

CONCORRÊNCIA CO SMDE Nº [•]/2025

**CONCESSÃO DE SERVIÇO DE INFORMAÇÃO AO USUÁRIO E
EXPLORAÇÃO PUBLICITÁRIA EM ESTAÇÕES E TERMINAIS DO
SISTEMA DE TRANSPORTE PÚBLICO EM VIA SEGREGADA**

ANEXO III – ESTUDO ECONÔMICO DE REFERÊNCIA



CCPar

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	4
CAPÍTULO I – PREMISSAS ADOTADAS.....	5
1. Premissas Gerais.....	5
2. Metodologia	5
2.1. Valor Presente Líquido (VPL) e Fluxos de Caixa Descontados	6
2.2. Custo de Capital.....	6
2.3. Custo Médio Ponderado de Capital (WACC)	7
3. Impostos e Tributos	9
4. Modelo de Negócios	10
4.1. Estações	10
4.2. Terminais.....	10
5. Investimentos (CAPEX).....	12
5.1. Reinvestimentos (RECAPEX).....	13
5.2. Despesas Pré-Operacionais	13
6. Custos e Despesas Operacionais (OPEX)	14
6.1. Custos Diretos	14
6.2. Despesas Administrativas e Comerciais.....	15
7. Receitas	16
CAPÍTULO II – RESULTADOS.....	18
8. Resultados Financeiros	18
8.1. Prazo do Contrato.....	18
8.2. Valor de Outorga Fixa	18
9. Demonstrações Financeiras	19
9.1. Demonstração de Resultado do Exercício (DRE).....	19

9.2. Fluxo de Caixa do Projeto	19
10. Conclusão	20

MANUTENÇÃO

INTRODUÇÃO

Este ANEXO – ESTUDO ECONÔMICO DE REFERÊNCIA – tem como objetivo apresentar os aspectos e premissas utilizados na análise de viabilidade econômico-financeira do projeto de CONCESSÃO DE SERVIÇO PÚBLICO DE INFORMAÇÃO AO USUÁRIO E EXPLORAÇÃO PUBLICITÁRIA EM ESTAÇÕES E TERMINAIS DO SISTEMA DE TRANSPORTE PÚBLICO EM VIA SEGREGADA.

Este estudo econômico de referência é meramente referencial, não vinculando as 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 do contrato.

O presente ANEXO apresenta estimativas para os investimentos, receitas, custos e despesas vinculadas ao projeto, trazendo, ainda, o demonstrativo de resultados estimado durante o período de vigência da CONCESSÃO, fundamentando-se nas premissas e diretrizes definidas pelo próprio PODER CONCEDENTE e em análises realizadas pelos órgãos da Administração Pública Municipal envolvidos na elaboração do projeto.

A despeito das informações constantes neste ESTUDO ECONÔMICO DE REFERÊNCIA, 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 elaboração de sua PROPOSTA COMERCIAL.

CAPÍTULO I – PREMISSAS ADOTADAS

1. PREMISSAS GERAIS

Para o desenvolvimento da modelagem, estabeleceram-se premissas fundamentais que sustentam as estimativas apresentadas. Considerando que os fluxos de caixa resultantes se mostraram naturalmente positivos, adotou-se a interpolação da OUTORGA FIXA como mecanismo para ajustar o projeto ao custo de oportunidade ($VPL = 0$). Dessa forma, o modelo determina o valor mínimo dessa obrigação, capturando o excedente econômico gerado pela concessão após a amortização dos investimentos.

Todas as projeções deste estudo econômico de referência são moedas constantes, em base real. Destacam-se dentre os parâmetros gerais do projeto de concessão, os listados abaixo:

- i. Modalidade: Concessão de Serviço Público;
- ii. Critério de julgamento: maior valor de OUTORGA FIXA;
- iii. OUTORGA FIXA mínima: R\$ 39.916.167,19 (trinta e nove milhões, novecentos e dezesseis mil, cento e sessenta e sete reais e dezenove centavos);
- iv. A OUTORGA VARIÁVEL: 5% (cinco por cento) sobre as FONTES DE RECEITA e 25% (vinte e cinco por cento) sobre as RECEITAS DE PROJETOS ESPECIAIS;
- v. ENCARGOS DE GESTÃO de 3% (três por cento) da receita operacional bruta da CONCESSIONÁRIA;
- vi. Prazo do CONTRATO: 10 (dez) anos;
- vii. Data-base: setembro de 2025;

Para que fosse simplificada a obrigação de pagamento da outorga fixa, esta será paga em parcela única, como condição precedente à assinatura do contrato.

