CONCORRÊNCIA CO SMDE N º [--]/2026

CONCESSÃO DE USO DA PRAÇA MARECHAL ÂNCORA, PARA IMPLANTAÇÃO, OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTO URBANO.

MINUTA

ANEXO II – ESTUDO ECONÔMICO DE REFERÊNCIA

PREFEITURA RIO | CCPar

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 3

CAPÍTULO I – PREMISSAS ADOTADAS 4

1. Premissas Gerais 4

2. Metodologia 5

3. Impostos e Tributos 9

4. Modelo de Negócios 10

4.1. Composição das Áreas de Locação dos Espaços Comerciais 10

4.2. Área Bruta Locável 11

5. Investimentos (CAPEX) 11

5.1. Equipamento Urbano 11

5.2. Despesas Pré-Operacionais 12

6. Custos e Despesas Operacionais (OPEX) 13

6.1. Custos Operacionais 13

6.2. Despesas Gerais e Administrativas 14

6.3. Encargo de Zeladoria 16

7. Receitas 17

CAPÍTULO II – RESULTADOS 19

8. Resultados Financeiros 19

9. Demonstrações Financeiras 20

CONCLUSÃO 22

MINUTA

INTRODUÇÃO

Este ANEXO tem como objetivo apresentar os aspectos e premissas utilizados na análise de viabilidade econômico-financeira do projeto de CONCESSÃO DE USO DA PRAÇA MARECHAL ÂNCORA, PARA IMPLANTAÇÃO, OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTO URBANO, mediante o cumprimento dos encargos atribuídos à CONCESSIONÁRIA, nos termos do EDITAL e seus ANEXOS, de forma a demonstrar que o projeto é economicamente viável e rentável, a partir das premissas consideradas e detalhadas neste Estudo.

As estimativas fundamentam-se em premissas de custos de capital, investimentos (CAPEX), custos operacionais (OPEX) e receitas, obtidas a partir de referenciais técnicos de licitações comparáveis realizadas por outros entes federativos e demais práticas do mercado, elaborado com apoio do parceiro privado por meio do Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI).

Este ESTUDO ECONÔMICO DE REFERÊNCIA é meramente referencial, não vinculando os LICITANTES na elaboração de suas propostas comerciais, ou a CONCESSIONÁRIA na execução do CONTRATO, tampouco produzindo efeitos vinculantes para fins de manutenção do equilíbrio econômico-financeiro. É de exclusiva responsabilidade dos LICITANTES a coleta de dados e o desenvolvimento de estudos próprios para o atendimento das obrigações do CONTRATO, responsabilizando-se, ainda, pelos custos e despesas referentes às providências necessárias para a elaboração de sua PROPOSTA COMERCIAL.

MINUTA

CAPÍTULO I – PREMISSAS ADOTADAS

1. Premissas Gerais

Para o desenvolvimento da modelagem, estabeleceram-se premissas fundamentais que sustentam as estimativas apresentadas. O modelo foi elaborado de modo que os fluxos de caixa obtidos fossem, naturalmente, positivos. Assim, a solução para tornar o projeto viável sem a presença de ganhos econômicos acima do custo de oportunidade estabelecido (VPL=0), consiste em interpolar, matematicamente, um valor mínimo a título de OUTORGA FIXA. Desse modo, o PODER CONCEDENTE captura integralmente o excedente econômico proporcionado pela exploração comercial da CONCESSÃO após a amortização dos investimentos propostos.

A unidade monetária utilizada neste ESTUDO foi o real brasileiro (BRL). Em adição, o modelo foi desenvolvido em termos reais, visando mitigar o impacto ocasionado por estimativas frustradas para os indicadores econômicos, sendo todas as informações correspondentes à data de elaboração deste estudo ou ao dado mais recente disponível. Destacam-se as seguintes premissas como parâmetros gerais do projeto modelado:

i. Modalidade: Concessão de Uso;
ii. Critério de julgamento: Técnica e Preço;
iii. Prazo do CONTRATO: 20 (vinte) anos;
iv. Data-base: julho de 2026;
v. OUTORGA FIXA mínima: R$ 2.226.764,27 (dois milhões, duzentos e vinte e seis mil, setecentos e sessenta e quatro reais e vinte e sete centavos);
vi. OUTORGA VARIÁVEL: 3% (três por cento) sobre as RECEITAS da CONCESSIONÁRIA;
vii. ENCARGOS DE GESTÃO de 3% (três por cento) sobre as RECEITAS da CONCESSIONÁRIA;
viii. AMORTIZAÇÃO: os investimentos serão integralmente amortizados dentro do prazo da CONCESSÃO;
ix. MODELAGEM OPERACIONAL: construída em base mensal;
x. AVALIAÇÃO DO VPL DOS FLUXOS DE CAIXA: conduzida a partir da consolidação anual dos fluxos mensais e;
xi. Data-base: julho de 2026.

