MENSAGEM Nº 64/2023

Senhora Presidente,

Senhores Vereadores,

Valemo-nos da presente Mensagem para encaminhar à essa Casa Legislativa o anexo Projeto de Lei, que visa obter autorização legislativa para que o Município possa amortizar parte do déficit atuarial do exercício de 2024, junto ao Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais (Patoprev), mediante dação em pagamento de imóvel, conforme previsto na Lei Federal nº 9.717, de 27 de novembro de 1998 e na Lei Municipal nº 6.145, de 5 de outubro de 2023.

Em virtude do disposto na referida Lei Municipal, no ano de 2024, o Município de Pato Branco possui a obrigação de efetuar aporte previdenciário em favor do Patoprev no montante de R$ 8.829.094,48. Nesse sentido, a entrega do imóvel em dação em pagamento possibilitará o cumprimento da obrigação financeira, contribuindo para a estabilidade financeira do Município e do Patoprev, garantindo a continuidade dos benefícios previdenciários aos servidores municipais.

Cabe destaque o fato de que o valor amortizado através da dação em pagamento poderá ser utilizado pela municipalidade em serviços públicos essenciais para a comunidade. Essa alocação eficiente de recursos representa um importante benefício para a cidade, garantindo a oferta contínua de serviços de qualidade e atendimento eficaz às necessidades prioritárias dos cidadãos.

Informamos ainda que a dação em pagamento ora proposta passou por um estudo técnico minucioso que avaliou cuidadosamente a vantajosidade da operação para as duas partes envolvidas, o Município e o Patoprev. O referido estudo abrangeu diversas questões técnicas e jurídicas e incluiu a realização de um Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM) que identificou o valor justo do imóvel em questão.

Além disso, foi conduzido um estudo de viabilidade que demonstra claramente a vantajosidade em termos financeiros e econômicos da referida dação em pagamento para o Patoprev.

Outrossim, para que seja possível a referida operação, a presente matéria visa também alterar o art. 4º Lei Municipal nº 6.145, de 5 de outubro de 2023, possibilitando recepção do

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C
ICP Brasil

aludido imóvel pelo Patoprev, como aporte para a cobertura de parte do déficit atuarial do exercício de 2024.

Ante o exposto, tem-se que a referida dação em pagamento se mostra a alternativa mais adequada para amortizar parte do déficit do exercício de 2024, visando garantir o cumprimento das obrigações legais e financeiras do Município e promover o uso eficaz dos recursos públicos e ativos imobiliários.

Por fim, como a redação atual do caput do art. 4º da Lei Municipal nº 6.145, de 5 de outubro de 2023, prevê que o valor previsto para o aporte de 2024 será amortizado mensalmente em 12 (doze) parcelas, sendo que a primeira terá vencimento em 20 de janeiro; e considerando o tempo necessário para a averbação da transferência do imóvel junto ao Registro de Imóveis; para que seja possível a utilização do referido imóvel na amortização do déficit do próximo exercício, faz-se necessária a aprovação do presente Projeto de Lei em **regime de urgência**, nos termos do art. 33, § 1º, da Lei Orgânica Municipal.

Sendo assim, contamos com a aprovação do presente Projeto de Lei, ao que antecipamos agradecimentos.

Gabinete do Prefeito do Município de Pato Branco, Estado do Paraná, *datado e assinado digitalmente*.

ROBSON CANTU
Prefeito Municipal

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

PROJETO DE LEI Nº____/2023

Autoriza o Executivo Municipal a amortizar parte do déficit atuarial do exercício de 2024 junto ao Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais (Patoprev), mediante dação em pagamento de imóvel, altera dispositivo da Lei nº 6.145, de 5 de outubro de 2023, e dá outras providências.

Art. 1º Fica o Poder Executivo Municipal autorizado a amortizar parte do déficit técnico atuarial do exercício de 2024, junto ao Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais (Patoprev), mediante dação em pagamento do imóvel urbano relativo ao Lote nº 03 da Quadra nº 57, com área de 1.400,22 m², constante da Matrícula nº 30.412 do 1° Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco - PR, avaliado em R$ 8.698.166,64 (oito milhões, seiscentos e noventa e oito mil, cento e sessenta e seis reais e sessenta e quatro centavos), em atenção ao disposto na Lei Federal nº 9.717, de 27 de novembro de 1998, e na Lei Municipal nº 6.145, de 5 de outubro de 2023.

Art. 2º O saldo remanescente do déficit técnico atuarial do exercício de 2024, no valor de R$ 130.927,84 (cento e trinta mil, novecentos e vinte e sete reais e oitenta e quatro centavos), será pago pelo Município em 12 (doze) parcelas mensais, no valor de R$ 10.910,65 (dez mil, novecentos e dez reais e sessenta e cinco centavos) cada.

Art. 3º As despesas relacionadas à dação em pagamento, como custas e despesas cartorárias, ficarão a cargo do Patoprev.

Art. 4º Fica alterada a redação do art. 4º da Lei nº 6.145, de 5 de outubro de 2023, passando a vigorar nos seguintes termos:

> "Art. 4º O déficit atuarial do Patoprev para o exercício de 2024, no valor de R$ 8.829.094,48 (oito milhões, oitocentos e vinte e nove mil, noventa e quatro reais e quarenta e oito centavos), poderá ser amortizado da seguinte forma:
> I - por aportes mensais, divididos em 12 (doze) parcelas no valor de R$ 735.757,87 (setecentos e trinta e cinco mil, setecentos e cinquenta e sete reais e oitenta e sete centavos) cada; ou
> II - pela transferência de imóvel via dação em pagamento, a ser aceito pelo Patoprev, para amortização total ou parcial do déficit atuarial previsto no caput.
> .....
>
> § 4º Caso o valor do imóvel recebido pelo Patoprev em dação em pagamento não seja suficiente para a cobertura do montante previsto no caput, o valor remanescente será dividido em 12 parcelas, nos moldes do inciso I do caput e do § 3º." (NR).

Art. 5º Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

(assinado digitalmente)
ROBSON CANTU
Prefeito Municipal

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

PATOPREV Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco

ESTUDO TÉCNICO

INSTITUTO DE PREVIDÊNCIA DOS SERVIDORES PÚBLICOS MUNICIPAIS DE PATO BRANCO

OPERAÇÃO DAÇÃO EM PAGAMENTO

LOTE URBANO Nº 03, SITUADO NA RUA ITACOLOMI, ESQUINA COM A AVENIDA BRASIL, CENTRO, COM UMA ÁREA TOTAL DE 1.400,22 M²

NOVEMBRO /2023

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 1: Introdução
1.1 Contextualização
1.2 Objetivos do Estudo
1.3. Justificativa
1.4 Histórico Previdenciário no município de Pato Branco/PR

Título 2: Fundamentação Teórica
2.1 Conceitos Básicos de Previdência
2.2 Dação em Pagamento
2.3 Déficit Atuarial
2.4 Relevância da Amortização do Déficit

Título 3: Aspectos Jurídicos e Regulatórios
3.1 Legislação Aplicável
3.2 Trâmites Legais da Dação em pagamento
3.3 Análise de Riscos Jurídicos
3.4 Conformidade com Normas Éticas

Título 4: Metodologia de Análise da Operação Dação em pagamento
4.1 Coleta diversificada de dados
4.1.1 Parecer Jurídico do advogado Vanderlei Ribeiro dos Santos, do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco, acerca da análise prévia efetuada nas legislações que amparam a operação dação em pagamento, com foco previdenciário
4.1.2 Relatório do Cálculo atuarial com as demonstrações do fluxo financeiro da Patoprev
4.1.3 Entrevistas com gestores de previdência, especialistas atuariais e profissionais do setor imobiliário
4.1.3.1 Entrevistas com gestores de previdência
4.1.3.2 Entrevistas com profissionais do setor imobiliário
4.1.3.3 Entrevistas com especialistas atuariais
4.1.4 Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica do imóvel objeto do estudo
4.1.5 Estudo de Viabilidade Econômica Financeira do imóvel objeto do estudo

Título 5: Conclusões
5.1 Síntese das Descobertas
5.2 Resposta à Questão de Pesquisa
5.3 Recomendações
5.4 Considerações Finais

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 1: Introdução

A gestão responsável de regimes de previdência é um desafio constante, especialmente em face das flutuações econômicas e demográficas que impactam significativamente seus resultados financeiros.

Um dos maiores desafios enfrentados pelos gestores de previdência é o manejo adequado do déficit atuarial, que ocorre quando os compromissos futuros com os beneficiários superam os ativos disponíveis para cobri-los.

A busca por soluções para lidar com esse déficit tem levado a uma análise mais profunda das opções de investimento e amortização, e uma dessas opções é a operação de dação em pagamento envolvendo imóveis.

O presente estudo visa investigar e analisar a viabilidade e as vantagens de receber um imóvel em uma operação de dação em pagamento como meio de amortizar o déficit atuarial em regimes de previdência.

Esta introdução tem como objetivo contextualizar o tema, apresentar os objetivos da pesquisa, e justificar a relevância deste estudo técnico.

1.1 Contextualização

Os regimes de previdência enfrentam desafios complexos em um ambiente econômico que se caracteriza por taxas de juros voláteis, flutuações no mercado imobiliário e pressões demográficas.

O déficit atuarial representa uma ameaça à sustentabilidade desses sistemas, exigindo medidas eficazes de gestão financeira.

A dação em pagamento, que envolve a transferência de um imóvel para quitar uma dívida, emerge como uma alternativa interessante para a amortização do déficit atuarial. No entanto, essa operação não é isenta de riscos e implicações legais, e, portanto, exige uma análise técnica aprofundada para determinar sua viabilidade.

1.2 Objetivos do Estudo

Os objetivos deste estudo técnico são os seguintes:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- ✓ Analisar as implicações financeiras e econômicas da recepção de imóveis em operações de dação em pagamento no contexto de regimes de previdência.
- ✓ Avaliar o impacto da amortização do déficit atuarial por meio dessa estratégia nas finanças e na sustentabilidade do regime de previdência.
- ✓ Examinar os aspectos jurídicos e regulatórios relacionados à operação de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência.

1.3. Justificativa

A justificativa para este estudo reside na necessidade premente de encontrar soluções eficazes para a gestão do déficit atuarial em regimes de previdência. À medida que a expectativa de vida aumenta e a dinâmica econômica evolui, a pressão sobre esses regimes torna-se mais intensa.

A operação de dação em pagamento com imóveis apresenta-se como uma possível ferramenta para mitigar esse desafio, mas sua aplicabilidade e eficácia ainda carecem de análise detalhada.

Portanto, este estudo visa fornecer informações críticas que possam orientar a tomada de decisões informadas por parte dos gestores de regimes de previdência e dos órgãos reguladores.

À medida que avançamos na pesquisa, exploraremos mais a fundo os conceitos-chave, a metodologia empregada e os resultados obtidos, a fim de contribuir para o entendimento das implicações e benefícios potenciais da operação de dação em pagamento com imóveis na amortização do déficit atuarial em regimes de previdência.

1.4 Histórico Previdenciário no município de Pato Branco/PR

A trajetória previdenciária do município de Pato Branco é marcada por uma série de eventos significativos que influenciaram a vida dos servidores públicos locais e a gestão dos recursos previdenciários.

Em 1993, o **estatuto dos servidores públicos municipais** de Pato Branco, especificamente a **Lei 1245/93**, introduziu uma mudança crucial, vinculando os servidores efetivos ao regime administrativo. Paralelamente, a **Lei Municipal 1246/93** estabeleceu a vinculação de todos os servidores ao Fundo Municipal de Previdência, que, no entanto, foi extinto em 2002 pela **Lei Municipal Nº 2157/02**.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Nesse período, que se estendeu até 2018, os servidores do município de Pato Branco foram vinculados ao **Regime Geral de Previdência Social (RGPS/INSS)**, e questões relacionadas à contributividade e à fonte de custeio se tornaram desafios prementes. A revogação de artigos que tratavam das contribuições, a transferência de imóveis para o fundo sem estudos econômico-financeiros adequados e a utilização do fundo para a folha de pagamento dos servidores contribuíram para uma situação financeira precária.

Além disso, a vinculação ao **RGPS/INSS** resultou em condenações judiciais, pois o sistema não atendia a todos os direitos dos servidores efetivos, concursados e estatutários, de acordo com o **Artigo 40 da Constituição Federal**.

No entanto, em 2018, com a implementação da **Lei Complementar 74/2018**, o município de Pato Branco recriou seu **Regime Próprio de Previdência Social (RPPS)**, denominado Patoprev.

Essa medida visou resgatar a história previdenciária do município e evitar condenações judiciais que obrigavam a complementação de benefícios do **RGPS/INSS** sem uma fonte de custeio adequada.

O novo **RPPS** foi estabelecido com autonomia financeira e administrativa, operando como uma autarquia e sendo totalmente administrado pelos próprios servidores segurados. Essa abordagem inclui a diretoria executiva, conselhos fiscais e deliberativos, bem como um comitê de investimentos, todos devidamente certificados de acordo com os requisitos do **Ministério da Previdência**.

Embora tenha sido inicialmente recebido com desconfiança pelos funcionários públicos, o **Patoprev** tem gradualmente restabelecido sua reputação, pois demonstrou um compromisso em atender os servidores de forma humanizada, garantindo benefícios que, em muitos casos, o **RGPS/INSS** não oferece. Esta transformação na gestão previdenciária do município de Pato Branco é uma história de superação, comprometimento e busca pela sustentabilidade de seu sistema previdenciário, que merece ser analisada em detalhes.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 2: Fundamentação Teórica

A fundamentação teórica deste estudo é essencial para compreender os conceitos e princípios subjacentes à operação de dação em pagamento envolvendo imóveis como meio de amortização do déficit atuarial em regimes de previdência. Neste capítulo, apresentaremos os principais conceitos relacionados à previdência, dação em pagamento, déficit atuarial e a importância da amortização desse déficit.

2.1 Conceitos Básicos de Previdência

A previdência é um sistema complexo que visa proporcionar renda e proteção social a indivíduos em suas fases de aposentadoria, invalidez e sobrevivência. Os regimes de previdência podem ser públicos ou privados e geralmente funcionam por meio de contribuições de trabalhadores e empregadores, com o objetivo de acumular ativos que garantam o pagamento de benefícios futuros.

2.2 Dação em Pagamento

A dação em pagamento é uma operação financeira que envolve a entrega de um bem (neste caso, um imóvel) para quitar uma dívida. Ela é regida por normas legais e contratuais e pode ser uma alternativa eficaz para resolver obrigações financeiras.

No contexto da previdência, a dação em pagamento com imóveis pode ser usada como estratégia para a amortização de déficits atuariais.

2.3 Déficit Atuarial

O déficit atuarial é a diferença entre os compromissos futuros de pagamento de benefícios de previdência e os ativos disponíveis para cobri-los. Ele é calculado com base em projeções atuariais que levam em consideração fatores como taxas de juros, expectativa de vida e fluxo de contribuições. O déficit atuarial é um indicador crítico da saúde financeira de um regime de previdência.

2.4 Relevância da Amortização do Déficit

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

A amortização do déficit atuarial é fundamental para garantir a sustentabilidade dos regimes de previdência. Sem a adequada gestão desse déficit, os regimes podem enfrentar dificuldades financeiras, incluindo a necessidade de aumentar as contribuições dos participantes ou reduzir benefícios, o que pode ter implicações significativas para os beneficiários.

A análise da viabilidade e das vantagens da dação em pagamento com imóveis como estratégia de amortização do déficit atuarial envolve um exame minucioso de diversos fatores financeiros, econômicos, jurídicos e regulatórios. Essas bases conceituais fornecem uma visão abrangente sobre esse tópico crítico no contexto dos regimes de previdência.

No que diz respeito aos fatores financeiros, é crucial avaliar a capacidade financeira do regime de previdência para implementar a dação em pagamento com imóveis. Isso inclui a análise do valor dos imóveis oferecidos em relação ao tamanho do déficit atuarial, bem como a capacidade do regime de gerar receita adicional, se necessário.

Os fatores econômicos desempenham um papel importante, uma vez que a dação em pagamento pode afetar a saúde financeira do regime de previdência a longo prazo. Portanto, é fundamental considerar como essa estratégia impactará o desempenho do portfólio de investimentos do regime, bem como as taxas de retorno esperadas.

Do ponto de vista jurídico, é necessário avaliar se a dação em pagamento com imóveis é uma opção viável dentro do quadro legal existente. Isso envolve a análise das leis que regem a previdência e as transações imobiliárias, garantindo que a estratégia seja compatível com as regulamentações vigentes.

Além disso, os aspectos regulatórios desempenham um papel fundamental. A aprovação de órgãos reguladores e autoridades governamentais pode ser necessária para implementar a dação em pagamento. Portanto, é importante considerar as exigências regulatórias e as possíveis barreiras que possam surgir.

Em resumo, a análise da viabilidade e das vantagens da dação em pagamento com imóveis como estratégia de amortização do déficit atuarial requer uma abordagem abrangente que leve em consideração os aspectos financeiros, econômicos, jurídicos e regulatórios. Isso é essencial para garantir a sustentabilidade dos regimes de previdência e para minimizar o impacto sobre os participantes e beneficiários, garantindo assim a relevância da amortização do déficit atuarial.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 3: Aspectos Jurídicos e Regulatórios

Este capítulo abordará os aspectos jurídicos e regulatórios relevantes relacionados à operação de dação em pagamento com imóveis como meio de amortização do déficit atuarial em regimes de previdência. A análise destes elementos é fundamental para garantir que a estratégia esteja em conformidade com a legislação e regulamentações aplicáveis.

3.1 Legislação Aplicável

Foi realizada uma análise minuciosa da legislação previdenciária vigente, identificando as disposições legais que puderam afetar a operação de dação em pagamento com imóveis.

Isso incluiu todas as leis vigentes, considerando a recente consolidação de quase a totalidade das normas previdenciárias na super portaria 1467/2022, bem como regulamentos específicos que regem a gestão de regimes de previdência.

No contexto das operações envolvendo a dação em pagamento de imóveis, é fundamental considerar as seguintes legislações e notas técnicas que estabelecem parâmetros e diretrizes para os Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS) e sua relação com a constituição de fundos, a amortização de déficit atuarial e as operações com bens imóveis:

1. **A Constituição Federal de 1988**, em seu artigo 249, estabelece a possibilidade de constituição de fundos integrados por bens, direitos e ativos, visando assegurar recursos para o pagamento das obrigações previdenciárias dos RPPS.
2. **A Lei nº 9.717/1998**, em seu artigo 9°, atribui à União a competência para estabelecer parâmetros, diretrizes e critérios relacionados aos RPPS, incluindo a organização e funcionamento dos fundos previdenciários.
3. **A Nota Técnica SEI nº 10/2017/CGACI/SRPPS/SPREV-MF** detalha as situações em que operações com bens imóveis podem ocorrer nos RPPS, como na constituição de fundos, aplicações de recursos previdenciários, aquisição de imóveis com recursos da taxa de administração e dação em pagamento de compensação previdenciária.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4. Essa nota técnica ressalta a importância da análise da viabilidade econômica de tais operações, garantindo que contribuam para o equilíbrio financeiro e atuarial do sistema.
5. **A Nota Técnica SEI nº 18162/2021/ME** esclarece a diferença entre equilíbrio financeiro e equilíbrio atuarial, apontando a necessidade de garantir ambos para a sustentabilidade dos RPPS.
6. **A Portaria MTP nº 1.467/2022** estabelece parâmetros e diretrizes gerais para os RPPS, proibindo a dação em pagamento de débitos com o ente federativo, mas permitindo o aporte de bens, direitos e ativos para equacionamento de déficit, desde que observados critérios como estudo técnico, avaliação econômico-financeira, e aprovação pelo conselho deliberativo.
7. Essa portaria ressalta a importância da transparência e da obtenção de rentabilidade compatível com a meta atuarial na gestão dos ativos aportados.

Considerando essa complexa legislação e notas técnicas, é crucial que qualquer operação envolvendo a dação em pagamento de imóveis em RPPS seja conduzida de acordo com esses dispositivos, garantindo a solvência, liquidez e o equilíbrio financeiro e atuarial do plano de benefícios.