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) 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:

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

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

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 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:

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

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. 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.

2.3. Custo Médio Ponderado de Capital (WACC)

O WACC é uma métrica financeira que representa o custo médio de financiamento de uma empresa levando em consideração, tanto o custo do capital próprio, quanto o custo da dívida, ponderados pela estrutura de capital da empresa. Na composição do WACC não foram considerados benefícios tributários, uma vez que a opção pelo regime de lucro presumido se mostra mais atrativa para o

projeto, não sendo aplicável a dedução fiscal. Em seguida, é possível obter todas as variáveis adotadas para o cálculo do WACC:

Tabela 1 – Cálculo do WACC

	Parâmetro	Valor adotado	Fonte
0	Setor Considerado	Advertising	Adotado com base na característica do projeto
A	Participação Capital Próprio	79,24%	Calculado
B	Participação Capital Terceiros	20,76%	Calculado
1	Taxa Livre de Risco (EUA)	4,34%	Média da série histórica diária T-Bonds 10Y últimos 12 meses (FRED)
2	Prêmio de Risco de Mercado	7,72%	Média da série histórica do diferencial de retorno entre S&P500 e T-Bonds 10Y (Damodaran) (2005 - 2024)
3	Beta Desalavancado do Setor	1,20	Beta por Setor (US, Damodaran; Coluna "Unlevered Beta corrected for cash")
4	IR + CSLL	0,00%	Base tributária
5	Razão Capital de Terceiros/Próprio	26,20%	D/E Ratio (US, Damodaran) para o Beta do setor
6	Beta Alavancado	1,51	Calculado
7	Prêmio de Risco do Negócio	11,68%	Calculado
8	Prêmio de Risco do País	2,52%	Média da série histórica Brasil CDS 10 Anos USD últimos 12 meses (Investing.com)
9	Custo Nominal do Capital Próprio	18,54%	Calculado
10	Taxa de Inflação Brasileira	3,70%	Boletim Focus, Inflação para o maior prazo disponível (2028)
11	Taxa de Inflação Americana	1,95%	Congressional Budget Office, Inflação de mais longo prazo
12	Custo Nominal do Capital Próprio	20,58%	Calculado
13	Custo Real do Capital Próprio	16,28%	Calculado
15	Parcela Fixa da TLP	7,70%	Taxa de Longo Prazo (BNDES)
15	Spread BNDES	0,75%	BNDES Automático
16	Spread Agente Financeiro	2,00%	Spread BB - BNDES Automático.
17	Custo Nominal do Capital de Terceiros	10,45%	Calculado
18	Custo Real do Capital de Terceiros	6,51%	Calculado
19	WACC Real	14,25%	Calculado

Elaboração: CCPar

O custo médio ponderado do capital (WACC) utilizado neste estudo, portanto, foi de 14,25% (quatorze inteiros e vinte e cinco por cento).

3. IMPOSTOS E TRIBUTOS

Durante o processo de modelagem, foram aferidos os benefícios provenientes dos regimes de tributação real e presumida. Ficou constatado que o regime de tributação presumido apresenta uma eficiência alocativa de bem-estar mais adequada. Portanto foram adotadas as seguintes alíquotas nas projeções:

- i. **ISS (Imposto sobre Serviços):** imposto municipal sobre serviços, cuja alíquota é de 5% (cinco por cento) sobre receitas de prestação de serviços;
- ii. **PIS e COFINS:** impostos federais que incidem sobre a receita das empresas e financiam a seguridade social, cujo percentual é de 3,65% (três inteiros e sessenta e cinco centésimos percentuais);
- iii. **IRPJ (Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas):** imposto federal cuja base de cálculo, no regime de lucro presumido, é de 32% sobre a receita bruta, sobre a qual é aplicada a alíquota de 15% (quinze por cento), somada a 10% (dez por cento) adicionais sobre o montante que exceder R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) mensais; e
- iv. **CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido):** imposto federal cuja base de cálculo, no regime de lucro presumido, é de 32% sobre a receita bruta, sobre a qual é aplicada a alíquota de 9% (nove por cento).