Para que seja ampliada a capacidade de pagamento da OUTORGA FIXA e, por conseguinte, incentivada a participação de um maior número de licitantes interessados, foi previsto o pagamento da 1ª parcela correspondente à 20% (vinte por cento) do total da outorga fixa, e os 80% (oitenta por cento) restantes

MINUTA

foram divididos em 36 (trinta e seis) parcelas, de modo que o primeiro deles deverá ser pago como condição precedente à assinatura do CONTRATO, e os demais pagamentos nos meses seguintes até o 36º (trigésimo sexto) mês, contados a partir da data de emissão da ORDEM DE INÍCIO.

2. Metodologia

A metodologia utilizada consiste na aplicação da técnica de avaliação de projetos e ativos conhecida como fluxo de caixa descontado, que consiste na verificação do valor presente líquido (VPL) dos fluxos de caixa estimados e movimentados no tempo por meio de uma taxa de desconto pré-estabelecida, atestando sua viabilidade. A projeção dos fluxos de caixa futuros esperados, neste caso, é feita a partir dos resultados obtidos nos demonstrativos contábeis construídos com base nas características do projeto, a saber: Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), Balanço Patrimonial (BP) e Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC).

2.1. Valor Presente Líquido (VPL) e Fluxos de Caixa Descontados

O método do VPL consiste em trazer a valor presente fluxos de caixa estimados para o futuro. Deste modo, pode-se aferir quanto valeria hoje um montante que existirá apenas no futuro. Para isso, utiliza-se uma taxa de desconto que reflita o custo de oportunidade do capital envolvido no projeto segundo a expressão:

$$Valor\ Presente\ Líquido\ (VPL) = FC_0 + \sum_{n=1}^{n} \frac{FC_n}{(1+r)^n}$$

Em que:

- FC_0: fluxo de caixa futuro estimado para o período 0 (zero);
- FC_n: fluxo de caixa futuro estimado para o período n;
- r: taxa de desconto que reflete o custo de oportunidade do capital a ser aplicado; e
- n: tempo ou período específico.

A partir do montante de VPL resultante, pode-se compreender a viabilidade do projeto estudado do seguinte modo:

- $VPL < 0$: projeto inviável;
- $VPL = 0$; projeto viável, sem ganhos econômicos acima do custo de oportunidade; e
- $VPL > 0$: projeto viável, com ganhos econômicos acima do custo de oportunidade.

2.2. Custo de Capital

MINUTA

O custo de capital é uma medida que tem por objetivo quantificar o retorno a ser exigido ao se realizar uma aplicação financeira. Ao ponderar os riscos e benefícios envolvidos na operação, trata-se, ainda, de uma medida de custo de oportunidade.

A precificação do custo de capital utiliza três componentes principais: a estrutura de capital do ativo a ser investido, o custo do capital próprio e o custo do capital de terceiros (ou dívida). Essas três variáveis são empregadas no cálculo do custo médio ponderado do capital, de acordo com a seguinte expressão:

$$WACC = K_e\left(\frac{E}{E+D}\right) + K_d\left(\frac{D}{E+D}\right)$$

Em que:

- $WACC$: custo médio ponderado do capital (*weighted average cost of capital)*;
- K_e: custo do capital próprio *(equity);*
- K_d: custo do capital de terceiros *(debt);*
- E: participação do capital próprio, patrimônio líquido *(equity);* e
- D: participação do capital de terceiros, passivo *(debt)*.

A composição do capital do projeto a ser investido pode ser arbitrada como premissa ou estimada por meio da análise de seus balanços patrimoniais. O custo do capital próprio é calculado a partir do modelo de precificação de ativos financeiros (CAPM, na sigla em inglês), obedecendo à seguinte expressão:

$$K_e = R_f + \beta * R_p + CRP$$

Em que:

- K_e: custo do capital próprio *(equity);*
- R_f: taxa de retorno do ativo livre de risco *(risk free);*
- R_p: prêmio de risco do mercado *(risk premium);*
- β: beta do setor, alavancado de acordo com o projeto; e
- CRP: prêmio de risco do país *(country risk premium)*.

O componente de *risk premium* é obtido por meio do diferencial entre os retornos médios do mercado de ações de um período e aqueles alcançados ao se investir no ativo livre de risco, conforme a expressão:

MINUTA

$$R_p = (\overline{R_m} - \overline{R_f})$$

Em que:

- R_p: prêmio de risco do mercado *(risk premium);*
- $\overline{R_m}$: taxa de retorno média do mercado de ações *(risk market);* e
- $\overline{R_f}$: taxa de retorno média do ativo livre de risco *(risk free)*.

Já o beta é uma medida de risco sistemático, que expressa a sensibilidade de um ativo em relação aos movimentos do mercado como um todo. Em outras palavras, ele indica o quanto o retorno de uma ação tende a variar em comparação ao retorno médio do mercado, especialmente em situações que afetam o sistema econômico de forma ampla. O beta setorial utilizado neste Estudo foi o do setor de *Real Estate*, conforme dados da base Damodaran Online, que busca refletir o perfil de risco do projeto.