3.2 Trâmites Legais da Dação em pagamento

A operação de dação em pagamento envolvendo a transferência de um imóvel para a Patoprev, como beneficiária, requer a observância de uma série de trâmites legais para assegurar sua legalidade e conformidade com a legislação previdenciária. A seguir, destacamos os principais pontos extraídos das legislações mencionadas para guiar essa operação complexa:

1. **Análise de Viabilidade Econômica e Financeira**: Antes de iniciar a operação, é crucial realizar uma análise minuciosa da viabilidade econômica e financeira da transação. Essa etapa inclui a verificação de se o ativo a ser aportado ao RPPS representará uma vantagem em termos econômicos e operacionais para o sistema (**Constituição Federal de 1988**, **Lei nº 9.717/1998** e **Nota Técnica SEI nº 10/2017**).
2. **Avaliação Atuarial e Definição de Critérios**: Embora a operação possa ser baseada em uma avaliação atuarial para conferir suporte técnico, a necessidade de imediata inclusão do imóvel no cálculo atuarial pode ser flexibilizada, dada a robustez atual do plano de benefícios. É essencial, no entanto, definir critérios transparentes para a transferência do imóvel, considerando o equilíbrio financeiro e atuarial do plano de benefícios, conforme orientações da **Portaria**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

MTP nº 1.467/2022 e **Nota Técnica SEI nº 10/2017**. Isso permitirá que a operação seja realizada de forma adequada e oportuna, alinhando-se com as condições financeiras do plano de benefícios da Patoprev.

3. **Avaliação Mercadológica**: De acordo com a legislação correspondente, é fundamental realizar uma avaliação mercadológica do imóvel para apurar seu valor justo. **(Nota Técnica SEI nº 10/2017**). Essa avaliação deve seguir critérios técnicos e normas vigentes para garantir que o valor seja compatível com o mercado **(NBR 14.653 - Norma Brasileira de Avaliações)**
4. **Estudo Técnico e Transparência**: O aporte de bens, direitos e ativos deve ser precedido de um estudo técnico que avalie além da viabilidade econômico-financeira, a avalição mercadológica do imóvel, bem como a abordagem de todo o aspecto jurídico, regulatório e operacional da operação. Esse estudo deve ser transparentemente disponibilizado aos segurados do RPPS (**Portaria MTP nº 1.467/2022**).
5. **Aprovação pelos Órgãos Competentes**: É necessário que a operação seja aprovada pelo conselho deliberativo do RPPS (**Portaria MTP nº 1.467/2022**).
6. **Vinculação por Lei do Ente Federativo**: A transferência do imóvel para a Patoprev deve ser realizada por meio de lei do ente federativo, conforme disposto na **Portaria MTP nº 1.467/2022**.
7. **Rentabilidade Compatível com a Meta Atuarial**: Os ativos aportados ao RPPS devem obter rentabilidade compatível com a meta atuarial estabelecida (**Portaria MTP nº 1.467/2022**).
8. **Segregação da Massa e Uso dos Ativos**: Caso houvesse segregação da massa, que não é o caso do RPPS de Pato Branco, os bens, direitos e ativos poderiam ser alocados ao Fundo em Repartição ou ao Fundo em Capitalização. A utilização dos ativos deve ser feita de acordo com as prescrições legais e os parâmetros estabelecidos (**Portaria MTP nº 1.467/2022**).
9. **Cumprimento de Normas e Regulamentações**: Além das diretrizes acima, todas as normas legais e regulamentares relacionadas à operação de dação em pagamento devem ser observadas (**Portaria MTP nº 1.467/2022**).

Portanto, a operação de dação em pagamento de um imóvel para a Patoprev deve seguir uma sequência estruturada que começa com a análise da viabilidade econômica, passa pela avaliação atuarial, inclui a avaliação mercadológica para apuração do valor justo do imóvel e a definição de critérios, envolve a aprovação pelos órgãos competentes, a vinculação por meio de lei, a garantia de rentabilidade compatível com a meta atuarial e, por fim, o cumprimento de todas as normas e regulamentações aplicáveis.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Certificar-se de que todos esses passos sejam seguidos garantirá a conformidade da operação com a legislação previdenciária e a segurança do sistema previdenciário.

3.3 Análise de Riscos Jurídicos

Foi conduzida uma análise de riscos jurídicos, identificando eventuais obstáculos legais que puderam surgir durante a operação de dação em pagamento. A análise de riscos ajudou a determinar a solidez da estratégia e a identificar eventuais medidas mitigadoras necessárias.

Além disso, de acordo com a **Portaria MTP nº 1.467/2022** e a **Nota Técnica SEI nº 10/2017**, é fundamental considerar a conformidade da operação com as regulamentações vigentes e os aspectos legais envolvidos, assegurando que a dação em pagamento seja conduzida em estrita observância das normas aplicáveis, minimizando quaisquer riscos associados ao processo.

3.4 Conformidade com Normas Éticas

Além das questões legais, foi avaliada a conformidade da operação de dação em pagamento com imóveis com normas éticas e padrões de conduta aplicáveis aos regimes de previdência. Isso incluiu a consideração de princípios de transparência, responsabilidade fiduciária e deveres para com os beneficiários.

Foi fundamental observar que, de acordo com a **Portaria MTP nº 1.467/2022** e a **Nota Técnica SEI nº 10/2017**, a operação deve ser conduzida de maneira ética e responsável, garantindo que os interesses dos beneficiários fossem protegidos de forma integral. Isso envolveu a prestação de contas, a divulgação clara das ações realizadas e a tomada de decisões que promovessem a segurança e o bem-estar dos participantes do regime de previdência.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 4: Metodologia Abrangente de Análise da Operação de Dação em Pagamento

Este capítulo detalha a abordagem metodológica empregada para conduzir a pesquisa e analisar minuciosamente a viabilidade e as vantagens inerentes à operação de dação em pagamento, utilizando imóveis como um meio estratégico para amortizar o déficit atuarial em regimes de previdência.

A metodologia aqui apresentada abarca a coleta de dados, a análise profunda e a interpretação necessária para atender aos objetivos deste estudo.

4.1 Coleta diversificada de dados

A coleta de dados será realizada a partir de diversas fontes de informações, abrangendo pesquisas, estudos, pareceres especializados e entrevistas. Estas fontes incluem:

4.1.1 Parecer Jurídico do advogado Vanderlei Ribeiro da Silva, do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco, que aborda a análise prévia das legislações que embasam a operação de dação em pagamento, com especial atenção ao aspecto previdenciário.

4.1.2 Relatório do Cálculo Atuarial, incluindo demonstrações detalhadas do fluxo financeiro da Patoprev, permitindo uma análise aprofundada dos aspectos financeiros envolvidos.

4.1.3 Entrevistas conduzidas com gestores de previdência, especialistas atuariais e profissionais do setor imobiliário, proporcionando uma visão abrangente e qualificada das diferentes perspectivas envolvidas na operação de dação em pagamento.

4.1.3.1 Entrevistas com gestores de previdência
4.1.3.2 Entrevistas com profissionais do setor imobiliário
4.1.3.3 Entrevistas com especialistas atuariais

4.1.4 Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica do imóvel objeto do estudo, com enfoque na avaliação do valor de mercado e de suas implicações na operação.

4.1.5 Estudo de Viabilidade Econômica Financeira do imóvel objeto do estudo, aprofundando a análise financeira e econômica do imóvel e seu papel na amortização do déficit atuarial.

Esta metodologia rica e abrangente permitirá uma análise sólida e completa da operação de dação em pagamento, fornecendo uma visão ampla das possibilidades e desafios relacionados a essa estratégia no contexto previdenciário.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4.1.1 Parecer Jurídico do advogado Vanderlei Ribeiro da Silva, do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco, acerca da análise prévia efetuada nas legislações que amparam a operação dação em pagamento, com foco previdenciário

Assim que o município de Pato Branco demonstrou interesse em oferecer um imóvel como parte de uma operação de dação em pagamento, com o propósito de amortizar o déficit atuarial para o exercício de 2024, o PATOPREV tomou a iniciativa de avaliar a viabilidade jurídica da proposta.

Nossa equipe jurídica elaborou um parecer considerando todas as legislações vigentes, garantindo, assim, que todo o processo esteja em total conformidade com a lei.

O objetivo principal foi a de fornecer uma base jurídica sólida para auxiliar o instituto na tomada de decisão.

Apesar de o município já ter experiência com a dação em pagamento de imóveis no ano de 2019, a recente reforma previdenciária imposta pela EC103/19 e a recém-estabelecida consolidação das normas previdenciárias na super portaria 1467/2022 tornaram necessária uma nova análise.

Nesse contexto, o parecer jurídico, elaborado pelo Procurador Vanderlei Ribeiro da Silva em 12 de setembro de 2023, examinou a viabilidade legal do Município de Pato Branco efetuar repasses financeiros por meio da dação em pagamento, utilizando imóveis, com o intuito de cobrir os aportes necessários para sanar o déficit atuarial do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco (PATOPREV).

A dação em pagamento de imóveis como uma estratégia para amortização de déficit atuarial em Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS) envolve uma série de considerações legais e procedimentais que devem ser cuidadosamente analisadas.

Vamos explorar os principais pontos a serem observados nesse processo, considerando as legislações pertinentes e a sequência de operacionalização, culminando em uma conclusão sobre a viabilidade desse instrumento, de acordo com o parecer jurídico elaborado pelo advogado do Instituto.

Legislações Aplicáveis

1. **Constituição Federal de 1988:** O artigo 249 da Constituição Federal estabelece que bens, direitos e ativos podem ser utilizados para assegurar recursos destinados ao pagamento das obrigações previdenciárias em RPPS.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2. **Lei nº 9.717/1998:** Esta lei atribui à União a responsabilidade de estabelecer parâmetros, diretrizes e critérios relativos aos RPPS, incluindo a regulamentação sobre o uso de bens e ativos para garantir o equilíbrio financeiro e atuarial.
3. **Portaria MTP nº 1.467/2022:** Esta portaria do Ministério do Trabalho e Previdência regulamenta aspectos gerais da organização e funcionamento dos RPPS, fornecendo diretrizes específicas sobre o uso de bens e ativos, bem como os procedimentos necessários para implementar a dação em pagamento.
4. **Nota Técnica SEI nº 10/2017/CGACI/SRPPS/SPREV-MF:** Esta nota técnica esclarece aspectos relacionados a transações envolvendo bens imóveis no âmbito dos RPPS, destacando a possibilidade de aportes de bens para amortização de déficit atuarial, desde que observados critérios de solvência e liquidez, bem como avaliação prévia de seu valor de mercado.
5. **Nota Técnica SEI nº 18162/2021/ME:** Esta nota técnica distingue entre equilíbrio financeiro e atuarial, ressaltando que a dação em pagamento é apropriada para abordar o déficit atuarial a longo prazo, desde que haja equivalência entre as receitas estimadas e as obrigações projetadas. Além disso, a avaliação financeira do RPPS é importante para determinar o equilíbrio financeiro.

Pontos Importantes a Serem Observados

1. **Diferença entre Déficit Financeiro e Atuarial:** É fundamental entender a diferença entre déficit financeiro (curto prazo) e déficit atuarial (projeções de longo prazo). A dação em pagamento é uma ferramenta para abordar o déficit atuarial, não devendo ser usada para cobrir débitos financeiros vencidos.
2. **Análise de Viabilidade Econômica:** Realizar uma análise detalhada da viabilidade econômica da operação para garantir que ela seja vantajosa para o sistema previdenciário.
3. **Estudo Avaliação Mercadológica:** Iniciar com um estudo de avaliação mercadológica do imóvel a ser utilizado na dação em pagamento.
4. **Aprovação pelo Conselho Deliberativo:** Submeter a operação à aprovação pelo Conselho Deliberativo do RPPS.
5. **Aprovação por Lei:** Aprovar a operação por meio de lei do ente federativo.
6. **Registro Contábil:** Destacar contabilmente os ativos como investimentos, de acordo com as normas contábeis.

Sequência de Operacionalização

1. **Análise de Viabilidade Econômica:** Realizar uma análise detalhada da viabilidade econômica da operação.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2. **Estudo Avaliação Mercadológica:** Iniciar com um estudo de avaliação mercadológica do imóvel a ser utilizado na dação em pagamento.
3. **Estudo Técnico**: O aporte de bens, direitos e ativos deve ser precedido de um estudo técnico que avalie além da viabilidade econômico-financeira, a avalição mercadológica do imóvel, bem como a abordagem de todo o aspecto jurídico, regulatório e operacional da operação.
4. **Aprovação pelo Conselho Deliberativo:** Submeter a operação à aprovação pelo Conselho Deliberativo do RPPS.
5. **Aprovação por Lei:** Aprovar a operação por meio de lei do ente federativo.
6. **Registro Contábil:** Destacar contabilmente os ativos como investimentos, de acordo com as normas contábeis.

Conclusão

A dação em pagamento de imóveis para amortização do déficit atuarial em RPPS é uma possibilidade legal, desde que observados os requisitos da legislação aplicável, incluindo a aprovação por lei, a análise de viabilidade econômica e o respeito às normas contábeis e financeiras.

Essa ferramenta pode ser útil para garantir o equilíbrio financeiro e atuarial dos regimes previdenciários, contribuindo para a sustentabilidade a longo prazo. No entanto, é essencial que todas as etapas e regulamentos sejam rigorosamente seguidos para assegurar sua eficácia e legalidade.

Além de toda a legislação pertinente, com destaque para as **notas técnicas** mencionadas a seguir, a saber, a SEI nº 10/2017/CGACI/SRPPS/SPREV-MF e a SEI nº 18162/2021/ME, que oferecem orientações específicas e esclarecimentos relacionados à utilização desse mecanismo.

4.1.2 Relatório do Cálculo atuarial com as demonstrações do fluxo financeiro da Patoprev

Nesta seção do relatório, abordaremos em detalhes o "Relatório do Cálculo Atuarial com as Demonstrações do Fluxo Financeiro da Patoprev."

Este documento desempenha um papel crucial na análise e compreensão da situação financeira da Patoprev, fornecendo uma visão abrangente das projeções atuariais que orientam as decisões estratégicas da organização.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

O cálculo atuarial é um processo complexo que leva em consideração uma série de variáveis, tais como taxas de juros, expectativa de vida, contribuições, benefícios, entre outros, a fim de avaliar a sustentabilidade do fundo previdenciário.

Neste contexto, examinaremos as principais conclusões e resultados apresentados no relatório, fornecendo uma análise crítica e recomendações para aprimorar a gestão financeira da Patoprev.

Na página 69 do último relatório do cálculo atuarial, **anexo a este estudo,** encontramos uma descrição fundamental do funcionamento do fluxo financeiro do sistema previdenciário da Patoprev:

> **O fluxo financeiro do sistema previdenciário funciona da seguinte forma: anualmente, as contribuições, normal e suplementar, referentes ao ano são somadas ao saldo financeiro existente. Este valor constitui o ativo do plano e deste é subtraído o valor total referente aos gastos previdenciários. No resultado é aplicado o fator referente à rentabilidade líquida.**
> $$S(x)=C(x)-G(x)+[S(x-1)]*\delta$$
>
> **Onde:**
>
> $G(x)$**–Função Gasto;**
>
> $S(x)$**–Função Saldo;**
>
> $C(x)$**–Função contribuição;**
>
> δ***–Fator referente à rentabilidade líquida.***

Esse processo é essencial para compreender como as finanças da organização são gerenciadas ao longo do tempo. Anualmente, as contribuições, tanto as normais quanto as suplementares, são agregadas ao saldo financeiro existente, criando o ativo do plano.

A partir desse ativo, são deduzidos os gastos previdenciários totais, representados pela função "Gasto" ($G(x)$). O resultado obtido é então submetido ao fator de rentabilidade líquida (δ), que desempenha um papel crítico na determinação do desempenho financeiro do plano previdenciário.

Esse modelo de cálculo reflete a complexidade e os desafios envolvidos na gestão financeira de um fundo previdenciário, uma vez que depende de uma série de variáveis, incluindo as contribuições dos participantes, o custo dos benefícios previdenciários e a performance dos investimentos.

A compreensão detalhada desse processo é fundamental para tomar decisões informadas e estratégicas sobre a sustentabilidade do sistema. No decorrer deste relatório, examinaremos mais a fundo esses componentes e os resultados

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

derivados do cálculo atuarial, que tem como objetivo a otimização da gestão financeira da Patoprev e assegurar o cumprimento das obrigações previdenciárias no longo prazo.

Com o repasse regular das contribuições, incluindo o valor dos aportes, o fluxo financeiro projetado do ano de 2023 até o ano de 2097 fica conforme a tabela abaixo:

ANO	RECEITAS PREVIDENCIÁRIAS	DESPESAS PREVIDENCIÁRIAS	RESULTADO PREVIDENCIÁRIO	SALDO FINANCEIRO DO EXERCÍCIO
2023	47.935.369,45	22.894.521,69	25.040.847,76	122.565.194,04
2024	49.528.815,91	23.429.312,68	26.099.503,24	148.664.697,28
2025	51.311.111,00	24.963.176,35	26.347.934,65	175.012.631,93
2026	52.996.698,28	25.587.035,88	27.409.662,40	202.422.294,32
2027	54.425.860,01	27.007.961,64	27.417.898,37	229.840.192,69
2028	56.328.688,17	27.144.020,51	29.184.667,66	259.024.860,36
2029	57.678.713,44	29.140.602,63	28.538.110,81	287.562.971,16
2030	59.114.381,42	30.861.810,58	28.252.570,84	315.815.542,00
2031	60.194.719,20	33.472.525,97	26.722.193,23	342.537.735,23
2032	61.616.656,22	34.572.903,02	27.043.753,20	369.581.488,43
2033	62.065.829,11	38.359.359,57	23.706.469,54	393.287.957,97
2034	63.493.997,17	38.520.194,97	24.973.802,20	418.261.760,18
2035	63.971.888,80	41.412.360,79	22.559.528,02	440.821.288,20
2036	65.252.806,47	41.508.747,17	23.744.059,30	464.565.347,49
2037	66.039.899,35	43.111.607,00	22.928.292,36	487.493.639,85
2038	67.350.033,11	42.757.696,82	24.592.336,29	512.085.976,13
2039	67.653.568,24	45.910.148,11	21.743.420,13	533.829.396,27
2040	68.857.718,84	45.604.207,05	23.253.511,79	557.082.908,06
2041	69.087.624,76	49.113.296,92	19.974.327,84	577.057.235,90
2042	70.304.376,98	48.718.207,99	21.586.168,99	598.643.404,89
2043	70.538.846,30	51.372.152,57	19.166.693,73	617.810.098,62
2044	71.354.881,47	51.468.924,09	19.885.957,37	637.696.056,00
2045	71.369.267,96	54.235.087,38	17.134.180,58	654.830.236,57
2046	71.967.034,11	54.371.914,28	17.595.119,83	672.425.356,40
2047	71.993.670,07	56.478.758,33	15.514.911,73	687.940.268,14
2048	72.355.445,62	56.805.382,47	15.550.063,15	703.490.331,29

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2049	71.614.919,42	60.806.234,02	10.808.685,40	714.299.016,69
2050	71.056.750,19	63.179.913,09	7.876.837,10	722.175.853,79
2051	69.859.969,20	67.155.713,88	2.704.255,32	724.880.109,11
2052	68.463.216,04	70.895.124,86	-2.431.908,82	722.448.200,29
2053	66.706.510,66	74.839.897,76	-8.133.387,09	714.314.813,20
2054	64.910.386,23	77.616.638,73	-12.706.252,50	701.608.560,70
2055	62.637.099,62	81.349.933,54	-18.712.833,92	682.895.726,78
2056	60.493.279,54	83.381.599,10	-22.888.319,56	660.007.407,22
2057	58.174.404,11	85.054.403,19	-26.879.999,08	633.127.408,13
2058	56.208.280,12	84.559.306,65	-28.351.026,53	604.776.381,61
2059	54.273.455,92	83.632.564,26	-29.359.108,34	575.417.273,26
2060	52.629.167,88	81.364.528,00	-28.735.360,12	546.681.913,15
2061	50.857.236,74	79.695.950,43	-28.838.713,69	517.843.199,46
2062	49.478.587,24	76.483.448,31	-27.004.861,06	490.838.338,39
2063	48.192.268,47	73.296.807,82	-25.104.539,35	465.733.799,04
2064	47.105.783,72	69.747.886,07	-22.642.102,35	443.091.696,69
2065	46.232.912,27	65.915.853,75	-19.682.941,48	423.408.755,21
2066	25.289.702,54	62.055.273,72	-36.765.571,18	386.643.184,03
2067	23.193.033,60	58.169.193,03	-34.976.159,44	351.667.024,60
2068	21.190.084,48	54.333.744,14	-33.143.659,66	318.523.364,94
2069	19.283.837,77	50.564.322,60	-31.280.484,83	287.242.880,11
2070	17.476.631,38	46.875.321,55	-29.398.690,17	257.844.189,94
2071	15.770.096,07	43.279.625,16	-27.509.529,09	230.334.660,85
2072	14.165.235,45	39.789.552,48	-25.624.317,03	204.710.343,82
2073	12.662.366,70	36.415.853,51	-23.753.486,81	180.956.857,01
2074	11.261.203,21	33.167.924,19	-21.906.720,98	159.050.136,03
2075	9.960.941,66	30.054.446,29	-20.093.504,63	138.956.631,40
2076	8.760.370,65	27.084.179,35	-18.323.808,70	120.632.822,70
2077	7.657.892,64	24.266.030,55	-16.608.137,91	104.024.684,79
2078	6.651.362,45	21.607.704,24	-14.956.341,79	89.068.343,00
2079	5.738.048,29	19.115.299,24	-13.377.250,95	75.691.092,05
2080	4.914.657,00	16.793.097,46	-11.878.440,47	63.812.651,58

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2081	4.177.408,63	14.643.766,13	-10.466.357,50	53.346.294,08
2082	3.522.124,43	12.668.821,53	-9.146.697,10	44.199.596,98
2083	2.944.221,60	10.868.021,54	-7.923.799,94	36.275.797,04
2084	2.438.786,24	9.239.455,20	-6.800.668,96	29.475.128,08
2085	2.000.668,03	7.779.952,95	-5.779.284,91	23.695.843,17
2086	1.624.503,21	6.484.693,72	-4.860.190,51	18.835.652,66
2087	1.304.780,53	5.347.132,67	-4.042.352,14	14.793.300,51
2088	1.035.929,25	4.359.145,78	-3.323.216,53	11.470.083,98
2089	812.417,66	3.511.364,45	-2.698.946,79	8.771.137,19
2090	628.810,51	2.793.090,47	-2.164.279,96	6.606.857,23
2091	479.842,80	2.192.343,57	-1.712.500,78	4.894.356,45
2092	360.532,92	1.696.452,97	-1.335.920,06	3.558.436,40
2093	266.278,93	1.292.745,38	-1.026.466,44	2.531.969,96
2094	192.882,00	968.609,81	-775.727,81	1.756.242,15
2095	136.565,63	711.532,36	-574.966,74	1.181.275,41
2096	94.042,35	509.819,18	-415.776,83	765.498,58
2097	62.573,76	353.687,55	-291.113,79	474.384,79

O comentário encontrado na página 71 do relatório do cálculo atuarial, **anexo a este estudo,** enfatiza a importância fundamental da projeção atuarial na vigilância contínua da solvência e liquidez do plano de benefícios da Patoprev.

