequada para a avaliação de investimentos em projetos ou em empreendimentos. |

# **INTRODUÇÃO**

O presente documento tem o objetivo de apresentar as premissas utilizadas nos estudos para a concessão do PARQUE. Os estudos foram realizados ao longo de 2021 e para efeito de apresentação, considera o ano de 2022 como o ano de início da concessão, com prazo de até 30 anos de duração.

**A TIR Real de Projeto estimada é de 10.18%, igualando-se ao WACC calculado para o projeto.**

As projeções monetárias são apresentadas em valores constantes, sem considerar o efeito da inflação, com data-base de abril de 2021.

A projeção de demanda e preços praticados são indicativos e originários da Análise Comercial e Estudo de Demanda, com aplicação de Pesquisa de Mercado, análise de Big Data e Web Scraping, realizados no primeiro trimestre de 2021.

A pesquisa de mercado contou com mais de 2.000 questionários respondidos no país, contemplando dados demográficos dos respondentes, seu histórico sobre visitação de parques, grau de interesse em parques, preferências e disposição de consumo. **Atenta-se que entre elaboração dos estudos de demanda e o presente plano de negócios, foram realizados ajustes no método de projeção de demanda, por meio de evoluções técnicas. Desta forma, sugere-se a consideração da demanda apresentada no presente documento.**

Ressalta-se que o presente documento não deve ser considerado fonte exclusiva para a tomada de decisão em relação ao projeto. As premissas e resultados apresentados dependem de eventos futuros e incertos, logo podendo apresentar diferenças relevantes em relação aos valores efetivamente realizados na execução do projeto. Aconselha-se às partes interessadas na obtenção e refinamento de informações de seu interesse.

O presente estudo não poderá será, em qualquer hipótese, base para referencial do equilíbrio contratual entre PODER CONCEDENTE e CONCESSIONÁRIA.

**Última versão revisada em 18/08/2022**

# **DEMANDA**

Para a projeção de demanda de visitação do PARQUE, considerando o horizonte de 30 anos, foram utilizados: (i) segregação entre demanda local e inter-regional; (ii) determinação de fatores de incentivo ou inibição da concretização da demanda, como por exemplo, localização, fatores climáticos, acessos, oferta de atrativos etc.; (iii) projeção de demanda irrestrita e elasticidade-preço.

Para obtenção das informações de demanda para o PARQUE, foram realizados levantamentos geográficos, pesquisas de mercado e aplicação de modelo estatístico regressivo considerando preferências, renda, PIB, proporção visitantes/população, entre outros.

## Demanda histórica e atividades comerciais vigentes

Atualmente, o parque tem como horário de funcionamento padrão entre 08:00 até 17:00, de terça à domingo. Entre o início de 2019 e junho de 2020 o parque recebeu 28.619 visitantes, em movimento de diminuição em relação aos anos anteriores[[1]](#footnote-1). Entre 2015 e 2019 a Taxa de Crescimento Anual Composta (ou CAGR – *Compound Annual Growth Rate*) foi negativa, em – 16,93% a.a.

Segundo informações do Estado, a queda acentuada em 2018 pode ser motivo das desinformações que apontavam para a extinção da Fundação Zoobotânica do Rio Grande do Sul - FZB, impactando na demanda de público cativo do parque.

 Tabela - Visitação Histórica

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** |
| **Nº de visitantes** | 60.113 | 64.368 | 64.092 | 45.395 | 28.619 |
| **Variação em relação ao ano anterior** |   | 7,08% | -0,43% | -29,17% | -36,96% |

Fonte: Estado do Rio Grande do Sul

Utilizando dados de 2016 a 2017, percebe-se que a visitação é preponderante no segundo semestre do ano, nos meses de setembro (16,19%), novembro (12,47%) e julho (11,35%). Por outro lado, os meses com menor visitação concentram-se no primeiro semestre, nos meses de fevereiro (3,62%), março (4,10%) e maio (4,76%).

Tabela - Visitação Histórica

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | Média |
| Janeiro | 6,13% | 3,80% | 4,97% |
| Fevereiro | 4,17% | 3,07% | 3,62% |
| Março | 4,32% | 3,89% | 4,10% |
| Abril | 4,84% | 7,59% | 6,21% |
| Maio | 5,18% | 4,33% | 4,76% |
| Junho | 7,47% | 8,98% | 8,22% |
| Julho | 11,33% | 11,38% | 11,35% |
| Agosto | 9,21% | 9,25% | 9,23% |
| Setembro | 16,15% | 16,22% | 16,19% |
| Outubro | 11,08% | 11,13% | 11,10% |
| Novembro | 12,44% | 12,50% | 12,47% |
| Dezembro | 7,69% | 7,86% | 7,78% |
| **Total** | **100,00%** | **100,00%** | **100,00%** |

Fonte: Estado do Rio Grande do Sul

Não existem pesquisas atuais detalhadas sobre o perfil do público visitante do parque. Em levantamento realizado anteriormente em 2014[[2]](#footnote-2), o perfil de visitação era:

* Gênero: 54% mulheres
* Idade predominante: entre 21 e 40 anos
* Escolaridade: 54% concluem ou estavam cursando curso superior
* Renda: 52% até seis salários-mínimos; 24% até dez salários-mínimos
* Origem: 71% de Porto Alegre
* Motivação: (i) lazer, (ii) contato com natureza.

A seguir apresenta-se o resumo da configuração das UGCs atuais no JBPOA e suas características e ticket médio de cobrança. As informações foram obtidas através da visita técnica, in loco, e reuniões com a equipe da administração do parque e do Estado.