Quanto à alavancagem do beta, este processo consiste em endogenizar os benefícios tributários de contrair dívida, de acordo com a composição do capital escolhida para o projeto. Além disso, são necessárias adequações do modelo à realidade do país de análise e do projeto em questão. Uma vez que os demais parâmetros são calculados levando em consideração o mercado financeiro dos Estados Unidos da América, diante de sua ampla disponibilidade de dados e volume de negociações, foi considerado um prêmio de risco do país. No projeto em questão foi utilizada a alavancagem média do setor de *Real Estate*, também utilizando dados da base Damodaran Online.

Para a estimativa do Kd foi realizado um levantamento interno acerca do custo de captação de emissões recentes de debêntures por empresas cujo segmento principal fosse comparável com o objeto do CONTRATO.

Desse modo, é possível obter todas as variáveis necessárias ao cálculo do *WACC,* assim o cálculo foi efetuado conforme apresentado na tabela abaixo:

Tabela 1 – Cálculo do WACC

	Parâmetro	Valor adotado	Fonte
0	**Setor Considerado**	*Real Estate*	Adotado com base na característica do projeto.
A	**Participação Capital Próprio**	80,23%	Calculado
B	**Participação Capital Terceiros**	19,77%	Calculado

MINUTA

	Parâmetro	Valor adotado	Fonte
1	**Taxa Livre de Risco (EUA)**	4,26%	Média aritmética T-Bond 10Y (FRED - últimos 12 meses)
2	**Prêmio de Risco de Mercado**	8,12%	Média da série histórica do diferencial de retorno entre S&P500 e T-Bonds 10Y (Damodaran) (2006 - 2025)
3	**Beta Desalavancado do Setor**	0,86	Beta por Setor - Real Estate (Operations & Service); (US, Damodaran; Coluna *"Unlevered Beta Corrected For Cash")*
4	**IR + CSLL**	34,00%	Base tributária
5	**Razão Capital de Terceiros/Próprio**	24,64%	D/E Ratio (US, Damodaran) para o Beta do setor
6	**Beta Alavancado**	1,00	Calculado
7	**Prêmio de Risco do Negócio**	8,10%	Calculado
8	**Prêmio de Risco do País**	2,76%	Média da série histórica Brasil CDS 10 Anos USD (Investing.com – 2007 a 2026)
9	**Custo Nominal do Capital Próprio**	15,12%	Calculado
10	**Taxa de Inflação Brasileira**	3,50%	Boletim Focus, Inflação para o maior prazo disponível (2029)
11	**Taxa de Inflação Americana**	2,04%	Inflação implícita - T-Bond 10Y e T-Bond 10Y Inflation Protected (FRED - 2007 a 2026)
12	**Custo Nominal do Capital Próprio**	16,76%	Calculado
13	**Custo Real do Capital Próprio**	**12,82%**	**Calculado**
14	**CDI**	14,15%	Banco Central do Brasil
15	**Spread**	3,90%	Elaboração própria – CCPar
16	**Custo Nominal do Capital de Terceiros**	18,60%	Calculado
17	**(17) Inflação Implícita Tesouro IPCA+ com Juros Semestrais 2032**	5,46%	Inflação Implícita – CDI e Tesouro IPCA+ com Juros Semestrais 2032
18	**Custo Real da Dívida**	**12,46%**	**Calculado**
19	**WACC Real**	**11,91%**	**Calculado**

MINUTA

Elaboração: CCPar

Portanto, o Custo Médio Ponderado do Capital (WACC) em termos reais utilizado neste Estudo foi de 11,91% (onze inteiros e noventa e um centésimos percentuais), sendo essa a taxa de desconto empregada no cálculo do VPL e representando a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) do projeto. Cabe registrar que o WACC simulado no regime de Lucro Presumido seria de 12,75% (doze inteiros e setenta e cinco centésimos percentuais) ao ano, decorrente da ausência de benefício tributário de se contrair dívida, característico desse regime tributário.

3. Impostos e Tributos

Durante o processo de modelagem, foram simuladas as alternativas de enquadramento tributário disponíveis (Lucro Presumido ou Lucro Real), tendo sido constatado que o regime de Lucro Real se mostrou como a opção que maximiza o valor do negócio. Esse resultado pode ser compreendido em razão (i) do aproveitamento de créditos de PIS/COFINS, e (ii) da possibilidade de compensação de prejuízos fiscais acumulados. Portanto foram adotadas as seguintes alíquotas nas projeções:

Tabela 2 - Alíquotas utilizadas (Lucro Real)

Tributo	Base de cálculo	Alíquota
PIS	Receita bruta	1,65%
COFINS	Receita bruta	7,60%
ISS	Receita bruta (Propaganda/Eventos)	5,00%
IRPJ	% sobre o lucro antes de impostos	15,00%
IRPJ Adicional	% sobre o lucro acima de R$ 20 mil/mês	10,00%
CSLL	% sobre o lucro antes de impostos	9,00%

Elaboração: CCPar

Em razão de o regime de Lucro Real se demonstrar a opção tributária mais vantajosa ao projeto, foi considerado na modelagem de referência o aproveitamento de créditos de PIS e COFINS com uma base de dedução composta pelos custos e despesas operacionais de serviços fornecidos por terceiros. Já nos investimentos, a apropriação dos créditos segue a metodologia prevista na IN RFB nº 2.121/2022, considerando a natureza e a vida útil dos ativos. Para fins da modelagem, foram adotados os prazos de 24 (vinte e quatro) meses para edificações e obras e 48 (quarenta e oito) meses para máquinas e equipamentos, bem como o prazo de até 5 (cinco) anos para aproveitamento dos créditos,

conforme a legislação aplicável. Desse modo, a alíquota efetiva estimada média de PIS e COFINS cai de 9,25% para 6,97%.