Tabela 2 – Alíquotas utilizadas

Tributo	Base de cálculo	Alíquota
PIS	Receita bruta	0,65%
COFINS	Receita bruta	3,00%
ISS	Receita bruta de prestação de serviços	5,00%
IRPJ (Lucro Presumido)	32% da receita bruta de prestação de serviços	15,00%
IRPJ Adicional	Lucro acima de R\$ 20 mil/mês	10,00%
CSLL	32% da receita bruta de prestação de serviços	9,00%

Elaboração: CCPar

4. MODELO DE NEGÓCIOS

O sistema de transporte público em via segregada possui, conforme detalhado no Apêndice do Termo de Referência, 140 (cento e quarenta) estações e 11 (onze) terminais. O modelo de negócios proposto prevê o custeio do serviço público de informação ao usuário por meio da exploração publicitária nos ativos de comunicação da concessão.

4.1. Estações

Das 140 estações existentes no sistema de transporte público em via segregada, 115 são estruturas simples e 25 são duplas. Para fins de atendimento ao encargo de disponibilização de informações, considerou-se que 100% das estações possuirão monitores dedicados às informações de interesse público, sendo 1 monitor por estação simples e 2 monitores por estação dupla, totalizando 165 monitores.

A fim de caracterizar a variação de atratividade comercial entre estações, adotou-se como premissa a classificação de 20% das estações como mais atrativas e as demais 80% como menos atrativas. Essa divisão considera efeitos como localização, fluxo e perfil de renda do entorno, impactando diretamente no tipo de ativo de exploração publicitária proposto.

Para as estações classificadas como mais atrativas, estimadas em 28 estações, considerou-se monitores extras, adicionais aos encargos, sendo 1 monitor extra para as estações simples e 2 monitores extras para as estações duplas, totalizando 33 monitores destinados à exploração publicitária. Não foi considerada exploração comercial em monitores nas estações de menor atratividade.

Além disso, outra fonte de receita considerada nas estimativas é a exploração de faces publicitárias externas às estações, sendo 2 faces por estação simples e 4 por estação dupla. Também considerando o perfil de atratividade, considerou-se que 20% das estações teriam faces publicitárias digitais e as demais 80% teriam faces publicitárias estáticas.

4.2. Terminais

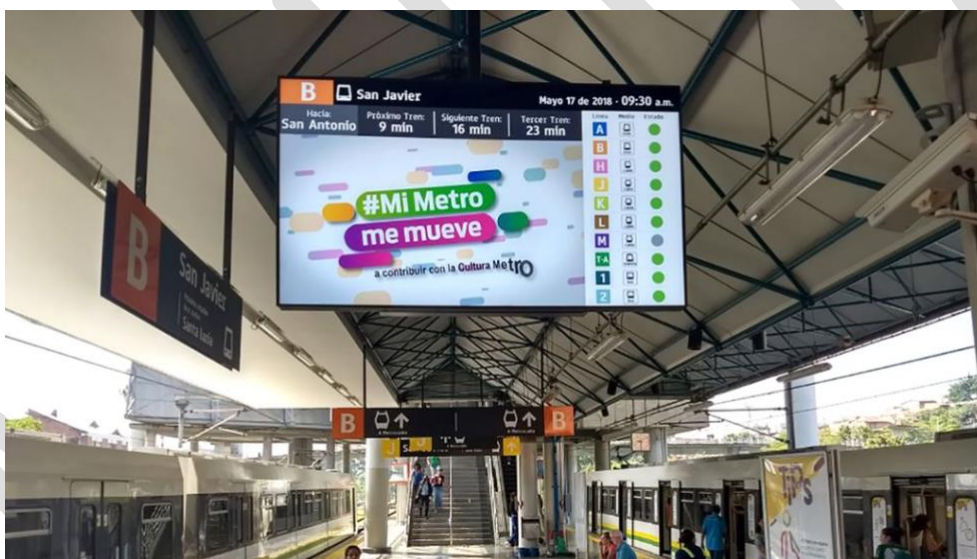
Com relação aos terminais do sistema de transporte público em via segregada operados pela MOBIL-Rio, considerou-se que: (i) o Terminal Margaridas estará operacional na data da ordem de início da concessão; e (ii) a estrutura do Terminal Santa Cruz existente será desativada uma vez inaugurado o