Tabela : Unidades Geradoras de Caixa

| UGC | S/N | DESCRIÇÃO | TICKET MÉDIO |
| --- | --- | --- | --- |
| Bilheteria e ingresso | SIM | Cobrança de ingresso na portaria, com política de descontos e isenções por faixa etária. | R$ 6,00 (valor de ingresso padrão) |
| Estacionamento | SIM | 116 vagas para veículos em geral | Carro – R$ 11,00 e Motocicleta R$ 5,50 |
| Transporte Interno | NÃO | - | - |
| Alimentação | SIM | Existência de uma lancheria explorada por terceiros junto aos fundo do prédio central.. | R$ 15,00 “combo” lanche e bebida |
| Comércio (souvenir, outros) | SIM | O parque tem um local específico de comercialização de mudas.. | Valor médio das mudas: entre R$ 5,00 a R$ 25,00. |
| Eventos | SIM | Em sistema de locação para eventos, congressos – anfiteatro e auditório. | Entre 200,00 a R$ 1.500,00 |
| Publicidade | SIM | O parque cobra para sessões de imagem e vídeo realizadas em suas dependências. Não há anúncios em suas dependências. | R$ 50,00 a R$ 300,00  |
| Hospedagem | NÃO | - | - |
| Atrativos específicos | NÃO | - | - |

## Projeção de demanda

Para o cálculo da curva de projeção de demanda do parque nos próximos 30 anos, período de projeção deste estudo – que não necessariamente será o período utilizado no plano de negócios – foram segmentados dois públicos: **vizinhança e região de influência**. O público da vizinhança é considerado como o número potencial de visitantes correspondente à toda a população que resida dentro de uma determinada distância do parque, em termos de trajeto realizado (não é a distância radial, ou euclidiana). Já o público da região de influência é a demanda potencial exterior à região da vizinhança, referente a uma área definida em até 2 horas e meia para deslocamento até o PARQUE.

Primeiramente, o *ramp up* estimado foi calibrado ponderando-se a demanda natural irrestrita projetada, utilizando modelo de regressão logarítmica baseada em variáveis como PIB per capita, população da região de influência e demanda do ano base. Tal estimativa foi acrescida dos fatores de indução e limitada pelos fatores de impedância e a capacidade do PARQUE.

Para exemplificar esse procedimento, no caso em que a demanda projetada fosse muito superior à capacidade do PARQUE, foi considerado como plausível um período de ramp up menor, como 3 anos, uma vez que a demanda potencial seria suficientemente grande para que o PARQUE atingisse sua saturação rapidamente, sendo, inclusive, possível adotar um cenário de ramp up de um ano ou menos.

Além das projeções realizadas, estimou-se uma majoração ao cenário-base, em função da exclusividade que o PARQUE tem na cidade e região. A majoração é baseada na intenção de tornar o PARQUE uma referência para o turista que visita Porto Alegre, assim como outros jardins botânicos são em outros capitais estaduais. Para tanto, também se prevê como indutor de demanda a inauguração de atrativos âncoras, como museu de história natural, aquários, entre outros – como investimentos facultativos.

O primeiro ano do projeto parte de aproximadamente 81 mil visitantes, considerando os patamares com a visitação antes da pandemia do COVID-19, em 2020, e mesmo os patamares referentes a 2018 - afetados negativamente por rumores de extinção do próprio Jardim Botânico em virtude de uma possível descontinuação da FZB. O *upside* do primeiro ano do valor em relação à série histórica diz respeito ao efeito de relançamento do equipamento e a facilidade com que a questão deve despertar o interesse da população e gerar mídia espontânea após tantos anos de Jardim Botânico parcialmente operacional, à facilidade de acesso e ao histórico de pico de visitação do JB decorrentes de divulgação de eventos e novidades, e à perspectiva de a nova operação trazer eventos para até 5 mil pessoas já no ano um da concessão e sem necessidade de grandes investimentos. Segundo a equipe do parque e do Estado, o JBPOA já teve patamares acima de 80 mil visitantes quando havia franca divulgação do equipamento, sem a presença de equipamentos de visitação diferentes daqueles presentes atualmente. Assim, prevê-se que a futura concessionária já no primeiro ano tenha dispêndios voltada a retomada da divulgação do parque, com objetivo de efetivar o potencial de visitação do local.

Figura - Demanda Cenário-Base (visitantes/ano)



# **UNIDADES GERADORAS DE CAIXA(UGCs)**

## Conceito

Considerando o potencial vocacional do PARQUE, estabeleceu-se as Unidades Geradoras de Caixa (“UGC”) com maior aderência e que serão responsáveis pelo retorno econômico e financeiro para o PROJETO. As atividades e/ou equipamentos devem ser suficientes para suportar todos os custos operacionais, investimentos necessários e rentabilizar o retorno do capital investido.

Historicamente, existem fontes de receitas mencionadas, destacam-se as receitas provenientes da comercialização de bilheteria (venda de ingressos).

Tabela - Arrecadação Histórica

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 até Jun./2020 |
| Bilheteria | 356.883,75 | 365.068,60 | 299.29,90 | 199.224,00 | 62.503,36 |
| Concessão | 11.124,00 | 13.495,00 | 12.469,00 | 14.222,00 | 6.874,66 |
| Fotos/Estacionamentos | 36.046,98 | 46.256,48 | 47.030,00 | 45.103,38 | 19.870,92 |
| Comercialização de Mudas | 57.483,00 | 69.059,00 | 45.797,99 | 40.103,00 | 17.586,00 |
| Outras Receitas | 320,00 | 395,00 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total** | **461.857,73** | **494.274,08** | **404.556,89** | **298.652,38** | **106.834,94** |

Nota-se que, desde 2016, o parque tem apresentado uma tendência decrescente de suas receitas anuais. Levando em conta o pico de receitas em 2016 até o final de 2019, assim considerando quatro períodos, a taxa média de redução composta é de aproximadamente 39,99% por período.

Para cálculo do ticket médio de consumo por visitante primeiramente exclui-se as receitas de concessão. Para incluir o consumo de alimentos, considerou-se que as despesas com o pagamento de outorga à Fundação Zoobotânica do Rio Grande do Sul representam 15% das despesas do concessionário.