Adicionalmente, foi estudado durante a simulação o benefício tributário da compensação de prejuízos fiscais acumulados. No regime de Lucro Real, a legislação permite que prejuízos apurados em exercícios anteriores sejam utilizados para reduzir a base tributária futura, observando-se o limite de 30% (trinta por cento) do lucro líquido de cada período. Esse mecanismo reduz a base de cálculo do IRPJ e da CSLL, gerando efeito positivo sobre o Fluxo de Caixa Livre. Contudo, a consolidação anual da modelagem do negócio, sobre a qual foi construída a simulação tributária, resultou em resultados líquidos positivos desde o primeiro período, não havendo prejuízos a serem compensados.

4. Modelo de Negócios

A concessão de uso da Praça Marechal Âncora compreende uma área total de intervenção e gestão de aproximadamente 12.200 m^2, integrando a implantação de um novo EQUIPAMENTO URBANO com projeção de até 4.000 (quatro mil) m^2, e as obrigações de serviços perante a ÁREA DE INFLUÊNCIA AMPLIADA.

O projeto apresentado no âmbito da Manifestação de Interesse Privado (MIP)[1], serviu como referência para o desenvolvimento das premissas e estimativas consideradas neste estudo. O projeto da MIP foi ajustado e revisado pelo corpo técnico da CCPar durante a estruturação, promovendo alterações no dimensionamento, programa e soluções arquitetônicas adotadas, de modo a incorporar as modificações necessárias ao atendimento das diretrizes e dos interesses da Prefeitura.

O projeto estabelece como principal receita, a locação de espaços comerciais distribuídos entre toda a edificação do EQUIPAMENTO URBANO, voltado para a atividade de gastronomia e lazer.

4.1. Composição das Áreas de Locação dos Espaços Comerciais

A partir do projeto arquitetônico referencial considerado, estabelece-se no pavimento térreo 6 (seis) estabelecimentos comerciais que somam área de 456,7 m^2 em cada módulo, distribuídos entre áreas de cozinha e de atendimento/serviço. O projeto dispõe de 3 módulos iguais, totalizando 24 espaços comerciais locáveis em toda edificação.

O segundo pavimento é destinado às áreas de apoio dos estabelecimentos localizados no térreo, sendo composto por 6 (seis) espaços no mezanino, totalizando 330 m^2 de área por módulo e,

[1] Consórcio composto pela Alpha Concessões EIRELI, Nacional Shopping Planejamentos e Reestruturação de Shopping Center Ltda., Kauai Invest Investimentos Imobiliários Ltda. e AAA Azevedo Agência de Arquitetura.

MINUTA

portanto, 990 m^2 total em todo espaço da edificação. Assim, entre o térreo e segundo pavimento, no total há 48 (quarenta e oito) espaços comerciais locáveis.

O terceiro pavimento, por sua vez, é destinado aos estabelecimentos comerciais do tipo “mirante”. Cada módulo abriga um estabelecimento, totalizando 3 estabelecimentos que são interligados por passarelas centrais entre si, conformando um espaço de aproximadamente 514 m^2 cada módulo.

Tabela 3: Quadro de Áreas Locáveis

Equipamento Urbano	M^2
Restaurantes x 3	1.370,10
Depósitos x 3	990,00
Restaurantes Mirantes x 3	1.544,70
Total	**3.904,80**

Fonte: Elaboração Própria, CCPar. 2026

4.2. Área Bruta Locável

Área Bruta Locável (ABL) é a principal fonte de receita da CONCESSIONÁRIA decorre da exploração da Área Bruta Locável (ABL) implantada no EQUIPAMENTO URBANO. Para fins de modelagem, foi considerada uma ABL total de aproximadamente

3.904,80 m^2, distribuída entre os ambientes destinados a restaurantes no térreo, mezanino e mirante do empreendimento.

Conforme detalhado abaixo no Tópico 7.1.1, a estimativa da receita de locação foi elaborada com base na análise dos contratos de locação vigentes no Mercado São José, empreendimento estruturado e fiscalizado pela Companhia Carioca de Parcerias e Investimentos (CCPar), inaugurado em setembro de 2025. O equipamento foi adotado como referência em razão da similaridade dos usos previstos e da predominância de atividades gastronômicas e de alimentação.