novo Terminal Bairro Imperial. Assim, considerou-se a quantidade de 11 terminais, constante durante todo o prazo da concessão.

A fim de dimensionar os encargos e a área disponível para a exploração comercial, considerou-se a quantidade de pontos de parada de veículos (baías ou paradas de serviço) como uma variável representativa do tamanho dos terminais. A fim de quantificar o número de baías por terminal, considerou-se a quantidade de metros lineares de plataformas, dividida pelo tamanho de uma vaga para veículo articulado da frota atual do sistema. Por fim, dado que o Terminal Bairro Imperial terá mais baías que o Terminal Santa Cruz, considerou-se as seguintes quantidades de baías totais: 100 no ano 1 da Concessão e 111 a partir do ano 2.

Assim, de forma a atender ao encargo de disponibilização de informações em todas as baías, considerou-se o total de 111 monitores, todos com a destinação de parte da tela para as informações e o restante para a exploração publicitária, como exemplificado na Figura 1.

Figura 1 – Exemplo de tela compartilhada entre informações e publicidade



Fonte: [ICON Multimedia](#)

A fim de caracterizar a variação de atratividade comercial entre terminais, adotou-se como premissa a estratificação em função de dados de demanda. Terminais com demanda igual ou superior a 15 mil usuários por dia útil foram considerados mais atrativos. Além disso, os novos terminais Margaridas e Bairro Imperial também foram classificados como mais atrativos, considerando a localização e a característica de integração com diferentes sistemas de transportes. A classificação de atratividade adotada resulta em 60 baías localizadas em terminais de maior atratividade e 51 baías em terminais de menor atratividade.

Como explicado anteriormente, a quantidade de baias foi utilizada como uma variável representativa do tamanho dos terminais. Assim, estimou-se o potencial de exploração nos terminais em 1 face publicitária por baia, ou seja, uma média de 1 face a cada 25 metros lineares de plataforma. Para as baias situadas em terminais de maior atratividade, foram consideradas faces digitais. Já para as baias situadas em terminais de menor atratividade, foram consideradas faces estáticas.

Em resumo, foram consideradas para exploração publicitária 60 faces digitais e 51 faces estáticas. Além disso, a fim de atender ao encargo de 1 painel central destinado a informações de interesse público por terminal, adicionou-se 1 face digital por terminal, totalizando 11 faces, sem exploração comercial.

Por fim, considerou-se também a exploração publicitária como uma forma de geração de receita a partir do encargo de disponibilização de internet wi-fi gratuita nos terminais.

5. INVESTIMENTOS (CAPEX)

Para a estimativa do valor de investimento, foram considerados os equipamentos necessários tanto para o cumprimento dos encargos obrigatórios, quanto para a viabilização do modelo de exploração publicitária descrito no item 4.

Para os monitores com informações de interesse público internos às estações e situados nas baias dos terminais, foram considerados 309 monitores profissionais LCD LED de 49”, com resolução 4K.

Para as faces publicitárias digitais situadas no interior dos terminais, além do painel central de cada terminal, foram considerados 71 monitores profissionais LCD LED de 65”, com resolução 4K.

Para as faces publicitárias digitais situadas no exterior das estações, foram considerados 66 painéis compostos de 6 módulos LED RGB P.5 de 1 m² cada, com alto brilho e resistência para uso exterior (*outdoor*), totalizando 6 m² por face publicitária.