Com os valores apresentados, tem-se as seguintes inferências sobre ticket médio – excetuando os valores de receitas de concessão de área para alimento (considerar 20% do faturamento do estabelecimento):

Tabela - Ticket médio estimado

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** |
| Receita (exceto concessão) | 450.733,73 | 480.779,08 | 392.087,89 | 284.430,38 | 99.960,28 |
| Receita de alimentos (estimada) | 74.160,00 | 89.966,67 | 83.126,67 | 94.813,33 | 45.831,07 |
| (=) Receitas ajustadas | 524.893,73 | 570.745,75 | 475.214,56 | 379.243,71 | 145.791,35 |
| Visitantes | 60.113 | 64.368 | 64.092 | 45.395 | 28.619 |
| **Ticket Médio por visitante (estimado)**  | **R$ 8,73** | **R$ 8,87** | **R$ 7,41** | **R$ 8,35** | **R$ 5,09** |

Fonte: Estado do Rio Grande do Sul

A seguir são apresentadas as principais UGCs consideradas no Cenário Base, sensibilizadas de acordo com cenários mais pessimistas ou otimistas.

Por meio da pesquisa de mercado realizada no primeiro trimestre de 2021, com mais de 2.000 questionários respondidos no país, foi possível estimar a demanda de visitantes no parque e sua sensibilidade em relação a preços (elasticidade) nas UGCs.

Os resultados apresentados adiante refletem a metodologia supracitada, explicitando-se eventuais especificidades da metodologia aplicada no parque. Vale destacar que os valores são os gastos potenciais dos visitantes com dispêndios diretamente ligados ao parque.

Primeiramente, estão apresentadas as elasticidades entre a demanda e o valor do ticket de entrada cobrado no parque, utilizando-se a metodologia de definição da demanda-base de referência pela mediana das respostas declaradas.

Tabela : Ordenação - Entrada (Exemplificação)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Cenários | Número de respostas | Número acumulado | Frequência acumulada | Elasticidade |
| R$ 0 | 5 | 90 | 100% | 80% |
| R$ 10 | 15 | 85 | 94% | 70% |
| R$ 20 | 20 | 70 | 78% | 40% |
| R$ 30 | 30 | 50 | 56% | 0 |
| R$ 40 | 20 | 20 | 22% | -60% |

Neste caso (exemplo), o número acumulado do cenário com preço de entrada de R$ 20,00 corresponde à soma do número de respostas desse cenário e dos dois cenários com preços superiores, pois quem está disposto a pagar R$ 30,00, por exemplo, também pagaria R$ 20,00 ou menos. A frequência acumulada do cenário R$ 20,00 é o resultado de 70 respostas sobre o total. Por fim, a elasticidade, ou variação de demanda, do cenário R$ 20,00 é dada fazendo-se (94%-56%)/56%.

Figura - Entrada (JBPOA)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Disposição a pagar** | **Número absoluto** | **Número acumulado** | **Frequência acumulada** | **Elasticidade** |
| R$ 0 | 48 | 270 | 100,0% | 73% |
| R$ 5 | 66 | 222 | 82,2% | 42% |
| R$ 10 | 35 | 156 | 57,8% | 0,0% |
| R$ 20 | 78 | 121 | 44,8% | -22,4% |
| R$ 30 | 43 | 43 | 15,9% | -72,4% |

Para determinar o ticket de entrada do cenário base, o procedimento foi o mesmo que o explicado anteriormente. Nesse caso, é possível determinar o ticket mediano por meio da coluna “Frequência acumulada”, onde a frequência superior a 50%, onde está a mediana da amostra, indica a disposição a pagar do indivíduo mediano da amostra, ou seja, os 60% indicam um ticket de entrada base de R$ 10,00.

Uma vez determinado esse valor, impõe-se elasticidade nula, em virtude desse ticket representar o cenário base de demanda. Na sequência, para determinar a elasticidade demanda-preço de cada faixa de ticket, calculou-se a variação da frequência acumulada de cada preço em relação à frequência acumulada do cenário base. A elasticidade de 42% do cenário com ticket de entrada a R$ 5,00 foi determinada fazendo 82,2%-57,8% dividido por 57,8%.

Para as demais UGCs, por meio das respostas, avaliou-se a intenção dos respondentes em consumir nas principais UGCs, tais como alimentos, bebidas, comércio de souvenires, entre outros. Para as estimativas de receitas nas UGCs, aplicou-se a técnica de denominada “intention scale translation”, que busca converter o grau de intenções das respostas em probabilidades reais de consumo. Apresentar uma visão mais fidedigna do comportamento do consumidor em relação ao interesse declarado em pesquisa.

O **consumo efetivo (ou “taxa de conversão”)** das UGCs é calculado pela multiplicação entre “disposição de consumo” (intensão) e o “fator de conversão” (probabilidade). Exceto para “grab and go”, cuja disposição de consumo é mais próxima do consumo efetivo, aplicou-se entre 12,50% e 30,00% de probabilidade para as demais UGCs.

Para a determinação do preço sugerido a ser cobrado por cada um dos itens de consumo, foram usadas duas metodologias: preço-baseado na pré-disposição a pagar por parte da demanda e preço-baseado na concorrência. Para a primeira metodologia, foram usados os dados da pesquisa de campo, onde o valor mediano de pré-disposição dos entrevistados foi usado como preço sugerido, na intenção de atenuar os possíveis resíduos dos dados. Enquanto isso, a segunda se utilizou de benchmarkings dos itens em cenários semelhantes aos sugeridos a serem praticados, **como foi feito no caso dos atrativos/atividades**. Os percentuais apresentados são arredondados, sem uso de casas decimais.

Tabela - Tabela 4: Ordenação - Consumo Efetivo

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Item de consumo** | **Consumo efetivo** | **Fator de conversão** | **Disposição de consumo** |
| Grab and Go | 100% | 100% | 100% |
| Restaurante | 20% | 40% | 50% |
| Borboletário e pavilhões  | 12,50% | 30% | 41,67% |
| Aquário \* | 30,00% | 30% | 90% |
| Varejo | 15,00% | 20% | 75% |

Para o Aquário, buscou-se a avaliação bottom-up, avaliando as características de equipamentos similares em outras cidades (São Paulo e Rio de Janeiro)

### Bilheteria

A política de preços de bilheteria proposta considerou os descontos (meia-entrada) e isenções. Na modelagem, a política de preços empregada foi de isenção para menores de 05 anos e professores, e meia entrada para crianças entre 06 e 10 anos e maiores de 60 anos. Estima-se um total de 83,12% de entradas inteiras, 8,00% de meia-entrada e 8,88% de gratuidade. Tais valores são indicativos e baseia-se nas avaliações históricas de bilheteria do PARQUE.