5. Investimentos (CAPEX)

5.1. Equipamento Urbano

O corpo técnico da CCPar realizou a análise e a adequação do projeto referencial, tendo como base o projeto apresentado no âmbito da MIP pelo consórcio, conforme citado anteriormente. Os ajustes promovidos no dimensionamento dos espaços, nas soluções arquitetônicas e construtivas, nos materiais e nas demais especificações técnicas. O valor referencial do CAPEX nesse estudo foi elaborado a partir deste projeto redesenhado pelo corpo técnico da CCPar, sendo assim possível estimar o investimento necessário à sua implantação.

Após esses ajustes, a edificação será composta por módulos distribuídos em duas orientações em relação à Baía de Guanabara, conforme descrito a seguir:

i. Paralelamente à Baía de Guanabara: serão implantados três módulos independentes, abrigados sob uma mesma cobertura, cada um composto por três pavimentos.

ii. Perpendicularmente à Baía de Guanabara: será implantado um módulo térreo, destinado aos banheiros e às áreas administrativas. .

No total, as áreas do Projeto Referencial são estabelecidas conforme apresentado na Tabela 4, considerando-se como Área Construída a soma das áreas edificadas de todos os pavimentos e, como Área de Projeção, a área correspondente à projeção horizontal da edificação, que, conforme a implantação, apresenta configuração em "L".

Tabela 4: Quadro de Áreas

Equipamento Urbano	m²	Qtd.	Área Proj
Área Projetada			**3.987,08**
Área Construída			**4.227,09**
Restaurantes x 3	456,7	Restaurantes x 3	456,7
Restaurante Mezanino x 3	330	Restaurante Mezanino x 3	330
Restaurantes Mirantes x 3	513,7	Restaurantes Mirantes x 3	513,7
Banheiros x 4	57,51	Banheiros x 4	57,51
Administração	92,25	Administração	92,25
Varandas	2.294,69	Varandas	2.294,69

Fonte: Elaboração Própria. CCPar, 2026.

5.2. Despesas Pré-Operacionais

Como mecanismo de alinhar o modelo com a realidade a ser enfrentada pela concessionária, foi incorporado aos fluxos e demonstrativos um ano pré-operacional. Essa adoção fez-se necessária para que fosse possível calcular, com precisão, o valor presente dos desembolsos iniciais, que são devidos como condição precedente à assinatura do contrato, e a sua correta amortização. As despesas pré-operacionais consideradas são as seguintes:

i. Primeira parcela da outorga fixa;
ii. Ressarcimento dos estudos elaborados no âmbito do PMI; e
iii. Ressarcimento dos estudos elaborados pela CCPar.

Tabela 5: Outorga fixa e ressarcimento dos estudos

Despesas Pré-operacionais (em R$)	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Outorga Fixa	445.352,85	593.803,81	593.803,81	593.803,81
Ressarcimento MIP[2]	1.997.618,62	-	-	-
Ressarcimento CCPar	792.436,36	-	-	-
Total	**3.235.407,83**	**593.803,81**	**593.803,81**	**593.803,81**

Fonte: Elaboração Própria. CCPar, 2026.

6. Custos e Despesas Operacionais (OPEX)

Os custos diretos correspondem aos gastos diretamente relacionados à prestação dos serviços. As despesas são os gastos necessários para manter a estrutura administrativa e comercial da SPE, mas que não estão diretamente relacionados à prestação dos serviços.

6.1. Custos Operacionais

6.1.1. A modelagem econômico-financeira deste projeto considerou, para os custos diretamente relacionados à execução das atividades do projeto, as seguintes premissas:

i. Custo de Pessoal Operacional - custos relacionados à coordenação e supervisão das atividades de manutenção e conservação do empreedimento, incluindo:

a) Supervisor de manutenção;
b) Assistente de Compras;
c) Ajudantes de manutenção;
d) Equipe de vigilância patrimonial diurna e noturna para área total da concessão;

ii. Demais Custos Operacionais - custos relacionados à conservação e manutenção rotineira das instalações, incluindo:

a) Aluguel de veículo para operação;
b) Serviços de limpeza - interna e externa;
c) Serviços de Pintura
d) Dedetização e limpeza de caixas d'água;

[2] O Ressarcimento MIP indicado possui caráter referencial para fins deste Estudo Econômico. O valor final do ressarcimento será definido pelo Poder Concedente posteriormente, após a avaliação técnica dos estudos, observados os critérios e condições que vierem a ser estabelecidos.

e) Coleta de resíduos;

f) Serviços de manutenção elétrica;

g) Apoio operacional de manutenção;

h) Jardinagem;

iii. Utilities - despesas com insumos necessários ao funcionamento da operação, compreendendo:

~~i)~~a) Energia Elétrica;

~~j)~~b) Água e Esgoto

Tabela 6: Custos operacionais médios anuais

Custos Operacionais	Valor Anual Médio (R$)
Pessoal Operacional	429.891,56
Serviços Diversos	875.650,22
Utilities	582.520,77
Total	**1.888.062,55**

Fonte: Elaboração Própria. CCPar, 2026.