Para as faces publicitárias estáticas situadas no interior dos terminais, foram considerados 51 MUPIs (mobiliários urbanos de publicidade e informação) retroiluminados com face estática de 2 m² cada.

Por fim, foram considerados 11 pontos de internet wi-fi, um para cada terminal. Além disso, cabe destacar que não foi considerado valor de investimento para as faces publicitárias estáticas externas às estações, uma vez que a premissa adotada foi o custo de produção e aplicação de adesivação.

A amortização dos investimentos foi realizada observando as vidas úteis dos equipamentos e o prazo de 10 anos da concessão.

Tabela 3 – Resumo do CAPEX

Equipamento	Quantidade	Valor Un. (R\$)	Valor Total (R\$)	Vida Útil
Monitor Profissional 49”	309	5.318,92	1.643.546,28	5 anos
Monitor Profissional 65”	71	8.432,31	598.694,01	5 anos
Módulo LED (1 m ²)	396 ¹	3.999,84	1.583.936,64	11 anos
MUPI Estático (2 m ²)	51	8.855,33	451.621,80	5 anos
Ponto de Internet Wi-fi	11	8.939,70	98.336,66	5 anos
Total		55.545,30	4.376.135,39	-

Elaboração: CCPar. ¹ Considerou-se 6 módulos de 1 m² por face, totalizando 6 m²

Os valores unitários para os monitores e módulos LED foram obtidos por meio de pesquisas de mercado realizadas em outubro de 2025 em lojas virtuais. A estimativa de valor unitário do MUPI tem como fonte orçamento específico. Por fim, o valor unitário do ponto de internet wi-fi foi baseado no orçamento do Processo Licitatório nº 009/2022, da Prefeitura do Recife.¹

5.1. Reinvestimentos (RECAPEX)

Na estimativa de reinvestimentos, foi observada a vida útil indicada pelos fabricantes dos monitores profissionais, de 5 anos, e dos módulos LED, de 11 anos. Adicionalmente, adotou-se a vida útil de 5 anos também para o reinvestimento dos MUPIs estáticos e dos pontos de internet wi-fi. Assim, apenas para os módulos de LED não foi considerado um ciclo de reinvestimento no ano 5 da Concessão.

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 correta amortização. Despesas consideradas:

- i. Parcela única da outorga fixa; e
- ii. Ressarcimento dos estudos.

¹ Disponível em: <https://parcerias.recife.pe.gov.br/projetos/concessao-dos-novos-relogios-eletronicos-digitais-reds/> Acesso em: 18/11/2025

Tabela 4 – Despesas pré-operacionais

Despesas Pré-Operacionais (R\$)	Ano 0
Outorga Fixa	39.916.167,19
Ressarcimento CCPar	1.000.000,00
Total	40.916.167,19

Elaboração: CCPar

6. CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS (OPEX)

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

6.1. Custos Diretos

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

- i. **Energia Elétrica:** consumo de energia elétrica dos equipamentos;
- ii. **Custo de Produção:** despesas diretamente relacionadas à produção e entrega do serviço, como a adesivação de faces estáticas e o custeio da internet wi-fi;
- iii. **Pessoal Operacional:** custos com funcionários envolvidos na operação, em atividades como limpeza e manutenção;
- iv. **Bonificações e Comissões:** conforme padrões de mercado pesquisados, foi considerada destinação de parte do faturamento para o comissionamento de agências;
- v. **Manutenção Corretiva:** custos com insumos e peças de reposição para a manutenção corretiva dos equipamentos;
- vi. **Veículos:** custos com aluguel de veículos e combustível para as atividades operacionais;
- vii. **Insumos de Limpeza:** custos com insumos de limpeza, uniformes e equipamentos de proteção individual (EPIs);
- viii. **Outorga Variável:** são aplicados 5% (cinco por cento) sobre as FONTES DE RECEITA e 25% (vinte e cinco por cento) sobre as RECEITAS DE PROJETOS ESPECIAIS;
- ix. **Encargos de Gestão:** 3% (três por cento) da receita operacional bruta.