Sugere-se um aumento inicial do preço do ingresso para R$ 14,00 em função das melhorias nos serviços disponibilizados ao público. Prevê-se também a possibilidade de mais dois aumentos reais no valor do ingresso, por conta da disponibilidade das novas infraestruturas, após 4 e 8 anos do início do projeto, para R$ 21,00 e R$ 28,00, respectivamente.

Figura - Receitas de Bilheteria (Em R$ 000)



### Estacionamento

O estacionamento do PARQUE tem um total de 116 vagas, entretanto considerou-se 105 vagas para uso efetivo dos visitantes, sendo as demais destinadas aos veículos de serviço ou administrativos. Prevê-se a cobrança do estacionamento a partir do primeiro ano. Sugere-se o preço de R$ 15,00 por veículo, baseado em valores praticados em estacionamentos no entorno do PARQUE.

Figura - Premissas Estacionamento



### Alimentos e Bebidas | Comércio

No primeiro semestre de 2021, avaliou-se que no PARQUE há um equipamento de alimentação, não sendo suficiente para atendimento da demanda projetada e nível de serviços estimado. Desta forma, prevê-se investimentos em infraestrutura de A&B em outras partes do parque e com diferentes propostas, desde alimentação rápida até restaurante em ambiente contemplativo.

 Dessa forma, estima-se que o PARQUE passará a oferecer, ao menos, três grandes itens referentes ao Comércio, de forma geral: itens de *Grab and Go* (alimentação rápida, o consumo geralmente ocorre em local distinto ao do ponto de venda), instalação de um restaurante e comercialização de varejo (mudas[[3]](#footnote-3), itens de jardinagem, lembranças do parque, acessórios esportivos etc.).

Figura -Premissas de A&B e Comércio



No presente estudo, essas UGCs são operadas diretamente pela CONCESSIONÁRIA, sendo que para cada um é atribuído; o ano de início de cobrança (disponibilização da UGC), ticket médio de gasto por visitante, conversão efetiva sobre o consumo potencial e distribuição entre as faixas etárias.

### Atrativos Específicos

Estima-se para o PARQUE a criação de passeios que envolvam elementos que explorem a figura do PARQUE como o principal Jardim Botânico do Estado. Passeios e experiências em pleno contato com a temática e o acervo disponível são os elementos chave para maior indução de demanda de visitantes e consumos com diferentes tickets.

Foram estimados dois passeios cobrados dentro do PARQUE, com propostas distintas e complementares: (i) borboletário e pavilhões; e (ii) aquário e museu de história natural. Os preços aplicados foram reduzidos se comparados a outros equipamentos análogos no país, em função do valor de ingresso de entrada.

Figura - Premissas Atrativos Específicos



Ambos os atrativos, por apresentarem sinergias em termos de localização e operação, foram modelados neste estudo por meio da exploração direta da CONCESSIONÁRIA.

Por tratar-se de um equipamento de lazer emblemático na cidade e com alto potencial de atração de público, foram estimadas receitas com realização de eventos e mídias (propaganda). Essas fontes de receita são práticas já institucionalizadas em parques concedidos, e não concedidos, no Brasil.

As UGCs específicas são: (i) **eventos e exposições** – atividades a serem realizadas por terceiro, mediante locação de áreas específicas do parque, para fins publicitários, eventos corporativos, sociais, culturais ou familiares – valor médio por evento de R$ 20.000,00 e R$ 55.000,00 para eventos de grande porte,; (ii) **mídias e totens:** publicidade em até 10 totens ao longo do parque, com valor de disponibilidade total de um totem, 30 dias por mês, no valor mensal de R$ 2.000,00 (R$ 24.000,00 por ano); e (iii) exposição de marca, na modalidade de branding, após a revitalização dos principais equipamentos do parque, com patrocínios por segmentos específicos e exclusivos – bandeira de cartão, telefonia, aplicativo de transporte particular, bebida, entre outros. Comercialização do branding é por meio de cotas anuais, estimada em R$ 110.000,00 / cota-ano. Neste grupo também se considerou o patrocínio para mídias digitais no wi-fi público do parque, em até R$ 150.000,00/ano.

Tabela – Quantidade Eventos / ano

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ano** | **Quantidade de Eventos** **(pequeno e médio porte)** | **Quantidade de Eventos****(Grande porte)** |
| 2022 | 4 | 0 |
| 2023 | 6 | 0 |
| 2024 | 8 | 1 |
| 2025 | 10 | 1 |
| 2026 | 12 | 1 |
| 2027 | 14 | 2 |
| >2028 | 16 | 2 |

Tabela - Quantidade de Totens / Ano

|  |  |
| --- | --- |
| **Ano** | **Quantidade de Totens** |
| 2022 | 5 |
| 2023 e 2024 | 10 |
| > 2025 | 12 |

Tabela - Quantidade de Cotas / ano

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ano** | **Cota comercializada** | **Wi-fi Público (% de cota)** |
| 2022 | 1 | 0 |
| 2023 | 1 | 0 |
| 2024 | 1 | 50,00% |
| 2025 | 1 | 83,33% |
| 2026 | 2 | 100% |

### Resumo de receitas

Os itens e valores das receitas ao longo dos 30 (trinta) anos estão expostas na tabela a seguir:

Figura - Receita Bruta (Em R$ 000)



Os itens e valores das receitas ao longo dos 30 (trinta) anos estão expostas na tabela a seguir:

Tabela : Receitas totais em 30 anos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Receitas | MÉDIA ANUAL (R$) | TOTAL PROJETO (R$) |
| Bilheteria | R$ 4.549.632,93 | R$ 136.488.988,01 |
| Estacionamento | R$ 640.270,00 | R$ 19.208.100,00 |
| A&B e Comércio | R$ 2.569.967,30 | R$ 77.099.018,85 |
| Atrativos Específicos | R$ 6.744.548,15 | R$ 202.336.444,40 |

# **CUSTOS E DESPESAS - OPEX**

## Conceito

Os custos e despesas (ou OPEX - *Operational Expenditure*)referem-se aos dispêndios pela CONCESSIONÁRIA necessários para operação do projeto, mas que não são relacionados à aquisição de algum bem. Geralmente, são itens com de comportamento recorrente. Alguns exemplos são: despesas com pessoal, custos de manutenção de equipamentos, contratação de serviços de terceiros e custos com insumos e materiais. No caso do presente estudo, os principais itens de custos e despesas são apresentados abaixo.