6.2. Despesas Gerais e Administrativas

6.2.1. As despesas administrativas e comerciais correspondem à estrutura da SPE necessária à gestão, comercialização e suporte administrativo do projeto, compreendendo folha de pessoal administrativo, serviços externos, materiais consumíveis e demais despesas conforme descrição que segue:

i. Pessoal Administrativo - despesas com funcionários que não estão ligados diretamente à atividades operacionais, incluindo:

a) Gerente de Contrato e Administrativo

b) Contador

c) Advogado

d) Marketing

e) Aux.Administrativo

ii. Despesas Administrativas - Correspondem aos gastos administrativos complementares necessários à adequada operação da concessão, incluindo:

a) Seguro da Garantia de Execução

b) Seguro da Responsabilidade Civil

c) Seguro Patrimonial

d) IPTU

e) Foro Marinha

f) Materiais de consumo e insumos gerais;

g) Sistema de comunicação e radiotransmissão utilizado nas atividades operacionais e de segurança.

iii. Encargos: Além dos custos operacionais e das despesas administrativas, a modelagem econômico-financeira considerou os encargos associados às obrigações assumidas pela CONCESSIONÁRIA perante o PODER CONCEDENTE e a ENTIDADE GESTORA, sendo eles

a) Encargos de Gestão Variável: correspondem a 3,0% (três por cento) das RECEITAS,destinados ao custeio das atividades de gestão e acompanhamento da concessão;

b) Encargos de Gestão Fixo: correspondem a um valor fixo mensal pago durante os 24 (vinte e quatro) meses de construção do EQUIPAMENTO URBANO, destinados ao custeio das atividades de fiscalização da concessão antes do início da operação comercial;

c) Encargos de Zeladoria: Correspondem a um valor fixo mensal pago para a Companhia Carioca de Parcerias e Investimentos para a execução da Zeladoria, que abrange serviços de manutenção urbana e paisagismo destinados à conservação da Área de Influência Ampliada (AIA); e

d) Outorga Variável: corresponde a 3,0% (três por cento) das RECEITAS, representando a participação do PODER CONCEDENTE nos resultados da exploração econômica da concessão.

Tabela 7: Despesas médias

Despesas Gerais e Administrativas	Valor Anual Médio (R$)
Pessoal Administrativo	355.083,10
Despesas Diretas	308.750,86
Encargos	749.056,10
Total	**1.412.890,05**

Fonte: Elaboração Própria. CCPar, 2026.

MINUTA

6.3. Encargo de Zeladoria

6.3.1. O ENCARGO DE ZELADORIA aplica-se a toda a ÁREA DE CONCESSÃO, abrangendo o EQUIPAMENTO URBANO e a ÁREA DE INFLUÊNCIA AMPLIADA (AIA), e corresponde à parcela da ÁREA DA CONCESSÃO resultante da subtração da área de projeção do EQUIPAMENTO URBANO a ser implantado pela CONCESSIONÁRIA**.** Dessa forma, a AIA corresponde ao espaço residual da ÁREA DA CONCESSÃO**,** compreendendo Áreas Verdes e Áreas de Piso Externo (granito).

Para a AIA, não estão previstos investimentos de curto prazo, uma vez que, no âmbito da implantação, caberá à CONCESSIONÁRIA apenas a construção do EQUIPAMENTO URBANO.

Para esse perímetro, a CONCESSIONÁRIA será responsável pelo custo mensal do ENCARGO DE ZELADORIA, no valor fixo de R$ 4,73/m^2 (quatro reais e setenta e três centavos), a ser pago à Companhia Carioca de Parcerias e Investimentos (CCPar), atual responsável pela prestação dos serviços de zeladoria no espaço, para a continuação das atividades já praticadas.

O pagamento do ENCARGO DE ZELADORIA terá início a partir do 25º (vigésimo quinto) mês de vigência da CONCESSÃO, conforme as premissas e os valores constantes do Modelo Econômico-Financeiro.

6.3.2. Considera-se para fins do Encargo de Zeladoria:

i. Serviços de mão de obra civil, incluindo demolição, reparos, pintura, assentamento de revestimentos e instalação de mobiliário;
ii. Conservação e manutenção de pavimentos e áreas de circulação, incluindo granito, pedra portuguesa, piso intertravado e cimentício;
iii. Instalação, conservação e manutenção de mobiliário e elementos urbanos, incluindo bancos, mesas, balizadores, bicicletários, cercas, alambrados, grelhas e guarda-corpos;
iv. Reparo, substituição e implantação de decks e demais elementos de madeira;
v. Implantação, conservação e manutenção de áreas verdes e paisagísticas, incluindo plantio, poda, irrigação e destinação de resíduos;
vi. Conservação e manutenção dos sistemas de drenagem superficial, incluindo caixas, ralos, ramais e grelhas; e
vii. Apoio operacional às atividades de conservação e manutenção do espaço urbano.

MINUTA

7. Receitas

Para que fosse possível a execução dos investimentos propostos, foi autorizada a exploração econômica do EQUIPAMENTO URBANO a ser implantado na ÁREA DA CONCESSÃO, observadas as disposições do CADERNO DE ENCARGOS e da legislação urbanística aplicável.