Tabela 5 – Custos diretos

Custos Diretos (R\$ mil)	Ano 1 ¹	Anos 2 - 10
Energia Elétrica	932	1.243
Custo de Produção	556	741
Pessoal Operacional	834	1.112
Bonificações e Comissões	2.796	3.962
Manutenção Corretiva	197	263
Veículos	348	463
Insumos de Limpeza	21	28
Outorga Variável	932	1.321
Encargos de Gestão	559	792
Total	7.174	9.924

Elaboração: CCPar. ¹ Considerou-se 9 meses de operação, após 3 meses de implantação

6.2. Despesas Administrativas e Comerciais

A modelagem econômico-financeira deste projeto considerou as seguintes linhas como despesas administrativas e comerciais (SG&A):

- i. **Pessoal Administrativo e Comercial:** despesas com funcionários que não estão ligados diretamente a operação;
- ii. **Aluguel e Facilites:** despesas com o aluguel do espaço destinado às atividades da concessão, bem como aos serviços de *facilities* para a sua operação e manutenção;
- iii. **Garantia de Execução do Contrato:** seguro destinado a atender à obrigação contratual de Garantia de Execução do Contrato no valor de 5% (cinco por cento) do Valor do Contrato;
- iv. **Responsabilidade Civil:** seguro destinado a cobrir danos materiais ou corporais causados a terceiros durante a execução das atividades; e
- v. **Seguro Patrimonial:** protege os bens e instalações vinculados ao contrato contra riscos como incêndio, roubo ou danos acidentais.

Tabela 6 – Despesas administrativas e comerciais

Despesas Adm. e Comerciais (R\$ mil)	Anos 1 - 10
Pessoal Administrativo e Comercial	1.565
Aluguel e <i>Facilities</i>	240
Garantia de Execução do Contrato	66
Responsabilidade Civil	4
Seguro Patrimonial	6
Total	1.881

Elaboração: CCPar

7. RECEITAS

Para a estimativa de receitas da concessão, considerou-se como base tabelas de preço de empresas do setor de mídia *out-of-home*, tipo de publicidade exibida em espaços públicos, atingindo o público enquanto as pessoas estão em trânsito ou em locais públicos como ruas, shoppings, aeroportos e praças. Para adequar as premissas de preço às características do modelo de exploração publicitária proposto, parametrizou-se os preços com base na quantidade de faces ou telas. Variações no potencial comercial ou atratividade entre estações e terminais foram consideradas na definição do modelo de exploração comercial – estático ou digital, por exemplo – conforme exposto no item 4.

Para todos os ativos de exploração publicitária digital, foi considerado um loop de programação de 150 segundos com inserções de 10 segundos cada, totalizando 15 slots de programação. Com essas premissas, calculou-se que cada slot teria 576 inserções por dia, ou seja, 1 a cada 150 segundos. Levando em conta a prática usual do setor, considerou-se parte dos slots destinada à veiculação de inserções de caráter não-comercial, como notícias e informações do Centro de Operações e Resiliência (COR-Rio), que visam atrair a atenção dos observadores e ampliar a atratividade das telas.

Para as faces digitais internas aos terminais e externas às estações, adotou-se a proporção de 2 slots comerciais para cada 1 slot não-comerciais, totalizando 10 cotas comercializáveis. Já para os monitores de estações e terminais, adotou-se a proporção inversa, com 1 slot comercial para 2 slots não-comerciais, resultando em 5 cotas comercializáveis, levando em consideração a menor dimensão desses monitores.

Para todos os ativos de exploração publicitária, foi aplicado um desconto sobre os preços de tabela obtidos de grandes players, conforme prática usual no setor. Além disso, foi considerada uma taxa de vacância média de 40%, ou seja, uma taxa de ocupação média de 60%, para todos os tipos de ativos.