As estimativas de OPEX foram construídas baseadas na consulta de profissionais com experiência em operação de parques concessionados, considerando elementos relevantes, como número de entradas, quantidade de sanitários, estrutura das vias internas de acesso, entre outros.

## Custos e Despesas Operacionais

**Encargos/Insumos**

A despesa com insumos foi segmentada em 6 (seis) categorias e necessários para o pleno funcionamento das atividades elementares do PARQUE.

* Serviços contratados – consultorias, certificações e materiais gráficos;
* Manejo e manutenção – equipamentos, utensílios, ferramentas e materiais;
* Limpeza – material, equipamentos, papel e saponáceos;
* Segurança e acesso – comunicação, uniformes, material para primeiros socorros e equipamento de bilhetagem;
* Meios de Transporte e de Carga – veículos, equipamentos e utensílios específicos para a operação;

A tabela abaixo permite observar o total dos custos de encargos/insumos durante os 30 (trinta) anos de projeção.

Tabela : Despesas com Encargo/Insumo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Encargo/Insumos | MÉDIA ANUAL (R$) | TOTAL PROJETO (R$) |
| Serviços Contratados | R$ 130.000,00 | R$ 3.900.000,00 |
| Manejo e manutenção | R$ 75.911,00 | R$ 2.277.338,00 |
| Limpeza | R$ 92.828,00 | R$ 2.784.842,00 |
| Segurança e acesso | R$ 92.373,00 | R$ 2.771.190,00 |
| Meios de Transporte e de Carga | R$ 13.272,00 | R$ 398.148,00 |

**A&B e Comércio**

As despesas com A&B e Comércio foram mensuradas com base nas respectivas receitas desses itens. Para A&B, estimou-se os custos em 50% da receita bruta. Já o comércio varejista, estimou-se um custo de 45% da receita bruta. Os percentuais foram obtidos, em consulta não estruturada realizada no primeiro semestre de 2021 a operadores do setor. Ao longo dos 30 (trinta) anos. O valor ao longo do projeto é de R$ 17.11 milhões.

**OPEX – Atrativos Específicos**

As despesas para operacionalização dos atrativos específicos referem-se ao custeio das atividades de aquário e museu a serem explorados pela CONCESSIONÁRIA. Totalizam aproximadamente 32.5 milhões ao longo do projeto.

 Não incluem as despesas com pessoal dedicado, apresentadas especificamente no item “Pessoal”.

Figura - OPEX Atrativos Específicos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Item | MÉDIA ANUAL (R$) | TOTAL PROJETO (R$) |
| Insumos  | R$ 509.013,00 | R$ 14.252.354,00 |
| Utilidades | R$ 438.028,00 | R$ 12.264.792,00 |
| Marketing (1,00% ROB Específica) | R$ 52.191,00 | R$ 1.461.355,00 |
| Despesas com Manutenção | R$ 52.675,00 | R$ 1.474.902,00 |
| Seguros específicos | R$ 21.031,00 | R$ 630.924,00 |
| Outras despesas | R$ 84.898,00 | R$ 2.377.153,00 |

**Despesas operacionais**

As despesas operacionais foram subdividas em 4 (quatro) categorias:

* Contas fixas – telefone, energia, água e internet.
* Itens de Escritório – equipamentos, computadores e almoxarifado administrativo.
* Itens Gerais – uniformes, louças, talheres, itens de consumo e materiais e de apoio.
* Itens de Campo – EPI (Equipamento de Proteção Individual)

A tabela abaixo permite observar o total dos custos de despesas operacionais durante os 30 (trinta) anos de projeção.

Tabela : Despesas operacionais

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Despesas operacionais | MÉDIA ANUAL (R$) | TOTAL PROJETO (R$) |
| Contas fixas | R$ 242.006,00 | R$ 7.260.180,00 |
| Itens de Escritório | R$ 45.768,00 | R$ 1.373.035,00 |
| Itens Gerais | R$ 65.367,00 | R$ 1.961.009,00 |
| Itens de campo | R$ 27.578,00 | R$ 827.350,00 |

**Pessoal**

As despesas com pessoal foram subdividas em 11 (onze) categorias:

* SPE - diretoria
* Administrativo – administrador, analistas etc.
* Atividades botânicas - biólogos, paisagistas etc.
* Estagiários gerais – estagiários em diferentes áreas da concessionária.
* Atendimento ao Visitante – infraestrutura turística, receptivo ao visitante, bilheteria e cobrança.
* Estacionamento – orientadores e atendentes.
* Obras e Reformas – responsáveis por reforma, pintura, hidráulica e elétrica
* Limpeza e Conservação – limpeza geral e limpeza de sanitários.
* Manejo de áreas verdes – jardineiros e especialistas em motosserra
* Segurança – controlador de acesso, segurança rondista, controlador de CFTV, bombeiro-civil etc.
* Aquário e museu – pessoal dedicado exclusivamente às funções técnicas, serviços e administração dos atrativos explorados no prédio do museu.

Figura - OPEX - Pessoal[[4]](#footnote-4)



Figura - OPEX - Pessoal Aquário e Museu



A tabela abaixo representa o total dos custos de despesas com pessoal durante os 30 (trinta) anos de projeção.

Tabela : Despesas com pessoal

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Despesas com pessoal | MÉDIA ANUAL (R$) | TOTAL PROJETO (R$) |
| OPEX - Pessoal | R$ 4.591.949,86 | R$ 137.758.495,92 |

**Seguros, garantias e ressarcimentos de estruturação**

Para seguros e garantias, estimou-se o custo de R$ 15 mil reais ao ano referentes ao seguro de Responsabilidade Civil, e R$ 30 mil para o Verificador Independente. Para a Garantia de Execução Contratual, estima-se um valor segurado de 5,00% do Valor do Contrato, com custo de 7,00% sobre valor segurado ao longo dos 30 anos, correspondendo a R$ 28.845,11 no primeiro ano. Estima-se um custo com seguro para estacionamento de 1,00% sobre a Receita Bruta deste serviço.