7.1. Receita Principal

7.1.1. Área Bruta Locável

Considerando as características do projeto e as diretrizes de uso estabelecidas para a Praça Marechal Âncora, a modelagem econômico-financeira foi estruturada a partir da exploração de atividades relacionadas à gastronomia, lazer e cultura, tendo como principal fonte de receita a locação dos espaços integrantes da Área Bruta Locável (ABL) do empreendimento.

Foram analisados os valores de locação praticados nas diferentes tipologias de espaços comercializados no ativo de referência, incluindo restaurantes com características distintas de área e localização.

No modelo econômico-financeiro de referência, considerou-se, portanto, a média do ABL praticado no Projeto Mercado São José (2026), resultando em um valor médio de R$ 318,53/m^2, conforme apresentado na Tabela :

Tabela 9: Média Valores Praticados no Mercado São José

Mercado São José	ABL (m^2)	Aluguel (R$/m^2)
Restaurante Térreo	48,9	385,0
Restaurante 1º Pavimento	63,3	353,7
Restaurante 2º Pavimento	126,6	216,9
MÉDIA	**79,6**	**318,5**

Fonte: Elaboração Própria. CCPar, 2026.

7.1.1. Descontos e Vacância

No intuito de aproximar a modelagem da realidade a ser enfrentada pela CONCESSIONÁRIA, foi considerado um período de maturação para a ocupação dos espaços comerciais. A adoção dessa premissa busca refletir o tempo necessário para atração dos primeiros operadores, consolidação do fluxo de usuários, formação do mix comercial e estabilização da ocupação da Área Bruta Locável.

MINUTA

Assim, para fins do Modelo Econômico de Referência, considerou-se o início da geração de receita a partir do Ano 3, uma vez que as obras de construção da CONCESSÃO se estendem até o final do Ano 2, com a receita passando a ser auferida a partir do período subsequente. Em razão da entrada gradual em operação dos espaços comerciais, foi aplicado fator de vacância, correspondente aos espaços ainda não locados, de 20% (vinte por cento) no Ano 3, 10% (dez por cento) no Ano 4 e 5% (cinco por cento) a partir do Ano 5. A vacância permanente de 5% (cinco por cento) adotada após a maturação do empreendimento busca refletir a rotatividade natural dos operadores comerciais ao longo do prazo da concessão.

Adicionalmente, foram considerados descontos temporários sobre os contratos de locação como mecanismo de incentivo à ocupação inicial dos espaços e mitigação do risco de vacância nos primeiros anos de operação.

Essa estratégia busca reproduzir prática usualmente observada em empreendimentos comerciais em fase de implantação, permitindo a atração dos primeiros operadores e a consolidação gradual do equipamento. Para isso, foi aplicada uma taxa de desconto sobre a receita estimada de 40% (quarenta por cento) no Ano 3, 20% (vinte por cento) no Ano 4 e 10% (dez por cento) no Ano 5, sendo zerada a partir do Ano 6 da CONCESSÃO.

Dessa forma, a modelagem busca refletir de maneira conservadora o processo de maturação do empreendimento até sua plena estabilização operacional.

7.2. Receitas Acessórias

7.2.1. Não foram consideradas receitas acessórias no modelo de referência. A CONCESSIONÁRIA, contudo, poderá explorar fontes adicionais de receita, como eventos e publicidade, observadas as disposições contratuais e legais aplicáveis.

Tabela 10: Componentes da Receita

Receita Bruta - ABL	Valor Anual Médio (R$)
Restaurantes – Térreo	2.756.409,96
Restaurantes – Mezanino	1.958.731,46
Restaurantes – Mirante	3.056.214,64
Total	**2.756.409,96**

Fonte: Elaboração Própria, CCPar. 2026

MINUTA

CAPÍTULO II – RESULTADOS

8. Resultados Financeiros

8.1. Prazo do Contrato

Foi constatado, durante a elaboração desta modelagem, que o prazo de 20 (vinte) anos é suficiente para manter o equilíbrio entre a viabilidade econômico-financeira do contrato, permitindo que o serviço se estabilize como equipamento urbano. Trata-se, portanto, de um horizonte temporal que combina segurança jurídica e previsibilidade para a concessionária, com capacidade de adaptação e controle por parte do poder público.

8.2. Valor Estimado do Contrato

A definição do Valor Estimado do Contrato fundamenta na Receita Bruta Anual Média na Maturidade contemplando diretamente as principais garantias econômico-financeiras previstas na modelagem da concessão, incluindo: (i) a dosimetria das penalidades contratuais, que devem guardar proporcionalidade com a relevância econômica do empreendimento; (ii) a exigência de capital social mínimo da Sociedade de Propósito Específico (SPE), compatível com os investimentos obrigatórios assumidos pela CONCESSIONÁRIA; e (iii) as garantias de proposta e de execução contratual, destinadas a assegurar o cumprimento das obrigações assumidas e a continuidade da prestação dos serviços em eventual hipótese de inadimplemento ou extinção antecipada da concessão.