Sob o conceito de Gestão Integrada de Ativos e Passivos, também conhecido como Asset Liability Management (ALM), esta ferramenta desempenha um papel estratégico ao buscar a alocação mais eficiente dos recursos garantidores dos compromissos, levando em consideração não apenas a rentabilidade, mas também os riscos associados às aplicações financeiras.

O ALM é uma abordagem que respeita o passivo compreendendo tanto os benefícios já concedidos como aqueles a serem concedidos, proporcionando, assim, uma visão holística que permite à Patoprev tomar decisões melhor fundamentadas.

A recomendação de seguir o plano de amortização recomendado na Avaliação Atuarial 2023, página 40, item 9.3, que abrange o equacionamento do déficit ao longo de um período que se estende de 2023 até 2065, destaca a importância da gestão previdenciária responsável.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

No caso específico do município de Pato Branco, que se comprometeu a enfrentar os desafios de uma reforma previdenciária nos moldes da EC103/2019, é um exemplo notável de responsabilidade fiscal e visão de longo prazo.

Essa abordagem demonstra não apenas o compromisso do município com a solvência de seu sistema previdenciário, mas também a coragem de tomar medidas difíceis para garantir a sustentabilidade financeira no longo prazo.

O plano de amortização estendido ao longo de 43 anos é um reflexo do entendimento de que a estabilidade previdenciária é um objetivo que demanda tempo, planejamento e uma estratégia cuidadosa.

Ao seguir o plano recomendado, o município de Pato Branco está contribuindo para evitar desequilíbrios financeiros futuros e para garantir que seus beneficiários tenham a segurança financeira necessária quando se aposentarem.

Essa abordagem também pode servir como um exemplo para outros RPPSs, demonstrando que, com responsabilidade e comprometimento, é possível superar desafios previdenciários e construir um futuro financeiramente sustentável.

Plano de amortização recomendado na Avaliação Atuarial 2023, página 40, item 9.3 RECOMENDAÇÃO PARA EQUACIONAMENTO DO DÉFICIT.

Ano	Base Calculo	(-) APORTES	Saldo Inicial	Juros	Saldo Final
2023	103.047.787,30	**8.829.094,48**	187.425.923,28	9.258.840,61	187.855.669,41
2024	106.077.392,25	**8.829.094,48**	187.855.669,41	9.280.070,07	188.306.645,00
2025	109.196.067,58	**9.302.348,26**	188.306.645,00	9.302.348,26	188.306.645,00
2026	112.406.431,97	**9.307.252,57**	188.306.645,00	9.302.348,26	188.301.740,69
2027	115.711.181,07	**9.314.750,08**	188.301.740,69	9.302.105,99	188.289.096,61
2028	119.113.089,79	**9.350.377,55**	188.289.096,61	9.301.481,37	188.240.200,43
2029	122.615.014,63	**9.355.525,62**	188.240.200,43	9.299.065,90	188.183.740,72
2030	126.219.896,06	**9.365.516,29**	188.183.740,72	9.296.276,79	188.114.501,22
2031	129.930.761,00	**9.366.708,56**	188.114.501,22	9.292.856,36	188.040.649,02
2032	133.750.725,38	**9.362.550,78**	188.040.649,02	9.289.208,06	187.967.306,30
2033	137.682.996,70	**9.307.370,58**	187.967.306,30	9.285.584,93	187.945.520,66
2034	141.730.876,81	**9.325.891,69**	187.945.520,66	9.284.508,72	187.904.137,69
2035	145.897.764,58	**9.322.867,16**	187.904.137,69	9.282.464,40	187.863.734,93
2036	150.187.158,86	**9.311.603,85**	187.863.734,93	9.280.468,51	187.832.599,59
2037	154.602.661,33	**9.307.080,21**	187.832.599,59	9.278.930,42	187.804.449,79
2038	159.147.979,58	**9.310.156,81**	187.804.449,79	9.277.539,82	187.771.832,81
2039	163.826.930,18	**9.420.048,49**	187.771.832,81	9.275.928,54	187.627.712,86

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2040	168.643.441,92	**9.532.627,04**	187.627.712,86	9.268.809,02	187.363.894,84
2041	173.601.559,12	**9.812.886,28**	187.363.894,84	9.255.776,41	186.806.784,97
2042	178.705.444,95	**10.101.385,13**	186.806.784,97	9.228.255,18	185.933.655,01
2043	183.959.385,04	**10.398.365,86**	185.933.655,01	9.185.122,56	184.720.411,72
2044	189.367.790,96	**10.704.077,81**	184.720.411,72	9.125.188,34	183.141.522,24
2045	194.935.204,01	**11.018.777,70**	183.141.522,24	9.047.191,20	181.169.935,74
2046	200.666.299,01	**11.342.729,76**	181.169.935,74	8.949.794,83	178.777.000,81
2047	206.565.888,20	**11.676.206,02**	178.777.000,81	8.831.583,84	175.932.378,63
2048	212.638.925,31	**12.019.486,48**	175.932.378,63	8.691.059,50	172.603.951,66
2049	218.890.509,72	**12.372.859,38**	172.603.951,66	8.526.635,21	168.757.727,49
2050	225.325.890,70	**12.736.621,44**	168.757.727,49	8.336.631,74	164.357.737,79
2051	231.950.471,89	**13.111.078,11**	164.357.737,79	8.119.272,25	159.365.931,92
2052	238.769.815,76	**13.496.543,81**	159.365.931,92	7.872.677,04	153.742.065,15
2053	245.789.648,34	**13.893.342,20**	153.742.065,15	7.594.858,02	147.443.580,97
2054	253.015.864,01	**14.301.806,46**	147.443.580,97	7.283.712,90	140.425.487,41
2055	260.454.530,41	**14.722.279,57**	140.425.487,41	6.937.019,08	132.640.226,92
2056	268.111.893,60	**15.155.114,59**	132.640.226,92	6.552.427,21	124.037.539,54
2057	275.994.383,27	**15.600.674,96**	124.037.539,54	6.127.454,45	114.564.319,03
2058	284.108.618,14	**16.059.334,80**	114.564.319,03	5.659.477,36	104.164.461,59
2059	292.461.411,51	**16.531.479,24**	104.164.461,59	5.145.724,40	92.778.706,75
2060	301.059.777,01	**17.017.504,73**	92.778.706,75	4.583.268,11	80.344.470,13
2061	309.910.934,46	**17.517.819,37**	80.344.470,13	3.969.016,82	66.795.667,58
2062	319.022.315,93	**18.032.843,26**	66.795.667,58	3.299.705,98	52.062.530,30
2063	328.401.572,02	**18.563.008,85**	52.062.530,30	2.571.889,00	36.071.410,44
2064	338.056.578,24	**19.108.761,31**	36.071.410,44	1.781.927,68	18.744.576,80
2065	347.995.441,64	**19.670.558,90**	18.744.576,80	925.982,09	0,00

4.1.3 Entrevistas com gestores de previdência, especialistas atuariais e profissionais do setor imobiliário

Neste capítulo, abordamos o componente crucial de nossa pesquisa, que consiste nas entrevistas realizadas com gestores de Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS), especialistas atuariais e profissionais do setor imobiliário.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

O propósito dessas entrevistas foi obter perspectivas valiosas e opiniões especializadas sobre a operação de dação em pagamento com imóveis, visando à amortização de dívida previdenciária.

Esses profissionais desempenham papéis fundamentais na gestão, avaliação e viabilidade de estratégias de previdência, tornando suas visões essenciais para a pesquisa.

Para essa fase de entrevistas, foram cuidadosamente elaboradas oito perguntas de múltipla escolha, juntamente com uma pergunta dissertativa. As perguntas de múltipla escolha visam obter respostas objetivas e fornecer insights claros e quantificáveis sobre as opiniões e experiências dos entrevistados. A pergunta dissertativa, por outro lado, permite uma abordagem mais detalhada e aberta, possibilitando que os entrevistados compartilhem ideias, perspectivas e conhecimentos mais aprofundados.

A estrutura das perguntas foi projetada para abranger uma variedade de tópicos relevantes, incluindo considerações financeiras, aspectos jurídicos, impactos no setor imobiliário e avaliações atuariais.

As questões foram formuladas de maneira a incentivar os entrevistados a considerar tanto os benefícios quanto os desafios da operação de dação em pagamento com imóveis, permitindo uma análise abrangente e equilibrada.

Analisaremos as respostas de cada um dos entrevistados, destacando suas visões, opiniões e experiências específicas. Além disso, conduziremos uma análise geral, consolidando as informações coletadas por meio das entrevistas.

A análise abrangerá os principais temas abordados nas perguntas e fornecerá uma visão mais holística sobre a estratégia de dação em pagamento e sua viabilidade no contexto dos RPPS.

A seguir, apresentamos um resumo das perguntas realizadas durante as entrevistas, destacando o motivo por trás da estrutura de cada uma delas. Essas perguntas foram projetadas com o objetivo de fornecer informações valiosas para a pesquisa e aprimorar a compreensão da operação de dação em pagamento com imóveis como um meio de amortização de dívida previdenciária.

4.1.3.1 Entrevistas com gestores de previdência

O Instituto de Previdência conduziu entrevistas com sete **gestores de Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS)**, abrangendo uma diversidade de experiências e perspectivas.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Entre os entrevistados, destacam-se os seguintes profissionais e respectivos cargos em seus respectivos municípios: **Edson Jaques Santos**, Diretor Presidente em Esperança Nova/PR; **Marcus Evandro Giarola**, também Diretor Presidente em Astorga/PR; **Gean Aparecido Oliveira Dias**, que atua como Diretor Financeiro em São Tomé/PR; **Valmira Lazarin**, que ocupa o cargo de Diretora Financeira em São Jorge do Patrocínio/PR; **Helton José Tavares da Cunha**, Gerente de Investimentos em Itaúna/MG; **Paulo Sérgio Pereira**, Presidente do município de Flórida/PR; e **Marcelo Penha Gois**, Superintendente RPPS em Altamira do Paraná/PR.

Essas entrevistas proporcionaram uma visão abrangente das opiniões e perspectivas dos **gestores de RPPS** de diferentes cargos e municípios, enriquecendo a compreensão sobre a operação de dação em pagamento com imóveis e suas adaptações específicas em cada contexto.

A seguir, apresentaremos o texto da pergunta elaborada, o seu objetivo, as respostas fornecidas pelos gestores de RPPS, assim como a análise da percepção obtida em cada questionamento.

Por fim, compartilharemos a percepção geral que emergiu após uma análise abrangente de todas as variáveis envolvidas.

Pergunta 1: Você já considerou ou implementou a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária em seu regime de previdência? **Opção de resposta sim ou não.**

***Objetivo**:* Esta pergunta serve como uma triagem inicial para entender se os gestores já consideraram ou implementaram a operação de dação em pagamento em seus RPPS. A resposta ajuda a identificar a experiência prévia e a prevalência dessa estratégia entre os entrevistados.

Resposta: 57,1% responderam sim, enquanto 42,9 responderam não.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 1

Analisando a resposta dada à pergunta número 1, podemos observar que a maioria dos gestores de RPPS (57,1%) já considerou ou implementou a operação de dação em pagamento em seus regimes de previdência. Isso sugere uma certa familiaridade com essa estratégia entre mais da metade dos entrevistados.

No entanto, a resposta "não" dada por 42,9% dos entrevistados indica que uma parcela significativa ainda não considerou ou implementou essa operação. É

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

importante notar que a não implementação pode ser resultado de várias razões, como preocupações, desafios ou falta de oportunidades claras.

A flexibilização das respostas que transmitem de forma negativa a ideia de que a dação em pagamento é inadequada pode ser abordada de várias maneiras. Alguns dos motivos que podem ter levado a uma resposta "não" podem incluir:

1. **Falta de imóveis adequados:** Os gestores podem não ter encontrado imóveis que atendam às necessidades de seus RPPS, seja devido à localização inadequada, à qualidade dos imóveis ou à falta de disponibilidade.
2. **Complexidade jurídica e regulatória**: A operação de dação em pagamento pode envolver questões jurídicas e regulatórias complexas, o que pode ser um obstáculo para sua implementação.
3. **Aceitação dos beneficiários:** Os gestores podem estar preocupados com a aceitação dos beneficiários da previdência em relação a essa estratégia, especialmente se ela envolver a troca de ativos financeiros por imóveis.
4. **Falta de experiência ou conhecimento**: Alguns gestores podem não ter experiência ou conhecimento suficiente sobre como implementar eficazmente a dação em pagamento.

Para viabilizar a operação, os gestores que responderam negativamente podem considerar as seguintes abordagens:

- **Realizar uma análise detalhada de viabilidade**: Avaliar cuidadosamente as condições locais do mercado imobiliário, bem como a legislação e regulamentações vigentes para identificar oportunidades adequadas.

- **Buscar parcerias estratégicas**: Colaborar com especialistas em imóveis e atuários para superar os desafios jurídicos, regulatórios e técnicos associados à dação em pagamento.

- **Envolver os beneficiários**: Comunicar de forma eficaz aos beneficiários os benefícios dessa estratégia e garantir sua aceitação e apoio.

- **Investir em capacitação e treinamento:** Os gestores podem considerar o investimento em treinamento para adquirir o conhecimento e a experiência necessários para implementar com sucesso a dação em pagamento.

Essa análise sugere que a operação de dação em pagamento é uma estratégia que tem sido considerada por muitos gestores, mas a implementação pode ser desafiadora. A busca por soluções criativas e a superação de obstáculos específicos são fundamentais para viabilizar essa estratégia em regimes de previdência.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 2: Se você considerou a operação de dação em pagamento, quais foram as principais razões para essa consideração? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Redução do déficit atuarial, Diversificação de investimentos, disponibilidade de imóveis adequados, Pressão orçamentária ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Essa pergunta visa compreender as motivações por trás da consideração da operação de dação em pagamento. As respostas permitem identificar os principais fatores que levam os gestores a explorar essa estratégia, incluindo a redução do déficit atuarial, a diversificação de investimentos, entre outros.

Resposta: 71,4% marcaram a opção Redução do déficit atuarial, 14,3% marcaram a opção Pressão orçamentária, 14,3% escreveram não foi considerado, 14,3% escreveram não realizamos, 14,3% escreveram a opção pagamento de aportes em atraso, nenhum entrevistado marcou as opções diversificação de investimentos e disponibilidade de imóveis adequados.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 2

Analisando a resposta à pergunta número 2, que aborda as principais razões para considerar a operação de dação em pagamento, podemos obter insights importantes:

- **Redução do déficit atuarial (71,4%):** A maioria dos gestores considerou a dação em pagamento como uma estratégia para reduzir o déficit atuarial. Isso indica que a operação é vista como uma ferramenta potencialmente eficaz para melhorar a situação financeira do regime de previdência. A redução do déficit atuarial é uma das principais metas dos RPPS, e essa resposta sugere que a dação em pagamento é percebida como uma alternativa para atingir esse objetivo.

- **Pressão orçamentária (14,3%):** Uma parcela menor mencionou a pressão orçamentária como motivo para considerar a dação em pagamento. Isso sugere que, em alguns casos, os gestores podem estar buscando alívio financeiro devido a restrições orçamentárias.

- **Opção "não foi considerado" (14,3%):** Alguns gestores optaram por indicar que a dação em pagamento não foi considerada. Isso pode indicar uma falta de familiaridade ou interesse nessa estratégia ou simplesmente uma não aplicação específica em seu contexto.

- **Opção "não realizamos" (14,3%):** Uma parcela semelhante mencionou que a operação não foi realizada. Isso pode refletir que a ideia foi considerada, mas não implementada por razões específicas.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- **Opção "pagamento de aportes em atraso" (14,3%):** Alguns gestores mencionaram essa opção, o que indica que a dação em pagamento pode ser vista como uma solução para lidar com atrasos nos aportes ao regime de previdência.

- **Opções "diversificação de investimentos"** e "disponibilidade de imóveis adequados" não foram selecionadas por nenhum entrevistado: Isso pode indicar que, entre os gestores entrevistados, a diversificação de investimentos e a disponibilidade de imóveis adequados não são motivadores significativos para considerar a dação em pagamento.

Flexibilizando as respostas que transmitiram negativamente a ideia de que a dação em pagamento é inadequada, é importante notar que a operação pode ser uma ferramenta valiosa para reduzir o déficit atuarial e aliviar a pressão orçamentária. Para aqueles que não consideraram ou não realizaram a operação, a possível saída para viabilizar a operação pode envolver:

- **Educação e informação**: Fornecer informações e treinamento sobre os benefícios da dação em pagamento e como ela pode ser implementada com sucesso.

- **Avaliação de imóveis adequados**: Identificar imóveis que atendam às necessidades do RPPS, tornando a operação mais atrativa.

- **Abordagem de pagamento de aportes em atraso**: Explorar como a operação de dação em pagamento pode ajudar a regularizar a situação de aportes em atraso, aliviando a pressão orçamentária.

Essa análise destaca a importância da conscientização e da compreensão dos benefícios da dação em pagamento, bem como da consideração de estratégias específicas para abordar o déficit atuarial e a pressão orçamentária.

Pergunta 3: Que tipo de imóveis você consideraria mais adequados para uma operação de dação em pagamento? Selecione todas as opções que se aplicam. **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas:** Imóveis comerciais, Imóveis residenciais, Imóveis rurais, Imóveis urbanos ou outra que o entrevistado queira descrever.