Para o ressarcimento dos estudos e estruturação do projeto, prevê-se o pagamento de R$ 685.077,01 no primeiro ano do projeto, como condição precedente à assinatura.

**Outras Despesas**

Em outras despesas, considerou-se o custo com transações com cartão de crédito em receitas originadas de explorações diretas da CONCESSIONÁRIA. Nesse estudo, estimou-se que 50% de todos os pagamentos de receitas diretas seriam via cartão de crédito, o que incorreria um custo de 1,5% de comissão. A rubrica totaliza R$ 1.931.951,00 ao longo do projeto, com média anual de R$ 64.398,00.

**Manutenção**

As despesas de manutenção referem-se aos dispêndios médios anuais a serem realizados pela CONCESSIONÁRIA para manutenção e adequação da infraestrutura do PARQUE. O cálculo da despesa de manutenção tem como base a aplicação de um percentual, crescente, sobre o valor dos investimentos realizados nos primeiros anos do projeto.

Tabela : Manutenção

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Manutenção  | % SOBRE CAPEX | MÉDIA ANUAL (R$) |
| Período entre 2028 e 2032 | 0,25% | R$ 45.358,77 |
| Período entre 2033 e 2037 | 0,50% | R$ 90.717,55 |
| Período entre 2038 e 2042 | 0,90% | R$ 163.291,58 |
| 2043 em diante | 1,80% | R$ 326.583,16 |

**Conclusão**

O valor anual médio estimado com OPEX do PARQUE é de R$ 7,33 milhões não considerando outorga variável e macrotemas. No primeiro ano o OPEX é previsto em R$ 4,13, milhões e no último ano de R$ 7.94 milhões. O OPEX tem um comportamento crescente ao longo do projeto. Nos primeiros 8 anos, antes da consolidação e abertura dos principais atrativos e infraestrutura, as despesas com Pessoal são condizentes com o nível das atividades administrativas e operacionais.

Figura - Custos e despesas operacionais (R$ 000)



# **INVESTIMENTOS – CAPEX**

## Conceito

CAPEX ou *Capital Expeditures* referem-se aos dispêndios relacionados à aquisição ou arrendamento financeiro de algum bem de capital, que proporcionem retorno a longo do contrato ou para o cumprimento de obrigações contratuais.

**Prevê-se um CAPEX total de R$ 26.05 milhões nos seis primeiros anos do PROJETO, e mais R$ 1.27 milhões no 7º ano do projeto, totalizando R$ 27.32 milhões de CAPEX, sendo R$ 14,86 milhões como obrigatórios, conforme descrito em EDITAL.** Adata-base é de abril de 2021

O método de elaboração plano de investimentos é detalhado no **PLANO REFERENCIAL DE INTERVENÇÕES**. Os valores e tipos de serviços para os investimentos seguem as diretrizes de precificação do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado do Rio Grande do Sul (SINDUSCON-RS).

No presente estudo, segregou-se o CAPEX nas seguintes categorias:

1. Atrativo Natural
2. Atrativo Construído
3. Alimentos e Bebidas
4. Apoio ao Visitante
5. Edifício Operacional
6. Sanitários e Vestiários
7. Infraestrutura
8. Transporte
9. Projetos, licenças, custos indiretos e mobiliário

As intervenções previstas no presente estudo buscam modernizar, reformar e implementar novas infraestruturas, causando pouco ou nenhum impacto ao meio ambiente, sendo segmentadas pelo tipo de intervenção em: (i) manutenção, (ii) reforma ou (iii) nova estrutura.

## Detalhamento

Verificou-se a necessidade de requalificar a maior parte das áreas de uso comum e vias internas, assim como mobiliários urbanos e infraestrutura de apoio. Como forma de agregar valor e potencializar as iniciativas comerciais, há a necessidade de investimentos relevantes nas UGCs.

Figura - Cronograma de CAPEX (Em R$ 000)

A maioria dos itens é realizada nos dois primeiros anos do projeto, totalizando 89,09% do total de CAPEX.

Figura - Classificação do CAPEX

|  |  |
| --- | --- |
| CLASSIFICAÇÃO | VALOR (R$) |
| Obrigatório | R$ 14.864.457,32 |
| Facultativo  | R$ 12.459.650,36 |
| TOTAL | **R$ 27.324.107,67** |
| Até 2º ano | R$ 22.061.933,43 |
| Até 4º ano | R$ 25.679.434,85 |
| Até 7º ano | R$ 27.324.107,67 |

Em relação ao tipo de investimento, nos agrupamentos definidos, tem-se:



Tabela - Orçamento Final

|  |  |
| --- | --- |
| SERVIÇO | VALOR (R$) |
| Atrativo Natural | R$ 3.201.009,87 |
| Atrativo Construído | R$ 14.910.108,52 |
| Alimentos e Bebidas | R$ 1.063.233,26 |
| Apoio ao visitante | R$ 2.778.579,88 |
| Edifício Operacional | R$ 1.445.129,45 |
| Sanitários e Vestiários | R$ 119.145.86 |
| Infraestrutura | R$ 916.088,25 |
| Transporte | R$ 60.442,11 |
| Projetos e Licenças, Custos Indiretos e Mobiliário Interno Básico | R$ 2.830.370,47  |
| TOTAL | **R$ 27.324.107,67** |

# **PREMISSAS TRIBUTÁRIAS E CONTÁBEIS**

1.
2.

## Tributação

O planejamento contábil e tributário implementado no estudo buscou atendimento a toda a legislação municipal, estadual e federal, além de normativos específicos e benefícios ou subsídios aplicáveis ao projeto.

Sobre o planejamento tributário para o projeto com as premissas projetadas supracitadas, aponta-se entre o 1º e 10º ano para a opção do PIS/COFINS Não-Cumulativo e para IRPJ/CSLL o Lucro Real. A partir do 11º ano optou-se pelo regime Cumulativo e Lucro Presumido, respectivamente.