8.3. Valor de Outorga Fixa

A Outorga Fixa é a quantia que a concessionária paga ao poder público como contrapartida pelo direito de exploração do serviço concedido, alcançando o montante de R$ 2.226.764,27 (dois milhões, duzentos e vinte e seis mil, setecentos e sessenta e quatro reais e vinte e sete centavos). Esse valor reflete a atratividade econômica do contrato considerando a receita projetada, os investimentos necessários, os custos operacionais e os riscos assumidos pela concessionária, conforme previsto no edital e no contrato.

Para que fosse ampliada a capacidade de pagamento dessa quantia e, por conseguinte, incentivada a participação de um maior número de licitantes interessados, essa obrigação foi dividida em dois pagamentos:

i. Pagamento à vista de 20% (vinte por cento) do valor total da outorga

MINUTA

ii. Pagamento parcelado em 36 (trinta e seis) vezes do valor remanescente

9. Demonstrações Financeiras

9.1. Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

Tabela 11 - Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

DRE (R$ mil)	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Anos 6	Anos 7+
Receita Bruta	-	-	-	7.169.229	8.136.126	12.770.190	14.189.099	14.189.099
(-) Deduções s/ Receita	-	-	-	806.592	717.154	(903.353)	(1.034.602)	(1.080.197)
Receita Líquida	-	-	-	7.975.821	8.853.281	11.866.837	13.154.497	13.108.903
(-) Custos Operacionais	-	-	-	(3.251.663)	(3.251.663)	(3.251.663)	(3.251.663)	(3.251.663)
(-) SG&A	-	(191.950)	(191.950)	(2.111.296)	(2.116.879)	(2.368.708)	(2.453.843)	(2.453.843)
EBITDA	-	(191.950)	(191.950)	2.612.863	3.484.738	6.246.465	7.448.991	7.403.397
(-) Depreciação e Amortização	-	(315.346)	(1.304.615)	(1.715.103)	(1.730.782)	(1.730.782)	(1.730.782)	(1.730.782)
(-) IRPJ/CSLL	-	-	-	(189.667)	(393.442)	(1.100.495)	(1.920.191)	(1.904.689)
Lucro Líquido	-	(507.296)	(1.496.565)	708.093	1.360.515	3.415.189	3.798.018	3.767.926

Fonte: Elaboração Própria, CCPar. 2026

9.2. Fluxo de Caixa do Projeto

Tabela 12 - Fluxo de Caixa Livre

DFC (R$ mil)	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7+
(+) Lucro Líquido	-	(507.296)	(1.496.565)	708.093	1.360.515	3.415.189	3.798.018	3.767.926
(+) Depreciação e Amortização	-	315.346	1.304.615	1.715.103	1.730.782	1.730.782	1.730.782	1.730.782
(-) ΔNCG	-	1.333	-	3.813	(489)	1.787	1.990	(323)
(-) ΔPIS/COFINS a Recuperar	-	-	-	(806.592)	(717.154)	903.353	620.393	-

DFC (R$ mil)	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7+
(=) Geração de Caixa Operacional	-	(190.617)	(191.950)	1.620.416	2.373.653	6.051.111	6.151.184	5.498.385
(-) CAPEX	(3.235.408)	(8.514.797)	(20.414.345)	(593.804)	-	-	-	-
(-) Outorga Fixa	(445.353)	(593.804)	(593.804)	(593.804)	-	-	-	-
(-) Ressarcimento CCPAR	(792.436)	-	-	-	-	-	-	-
FCFF	(3.235.408)	(8.705.415)	(20.606.295)	1.026.613	2.373.653	6.051.111	6.151.184	5.498.385

Fonte: Elaboração Própria, CCPar. 2026

MINUTA

CONCLUSÃO

O modelo econômico-financeiro foi construído a partir de uma estrutura detalhada de investimentos (CAPEX) e custos operacionais (OPEX), permitindo uma análise robusta do retorno esperado. A metodologia de fluxo de caixa descontado, fundamentada em uma taxa de desconto (WACC Real) de 11,57% (onze inteiros e cinquenta e sete centésimos percentuais), demonstra que o projeto é capaz de gerar fluxos positivos e atingir o equilíbrio financeiro ao longo do período de concessão.

A sustentabilidade do projeto está ancorada na locação de áreas como fonte principal, destinada para gastronomia e, de forma acessória, a exploração publicitária interna. O alinhamento de interesses entre o setor público e privado é reforçado pela participação do PODER CONCEDENTE nos resultados, por meio de uma OUTORGA VARIÁVEL de 3% (três por cento) e ENCARGOS DE GESTÃO de 3% (três por cento) sobre a RECEITA OPERACIONAL BRUTA, além do pagamento dos ENCARGOS DE ZELADORIA e execução das obrigações que compõe os ENCARGOS DE ZELADORIA, que garantem a manutenção contínua da ÁREA DE INFLUÊNCIA AMPLIADA.

Em suma, as estimativas projetadas comprovam a viabilidade econômico-financeira da concessão para o prazo de 20 (vinte) anos. O modelo assegura não apenas a implantação de um novo EQUIPAMENTO URBANO e ativação de um ativo público, mas também oferece a atratividade necessária para garantir o retorno do capital investido e a sustentabilidade econômica da operação durante todo o horizonte contratual.

MINUTA