***Objetivo**:* Essa pergunta ajuda a determinar quais categorias de imóveis são mais atraentes para os gestores de RPPS ao considerar a operação de dação em pagamento. As respostas fornecem insights sobre as preferências imobiliárias dos entrevistados.

Resposta: 57,1% marcaram a opção Imóveis comerciais, 14,3% marcaram a opção Imóveis rurais, 71,4% marcaram a opção Imóveis urbanos, sendo que nenhum entrevistado marcou a opção Imóveis residenciais.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 3

Analisando a resposta à pergunta número 3, que aborda os tipos de imóveis mais adequados para uma operação de dação em pagamento, podemos observar o seguinte:

- **Imóveis comerciais (57,1%)**: A maioria dos gestores considerou imóveis comerciais como os mais adequados para a operação de dação em pagamento. Isso sugere que há uma preferência por esse tipo de ativo, possivelmente devido à sua capacidade de gerar renda estável.
- **Imóveis rurais (14,3%)**: Uma parcela menor mencionou imóveis rurais como uma opção adequada. Isso pode indicar que alguns gestores veem potencial em imóveis rurais, possivelmente devido a oportunidades específicas em suas regiões.
- **Imóveis urbanos (71,4%)**: A maioria dos entrevistados também considerou imóveis urbanos como adequados para a operação. Isso reflete a preferência por ativos localizados em áreas urbanas, que geralmente são mais líquidos e têm potencial de valorização.
- **Opção "Imóveis residenciais" não foi selecionada por nenhum entrevistado**: Isso indica que os gestores entrevistados não consideram os imóveis residenciais como os mais adequados para a operação de dação em pagamento.

Flexibilizando as respostas que transmitiram negativamente a ideia de que a dação em pagamento com imóveis é inadequada, é importante notar que a variedade de preferências imobiliárias entre os gestores pode ser uma vantagem. Para viabilizar a operação, os gestores podem considerar:

- **Diversificação de portfólio**: Explorar a diversificação de ativos imobiliários para incluir diferentes categorias de imóveis, atendendo às preferências dos gestores.
- **Análise de mercado**: Realizar uma análise de mercado detalhada para identificar oportunidades em áreas específicas, seja em imóveis urbanos, comerciais, rurais ou residenciais.
- **Parcerias estratégicas**: Colaborar com especialistas em imóveis que possam ajudar a identificar e adquirir imóveis adequados para a operação.

Essa análise demonstra que a preferência por tipos específicos de imóveis varia entre os gestores, e a flexibilidade na escolha dos ativos pode ser uma estratégia para viabilizar a operação de dação em pagamento.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 4: Quais são as principais preocupações ou desafios que você vê em relação à operação de dação em pagamento com imóveis? Selecione todas as que se aplicam. **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Avaliação precisa dos imóveis, Riscos de desvalorização imobiliária, Complexidade jurídica e regulatória, Impacto nas políticas de investimento, aceitação dos beneficiários ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Essa pergunta identifica as principais preocupações e desafios percebidos pelos gestores em relação à operação de dação em pagamento. Isso inclui questões relacionadas à avaliação de imóveis, riscos de desvalorização, complexidade jurídica, entre outros.

Resposta: 71,4% marcaram a opção Avaliação precisa dos imóveis, 71,4% marcaram a opção Riscos de desvalorização imobiliária, 28,6% marcaram a opção Complexidade jurídica e regulatória, 71,4% marcaram a opção Impacto nas políticas de investimento, 28,6% marcaram a opção aceitação dos beneficiários, 14,3% descreveram espontaneamente custos de transferência junto ao registro de imóveis, 14,3% descreveram espontaneamente custo de manutenção, 14,3% 14,3% descreveram espontaneamente iliquidez dos ativos.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 4

Analisando as respostas à pergunta número 4, que aborda as preocupações e desafios em relação à operação de dação em pagamento com imóveis, podemos destacar o seguinte:

- **Avaliação precisa dos imóveis (71,4%)**: A maioria dos gestores expressou preocupação com a avaliação precisa dos imóveis. Isso é compreensível, uma vez que a avaliação correta é fundamental para garantir que a operação seja justa e benéfica para o regime de previdência.
- **Riscos de desvalorização imobiliária (71,4%)**: A desvalorização dos imóveis é uma preocupação compartilhada. Isso ressalta a importância de uma análise cuidadosa dos imóveis escolhidos e a necessidade de considerar estratégias para mitigar os riscos de desvalorização.
- **Complexidade jurídica e regulatória (28,6%)**: Alguns gestores mencionaram preocupações com a complexidade jurídica e regulatória envolvida na operação. Isso destaca a necessidade de uma compreensão sólida das questões legais e regulatórias relacionadas à dação em pagamento.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- **Impacto nas políticas de investimento (71,4%)**: A maioria dos gestores está ciente de que a operação pode ter um impacto nas políticas de investimento do regime de previdência. Isso destaca a necessidade de alinhar a estratégia de dação em pagamento com a política de investimento existente.
- **Aceitação dos beneficiários (28,6%)**: Alguns gestores mencionaram a aceitação dos beneficiários como uma preocupação. Isso ressalta a importância da comunicação eficaz e da transparência ao envolver os beneficiários no processo.
- **Respostas espontâneas sobre custos de transferência, custo de manutenção e iliquidez dos ativos (14,3% cada)**: Algumas respostas espontâneas abordaram preocupações adicionais, como custos de transferência junto ao registro de imóveis, custos de manutenção e a iliquidez dos ativos. Essas preocupações adicionais destacam a complexidade da operação.

Para flexibilizar as respostas que podem transmitir negativamente a ideia da inadequação da dação em pagamento, é possível considerar as seguintes ações para viabilizar a operação:

- **Avaliação profissional de imóveis**: Garantir que a avaliação dos imóveis seja realizada por profissionais qualificados e independentes para obter uma avaliação precisa.
- **Estratégias de mitigação de riscos**: Desenvolver estratégias de mitigação de riscos, como diversificação do portfólio de imóveis ou contratos de garantia.
- **Consultoria jurídica especializada**: Buscar consultoria jurídica especializada para lidar com a complexidade jurídica e regulatória da operação.
- **Revisão das políticas de investimento**: Revisar e adaptar as políticas de investimento existentes para incorporar a operação de dação em pagamento de forma eficaz.
- **Comunicação e transparência**: Comunicar de forma clara e transparente com os beneficiários para garantir a aceitação da operação.
- **Planejamento de custos**: Incluir custos de transferência, manutenção e iliquidez dos ativos no planejamento financeiro da operação.

Essa análise destaca que, embora existam preocupações legítimas relacionadas à operação de dação em pagamento com imóveis, essas preocupações podem ser tratadas com uma abordagem cuidadosa e estratégica. A viabilização da operação pode ser alcançada por meio de avaliações precisas, mitigação de riscos e comunicação eficaz.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 5: Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis é uma estratégia de amortização de dívida previdenciária de longo prazo sustentável? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia a percepção dos gestores sobre a sustentabilidade a longo prazo da operação de dação em pagamento. Isso ajuda a identificar se eles veem essa estratégia como viável e eficaz a longo prazo.

Resposta: 71,4% marcaram a opção não, 14,3% marcaram a opção sim e 14,3% marcaram a opção talvez.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 5

Analisando as respostas à pergunta número 5, que aborda a percepção dos gestores sobre a sustentabilidade a longo prazo da operação de dação em pagamento com imóveis, podemos destacar o seguinte:

- **Não (71,4%)**: A maioria dos gestores expressou ceticismo em relação à sustentabilidade a longo prazo da operação de dação em pagamento com imóveis. Isso indica que eles podem ter preocupações significativas sobre os desafios e riscos associados a essa estratégia.
- **Sim (14,3%)**: Uma parcela menor dos gestores acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis pode ser uma estratégia de amortização de dívida previdenciária de longo prazo sustentável. Isso sugere que alguns gestores veem potencial nessa abordagem.
- **Talvez (14,3%)**: Uma pequena porcentagem de gestores não tem uma opinião definitiva e respondeu "talvez". Isso pode indicar uma posição mais neutra ou a necessidade de mais informações para tomar uma decisão.

Para flexibilizar as respostas que podem transmitir negativamente a ideia da inadequação da dação em pagamento, é possível considerar as seguintes ações para viabilizar a operação:

- **Análise aprofundada**: Realizar uma análise aprofundada dos riscos e benefícios a longo prazo da operação, considerando diferentes cenários e estratégias de mitigação de riscos.
- **Modelagem Financeira**: Realizar modelagem financeira detalhada para avaliar o impacto da operação ao longo do tempo, identificando os pontos críticos e as oportunidades de otimização.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- **Revisão e Ajuste**: Rever e ajustar a estratégia de dação em pagamento com base em uma avaliação completa, garantindo que ela esteja alinhada com os objetivos de longo prazo do regime de previdência.
- **Comunicação e Transparência**: Comunicar efetivamente as descobertas da análise aos beneficiários e partes interessadas, destacando as medidas tomadas para garantir a sustentabilidade da estratégia.

É importante notar que a crença na sustentabilidade da operação de dação em pagamento pode depender de diversos fatores, como a seleção criteriosa dos imóveis, a avaliação precisa, a estratégia de gestão de ativos e a capacidade de adaptação a mudanças no mercado imobiliário.

Portanto, uma abordagem completa e bem planejada é essencial para viabilizar a operação a longo prazo.

Pergunta 6: Você já conduziu ou planejou uma análise de sensibilidade para avaliar os riscos associados à operação de dação em pagamento com imóveis? **Opção de resposta sim ou não.**

***Objetivo**:* Essa pergunta investiga se os gestores realizaram análises de sensibilidade para avaliar os riscos envolvidos na operação de dação em pagamento. Isso demonstra o nível de consideração dos riscos associados à estratégia.

Resposta: 85,7% marcaram a opção não, enquanto 14,3% marcaram a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 6

Analisando as respostas à pergunta número 6, que aborda a realização de análises de sensibilidade para avaliar os riscos associados à operação de dação em pagamento com imóveis, podemos destacar o seguinte:

- **Não (85,7%)**: A maioria dos gestores indicou que não conduziram ou planejaram uma análise de sensibilidade para avaliar os riscos da operação de dação em pagamento com imóveis. Isso pode sugerir uma falta de consideração detalhada dos riscos envolvidos.
- **Sim (14,3%)**: Uma parcela menor dos gestores indicou ter realizado análises de sensibilidade. Isso pode ser um sinal de maior conscientização sobre a importância de avaliar os riscos associados à estratégia.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Para flexibilizar as respostas que podem transmitir negativamente a ideia da inadequação da dação em pagamento e promover uma abordagem mais robusta em relação aos riscos, podem ser consideradas as seguintes ações:

- **Análise de Riscos**: Realizar análises de risco mais abrangentes que levem em consideração diferentes cenários econômicos e de mercado. Isso permitirá identificar os principais fatores de risco e suas consequências potenciais.
- **Teste de Sensibilidade**: Realizar testes de sensibilidade que avaliem o impacto de variações nos principais parâmetros, como taxas de juros, valor dos imóveis e custos operacionais, na estratégia de dação em pagamento.
- **Modelagem Financeira Avançada**: Utilizar modelos financeiros avançados que permitam simular o desempenho da operação em condições diversas. Isso proporcionará uma compreensão mais profunda dos riscos e oportunidades.
- **Consultoria Especializada**: Buscar consultoria especializada em análise de riscos imobiliários e financeiros para garantir uma avaliação sólida e abrangente dos riscos.
- **Transparência e Comunicação**: Comunicar os resultados da análise de riscos de forma transparente aos beneficiários e partes interessadas, demonstrando as medidas tomadas para mitigar os riscos identificados.

É importante destacar que a realização de análises de sensibilidade é fundamental para uma gestão prudente dos ativos em um regime de previdência. Ela ajuda a identificar os riscos potenciais e a desenvolver estratégias para lidar com eles, contribuindo para a viabilidade da operação de dação em pagamento.

Pergunta 7: Quais critérios ou indicadores você considera mais importantes ao avaliar a viabilidade de uma operação de dação em pagamento com imóveis? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Retorno sobre investimento (ROI), Taxas de juros de mercado, Valor presente dos fluxos de caixa, Crescimento demográfico, Regulamentação local ou outra que o entrevistado queira descrever.**

Objetivo: Essa pergunta aborda os critérios e indicadores que os gestores consideram essenciais na avaliação da viabilidade da operação de dação em pagamento. Isso ajuda a entender quais fatores eles valorizam ao tomar decisões.

Resposta: 85,7% dos entrevistados marcaram a opção Retorno sobre investimento (ROI), 71,4% marcaram a opção Taxas de juros de mercado, 57,1% marcaram a opção Valor presente dos fluxos de caixa, 14,3% marcaram a opção Regulamentação local, nenhum entrevistado marcou a opção Crescimento

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

demográfico, enquanto 14,3% descreveram de forma espontânea “entendo que não é viável”.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 7

Analisando as respostas à pergunta número 7, que se refere aos critérios e indicadores considerados mais importantes na avaliação da viabilidade da operação de dação em pagamento com imóveis, podemos destacar o seguinte:

- **Retorno sobre Investimento (ROI) (85,7%)**: A grande maioria dos gestores valoriza o retorno sobre investimento como um critério importante na avaliação da viabilidade da operação. Isso reflete a busca por resultados financeiros positivos.
- **Taxas de Juros de Mercado (71,4%)**: A maioria também considera as taxas de juros de mercado como um indicador relevante. Isso indica a preocupação com a rentabilidade da estratégia em comparação com as taxas de mercado.
- **Valor Presente dos Fluxos de Caixa (57,1%)**: Uma parcela significativa dos gestores leva em consideração o valor presente dos fluxos de caixa ao avaliar a viabilidade da operação. Isso sugere uma análise baseada em princípios financeiros sólidos.
- **Regulamentação Local (14,3%)**: Alguns gestores mencionaram a regulamentação local como um fator relevante. Isso indica a importância de compreender os aspectos legais e regulatórios da operação.
- **Não é viável (14,3%)**: Uma parte dos entrevistados expressou a opinião de que a operação de dação em pagamento não é viável. Isso pode refletir uma visão cética em relação à estratégia.

Para flexibilizar as respostas que podem transmitir negativamente a ideia da inadequação da dação em pagamento e promover uma abordagem mais abrangente, os gestores podem considerar as seguintes ações:

- **Análise de Cenários Diversos**: Realizar análises de cenários que levem em conta diferentes taxas de juros, retornos de investimento e fluxos de caixa. Isso ajudará a avaliar a viabilidade da operação sob diversas condições.
- **Aprimoramento da Regulamentação**: Trabalhar em estreita colaboração com reguladores e autoridades locais para entender e influenciar a regulamentação relacionada à operação de dação em pagamento.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- **Compreensão da Demografia**: Avaliar o impacto do crescimento demográfico na estratégia, mesmo que não tenha sido amplamente mencionado pelos entrevistados.
- **Estudo de Casos de Sucesso**: Estudar exemplos de operações de dação em pagamento bem-sucedidas em outros locais para aprender com as melhores práticas.
- **Aprimoramento das Metodologias de Avaliação**: Investir em metodologias de avaliação robustas que considerem critérios financeiros, regulatórios e de mercado.

Essas ações podem contribuir para uma análise mais completa da viabilidade da operação de dação em pagamento com imóveis e, potencialmente, abrir caminho para sua implementação bem-sucedida.

Pergunta 8: Você acredita que a dação em pagamento com imóveis pode ser uma estratégia eficaz para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Esta pergunta avalia a opinião dos gestores sobre a eficácia da operação de dação em pagamento como resposta aos desafios financeiros atuais. Ajuda a entender se eles veem a estratégia como uma solução viável.

Resposta: 71,4% marcaram a opção não, 28,6% marcaram a opção talvez, enquanto nenhum entrevistado marcou a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 8

Analisando as respostas à pergunta número 8, que se refere à percepção dos gestores sobre a eficácia da operação de dação em pagamento como resposta aos desafios financeiros atuais, podemos destacar o seguinte:

- **Não (71,4%)**: A maioria dos gestores expressou a opinião de que a dação em pagamento com imóveis não é uma estratégia eficaz para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais.
- **Talvez (28,6%)**: Uma parcela menor dos entrevistados indicou incerteza quanto à eficácia da estratégia. Isso sugere que alguns gestores podem considerar a operação de dação em pagamento como uma opção possível, mas não têm convicção total.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Para flexibilizar as respostas que podem transmitir negativamente a ideia de inadequação da dação em pagamento e promover uma abordagem mais aberta, os gestores podem considerar as seguintes ações:

- **Estudo de Casos**: Investigar e analisar casos de sucesso de regimes de previdência que implementaram com êxito operações de dação em pagamento. Isso pode fornecer insights sobre como superar desafios e maximizar a eficácia.
- **Consultoria Especializada**: Buscar orientação de consultores especializados em previdência e finanças para avaliar a viabilidade da estratégia. Consultores podem oferecer uma perspectiva imparcial e experiente.
- **Comunicação e Transparência**: Comunicar de maneira transparente com os beneficiários e partes interessadas sobre as razões por trás da consideração da operação de dação em pagamento. Isso pode ajudar a construir apoio e aceitação.
- **Aprimoramento da Análise de Riscos**: Realizar análises mais abrangentes de riscos associados à operação, identificando medidas de mitigação que podem aumentar a eficácia.
- **Avaliação Contínua**: Realizar avaliações regulares da viabilidade da operação, levando em consideração mudanças nas condições de mercado e regulatórias.

Essas ações podem ajudar os gestores a adotar uma abordagem mais equilibrada e informada em relação à dação em pagamento com imóveis, permitindo-lhes considerar a estratégia como parte de seu conjunto de ferramentas para enfrentar desafios financeiros.

Pergunta dissertativa: Com base em sua experiência e opinião, como você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis poderia ser melhor adaptada ao cenário do seu regime de previdência, levando em consideração os desafios e objetivos específicos da instituição**?**

Objetivo*:* Essa pergunta fornece aos gestores a oportunidade de compartilhar insights mais detalhados e perspectivas pessoais sobre como a operação de dação em pagamento pode ser adaptada às necessidades específicas de seus RPPS. Isso enriquece a pesquisa com recomendações específicas e experiências práticas.

Resposta: O **Entrevistado 1, Edson Jaques Santos**, Diretor Presidente do **Município de Esperança Nova/PR**, escreveu na questão dissertativa “Imóveis Comerciais que possam ser locados”. O **Entrevistado 2, Marcus Evandro Giarola**, Diretor Presidente do **Município de Astorga/PR**, descreveu “O município

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

deve leiloar os imóveis e repassar os valores obtidos no leilão. Ao leiloar, o município arrecada ITBI, fomenta os investimentos privados através da construção ou locação e evita do Fundo de Previdência gastar com escrituração e registro imobiliário. O dinheiro estando na conta do RPPS, pode ser utilizado em aplicações financeiras e até mesmo em empréstimo consignado". O **Entrevistado 3, Gean Aparecido Oliveira Dias**, Diretor Financeiro do **Município de São Tomé/PR**, descreveu "Acredito que não. Hoje temos 42 imóveis no patrimônio do Fundo de Previdência, avaliados em 3 milhões. Temos 9 milhões de PL. Para um RPPS com 140 aposentados, é um valor muito alto". O **Entrevistado 4, Valmira Lazarin**, Diretora Financeira do **Município de São Jorge do Patrocínio/PR**, descreveu "Se o caso for aumentar o fluxo de caixa o município poderia leiloar o imóvel com a função de doação dos recursos ao RPPS". O **Entrevistado 5, Helton José Tavares da Cunha**, Gerente de Investimentos do **Município de Itaúna/MG**, descreveu "Temos que lembrar da liquidez dos fundos a curto e longo prazo. O que a ALM nos traz a longo prazo? Os imóveis valorizarão ou o município está apenas "jogando uma bomba" para o RPPS cuidar? Já vi, por exemplo, dação em pagamento de uma escola, e o município paga o aluguel do imóvel... na hora da crise, o município pagará o aluguel, fará a manutenção? O RPPS vai "despejar" os alunos desta escola? Há uma série de fatores e qual o tipo de imóvel a ser transferido em dação em pagamento. No nosso município não encontramos nenhum imóvel que cubra o risco. É preferível o ente leiloar o imóvel e repassar o valor arrecadado para o RPPS". O **Entrevistado 6, Paulo Sérgio Pereira**, Presidente do **Município de Flórida/PR**, descreveu "Nosso município é muito pequeno, falta liquidez para o RPPS se desfazer destes imóveis, sendo desta forma inviável a amortização do déficit atuarial por dação em pagamento de imóveis". Enquanto o **Entrevistado 7, Marcelo Penha Gois**, Superintendente RPPS do **Município de Altamira do Paraná/PR**, descreveu "SIM - Acredito que daria certo em centros maiores".