A seguir serão apresentadas as premissas e justificativas para os parâmetros adotados referentes a cada tributo.

1. 1.
	2.

## ISS e ICMS

Alíquota de 5,00% para ISS sobre serviços prestados no município de Porto Alegre (RS).  Alíquota efetiva de 12,00% para ICMS, sobre comércio já considerando a tomada de créditos sobre mercadorias, considerando a legislação estadual.

## PIS/Cofins

As alíquotas do regime Não-Cumulativo são de 1,65% para o PIS e 7,60% para a Cofins, incidindo sobre as receitas operacionais, com a possibilidade de aproveitamento de créditos obtidos a partir dos insumos que a concessionária incorre com fornecedores também enquadrados no mesmo regimento. O percentual utilizado, e apresentado na sequência, foi estimado a partir de estudos de viabilidade prévios e consultas a concessionárias atuais do setor.

Tabela – Crédito de PIS e Confins



No regime Cumulativo as alíquotas são de 0,65% para o PIS e 3,00% para a COFINS, sem a apuração ou incidência de créditos.

## IR/CSLL

A alíquota para o cálculo de IR utilizada foi de 15% sobre o total de lucro apurado, complementada pela alíquota adicional de 10% sobre resultado superior a R$ 20 mil mensais. Para as aplicações financeiras dos recursos mantidos em caixa, foi aplicada a alíquota de 22,5%, referente a investimentos com prazo inferior a 180 dias. Para as estimativas de apuração de CSLL foi aplicada a alíquota de 9% sobre o lucro total da companhia. Para o Lucro Presumido, a presunção do lucro tributável é de 32,00% sobre a Receita Bruta (excluindo a Receita de Construção).

# **CAPITAL DE GIRO**

A seguir são apresentados os prazos médios de recebimentos e pagamentos dos principais eventos financeiros da CONCESSIONÁRIA: CAPEX, Receitas, OPEX e Tributos.

Para os fluxos referentes aos investimentos e tributos, assumiu-se um prazo médio de pagamento de 30 dias, representando o prazo de pagamento médio negociado com os fornecedores e prestadores de serviços contratados para a execução das obras e fornecimento de equipamentos/veículos.

Para as receitas e custos, foram utilizados prazos distintos, conforme a natureza da receita, que variam entre pagamentos à vista a 60 dias.

Tabela - Prazos para recebimento de receitas



Tabela - Prazos para pagamento de custos e despesas OPEX.



# **PREMISSAS MACROECONÔMICAS**

As projeções de SELIC, TLP, CDI, IPCA, INCC-DI e IGP-M consideradas no modelo foram extraídas do Boletim Focus do Banco Central do Brasil de 14 de maio de 2021, considerando as medianas das instituições que compõem o Top 5.

Tabela – Projeções Macroeconômicas.



Fonte: BCB e Fed.

# **CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC – WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL)**

O Custo Médio Ponderado de Capital (CMPC), ou *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), fornece a taxa de desconto adequada para a avaliação de investimentos em projetos ou em empreendimentos. A taxa reflete o custo de oportunidade do capital, ou seja, a retorno esperado pelos investidores em outros projetos com riscos equivalentes. O custo médio é mensurado através da ponderação do custo de capital próprio e do capital de terceiros, conforme a seguinte equação:

$$r\_{WACC}=\frac{P}{P+D}\*r\_{P} +\frac{D}{P+D}\*r\_{D}\*\left(1-T\right)$$

Onde:

$r\_{WACC}$= WACC ou Custo Médio Ponderado do Capital;

$r\_{P}$ = Custo do Capital Próprio (calculado via CAPM);

$r\_{D}$ = Custo da Dívida;

P = Capital Próprio;

D = Dívida; e

T = Alíquota Tributária Efetiva.

## Custo de Capital Próprio

utilizou-se o também tradicional modelo do *Capital Asset Pricing Model* (“CAPM”). Neste modelo, assume-se que a percepção de risco do investidor está associada a um nível mínimo de remuneração, que reflete a taxa livre de risco, e a um fator de risco de mercado.

**E(ri) =**$ r\_{P}=$ **rf + βim [E(rm)–rf] + Risco País**

Onde:

E(ri) = retorno requerido;

rf = taxa de retorno livre de risco;

βim = beta;

E(rm) = retorno do mercado; e

Country Risk = Prêmio de Risco Brasil.

## Taxa livre de Risco

Média de retorno dos títulos americanos de 10 anos (US treasury bonds) entre o período de 05/2011 até 04/2021.

## Beta

Beta desalavancado americano calculado por Aswath Damodaran para o setor de *recreation*.

## Retorno de Mercado

Média mensal dos retornos do S&P 500 entre o período de 05/2011 até 04/2021.

## Risco País

Média mensal do EMBI+ entre o período de 05/2011 até 04/2021.

## Inflação Americana

A taxa de inflação americana é utilizada pois o resultado obtido para o CAPM está em valores nominais. Por conta disso, é necessário deflacionar o custo pela inflação americana para se obter o valor real do custo de capital próprio. Utilizou-se a média mensal entre o período de 05/2011 até 04/2021 da inflação implícita calculada através da rentabilidade nominal (*10-Year Treasury Constant Maturity Rate*) dos títulos americanos de 10 anos (US treasury bonds) frente à rentabilidade real (*10-Year Treasury Inflation-Indexed Security*) no mesmo período.

## Custo da Dívida

Previu-se a tomada de crédito em duas tranches. Ambas serão via bancos comerciais com um custo financeiro de CDI mais 5% de spread ao ano.

## Composição de Capital

Nesse PARQUE, a composição de capital ficou estimada em 90,6% próprio e 9,4% capital de terceiros. Para a modelagem, buscou-se uma proporção que respeitasse o covenant de ICSD de 1,20 após o período de construção e melhoria dos ativos. Os percentuais foram calculados pela média dos 10 primeiros anos entre a composição de capital próprio e de terceiros.

## Alíquota Tributária Efetiva

Alíquota tributária referente ao Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido a ser considerada no cálculo do WACC seja de 34%.