Tabela 7 – Resumo das premissas de receita adotadas

Localização	Tipo de ativo	Qnt./ circuito	Qnt. de cotas	Preço circuito/ cota/semana ¹	Preço unitário/ semana ¹	Receita/mês ²
Estação Externo	Face Digital	66	10	39.722	602	1.035.608
	Face Estática	264	1	144.656	548	377.138
Estação Interno	Monitor	33	5	3.114	22	40.597
		111				
Terminal Interno	Face Digital	60	10	26.586	443	693.141
	Face Estática	51	1	14.866	291	38.757
	Wi-fi	11	1	6.054	550	15.784
Total						2.201.024

Elaboração: CCPar. ¹ Preços líquidos de descontos. ² Considerada taxa de ocupação de 60%

CAPÍTULO II – RESULTADOS

8. RESULTADOS FINANCEIROS

8.1. Prazo do Contrato

Foi constatado, durante a elaboração desta modelagem, que o prazo de 10 (dez) anos é suficiente para manter o equilíbrio entre a viabilidade econômico-financeira do contrato e a necessidade de manter flexibilidade para eventuais ajustes em políticas públicas e atualizações tecnológicas, permitindo que o serviço acompanhe as transformações urbanas, regulatórias e de demanda. 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 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. Esse valor reflete a atratividade econômica do contrato considerando a receita projetada, os investimentos necessários, os custos operacionais e os riscos assumidos pela concessionária. O pagamento será realizado em parcela única como condição precedente à assinatura do contrato, conforme previsto no edital, no valor de R\$ 39.916.167,19 (trinta e nove milhões, novecentos e dezesseis mil, cento e sessenta e sete reais e dezenove centavos).

9. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

9.1. Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

Tabela 8 – Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

DRE (R\$ mil)	Ano 0	Ano 1	Anos 2 - 5	Anos 6 - 10
Receita Bruta	0	18.638	26.412	26.412
(-) Deduções s/ Receita	0	(2.656)	(2.285)	(2.285)
Receita Líquida	0	15.982	24.128	24.128
(-) Custos Operacionais	0	(7.174)	(9.924)	(9.924)
(-) SG&A	0	(1.881)	(1.881)	(1.881)
EBITDA	0	6.927	12.322	12.322
(-) Depreciação e Amortização	0	(4.529)	(4.529)	(5.088)
(-) IRPJ/CSLL	0	(791)	(2.850)	(2.850)
Lucro Líquido	0	1.606	4.943	4.385

Elaboração: CCPar

9.2. Fluxo de Caixa do Projeto

Tabela 9 – Fluxo de Caixa Livre

DFC (R\$ mil)	Ano 0	Ano 1	Anos 2 - 5	Ano 6	Anos 7 - 10
EBIT	0	2.397	7.793	7.234	7.234
(-) IRPJ/CSLL	0	(791)	(2.850)	(2.850)	(2.850)
NOPAT	0	1.606	4.943	4.385	4.385
(+) Depreciação e Amortização	0	4.529	4.529	5.088	5.088
(-) CAPEX	0	(4.376)	0	(2.792)	0
(-) Outorga Fixa	(39.916)	0	0	0	0
(-) Ressarcimento CCPAR	(1.000)	0	0	0	0
FCFF	(40.916)	1.759	9.472	6.680	9.472

Elaboração: CCPar

10. CONCLUSÃO

O modelo econômico-financeiro foi construído considerando uma estrutura de investimentos (CAPEX) e custos operacionais (OPEX) detalhados, o que permite uma análise robusta do retorno financeiro esperado para a concessionária. A adoção de uma taxa de desconto de 14,25% (quatorze inteiros e vinte e cinco centésimos por cento) e a projeção de fluxos de caixa descontados mostram que o projeto gera fluxos positivos ao longo do período de concessão.

O modelo também aborda questões importantes como a sustentabilidade das receitas, que deverão ser obtidas por meio da exploração publicitária, conforme projeções apresentadas. Adicionalmente, a participação do Poder Concedente no resultado econômico, por meio de encargos específicos e compartilhamento de receitas, reforça a parceria entre o setor público e privado, alinhando os interesses das partes.

Conforme descrito neste estudo, as estimativas projetadas demonstram a viabilidade econômico-financeira do projeto, proporcionando não apenas a conservação e manutenção dos ativos, mas também um retorno financeiro de modo a garantir sua sustentabilidade econômica ao longo do período da concessão.