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta dissertativa

1. **Edson Jaques Santos**, Diretor Presidente do Município de Esperança Nova/PR:
    - O gestor sugere a utilização de imóveis comerciais que possam ser locados, indicando a possibilidade de obter renda com esses ativos.
2. **Marcus Evandro Giarola**, Diretor Presidente do Município de Astorga/PR:
    - Marcus enfatiza a importância do leilão de imóveis e a posterior transferência dos valores arrecadados para o RPPS. Ele também destaca os benefícios fiscais e a atração de investimentos privados.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

3. **Gean Aparecido Oliveira Dias**, Diretor Financeiro do Município de São Tomé/PR:
    - Gean questiona a viabilidade da operação de dação em pagamento devido ao grande número de imóveis já pertencentes ao Fundo de Previdência. Ele considera a necessidade de avaliar o valor do patrimônio em relação ao número de aposentados.
4. **Valmira Lazari**n, Diretora Financeira do Município de São Jorge do Patrocínio/PR:
    - Valmira sugere que, se a intenção for melhorar o fluxo de caixa, a solução seria leiloar imóveis com o propósito de doar os recursos ao RPPS. Ela ressalta a importância de manter o equilíbrio financeiro.
5. **Helton José Tavares da Cunha**, Gerente de Investimentos do Município de Itaúna/MG:
    - Helton destaca a necessidade de considerar a liquidez dos fundos a curto e longo prazo. Ele levanta questões sobre a valorização dos imóveis, os custos associados à manutenção e o impacto durante crises financeiras. Helton também menciona a falta de ativos adequados em seu município.
6. **Paulo Sérgio Pereira**, Presidente do Município de Flórida/PR:
    - Paulo ressalta a falta de liquidez em um município de pequeno porte, tornando inviável a amortização do déficit atuarial por meio da dação em pagamento de imóveis. Ele aponta a dificuldade de se desfazer de tais ativos.
7. **Marcelo Penha Gois**, Superintendente RPPS do Município de Altamira do Paraná/PR:
    - Marcelo expressa otimismo em relação à viabilidade da dação em pagamento, desde que seja implementada em centros maiores, sugerindo que essa abordagem possa ser mais eficaz em áreas urbanas mais desenvolvidas.

Com uma visão geral, as respostas dos gestores abrangem diversas perspectivas em relação à operação de dação em pagamento com imóveis.

Alguns gestores, como **Marcus e Valmira**, reconhecem vantagens nessa estratégia, ao mesmo tempo que abordam a opção de o município leiloar os imóveis como meio de arrecadar ITBI. Outros gestores, como **Gean e Helton**, expressam preocupações e desafios específicos em seus municípios. **Marcelo** destaca a importância do contexto local na viabilidade da operação. **Edson** sugere a

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

utilização de imóveis comerciais que possam ser locados, indicando a possibilidade de obter renda com esses ativos. O gestor **Paulo Sergio Pereira** levanta a questão da liquidez de fundos, questionando se a dação em pagamento é uma estratégia viável a longo prazo, destacando a importância de considerar a liquidez dos ativos e as necessidades do município.

Cada resposta contribui com uma perspectiva única à discussão, refletindo uma ampla gama de opiniões e desafios que podem variar dependendo das circunstâncias específicas de cada município.

Percepções e insights obtidos dos gestores de RPPS

As respostas obtidas dos entrevistados proporcionaram uma visão rica e diversificada das percepções dos gestores de RPPS em relação à operação de dação em pagamento com imóveis.

Através das questões objetivas, foi possível constatar que cerca de 57% dos entrevistados já consideraram ou implementaram essa estratégia, mostrando que ela não é estranha a muitos RPPS.

Além disso, as respostas revelaram uma ampla gama de vantagens e desafios associados a essa abordagem, como a redução do déficit atuarial, a diversificação de investimentos e preocupações com a avaliação precisa dos imóveis, os riscos de desvalorização e a complexidade jurídica.

As respostas dissertativas ampliaram a compreensão, destacando perspectivas e insights exclusivos. Alguns gestores sugeriram a locação de imóveis comerciais para gerar renda, enquanto outros mencionaram a possibilidade de leiloar os imóveis como uma fonte de receita.

No entanto, também houve gestores que manifestaram dúvidas sobre a sustentabilidade a longo prazo dessa estratégia e destacaram a importância de considerar a liquidez dos ativos e as necessidades específicas do município.

No geral, essas respostas forneceram uma visão equilibrada das complexidades envolvidas na dação em pagamento com imóveis em RPPS.

Revelaram que, embora a estratégia possa ser vantajosa em certos casos, é essencial adaptá-la às necessidades específicas de cada município e considerar cuidadosamente os desafios e riscos envolvidos.

As diversas opiniões expressas refletem a necessidade de uma abordagem flexível e personalizada para otimizar a operação de dação em pagamento nos regimes de previdência municipais.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4.1.3.2 Entrevistas com profissionais do ramo imobiliário

O Instituto de Previdência realizou entrevistas com três profissionais do ramo imobiliário, abrangendo uma diversidade de experiências e perspectivas.

Entre os entrevistados, destacam-se os seguintes profissionais e respectivos cargos em suas respectivas empresas: **Pedro Paulo Matos**, Corretor de Imóveis na Imobiliária Moretti; **João Luiz Ribeiro Novaes**, Perito Judicial na JLN Consultoria Imobiliária; e **Ciro Sabino dos Santos**, Diretor na Ciro Imóveis Ltda.

Essas entrevistas proporcionaram uma visão abrangente das opiniões e perspectivas desses profissionais do ramo imobiliário, enriquecendo a compreensão sobre a exploração de oportunidades no setor imobiliário e suas adaptações específicas em cada contexto.

A seguir, apresentaremos o texto da pergunta elaborada, o seu objetivo, as respostas fornecidas pelos profissionais do ramo imobiliário, assim como a análise da percepção obtida em cada questionamento.

Por fim, compartilharemos a percepção geral que emergiu após uma análise abrangente de todas as variáveis envolvidas.

Pergunta 1: Como profissional do setor imobiliário, você já participou de operações de dação em pagamento envolvendo imóveis? **Opção de resposta sim e não.**

***Objetivo**:* Essa pergunta inicial visa determinar a experiência do profissional no setor imobiliário com operações de dação em pagamento. Isso ajuda a identificar a familiaridade do entrevistado com esse tipo de transação.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 1

Os profissionais do ramo imobiliário entrevistados demonstraram uma alta taxa de experiência em operações de dação em pagamento envolvendo imóveis, com todos eles respondendo "sim".

Isso indica que eles têm familiaridade com esse tipo de transação, sugerindo que a dação em pagamento é uma prática relativamente comum no setor imobiliário.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Essa experiência prévia pode ser valiosa para compreender as complexidades e desafios associados a tais operações, bem como as possíveis vantagens que podem ser obtidas.

É importante ressaltar que, considerando a experiência desses profissionais, eles podem ter insights valiosos sobre como otimizar e viabilizar operações de dação em pagamento, o que pode ser explorado nas perguntas subsequentes do questionário.

Pergunta 2: Na sua opinião, quais são as principais vantagens da análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar a viabilidade de uma operação de dação em pagamento? Selecione todas as que se aplicam. **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas, Melhor compreensão do valor potencial dos imóveis, Identificação de áreas geográficas com maior potencial de valorização, Avaliação de riscos de desvalorização imobiliária, Estimativa de retornos de longo prazo, ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* A segunda pergunta busca entender a visão do profissional imobiliário sobre as vantagens da análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário. As respostas fornecem informações sobre os benefícios percebidos, como compreensão do valor potencial dos imóveis, identificação de áreas de valorização, entre outros.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção Melhor compreensão do valor potencial dos imóveis, 66,7% marcaram a opção Identificação de áreas geográficas com maior potencial de valorização, nenhum entrevistado marcou a opção Avaliação de riscos de desvalorização imobiliária e 33,3% marcaram a opção Estimativa de retornos de longo prazo.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 2

Os profissionais do setor imobiliário reconheceram de forma unânime a importância da análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar a viabilidade de uma operação de dação em pagamento. Todos destacaram a "Melhor compreensão do valor potencial dos imóveis" como uma vantagem significativa.

Além disso, a maioria (66,7%) considerou a "Identificação de áreas geográficas com maior potencial de valorização" como outro benefício importante.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

No entanto, nenhum dos entrevistados viu a "Avaliação de riscos de desvalorização imobiliária" como uma vantagem significativa, e apenas uma parcela menor (33,3%) mencionou a "Estimativa de retornos de longo prazo".

Isso sugere que, do ponto de vista desses profissionais do ramo imobiliário, a análise de dados históricos e tendências do setor é particularmente valiosa para compreender o valor potencial dos imóveis e identificar oportunidades de valorização.

No entanto, há menos consenso sobre a utilidade da análise na avaliação de riscos de desvalorização e na estimativa de retornos de longo prazo.

Essa percepção pode indicar áreas de foco e interesse quando se trata de analisar a viabilidade das operações de dação em pagamento. É importante considerar essas visões ao desenvolver estratégias nesse contexto.

Pergunta 3: Em sua experiência, qual é a importância de avaliar a localização dos imóveis na análise de viabilidade de uma operação de dação em pagamento? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Muito importante, Importante, Não muito importante e Não importante.**

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia a importância atribuída à localização dos imóveis na análise de viabilidade. Isso ajuda a determinar se o profissional considera a localização como um fator crítico na avaliação.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção muito importante.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 3

Todos os profissionais do setor imobiliário destacaram unanimemente a "muito importância" de avaliar a localização dos imóveis na análise de viabilidade de uma operação de dação em pagamento.

Isso sugere que, em suas experiências, a localização é considerada um fator crítico nesse tipo de avaliação. O consenso entre os entrevistados sobre a importância da localização reflete a noção de que a localização é um dos principais determinantes do valor e do potencial de valorização de um imóvel.

Dessa forma, ao considerar a viabilidade de operações de dação em pagamento, é fundamental levar em conta a localização dos imóveis envolvidos.

Essa percepção unânime destaca a relevância desse fator para profissionais do ramo imobiliário.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 4: Quais fontes de dados históricos do setor imobiliário você considera mais confiáveis para embasar uma análise de viabilidade? Selecione todas as que se aplicam. **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Índices de preços imobiliários, Dados de transações imobiliárias passadas, Projeções econômicas, Relatórios de mercado ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Esta pergunta aborda a confiabilidade das fontes de dados usadas na análise de viabilidade. As respostas fornecem informações sobre as fontes consideradas mais confiáveis pelo profissional, como índices de preços imobiliários ou dados de transações passadas.

Resposta: 33,3% dos entrevistados marcaram a opção Índices de preços imobiliários, 66,7% marcaram a opção Dados de transações imobiliárias passadas, 66,7% marcaram a opção Projeções econômicas, 33,3% marcaram a opção Relatórios de mercado, sendo que 33,3% descreveram espontaneamente “somente com um PTAM fundamentado na norma ABNT”.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 4

Na análise das fontes de dados históricos mais confiáveis para embasar uma análise de viabilidade, os profissionais do setor imobiliário apresentaram opiniões diversas. Enquanto todos consideraram dados de transações imobiliárias passadas e projeções econômicas como fontes confiáveis, houve uma divisão de opiniões em relação aos índices de preços imobiliários e relatórios de mercado.

Essa divergência sugere que a escolha de fontes de dados pode depender do contexto e das necessidades específicas da análise.

No entanto, é interessante notar que um dos entrevistados enfatizou a importância de um PTAM fundamentado na norma ABNT, indicando a relevância de seguir padrões e regulamentos para garantir a confiabilidade dos dados.

Portanto, a diversidade de fontes usadas na análise de viabilidade é um reflexo da abordagem complexa adotada por profissionais do ramo imobiliário para tomar decisões.

Pergunta 5: Como você avalia o impacto das condições econômicas gerais em uma operação de dação em pagamento com imóveis? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Muito relevante, Relevante, Pouco relevante e Irrelevante.**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia o peso atribuído às condições econômicas gerais em uma operação de dação em pagamento. Isso ajuda a entender se o profissional considera a economia geral como relevante.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção muito relevante, 33,3% marcaram a opção Relevante, sendo que nenhum entrevistado marcaram as opções Pouco relevante e Irrelevante.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 5

A avaliação do impacto das condições econômicas gerais em operações de dação em pagamento com imóveis demonstra uma clara percepção dos profissionais do setor imobiliário.

A maioria dos entrevistados considerou esse fator como "muito relevante", enquanto outros o classificaram como "relevante".

Essas respostas sugerem que os profissionais têm uma compreensão aguçada de como as condições econômicas gerais podem afetar diretamente a viabilidade e o sucesso dessas operações.

Isso indica que, para aumentar a viabilidade da operação de dação em pagamento com imóveis, é essencial monitorar de perto e adaptar-se às mudanças nas condições econômicas, buscando oportunidades mesmo em cenários desafiadores.

Pergunta 6: Em sua opinião, quais são os principais riscos associados à análise de tendências do setor imobiliário em operações de dação em pagamento? Selecione todas as que se aplicam. **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas Risco de projeções imprecisas, Risco de flutuações nas taxas de juros, Risco de eventos imprevisíveis (ex. pandemias), Risco de desalinhamento entre as expectativas do mercado e a realidade ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Essa pergunta busca identificar os principais riscos percebidos pelo profissional em relação à análise de tendências imobiliárias. Os riscos incluem projeções imprecisas, flutuações nas taxas de juros, entre outros.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção Risco de projeções imprecisas, 33,3% marcaram a opção Risco de flutuações nas taxas de juros, 33,3% marcaram a opção Risco de eventos imprevisíveis (ex. pandemias), e 33,3% marcaram a opção Risco de desalinhamento entre as expectativas do mercado e a realidade.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 6

A análise das respostas à pergunta sobre os principais riscos associados à análise de tendências do setor imobiliário em operações de dação em pagamento revela a conscientização dos profissionais quanto às incertezas e desafios envolvidos.

A maioria dos entrevistados apontou o "risco de projeções imprecisas" como uma preocupação significativa. Isso sugere que a precisão e confiabilidade das previsões são vitais para o sucesso dessas operações.

Outros riscos mencionados incluem "risco de flutuações nas taxas de juros", "risco de eventos imprevisíveis" e "risco de desalinhamento entre as expectativas do mercado e a realidade".

Para mitigar esses riscos, é essencial contar com análises sólidas, diversificação e adaptação a cenários imprevisíveis, além de considerar cenários econômicos e de juros ao avaliar a viabilidade da dação em pagamento com imóveis.

Pergunta 7: Você acredita que a análise de dados do setor imobiliário pode fornecer informações valiosas para regimes de previdência que consideram uma operação de dação em pagamento? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Esta pergunta avalia se o profissional acredita que a análise de dados imobiliários pode ser benéfica para regimes de previdência que consideram dação em pagamento. Isso ajuda a determinar a utilidade percebida dessa análise.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 7

A análise das respostas à pergunta sobre a utilidade da análise de dados do setor imobiliário para regimes de previdência que consideram uma operação de dação em pagamento revela um consenso entre os profissionais do ramo imobiliário entrevistados.

Pois todos os entrevistados concordaram que a análise de dados imobiliários pode fornecer informações valiosas para regimes de previdência que estão considerando esse tipo de operação.

Essa unanimidade sugere que os profissionais reconhecem o potencial benefício de utilizar dados do setor imobiliário para embasar decisões relacionadas à dação em pagamento, o que pode ser um indicativo positivo para a implementação bem-sucedida dessa estratégia.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 8: Você já conduziu ou participou de análises de viabilidade imobiliária para regimes de previdência em operações de dação em pagamento? **Opção de resposta sim e não.**

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia a experiência do profissional em conduzir ou participar de análises de viabilidade imobiliária para regimes de previdência. Isso demonstra seu envolvimento anterior em operações semelhantes.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção sim, enquanto 33,3% marcaram a opção não.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 8

A análise das respostas à pergunta sobre se os profissionais já conduziram ou participaram de análises de viabilidade imobiliária para regimes de previdência em operações de dação em pagamento mostra uma divisão entre os entrevistados.

Enquanto a maioria (66,7%) afirmou ter experiência nesse tipo de análise, uma parcela (33,3%) indicou não ter participado de operações semelhantes.

A diversidade de experiências pode enriquecer as discussões e estratégias nesse campo, possibilitando uma abordagem mais abrangente e bem fundamentada em futuras operações de dação em pagamento.

Pergunta dissertativa: Com base em sua experiência no setor imobiliário, como você acredita que os gestores de regimes de previdência podem otimizar a análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária?

***Objetivo**:* A pergunta dissertativa permite que o profissional compartilhe insights detalhados sobre como os profissionais podem otimizar a análise de dados imobiliários. Isso enriquece a pesquisa com recomendações específicas e práticas baseadas na experiência do profissional.

Resposta: O entrevistado 1, Pedro Paulo Matos, Corretor de Imóveis na Imobiliária Moretti, escreveu na questão dissertativa “Sem opinião neste quesito”. **O entrevistado 2, Luiz Ribeiro Novaes**, Perito Judicial na JLN Consultoria Imobiliária; escreveu “A localização do imóvel é um dos fatores mais importantes que influenciam seu valor. Os gestores devem avaliar a localização do imóvel para verificar se ele está em uma área de valorização ou depreciação. Considerar a infraestrutura do

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

imóvel: A infraestrutura do imóvel também pode influenciar seu valor. Os gestores devem avaliar a infraestrutura do imóvel para verificar se ele está bem localizado, se possui acesso a serviços básicos e se está em boas condições. E por último, contratar um técnico, com muita experiência e expertise nesta área", **enquanto o entrevistado 3, Ciro Sabino dos Santos**, Diretor na Ciro Imóveis Ltda., escreveu "Um exemplo seria a própria taxa de financiamento imobiliário, que tem acompanhado a taxa Selic, que reflete no acompanhamento do preço dos imóveis, gerando sempre uma rentabilidade segura no imóvel, por estar sempre valorizando o preço de mercado do imóvel até a sua liquidez final".

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta dissertativa

As respostas dos profissionais do setor imobiliário à pergunta dissertativa revelam uma variedade de insights e perspectivas sobre como os gestores de regimes de previdência podem otimizar a análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar operações de dação em pagamento.

O entrevistado 1, Pedro Paulo Matos, abordou a questão com uma resposta concisa indicando a falta de opinião sobre o assunto.

O entrevistado 2, João Luiz Ribeiro Novaes, destacou a importância da localização dos imóveis, enfatizando que a análise de infraestrutura é fundamental. Ele também enfatizou a contratação de um técnico experiente na área. Isso sugere que uma análise detalhada da localização e da infraestrutura dos imóveis pode ser crítica na otimização da análise.

O entrevistado 3, Ciro Sabino dos Santos, mencionou a relação entre a taxa de financiamento imobiliário e a taxa Selic, destacando que essa relação pode influenciar a valorização dos imóveis. Essa perspectiva ressalta a importância de entender como os fatores econômicos mais amplos podem afetar o mercado imobiliário.

No geral, as respostas indicam que a otimização da análise de dados imobiliários para operações de dação em pagamento pode envolver considerações detalhadas sobre a localização, infraestrutura e fatores econômicos. A contratação de especialistas na área também pode ser uma estratégia eficaz.

Essas perspectivas fornecem insights valiosos para os gestores de regimes de previdência que desejam aprimorar suas análises e tomadas de decisão no contexto de dação em pagamento.

Percepções e insights obtidos dos profissionais imobiliários

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

As respostas dos profissionais do setor imobiliário oferecem uma perspectiva valiosa sobre a viabilidade da dação em pagamento com imóveis.

Embora seja importante notar que todas as respostas indicaram experiência com operações de dação em pagamento e acreditam no potencial da análise de dados do setor imobiliário para regimes de previdência, algumas tendências específicas emergem.

Primeiramente, os profissionais destacaram a importância da localização dos imóveis, com todos considerando essa variável como "muito importante". Isso ressalta a ênfase na localização como um fator crítico na análise de viabilidade.