Tabela - Resultado Cálculo do WACC Real



# **SISTEMA DE PAGAMENTO DE OUTORGA E MACROTEMAS**

Para o projeto, prevê-se o pagamento de dois tipos de outorga: (i) OUTORGA FIXA; e (ii) encargos com os MACROTEMAS.

## Outorga Fixa

Prevê-se uma **OUTORGA FIXA mínima de R$ 128.863,52** (data-base abril de 2021), com pagamento no início do projeto, como condição precedente para assinatura do CONTRATO.

## Macrotemas

Prevê-se despesas com **MACROTEMAS de 1,05% sobre a Receita Operacional Bruta – ROB, a partir do 13º mês do contrato da concessão**. Não há previsão de pagamento de **OUTORGA VARIÁVEL.**

# **ESTRUTURA DE CAPITAL E FINANCIAMENTO**

A estrutura de capital proposta para o PROJETO tem como base: (i) as premissas de *covenants* - equações matemáticas que avaliam a compatibilidade entre as condições do financiamento (montante, prazo e custo) e a capacidade de pagamento da CONCESSIONÁRIA; (ii) montante de investimentos; e (iii) linhas de financiamento disponíveis no mercado.

Estima-se uma estrutura de financiamento com montante total de 5.54 milhões e uma necessidade de aporte de capital próprio de 23.35 milhões. O *funding* junto a bancos comerciais tem desembolsos trimestrais, totalizando um total de R$ 2.92 milhões no primeiro ano, R$ 2.15 milhões no segundo ano e R$ R$ 468 mil no terceiro ano. O custo financeiro estimado é de CDI + 5,00% e um prazo de carência do pagamento do principal de 36 meses e prazo total de 120 meses. Simulou-se o pagamento de uma fiança bancária até o *completion* físico e financeiro da primeira tranche, no 36º mês.

Tabela - Condições para Dívida



#

# **DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS**

Tabela - Demonstrativos em R$ 000









# ÍNDICE DE IMAGENS

[Figura 1 - Demanda Cenário-Base (visitantes/ano) 8](#_Toc106611215)

[Figura 2 - Entrada (JBPOA) 10](#_Toc106611216)

[Figura 3 - Receitas de Bilheteria (Em R$ 000) 11](#_Toc106611217)

[Figura 4 - Premissas Estacionamento 11](#_Toc106611218)

[Figura 5 -Premissas de A&B e Comércio 11](#_Toc106611219)

[Figura 6 - Premissas Atrativos Específicos 12](#_Toc106611220)

[Figura 7 - Receita Bruta (Em R$ 000) 13](#_Toc106611221)

[Figura 8 - OPEX Atrativos Específicos 14](#_Toc106611222)

[Figura 9 - OPEX - Pessoal 16](#_Toc106611223)

[Figura 10 - OPEX - Pessoal Aquário e Museu 16](#_Toc106611224)

[Figura 11 - Custos e despesas operacionais (R$ 000) 17](#_Toc106611225)

[Figura 12 - Cronograma de CAPEX (Em R$ 000) 18](#_Toc106611226)

[Figura 13 - Classificação do CAPEX 18](#_Toc106611227)

# ÍNDICE DE TABELAS

[Tabela 1 - Visitação Histórica 6](#_Toc106611228)

[Tabela 2 - Visitação Histórica 6](#_Toc106611229)

[Tabela 3: Unidades Geradoras de Caixa 7](#_Toc106611230)

[Tabela 4 - Arrecadação Histórica 9](#_Toc106611231)

[Tabela 5 - Ticket médio estimado 9](#_Toc106611232)

[Tabela 6: Ordenação - Entrada (Exemplificação) 9](#_Toc106611233)

[Tabela 7 - Tabela 4: Ordenação - Consumo Efetivo 10](#_Toc106611234)

[Tabela 8 – Quantidade Eventos / ano 12](#_Toc106611235)

[Tabela 9 - Quantidade de Totens / Ano 12](#_Toc106611236)

[Tabela 10 - Quantidade de Cotas / ano 12](#_Toc106611237)

[Tabela 11: Receitas totais em 30 anos 13](#_Toc106611238)

[Tabela 12: Despesas com Encargo/Insumo 14](#_Toc106611239)

[Tabela 13: Despesas operacionais 15](#_Toc106611240)

[Tabela 14: Despesas com pessoal 16](#_Toc106611241)

[Tabela 15: Manutenção 17](#_Toc106611242)

[Tabela 16 - Orçamento Final 19](#_Toc106611243)

[Tabela 16 – Crédito de PIS e Confins 20](#_Toc106611244)

[Tabela 17 - Prazos para recebimento de receitas 21](#_Toc106611245)

[Tabela 18 - Prazos para pagamento de custos e despesas OPEX. 21](#_Toc106611246)

[Tabela 19 – Projeções Macroeconômicas. 22](#_Toc106611247)

[Tabela 20 - Resultado Cálculo do WACC Real 24](#_Toc106611248)

[Tabela 21 - Condições para Dívida 26](#_Toc106611249)

[Tabela 23 - Demonstrativos em R$ 000 28](#_Toc106611250)

1. Fonte: documento gerencial “Visitantes 2015-2018 consolidado AJUSTADO” disponibilizado pelo Estado do Rio Grande do Sul [↑](#footnote-ref-1)
2. VARGAS, J.F. da R. Avaliação de visitas educativas ao Jardim Botânico de Porto Alegre: o olhar do professor visitante. In: HIRSCHMANN, D. R.; VOGES, M. C. N. (Orgs.). Reflexões contemporâneas em educação II. Porto Alegre: Marcon Brasil, 2014. p. 11- 13. [↑](#footnote-ref-2)
3. Em 2019 o JBPOA apresentava quatro tipos de venda de mudas: “pequena” (R$ 5,00), “média” (R$ 8,00), “grande” (R$ 10,00) e “extra” (R$ 25,00). [↑](#footnote-ref-3)
4. Os valores dos salários tiveram origem do site eletrônico salarios.com.br, para a cidade de Porto Alegre (RS). Quando não aplicável ao município, buscou-se para o Estado ou país, nesta ordem. [↑](#footnote-ref-4)