Além disso, quando questionados sobre as vantagens da análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário, a maioria considerou que oferece uma melhor compreensão do valor potencial dos imóveis.

No entanto, a identificação de áreas geográficas com maior potencial de valorização foi percebida como relevante por apenas dois dos entrevistados. Esta divergência pode sugerir a necessidade de maior exploração de oportunidades regionais e locais.

Em relação aos riscos associados à análise de tendências do setor imobiliário em operações de dação em pagamento, a maioria destacou o risco de projeções imprecisas como um fator crítico. A flutuação das taxas de juros, eventos imprevisíveis e desalinhamento entre as expectativas do mercado e a realidade também foram mencionados.

Por fim, nas respostas dissertativas, observamos uma falta de opinião de um dos entrevistados, enquanto outros destacaram a importância da localização e infraestrutura dos imóveis, além da influência das taxas de juros e outros fatores econômicos.

Essas respostas coletivas sugerem que a análise de dados do setor imobiliário desempenha um papel crucial na avaliação da viabilidade de operações de dação em pagamento.

No entanto, é importante considerar as nuances locais e regionais, bem como os fatores econômicos gerais, na tomada de decisões. Colaborações entre gestores de previdência e profissionais imobiliários podem ser benéficas para otimizar essa análise e tornar a dação em pagamento uma estratégia eficaz para enfrentar desafios financeiros.

4.1.3.3 Entrevistas com especialistas atuariais

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

O Instituto de Previdência realizou entrevistas com três profissionais do ramo atuarial, abrangendo uma diversidade de experiências e perspectivas.

Entre os entrevistados, destacam-se os seguintes profissionais e respectivos cargos em suas respectivas empresas: **Guilherme Walter**, Sócio na Lumens; **Vinicius Alexandre Bietkoski**, Diretor de Atuaria na Actuary; e **Mauricio Zorzi**, Atuário e representante da BrPrev Auditoria Atuarial.

Essas entrevistas proporcionaram uma visão abrangente das opiniões e perspectivas desses profissionais do ramo atuarial, enriquecendo a compreensão sobre a exploração de oportunidades no setor atuarial e suas adaptações específicas em cada contexto.

A seguir, apresentaremos o texto da pergunta elaborada, o seu objetivo, as respostas fornecidas pelos profissionais do ramo atuarial, assim como a análise da percepção obtida em cada questionamento.

Por fim, compartilharemos a percepção geral que emergiu após uma análise abrangente de todas as variáveis envolvidas.

Pergunta 1: Na sua experiência como atuário especialista em previdência, você já recomendou ou considerou a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária em regimes de previdência? **Opção de resposta sim e não.**

***Objetivo**:* Essa pergunta inicial visa determinar se o entrevistado, como atuário especialista em previdência, já considerou ou recomendou a operação de dação em pagamento. Isso ajuda a identificar a experiência prévia do atuário com essa estratégia.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção sim, enquanto 33,3% marcaram a opção não.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 1

A análise das respostas dos profissionais atuários fornece uma visão valiosa sobre a utilização da dação em pagamento como estratégia para amortização de dívida previdenciária. Em relação à primeira pergunta, a maioria dos entrevistados (66,7%) já considerou ou recomendou a operação de dação em pagamento em regimes de previdência, enquanto 33,3% não o fizeram.

Isso indica que uma parcela significativa dos atuários tem experiência prévia com essa estratégia, sugerindo que a dação em pagamento é considerada uma alternativa viável em certos contextos.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Para avaliar de forma abrangente a viabilidade da dação em pagamento em dívidas previdenciárias, é fundamental explorar as respostas às perguntas subsequentes e as percepções dos profissionais atuários.

Dessa forma, poderemos obter uma visão mais completa sobre os benefícios, desafios e oportunidades que essa estratégia pode oferecer no contexto previdenciário.

Pergunta 2: Se você considerou a operação de dação em pagamento, quais são, na sua opinião, as principais vantagens dessa estratégia? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas, Redução do déficit atuarial, Diversificação de investimentos, Minimização de riscos financeiros, Melhora na gestão de ativos, ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* A segunda pergunta busca entender a percepção do atuário sobre as principais vantagens da dação em pagamento. As respostas fornecem informações sobre os benefícios percebidos, como a redução do déficit atuarial, diversificação de investimentos, entre outros.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção Redução do déficit atuarial, 33,3% marcaram a opção Diversificação de investimentos, nenhum entrevistado marcou a opção Minimização de riscos financeiros e Melhora na gestão de ativos, enquanto 33,3% escreveram espontaneamente “não vejo vantagem nessa estratégia para os RPPS.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 2

A análise da resposta à pergunta 2 revela uma perspectiva mista entre os profissionais atuários sobre as vantagens da estratégia da dação em pagamento. Cerca de 66,7% dos entrevistados reconhecem a "Redução do déficit atuarial" como uma das principais vantagens, indicando que essa estratégia pode contribuir para a melhoria da saúde financeira dos regimes de previdência.

Entretanto, 33,3% dos entrevistados não veem vantagem na dação em pagamento, como indicado por suas respostas escritas, sugerindo que a estratégia pode não ser adequada em todos os contextos previdenciários.

Essas respostas divergentes destacam a necessidade de avaliar cuidadosamente os cenários em que a dação em pagamento pode ser mais benéfica e os desafios que podem surgir.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

A compreensão das razões por trás dessas perspectivas diferentes pode fornecer insights valiosos sobre a aplicabilidade da estratégia em diferentes situações previdenciárias.

Pergunta 3: Em sua opinião, quais são os principais desafios ou preocupações relacionadas à operação de dação em pagamento com imóveis para amortização de dívida previdenciária? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas, Riscos de desvalorização imobiliária, Complexidade jurídica e regulatória, Adequação dos imóveis disponíveis, Aceitação dos beneficiários e partes interessadas, ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Essa pergunta identifica os desafios e preocupações percebidos pelo atuário em relação à dação em pagamento. Os desafios incluem riscos de desvalorização imobiliária, complexidade jurídica e regulatória, entre outros.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção Riscos de desvalorização imobiliária, 66,7% marcaram a opção Complexidade jurídica e regulatória, 66,7% marcaram a opção Adequação dos imóveis disponíveis, 66,7% marcaram a opção Aceitação dos beneficiários e partes interessadas, sendo que 33,3% escreveram espontaneamente as 3 opções: monetização do bem imóvel, manutenção do bem e rentabilidade do imóvel frente a meta atuarial utilizada na mensuração dos passivos previdenciários.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 3

A análise da resposta à pergunta 3 indica que os profissionais atuários reconhecem uma série de desafios e preocupações relacionados à operação de dação em pagamento com imóveis para amortização de dívida previdenciária.

A preocupação mais comum é a "Riscos de desvalorização imobiliária", destacando a incerteza em torno do valor dos imóveis ao longo do tempo. Essa preocupação sugere a necessidade de garantir que os imóveis transferidos mantenham seu valor ou que se valorizem.

Além disso, os atuários mencionaram desafios relacionados à "Complexidade jurídica e regulatória," indicando que questões legais e regulatórias podem dificultar a execução bem-sucedida dessa estratégia. A "Adequação dos imóveis disponíveis" também foi identificada como um desafio, enfatizando a importância de possuir imóveis adequados para a operação.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

A "Aceitação dos beneficiários e partes interessadas" foi outra preocupação mencionada, o que destaca a importância de obter apoio e aprovação de todas as partes envolvidas na operação.

As respostas indicam que a implementação da dação em pagamento envolve considerações complexas, incluindo a avaliação adequada dos imóveis, questões jurídicas, e aceitação dos envolvidos. As soluções para esses desafios podem variar de acordo com o contexto e devem ser cuidadosamente planejadas para garantir o sucesso da operação.

Pergunta 4: Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis deve ser considerada como parte de uma estratégia global de gestão de ativos em regimes de previdência? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia se o atuário vê a dação em pagamento como uma parte integrante de uma estratégia mais ampla de gestão de ativos em regimes de previdência. Isso indica a importância que ele atribui a essa estratégia em um contexto mais amplo.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção talvez, enquanto 33,3% marcaram a opção não. Enquanto nenhum marcou a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 4

A análise da resposta à pergunta 4 mostra uma divisão nas opiniões dos profissionais atuários em relação à operação de dação em pagamento com imóveis como parte de uma estratégia global de gestão de ativos em regimes de previdência.

A maioria dos entrevistados respondeu "talvez," o que sugere que eles não têm uma visão definitiva sobre a inclusão da dação em pagamento em uma estratégia global de gestão de ativos. Essa indecisão pode indicar a necessidade de uma análise mais aprofundada das vantagens e desvantagens da estratégia antes de chegar a uma conclusão.

Além disso, um terço dos entrevistados respondeu "não," indicando que eles não veem a dação em pagamento como uma parte integral dessa estratégia. Isso pode ser atribuído a preocupações sobre os riscos e desafios associados a essa operação.

No geral, a resposta a essa pergunta destaca a complexidade da decisão de incorporar a dação em pagamento em uma estratégia de gestão de ativos para regimes de previdência. Uma abordagem cautelosa e análise detalhada de riscos e benefícios podem ser necessárias para tomar uma decisão informada.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 5: Quais indicadores ou métricas você considera mais importantes ao avaliar a eficácia de uma operação de dação em pagamento com imóveis? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas, Taxa de cobertura do déficit atuarial, Taxa de retorno sobre o investimento imobiliário, Nível de risco associado à estratégia, Impacto nas obrigações futuras do regime, ou outra que o entrevistado queira descrever.**

***Objetivo**:* Essa pergunta aborda os indicadores e métricas que o atuário considera essenciais para avaliar a eficácia da dação em pagamento. Isso ajuda a entender quais fatores ele valoriza ao tomar decisões.

Resposta: nenhum entrevistado marcou a opção Taxa de cobertura do déficit atuarial, enquanto 100% marcaram a opção Taxa de retorno sobre o investimento imobiliário, 33,3% marcaram a opção Nível de risco associado à estratégia, e 66,7% marcaram a opção Impacto nas obrigações futuras do regime.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 5

A análise das respostas à pergunta 5 revela que os profissionais atuários consideram uma variedade de indicadores e métricas ao avaliar a eficácia de uma operação de dação em pagamento com imóveis.

A métrica mais amplamente valorizada é a "Taxa de retorno sobre o investimento imobiliário," com 100% dos entrevistados escolhendo essa opção. Isso indica que os atuários veem o potencial de retorno financeiro como um fator-chave na avaliação da eficácia dessa estratégia. Essa métrica é crítica, pois pode ajudar a determinar se a dação em pagamento resulta em benefícios financeiros sustentáveis para o regime de previdência.

Além disso, a "Impacto nas obrigações futuras do regime" também é considerada relevante por 66,7% dos entrevistados. Essa métrica é essencial para avaliar como a operação afeta as obrigações previdenciárias futuras e, portanto, a saúde financeira do regime.

Um terço dos entrevistados mencionou o "Nível de risco associado à estratégia" como uma métrica importante. Isso sugere que os atuários estão atentos aos riscos potenciais associados à dação em pagamento, como a desvalorização imobiliária ou questões jurídicas, e desejam avaliar seu impacto.

Embora nenhuma das respostas tenha selecionado a "Taxa de cobertura do déficit atuarial," isso não implica necessariamente que os atuários não considerem essa métrica importante, uma vez que eles podem usar outras métricas, como a "Taxa

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

de retorno sobre o investimento imobiliário" e o "Impacto nas obrigações futuras do regime," para avaliar a cobertura do déficit atuarial de forma mais abrangente.

Em resumo, os atuários adotam uma abordagem abrangente e cuidadosa ao avaliar a eficácia da dação em pagamento, considerando fatores financeiros, impacto nas obrigações futuras e níveis de risco para tomar decisões informadas.

Pergunta 6: Você acredita que uma operação de dação em pagamento bem-sucedida depende da localização dos imóveis envolvidos? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Essa pergunta avalia a importância que o atuário atribui à localização dos imóveis na eficácia da operação de dação em pagamento. Isso ajuda a determinar se a localização é um fator crítico em sua análise.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção talvez, enquanto 33,33% marcaram a opção não. Nenhum entrevistado marcou a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 6

A análise das respostas à pergunta 6 indica que os profissionais atuários têm visões mistas sobre a importância da localização dos imóveis em uma operação de dação em pagamento.

Cerca de 66,7% dos entrevistados responderam "talvez," o que sugere que eles veem a localização como um fator que pode ou não ser relevante, dependendo do contexto da operação. Isso pode indicar que os atuários estão dispostos a considerar a localização dos imóveis, mas não a veem como um determinante absoluto da eficácia da operação.

Por outro lado, 33,3% dos entrevistados responderam "não," o que indica que eles não consideram a localização dos imóveis como um fator importante para o sucesso da operação de dação em pagamento. Isso pode refletir a crença de que outros fatores, como a análise financeira e o impacto nas obrigações futuras, são mais críticos.

Embora nenhum entrevistado tenha selecionado a opção "sim," sugerindo que a localização é vital, é importante observar que a percepção da importância da localização pode variar de acordo com o contexto específico da operação e os objetivos do regime de previdência.

No geral, essa diversidade de respostas reflete a complexidade das operações de dação em pagamento e como diferentes atuários podem atribuir pesos diferentes a diversos fatores, dependendo da situação.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Portanto, a consideração da localização dos imóveis deve ser avaliada caso a caso, levando em consideração os objetivos específicos do regime de previdência e as características dos imóveis envolvidos.

Pergunta 7: Em sua experiência, qual é a importância da comunicação e transparência ao implementar uma operação de dação em pagamento com imóveis em um regime de previdência? **Opção de resposta de selecionar todas as que se aplicam, tendo como alternativas, Muito importante, Importante, Não muito importante e Não importante.**

***Objetivo**:* Esta pergunta avalia a percepção do atuário sobre a importância da comunicação e transparência durante a implementação da dação em pagamento. Isso destaca a ênfase na comunicação eficaz com os beneficiários e partes interessadas.

Resposta: 100% dos entrevistados marcaram a opção muito importante.

ANÁLISE GERENCIAL E PANORÂMICA DA RESPOSTA À PERGUNTA NÚMERO 7

A análise das respostas à pergunta 7 demonstra um consenso entre os profissionais atuários entrevistados. Todos os entrevistados, 100%, selecionaram a opção "muito importante" ao avaliar a importância da comunicação e transparência durante a implementação de uma operação de dação em pagamento com imóveis em um regime de previdência.

Essa unanimidade sugere que os atuários reconhecem a relevância crítica da comunicação e transparência ao lidar com operações complexas, como a dação em pagamento, que envolvem imóveis e afetam os interesses dos beneficiários e partes interessadas.

A comunicação eficaz e a transparência ao implementar uma operação desse tipo podem desempenhar um papel fundamental na obtenção da aceitação dos beneficiários, na mitigação de preocupações e na construção da confiança. Além disso, uma comunicação transparente pode ajudar a esclarecer os benefícios e riscos da operação, bem como garantir que todos os envolvidos compreendam os objetivos e a estratégia subjacente.

Essa ênfase na comunicação e transparência é um insight valioso, destacando a importância de um plano de comunicação bem elaborado ao implementar operações de dação em pagamento em regimes de previdência. A clareza na comunicação pode contribuir para o sucesso da operação, facilitando a aceitação e a compreensão de todas as partes envolvidas.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pergunta 8: Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis pode ser uma estratégia eficaz para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais? **Opção de resposta sim, não e não tenho certeza.**

***Objetivo**:* Esta pergunta avalia a opinião do atuário sobre a eficácia da dação em pagamento como resposta aos desafios financeiros atuais. Ajuda a entender se ele vê a estratégia como uma solução viável.

Resposta: 66,7% dos entrevistados marcaram a opção talvez, enquanto 33,3% marcaram a opção não. Nenhum entrevistado marcou a opção sim.

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta nº 8

A análise das respostas à pergunta 8 revela uma divisão de opiniões entre os profissionais atuários entrevistados em relação à eficácia da dação em pagamento com imóveis como estratégia para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais.

Dois dos entrevistados (66,7%) marcaram a opção "talvez," indicando que eles têm ressalvas ou incertezas quanto à eficácia dessa estratégia. Enquanto nenhum dos entrevistados marcou a opção "sim" para indicar uma crença firme na eficácia da dação em pagamento, um deles (33,3%) selecionou "não."

Essa divisão de opiniões sugere que a dação em pagamento com imóveis não é vista de maneira uniforme pelos atuários entrevistados como uma solução eficaz para os desafios financeiros enfrentados pelos regimes de previdência. É importante notar que a percepção da eficácia pode variar de acordo com vários fatores, como a situação financeira específica de um regime de previdência, a qualidade dos imóveis envolvidos, a estrutura regulatória e outros elementos.

Uma possível saída para a viabilização da operação é a condução de uma análise mais aprofundada e personalizada dos regimes de previdência que consideram a dação em pagamento. Essa análise pode ajudar a avaliar se a estratégia é apropriada em situações específicas e como ela pode ser implementada de forma eficaz, abordando as preocupações e desafios identificados pelos atuários.

Além disso, a pesquisa de mercado e estudos de caso bem-sucedidos de regimes de previdência que utilizaram com sucesso a dação em pagamento com imóveis podem fornecer insights úteis sobre como essa estratégia pode ser implementada de maneira eficaz.

Essa análise destaca a importância de uma abordagem personalizada e informada ao considerar a dação em pagamento como parte de uma estratégia de

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

gestão de ativos em regimes de previdência. A estratégia pode ser eficaz em algumas situações, mas a sua viabilidade deve ser avaliada caso a caso, levando em consideração as circunstâncias específicas de cada regime de previdência.

Pergunta dissertativa: Com base em sua expertise em atuária e previdência, como você vê o papel dos atuários na avaliação e implementação de operações de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência? Como essa estratégia pode ser otimizada do ponto de vista atuarial? (Resposta dissertativa)

***Objetivo**:* A pergunta dissertativa permite que o atuário compartilhe insights detalhados sobre o papel dos atuários na implementação da dação em pagamento e como essa estratégia pode ser otimizada do ponto de vista atuarial. Isso enriquece a pesquisa com recomendações específicas e experiências práticas.

Resposta: O entrevistado 1, Guilherme Walter, Sócio na Lumens, escreveu na questão dissertativa "O papel do atuário é de alertar quanto ao impacto que os bens imóveis que compõem os ativos garantidores do RPPS possuem em relação ao plano de custeio apresentado, pelo fato de que eles reduzem o déficit atuarial e, por conseguinte, o custo suplementar. Mas, para que isso de fato esteja adequado ao futuro e ao que venha a ocorrer com o andamento do plano de benefícios, esses imóveis precisam ser monetizados em algum momento, sob pena de se ter exigido um plano de custeio a menor durante o tempo de vinculação desses bens ao plano". **O entrevistado 2, Vinicius Alexandre Bietkoski**, Diretor de Atuaria na Actuary escreveu: "Não vejo a dação de imóveis como uma solução para os RPPSs, pois o bem deverá garantir o pagamento dos benefícios do plano e para isso a liquidez do bem deverá ser imediata algo que não se realiza de forma rápida, ocasionando perdas para o RPPS e passando a responsabilidade de honrar os compromissos previdenciário para o ente. Infelizmente a dação de bens acaba sendo uma solução para as finanças do ente a curto prazo, pois assim que for necessária a liquidez do bem caso não seja efetivada a responsabilidade de assumir o compromisso de pagamento dos benefícios de aposentadorias e pensões, passam a ser do ente". **Enquanto o entrevistado 3, Mauricio Zorzi**, Atuário e representante da BrPrev Auditoria Atuarial, escreveu: "A grande questão envolvendo a utilização de bens imóveis como ativos para cobertura de passivos previdenciários está relacionada a rentabilização do ativo perante os compromissos, isto é, se a rentabilidade auferida vai ser compatível com a meta atuarial. Baseada neste fato, deve ser considerado qual será a estratégia adotada para o imóvel em particular? O mesmo será mantido em carteira no médio/longo prazo para obter valorização de mercado ou não tem tanto valor de mercado, mas oferece renda imediata acima da meta atuarial? Estes são pontos que devem ser avaliados. O papel do atuário é

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

demonstrar a característica do passivo atuarial (projeções financeiras, duration, etc) para os gestores avaliem se a estratégia para o imóvel se adequa a estrutura dos passivos do RPPS".

Análise gerencial e panorâmica da resposta dada a pergunta dissertativa

As respostas dos profissionais atuários à pergunta dissertativa proporcionam uma compreensão mais detalhada de como eles veem o papel dos atuários na avaliação e implementação de operações de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência, bem como como essa estratégia pode ser otimizada do ponto de vista atuarial.

O entrevistado 1, Guilherme Walter, destaca a importância do papel do atuário em alertar sobre o impacto que os bens imóveis podem ter nos ativos garantidores do Regime Próprio de Previdência Social (RPPS). Ele observa que esses imóveis podem reduzir o déficit atuarial, mas também ressalta a necessidade de monetizá-los em algum momento. Isso destaca a importância de uma abordagem de longo prazo que leve em consideração a sustentabilidade do plano de benefícios.

Por outro lado, o entrevistado 2, Vinicius Alexandre Bietkoski, expressa uma visão crítica da dação de imóveis como uma solução para os RPPSs. Ele enfatiza que a liquidez dos bens deve ser imediata, algo que nem sempre é viável, e que essa estratégia pode resultar em perdas financeiras para o RPPS. Ele levanta preocupações sobre a capacidade do ente de honrar seus compromissos previdenciários, sugerindo que essa estratégia pode não ser a melhor solução.

Por fim, o entrevistado 3, Mauricio Zorzi, destaca a importância da rentabilização dos ativos perante os compromissos. Ele observa que a estratégia para um imóvel em particular deve ser cuidadosamente considerada. Ele também menciona que o papel do atuário é demonstrar as características do passivo atuarial para que os gestores possam avaliar se a estratégia para o imóvel se adequa à estrutura dos passivos do RPPS.

No geral, as respostas indicam que os atuários desempenham um papel crítico na análise e implementação de operações de dação em pagamento. Eles são responsáveis por avaliar o impacto dessas operações nos ativos e passivos do regime de previdência. A otimização da estratégia envolve considerações de longo prazo, rentabilidade dos ativos e compatibilidade com as metas atuariais.

Uma possível saída para a viabilização da operação, conforme sugerido pelos atuários entrevistados, é a adoção de abordagens estratégicas que considerem a natureza de longo prazo das obrigações previdenciárias e busquem equilibrar as necessidades de liquidez imediata com a rentabilidade a longo prazo dos ativos. A

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

comunicação eficaz e a transparência também são fundamentais para garantir que as partes interessadas compreendam as implicações das operações de dação em pagamento.

No entanto, é importante reconhecer que a viabilidade da dação em pagamento pode variar de acordo com as circunstâncias específicas de cada regime de previdência. Portanto, uma abordagem personalizada e informada é essencial ao considerar essa estratégia.

Percepções e insights obtidos dos profissionais atuários

As entrevistas realizadas com os profissionais atuários proporcionaram uma visão abrangente das percepções e insights relacionados à operação de dação em pagamento em regimes de previdência. As respostas fornecidas pelos profissionais revelam uma gama de opiniões e considerações sobre essa estratégia. Aqui está uma conclusão geral com base nas respostas obtidas:

1. **Experiência e Consideração da Dação em Pagamento:** Do total de entrevistados, a maioria (66,7%) já considerou ou recomendou a operação de dação em pagamento em regimes de previdência. Isso sugere que a dação em pagamento é uma estratégia que tem sido explorada e considerada pelos atuários em suas atividades profissionais. No entanto, uma parcela (33,3%) ainda não considerou essa estratégia.
2. **Vantagens Percebidas:** Em relação às vantagens da dação em pagamento, os entrevistados destacaram a "Redução do déficit atuarial" como a principal vantagem percebida (66,7%). Alguns também mencionaram a "Diversificação de investimentos". No entanto, um entrevistado expressou uma visão cética, afirmando que não via vantagens nessa estratégia para os RPPSs. Portanto, existe uma divisão de opiniões em relação aos benefícios dessa estratégia.
3. **Desafios e Preocupações:** Os atuários destacaram várias preocupações e desafios em relação à dação em pagamento, incluindo o risco de desvalorização imobiliária, complexidade jurídica e regulatória, adequação dos imóveis disponíveis e aceitação dos beneficiários e partes interessadas. Eles também mencionaram preocupações sobre a capacidade de liquidez imediata dos imóveis e a passagem da responsabilidade dos compromissos previdenciários para o ente. As respostas refletem uma apreensão sobre a viabilidade e os riscos associados a essa estratégia.
4. **Estratégia Global de Gestão de Ativos:** Quando questionados se a dação em pagamento deveria ser considerada como parte de uma estratégia global de gestão de ativos, uma parcela significativa (66,7%) respondeu com "talvez". Isso

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

sugere que os atuários estão em busca de uma abordagem integrada para avaliar a viabilidade dessa estratégia.

5. **Indicadores de Avaliação:** Os indicadores mais valorizados para avaliar a eficácia de uma operação de dação em pagamento incluem a "Taxa de retorno sobre o investimento imobiliário" (100%) e o "Impacto nas obrigações futuras do regime" (66,7%). Isso destaca a importância da rentabilidade dos ativos e seu alinhamento com as metas atuariais.
6. **Importância da Comunicação e Transparência:** Todos os entrevistados concordaram que a comunicação e a transparência são "muito importantes" na implementação da dação em pagamento. Isso destaca a necessidade de envolver as partes interessadas e garantir que entendam as implicações dessa estratégia.
7. **Papel dos Atuários:** As respostas à pergunta dissertativa destacaram o papel crítico dos atuários na avaliação e implementação da dação em pagamento. Eles desempenham um papel de alerta quanto ao impacto dos bens imóveis nos ativos garantidores do RPPS, mas também devem considerar a sustentabilidade de longo prazo. A otimização envolve uma abordagem equilibrada que leve em consideração a rentabilidade e a liquidez dos ativos.

Em resumo, as respostas dos profissionais atuários indicam que a dação em pagamento é uma estratégia que está sendo considerada, mas gera uma variedade de opiniões e preocupações.

Uma abordagem equilibrada, considerando os aspectos de longo prazo, rentabilidade, liquidez e comunicação eficaz, é essencial para avaliar e implementar com sucesso a dação em pagamento em regimes de previdência.

A viabilidade dessa estratégia pode variar de acordo com as circunstâncias específicas de cada entidade previdenciária, exigindo uma análise cuidadosa e personalizada.

Conclusão geral sobre a percepção obtida e conhecimentos adquiridos de todos os profissionais entrevistados

As entrevistas realizadas com três grupos de profissionais - gestores de RPPS, profissionais imobiliários e profissionais atuários - forneceram uma visão abrangente sobre a operação de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência. Cada grupo de entrevistados trouxe percepções e insights valiosos, que podem ser resumidos da seguinte forma:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Gestores de RPPS: Os gestores de RPPS são os principais tomadores de decisão em relação à operação de dação em pagamento. Eles destacaram a importância de considerar essa estratégia como uma ferramenta viável para aliviar a pressão orçamentária dos municípios, especialmente em face das crescentes perdas de arrecadação. Eles reconhecem que a dação em pagamento pode ser uma alternativa para otimizar os ativos do RPPS e mitigar o impacto financeiro nas contas públicas. No entanto, eles também ressaltaram a importância de uma avaliação criteriosa e da consideração de todos os riscos e benefícios.

Profissionais Imobiliários: Os profissionais imobiliários têm uma visão valiosa sobre o mercado imobiliário e a viabilidade da dação em pagamento. Suas respostas destacaram a importância da localização do imóvel, o que pode ser um fator crítico para o sucesso da operação. Eles também enfatizaram a necessidade de avaliar o imóvel de forma abrangente, levando em consideração fatores como a infraestrutura, condição e rentabilidade do imóvel. No entanto, é importante observar que houve uma opinião cética em relação à estratégia, destacando que a liquidez imediata do bem pode ser um desafio. A flexibilização das respostas é fundamental, e a escolha da operação de dação em pagamento deve ser baseada em uma avaliação completa da situação local e das necessidades do RPPS.

Profissionais Atuários: Os profissionais atuários desempenham um papel crítico na análise e implementação da dação em pagamento. Suas respostas indicaram que eles consideram a estratégia uma ferramenta importante para a redução do déficit atuarial e a diversificação de investimentos. No entanto, também destacaram vários desafios, incluindo o risco de desvalorização imobiliária, complexidade jurídica e regulatória, adequação dos imóveis disponíveis e aceitação dos beneficiários. Eles enfatizaram a importância da rentabilização do ativo de acordo com as metas atuariais e da consideração da estratégia global de gestão de ativos. Isso requer uma abordagem equilibrada que leve em conta a rentabilidade e a liquidez dos ativos. A importância de uma comunicação e transparência eficazes também foi destacada.

Contudo, há necessidade de se analisar de forma crítica, visando também a flexibilização das respostas e a adaptação à nossa realidade local, visando otimizar a operação, buscando o verdadeiro objetivo da operação dação em pagamento.

Flexibilizar a opinião e adequar a estratégia à realidade local, levando em conta as características específicas do imóvel em questão (área de 1400m² com excelente localização e alta liquidez), é uma abordagem sábia. Isso pode ajudar a maximizar o potencial da operação e a garantir que ela atenda aos interesses do RPPS e da sociedade em geral.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

A existência de um imóvel bem localizado e de alta liquidez, na área central do município de Pato Branco/PR, pode aumentar a atratividade da dação em pagamento.

Em resumo, as entrevistas revelaram que a dação em pagamento com imóveis é uma estratégia que pode ser vantajosa, mas que também envolve desafios e preocupações.

A boa localização e as características específicas do imóvel, como alta liquidez, podem tornar essa estratégia particularmente atrativa. Além disso, a colaboração entre gestores de RPPS, profissionais imobiliários e atuários é fundamental para uma implementação bem-sucedida.

4.1.4 Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica do imóvel objeto do estudo

Após a manifestação da intenção do município de Pato Branco em utilizar a operação de dação em pagamento para amortizar o aporte referente ao exercício de 2024, a Patoprev iniciou um processo de análise abrangente das implicações legais e regulatórias associadas a essa operação no contexto previdenciário.

Nossa equipe jurídica conduziu uma minuciosa revisão das legislações pertinentes em vigor, com foco especial na Lei Federal nº 9717/98, na Nota Técnica SEI nº 10/2017, na Nota Técnica nº 18162/2021/ME e na Portaria nº 1467/2022.

Em resumo, identificamos a exigência de realizar um estudo técnico, um parecer técnico de avaliação mercadológica e uma análise de viabilidade econômico-financeira.

Conforme o Contrato de Prestação de Serviços, Processo nº 037/2023, a Patoprev contratou a empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda. para realizar o parecer técnico de avaliação mercadológica e a análise de viabilidade econômico-financeira necessários.

Da entrega do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica - PTAM

Recebemos da empresa o primeiro laudo contratado, Parecer Técnico De Avaliação Mercadológica, denominado PTAM, contendo a seguinte estruturação:

1 — IDENTIFICAÇÃO / SOLICITANTE / PROPRIETÁRIA

Descrevendo a identificação da entidade solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, incluindo seus dados de registro e endereço, bem como a descrição da unidade imobiliária objeto da avaliação que está em processo de dação em pagamento. Além disso, também menciona a entidade

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

administrativa proprietária desse imóvel, o Município de Pato Branco, com seus respectivos dados de registro e endereço.

2 — OBJETIVO DA AVALIAÇÃO

Descrevendo o objetivo da avaliação, que é o de determinar o valor de mercado de um imóvel desprovido de melhorias, considerando possíveis cenários para sua incorporação imobiliária e comercialização, levando em conta suas características físicas e sua localização no contexto urbano, incluindo vias, serviços e comércio próximos.

3 — IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO BEM AVALIANDO

Descrevendo o imóvel avaliado como um lote urbano nº 03, situado na rua Itacolomi, esquina com a Avenida Brasil, Centro, com uma área total de 1.400,22 m², sem quaisquer melhorias ou construções. Os limites e confrontações deste lote são definidos como segue: ao norte com o lote nº 01, com 54,00 metros; ao sul com a rua Itacolomi, também com 54,00 metros; a leste com a Avenida Brasil, com 25,93 metros; e a oeste com os lotes nº 13 e 14, também com 25,93 metros, conforme consta na Matrícula nº 30.412 do 1º Ofício do Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco, PR.

4 — MÉTODO DA AVALIAÇÃO

Descrevendo que o método de avaliação utilizado seguiu as diretrizes da NBR 14653 da ABNT e é o chamado "comparativo direto de dados de mercado com tratamento por fatores", baseado em amostras compostas de dados de mercado que se assemelham ao imóvel em questão.

Relata que a avaliação foi realizada no mês de outubro de 2023, considerando o mercado circundante ao imóvel e os preços de venda de imóveis similares na área central de Pato Branco.

Que diversos fatores foram considerados, como histórico de transações, características do imóvel, localização, viabilidade econômica, e regulamentações municipais.

Que a análise levou em conta o potencial construtivo, com base nas normas municipais vigentes, e os impactos de construções vizinhas que afetaram a capacidade construtiva do imóvel avaliado, especialmente devido à sua finalidade destinada à área de saúde, denominado Edifício Pio de Pietrelcina.

Todos esses fatores contribuíram para a determinação do valor de mercado do imóvel, levando em consideração o contexto de oferta e demanda na região de Pato Branco, PR.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Abordou a questão que as avaliações estão sujeitas a uma dose de julgamento e considerações sobre as expectativas futuras de desempenho, com métodos que podem envolver ajustes baseados em evidências empíricas.

5 — FASE DE TRANSIÇÃO DA LEI VIGENTE E NOVA LEI DE ZONEAMENTO. PARADIGMA DO EMPREENDIMENTO LINDEIRO EDIFÍCIO PIO DE PIETRELCINA.

Nesta seção do relatório, detalhou-se a situação do imóvel avaliado durante a transição entre a lei de zoneamento então vigente e a nova lei em processo de aprovação. Com base na lei existente, o imóvel, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, tinha restrições quanto ao potencial construtivo, permitindo a construção de até 8 pavimentos com uma área total de construção de 7.561,00 m². O terreno era adequado para usos comerciais e serviços médicos, dado seu entorno hospitalar, sua localização em uma área visualmente estratégica, e uma estimativa de venda com um tempo de retorno de capital de médio prazo.

No entanto, a nova lei de zoneamento, em fase de aprovação, indicava a possibilidade de construir até 13 pavimentos com 12.286,00 m², excluindo as áreas de garagem. Caso essa nova lei não fosse aprovada, o paradigma para a construção seria o Edifício Pio de Pietrelcina, com 15 pavimentos, considerando um aumento do potencial construtivo devido à sua destinação para serviços médicos.

Para calcular o valor do imóvel, utilizou-se o critério de capacidade construtiva potencial do terreno, aplicando um coeficiente sobre a área máxima de construção, de acordo com o paradigma do Edifício Pio de Pietrelcina. Isso resultou em um potencial construtivo total de 14.000,00 m² para o terreno avaliado.

Com base nos preços médios de venda na cidade, chegou-se a um valor estimado de R$ 4.970,64 por metro quadrado como critério de avaliação do imóvel, considerando a possibilidade real de aumento do potencial construtivo, seja pela nova lei de zoneamento, seja com base no paradigma da construção lindeira.

6 — IMÓVEIS COMPARATIVOS DE MERCADO, PERMUTADOS, DISPONÍVEIS À VENDA E VENDIDOS.

Neste item do relatório, detalhou-se a situação dos imóveis comparativos de mercado, permutados, disponíveis à venda e vendidos no passado.

- **Permuta**: Foi mencionada a permuta do imóvel lindeiro ao bem avaliado, o Edifício Pio de Pietrelcina, que envolveu a troca de uma área construída de 4.418,12 metros quadrados por um terreno de 3.540,92 metros quadrados. O custo da permuta foi calculado em R$ 18.101.921,00, resultando em um preço por metro quadrado do terreno avaliado de R$ 5.112,20.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- **Terrenos disponíveis à venda no anel central da cidade**: Foram listados diversos terrenos à venda, com suas áreas, preços e preços por metro quadrado, fornecendo uma referência para a avaliação do terreno em questão.
    - **Lote nº 03 da Quadra nº 0026**, na rua Tocantins, Centro, com 849,00 m2, por R$ 4.5 milhões ou R$ 5,300 por m2.
    - **Lote nº 05 da Quadra nº 0026**, na rua Tocantins, Centro, com 983,00 m2, por R$ 4.5 milhões ou R$ 4,577 por m2.
    - **Lote nº 08 da Quadra nº 0041**, na rua Itacolomi, Centro, com 969,00 m2, por R$ 5 milhões ou R$ 5,159 por m2.
    - **Lote nº 09 da Quadra nº 0002**, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, com 825,46 m2, por R$ 10 milhões ou R$ 12,114 por m2.
    - **Lote nº 02 da Quadra nº 0011**, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, com 1,118,40 m2, por R$ 10 milhões ou R$ 9,841 por m2.
    - **Lote nº 07 da Quadra nº 0059**, na rua Itacolomi, Centro, com 1,100,00 m2, por R$ 5 milhões ou R$ 4,545 por m2.
- **Terrenos comercializados equidistantes ao terreno avaliado**: Dois terrenos foram mencionados, indicando suas áreas, preços de venda passados e preços atualizados por metro quadrado, fornecendo informações sobre transações semelhantes na região.
    - **Lote nº 14 da Quadra nº 0363**, na rua Paraná, com 200,10 m², vendido em 25-05-2019 por R$ 567.000,00 à vista, com valor atualizado de R$ 855.130,00, equivalente a R$ 4.275,00 por metro quadrado.
    - **Lote nº 20 da Quadra nº 0363**, na rua Paraná esquina com a rua Itacolomi, com 399,90 m², vendido em 25-05-2019 por R$ 1.133.000,00 à vista, com valor atualizado de R$ 1.708.000,00, equivalente a R$ 4.271,00 por metro quadrado.

7 — HOMOGENEIZAÇÃO DE DADOS DE MERCADO FRENTE AO IMÓVEL AVALIANDO

No relatório, na seção de homogeneização de dados de mercado, foi apresentado um quadro resumo comparativo que detalhava os diferentes critérios comparativos de mercado em relação ao imóvel avaliando.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Foram listados os imóveis, sua localização, fator de depreciação (caso aplicável) e o preço por metro quadrado correspondente.

O objetivo era fornecer informações para a obtenção do preço do imóvel avaliando de maneira mais precisa. Alguns imóveis disponíveis à venda no mercado sofreram um decréscimo de 10% sobre o valor anunciado por questões técnicas.

8 — FATORES DO IMÓVEL AVALIANDO

No relatório, na seção de fatores do imóvel avaliando, foram destacados os elementos específicos que influenciaram a avaliação do imóvel. Esses fatores incluíam:

8.1. Fatores de homogeneização: Para obter uma avaliação precisa do imóvel, foram considerados fatores como localização, esquina, forma e testada, com o objetivo de tornar a amostra comparativa o mais semelhante possível às características do imóvel avaliando.

8.2. Fator de localização: O imóvel avaliando estava localizado em uma área de grande movimento, cercado por três hospitais e com acesso positivo de tráfego, especialmente nas ruas Itacolomi e Avenida Brasil. Essa localização consolidada como um complexo de serviços de saúde contribuiu para sua avaliação.

8.3. Fator de esquina: A condição de esquina proporcionou uma melhor ventilação e iluminação natural, permitindo a construção de lojas comerciais com alto valor econômico e velocidade de vendas. Isso acrescentou um valor adicional de até 25% em relação a um terreno no meio da quadra.

8.4. Fator de oferta: Para tornar os dados de mercado mais homogêneos, foi aplicado um fator de depreciação de 10% nos imóveis à venda em relação ao valor de oferta. Isso descontou valores excedentes devido à especulação do mercado.

8.5. Fator de forma: O formato retangular equilátero do terreno, com testadas de tamanhos específicos e profundidade simétrica, tornou a construção mais racional e simétrica, reduzindo custos e possibilitando uma construção eficiente.

Esses fatores foram fundamentais para a avaliação precisa do imóvel avaliando e garantiram que as características únicas do imóvel fossem consideradas na determinação do seu valor.

9 — TRATAMENTO DE DADOS

No relatório entregue pela empresa, na seção de tratamento de dados, os seguintes pontos foram detalhados:

9.1. Fatores e Paradigmas considerados:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- O valor por metro quadrado do empreendimento lindeiro em construção, que não é um imóvel de esquina e possui uma grande área permutada.
- O custo da permuta do imóvel lindeiro.
- O preço do único imóvel de esquina mais próximo das características do imóvel avaliando, com uma depreciação de 10%.
- O preço do imóvel lote 07 da quadra 059, frontal ao lote avaliando, mas de meio de quadra.
- Os imóveis de esquina do item 6.3.1 e 6.3.2, que estão uma quadra acima e não tão importantes quanto o imóvel avaliando.
- Outros imóveis que servem de amostras, todos localizados no núcleo central da cidade, mas com várias limitações.
- A influência de fatores específicos ao imóvel avaliando, como esquina, forma e localização, com um acréscimo de 25% ao preço final.

9.2. Tratamento de Dados:

- Para o tratamento dos dados, concluiu-se que o preço do imóvel avaliando deve levar em consideração os paradigmas mais similares, como o terreno de esquina (com depreciação de 10%), o lote 07 da quadra 059, o potencial construtivo do edifício lindeiro, e o custo da permuta do imóvel lindeiro.
- Acrescentou-se um acréscimo de 25% para considerar os fatores específicos do imóvel avaliando, **resultando em um preço por metro quadrado de R$ 6.212,00.**

Esses dados e tratamentos foram utilizados para determinar o preço do imóvel avaliando e garantir que sua avaliação considerasse todas as influências relevantes.

10 — ANEXOS

No relatório, na seção de anexos, foram detalhadas as informações sobre os seguintes itens:

10.1. Anexos:

- A matrícula do imóvel avaliando.
- A planta baixa das quadras emitida pela Secretaria Municipal de Planejamento Urbano.
- Fotografia aérea ou via internet (Google Maps) do imóvel avaliando e de seu entorno.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- Fotografias recentes do imóvel avaliando.
- Fotografias via internet (Google Maps) de imóveis paradigmas do imóvel avaliando.

Esses anexos foram incluídos para fornecer informações adicionais e evidências relacionadas à avaliação do imóvel em questão.

11 — RESULTADO DA AVALIAÇÃO

Este item do relatório contratado pela Patoprev, demonstrou o resultado da avaliação para o terreno situado no setor L03 Q 57, com uma área de 1400,22 m2, estabeleceu um preço de R$ 6.212,00 por metro quadrado.

Consequentemente, o valor total estimado a título de preço de mercado, de acordo com o parecer técnico de valor mercadológico do imóvel avaliando (conforme detalhado no item 3 do relatório), **foi de R$ 8.698.166,64 (Oito milhões, seiscentos e noventa e oito mil, cento e sessenta e seis reais e sessenta e quatro centavos).**

12 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

Este item do relatório entregue detalhou os profissionais responsáveis pela avaliação. A avaliação foi conduzida pelos corretores de imóveis Pedro Paulo Matos, registrado no CRECI-PR sob o número 7.856, Fernando Paulo Moretti, registrado no CRECI-PR sob o número 7.852, Sebastião Adélcio Silveira Borges (CRECI-PR nº 15.366), CNAE nº 03883, e Arcione João Moretti (CRECI-PR nº 4.557), que representam a empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., registrada no CNPJ sob o número 78.672.540/001-09, com registro no CRECI sob o número 1.530-J. A sede da empresa está localizada na rua Tamoio, nº 113, Centro, em Pato Branco, PR, CEP 85.501-067.

13 — ANEXOS

Este item do relatório contratado pela Patoprev, trouxe diversas quantidades de fotos do imóvel avaliando, de diversas posições, fotos aéreas, bem como imagens via satélite.

CONCLUSÃO

O relatório inicia com a identificação do solicitante e da proprietária do imóvel avaliado, juntamente com uma breve descrição da finalidade da avaliação. Em seguida, é apresentada uma visão geral do terreno, incluindo sua localização, características físicas e as leis de zoneamento relevantes. A discussão se estende para abordar os imóveis comparativos de mercado disponíveis, permutados, vendidos e suas características.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Os fatores que influenciam o imóvel avaliado, como localização, ser de esquina, forma e testada, são detalhadamente explicados. A importância da homogeneização de dados para estabelecer um valor justo de mercado é enfatizada, incluindo a depreciação de imóveis à venda. O tratamento dos dados é discutido, considerando preços por metro quadrado de imóveis similares e a aplicação de fatores adicionais para refletir as características únicas do imóvel avaliado.

O resultado da avaliação é apresentado, **com o preço de mercado do imóvel calculado em R$ 8.698.166,64 (Oito milhões, seiscentos e noventa e oito mil, cento e sessenta e seis reais e sessenta e quatro centavos),**

Destaca-se que o objetivo principal deste parecer técnico é determinar o valor justo de mercado do imóvel, em conformidade com todas as legislações aplicáveis, com ênfase na justiça e precisão na avaliação do imóvel em questão.

4.1.5 Estudo de Viabilidade Econômica Financeira do imóvel objeto do estudo

Da entrega do Estudo de Viabilidade Econômica Financeira

Recebemos da empresa o segundo laudo contratado, com a seguinte denominação: **ANÁLISE PRÉVIA DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA,** contendo a seguinte estruturação:

1 — IDENTIFICAÇÃO / SOLICITANTE / PROPRIETÁRIA

Este item do relatório entregue detalhou a identificação da entidade administrativa solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, com seu representante legal, bem como a descrição da entidade administrativa proprietária do imóvel avaliado, o Município de Pato Branco. Ambas são pessoas jurídicas de direito público e foram identificadas com seus respectivos CNPJs e endereços. O relatório também mencionou o contrato de prestação de serviço e o processo de Dação em Pagamento relacionados à avaliação do imóvel.

2 — RESUMO

Este item do relatório entregue detalhou a importância do mercado imobiliário na economia nacional, ressaltando a complexidade dos projetos nesse setor e a necessidade de uma análise prévia de viabilidade econômico-financeira. O documento tinha como objetivo apresentar essa análise de viabilidade para a implantação de uma incorporação imobiliária em um terreno específico, fornecendo detalhes sobre a localização e características do lote.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Informou que a metodologia empregada envolveu a criação de um cenário e o uso de técnicas de engenharia econômica para construir um fluxo de caixa e analisar os indicadores econômicos relacionados ao imóvel avaliado, demonstrando sua viabilidade econômica e financeira para o empreendimento.

3 — INTRODUÇÃO

Este item do relatório entregue detalhou a complexidade dos projetos no mercado imobiliário, destacando as particularidades da construção civil e a falta de material específico relacionado ao setor imobiliário.

Ressaltou a importância de uma análise prévia de viabilidade econômico-financeira, muitas vezes negligenciada, para tomar decisões mais objetivas.

O estudo se concentrou no imóvel avaliado e sua viabilidade econômica para incorporação imobiliária, incluindo a necessidade de capital de giro e a capacidade de manter saldos positivos ao longo do tempo.

A justificativa para esse trabalho foi a importância de realizar esse estudo antes de aceitar o imóvel como pagamento de dívida, visando sua disponibilização no mercado para venda e capitalização da empresa donatária.

4 — REFERENCIAL TEÓRICO

Este item do relatório entregue detalhou os seguintes tópicos:

4.1. **Análise de Investimento:** Abordou a coleta de informações, a criação de cenários, o uso de técnicas de engenharia econômica e a consideração de taxas de desconto, prazos e valores em um fluxo de caixa para a análise de investimentos, especificamente em novas construções.

4.2. **Viabilidade Econômica:** Explorou a importância de identificar oportunidades de negócio que tragam lucro, considerando preços, rapidez de retorno e custos, com foco na exploração máxima do uso do imóvel, em conformidade com regulamentos municipais.

4.3. **Viabilidade Financeira:** Destacou a necessidade de investir capital antecipadamente para cobrir despesas antes que as receitas sejam geradas, assegurando um equilíbrio entre receitas e despesas ao longo do tempo.

4.4. **Viabilidade Econômico-Financeira:** Enfatizou que a viabilidade econômico-financeira avalia se um projeto gera lucro e mantém o equilíbrio entre receitas e despesas, garantindo um fluxo de caixa positivo ao longo do empreendimento.

4.5. **Princípios da Análise e Indicadores Econômicos:** Introduziu as técnicas comuns de análise de investimentos, incluindo a Taxa Interna de Retorno (TIR)

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

e o Valor Presente Líquido (VPL), e discutiu fatores como o fluxo de caixa e o valor do dinheiro no tempo.

4.5.1. **Fluxo de Caixa:** Explicou o uso do fluxo de caixa para apoiar decisões empresariais, identificando indicadores como a taxa de retorno, prazo de retorno e exposição máxima, com o objetivo de determinar quando recursos de financiamento são necessários.

4.5.2. **Taxa Mínima de Atratividade (TMA):** Discutiu a importância de estabelecer uma taxa de desconto que assegure a remuneração do capital próprio ou de terceiros, garantindo que um projeto seja rentável.

4.5.3. **Indicadores Econômicos:** Apresentou o Valor Presente Líquido (VPL) como a diferença entre os valores presentes das entradas e saídas na data atual, indicando se o projeto é lucrativo, e a Taxa Interna de Retorno (TIR) como a taxa necessária para igualar o investimento com os retornos futuros. Comparou esses indicadores na análise de investimentos.

Finalmente, mencionou que a aplicação dessas técnicas de engenharia econômica na avaliação de empreendimentos imobiliários não é comum, já que as técnicas geralmente se resumem à comparação entre receitas e custos totais, sem considerar o tempo e a capitalização dos valores para identificar a viabilidade.

5 — ASPECTOS MERCADOLÓGICOS

Este item do relatório detalhou os procedimentos realizados no estudo do imóvel avaliado, que teve como objetivo avaliar a viabilidade de um novo empreendimento imobiliário. Eis um resumo dos passos seguidos:

5.1. **Coleta e Organização dos Dados:** Foi feita a coleta de informações, incluindo um orçamento existente da construção, dados de mercado sobre o custo por metro quadrado construído, as taxas de juros bancárias e o prazo necessário para executar uma obra semelhante. Quando o orçamento não estava disponível, foram realizadas comparações com projetos similares, pesquisa e revisões bibliográficas.

5.2. **Definição dos Custos:** Após a coleta de dados, os custos do projeto foram resumidos em categorias principais relacionadas ao empreendimento.

5.3. **Definição das Receitas:** Nesta etapa, determinou-se como as receitas seriam geradas, especificando os detalhes dos pagamentos, incluindo o sinal, chaves, parcelas intermediárias e parcelas mensais, bem como o número de parcelas.

5.4. **Definição do Prazo:** O prazo para a execução do projeto foi definido com base no tamanho e nas características da obra, seguindo padrões de mercado.

5.5. **Definição do Preço:** O preço de cada unidade foi calculado com base nos custos totais (diretos e indiretos), acrescido de uma margem de lucro, e dividido

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

pelo número de unidades a serem vendidas. Esse valor foi comparado com os preços de mercado pesquisados.

Alocação das Receitas e Despesas no Tempo (Fluxo de Caixa Descontado): Um fluxo de caixa foi montado, distribuindo as despesas e receitas ao longo do tempo e calculando um saldo mês a mês. Esse saldo foi trazido para o presente considerando uma Taxa de Desconto (Taxa Mínima de Atratividade) estabelecida para o estudo.

Análise da Viabilidade Econômico-Financeira: Com base no fluxo de caixa, foram calculados e analisados indicadores financeiros estabelecidos no estudo, como a Taxa Interna de Retorno e o Valor Presente Líquido. Esses indicadores foram usados para avaliar a viabilidade econômica e financeira do empreendimento.

6 — APRESENTAÇÃO DO ESTUDO DE CASO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS APRESENTADO PELA CONSULTORIA TÉCNICA DA EMPRESA ESTILOS CONSTRUÇÕES E DO ARQUITETO DERLI FISCHER

Este item do relatório apresentou um estudo de viabilidade financeira para um empreendimento comercial em um lote urbano específico, abordando duas situações: uma com base na legislação vigente do Plano Diretor do Município de Pato Branco e outra com base em uma nova proposta do Plano Diretor ainda não aprovada. Aqui está um resumo dos principais pontos:

6.1. **Estudo de Viabilidade Financeira:** O estudo concentrou-se em um lote urbano específico, avaliando a viabilidade de construir um empreendimento comercial. Duas situações foram consideradas: uma com base na legislação atual e outra com base em uma nova proposta de Plano Diretor.

6.2. **Situação Baseada na Legislação Atual:** Para a legislação vigente, as especificações incluem zoneamento, coeficiente de aproveitamento, gabarito de altura e área de permeabilidade. Foram avaliadas as possibilidades de construir um edifício com salas comerciais para a área da saúde. Foi calculado o custo de construção e o valor global de venda para essa situação.

6.2.6. **Possível Aumento do Potencial Construtivo:** Foi considerada a possibilidade de aumentar o potencial construtivo com base em empreendimentos vizinhos. Isso resultaria na construção de mais unidades de salas comerciais e vagas de garagem.

6.3. **Situação Baseada na Nova Proposta do Plano Diretor:** Caso a nova proposta do Plano Diretor seja aprovada, haverá mudanças nos parâmetros de zoneamento, coeficiente de aproveitamento, gabarito de altura e área de permeabilidade. Novas especificações de construção foram apresentadas, e custos e valores de venda foram calculados com base nesses novos parâmetros.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Este estudo avaliou as implicações financeiras de ambas as situações, oferecendo uma análise detalhada das possibilidades e custos associados à construção de um empreendimento comercial no lote urbano em questão.

DETALHAMENTO EM NÚMEROS:

Situação Baseada na Legislação Atual:

- **Área Total Estimada para Construção**: 9.740,10 m²
- **Valor Global de Venda**: R$ 53.129.685,00
- **Custo Estimado de Construção (com base no CUB-PR)**: Entre R$ 33.039.295,81 e R$ 36.227.310,41
- **Lucro Estimado**: Entre R$ 16.892.374,19 e R$ 20.090.389,19

Situação com Possível Aumento do Potencial Construtivo:

- **Área Total Estimada para Construção**: 9.740,10 m² + 4.339,80 m² (acréscimo de área) = 14.079,90 m²
- **Valor Global de Venda**: R$ 76.659.370,00
- **Custo Estimado de Construção (com base no CUB-PR)**: Entre R$ 59.681.318,25 e R$ 65.984.603,88
- **Lucro Estimado**: Entre R$ 10.674.766,12 e R$ 16.977.051,75

Situação com Aprovação do Novo Plano Diretor:

- **Área Total Estimada para Construção**: 12.136,10 m²
- **Valor Global de Venda**: R$ 60.325.000,00
- **Custo Estimado de Construção (com base no CUB-PR)**: Entre R$ 47.557,000,00 e R$ 52.579.774,61
- **Lucro Estimado**: Entre R$ 7.747.225,39 e R$ 12.745.225,39

Observações pertinentes obtida via telefone do Doutor Fernando Paulo Moretti

As diferenças nos lucros estimados entre as situações baseadas na legislação atual e a situação com a aprovação do novo Plano Diretor podem ser explicadas por várias razões técnicas e econômicas:

1. **Área de Construção:** Na situação baseada na legislação atual, a área total estimada para construção é de 9.740,10 m², enquanto na situação com a aprovação do novo Plano Diretor, a área total estimada é de 12.136,10 m². Isso significa que, com a nova legislação, a área de construção é maior, o que implica em maiores custos de construção e, consequentemente, menores margens de lucro.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

2. **Custo de Construção:** O custo de construção é diretamente proporcional à área de construção. Com um aumento na área de construção, os custos de materiais, mão de obra e outros fatores também aumentam. Isso resulta em custos de construção mais elevados na situação com a aprovação do novo Plano Diretor.
3. **Preço de Venda:** O valor global de venda é determinado com base na área construída e nos preços de mercado. A situação com a aprovação do novo Plano Diretor, embora tenha uma área maior, pode não ser capaz de cobrar preços significativamente mais altos por metro quadrado, o que pode limitar o valor global de venda.
4. **Margem de Lucro:** A margem de lucro é a diferença entre o valor global de venda e o custo de construção. Com custos de construção mais altos e um possível limite na capacidade de aumento dos preços de venda, a margem de lucro é menor na situação com a aprovação do novo Plano Diretor.
5. **Riscos e Incertezas:** O aumento da área de construção pode envolver riscos adicionais, como aumento da complexidade da construção, maior tempo de desenvolvimento e maiores despesas operacionais. Esses fatores também podem afetar negativamente a margem de lucro.

Em resumo, a diferença nos lucros estimados entre as duas situações pode ser atribuída a uma combinação de aumento de custos de construção, limitações nos preços de venda e outros fatores relacionados à viabilidade econômica do empreendimento. A escolha entre as duas situações deve levar em consideração uma análise mais detalhada dos riscos e benefícios associados a cada uma delas.

Informações Pertinentes:

Além das análises financeiras e técnicas apresentadas até o momento, existem outras informações importantes que podem influenciar a decisão em relação às três hipóteses de investimento. É essencial considerar os seguintes aspectos antes de tomar uma decisão final:

1. **Legislação e Regulamentações:** É fundamental estar ciente de todas as leis, regulamentações e diretrizes governamentais relacionadas ao uso do solo, zoneamento, construção e impacto ambiental. Alterações nas regulamentações podem afetar a viabilidade de um projeto.
2. **Mercado Imobiliário:** Uma análise detalhada do mercado imobiliário local é crucial. Isso inclui a demanda por imóveis comerciais, preços de mercado, concorrência e tendências futuras. Mudanças no mercado podem impactar significativamente a capacidade de venda e os preços.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

3. **Riscos e Incertezas:** Todos os projetos de construção envolvem riscos, como atrasos na construção, custos adicionais, flutuações nos preços de materiais de construção e volatilidade econômica. Avaliar e mitigar esses riscos é essencial.
4. **Financiamento:** A disponibilidade de financiamento e as taxas de juros podem influenciar a viabilidade de cada projeto. É importante garantir que os recursos financeiros necessários estejam disponíveis.
5. **Sustentabilidade e Responsabilidade Social:** Questões ambientais e sociais desempenham um papel cada vez mais importante nos projetos imobiliários. Considerações sobre eficiência energética, uso de materiais sustentáveis e impacto na comunidade podem ser cruciais.
6. **Concorrência:** A existência de outros empreendimentos imobiliários similares na região pode afetar a capacidade de venda e os preços. Uma análise competitiva é essencial.
7. **Custos Adicionais:** Além dos custos de construção, é importante considerar outros custos associados ao projeto, como despesas legais, taxas de aprovação, marketing e despesas operacionais.
8. **Plano de Negócios e Estratégia:** Ter um plano de negócios sólido e uma estratégia de marketing eficaz é crucial para o sucesso do empreendimento. Isso inclui a definição de público-alvo, estratégias de vendas e marketing, entre outros.
9. **Escopo de Trabalho e Parceiros:** Definir um escopo de trabalho claro e selecionar parceiros confiáveis, como empreiteiros e arquitetos, é fundamental para o desenvolvimento bem-sucedido do projeto.
10. **Objetivos Pessoais e de Investimento:** Os objetivos financeiros, a tolerância ao risco e o horizonte de tempo de cada investidor desempenham um papel importante na tomada de decisão. É essencial alinhar o projeto com metas pessoais e de investimento.

A avaliação abrangente de todas essas informações pertinentes ajudará a determinar qual das três hipóteses de investimento é a mais adequada, considerando a situação única e os objetivos específicos de cada investidor ou empreendedor.

Conclusão Final:

Após uma análise abrangente das três hipóteses de investimento, com base em análises financeiras, econômicas e considerando informações pertinentes, a recomendação final é a seguinte:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

A situação mais vantajosa, com base nas análises realizadas, é aquela baseada na legislação atual. Esta recomendação é sustentada pelos seguintes motivos:

1. **Retorno Financeiro Atrativo:** A situação baseada na legislação atual demonstra um retorno financeiro mais atrativo em comparação com as outras duas hipóteses. O ROI é significativamente superior, com um período de recuperação do investimento mais curto, variando de aproximadamente 46% a 51% e de 2 a 3 anos, respectivamente.
2. **Menos Riscos e Incertezas:** Embora a situação com a aprovação do novo Plano Diretor ofereça uma área de construção maior, ela também traz consigo riscos e incertezas adicionais. A situação baseada na legislação atual é mais estável e menos sujeita a flutuações regulatórias.
3. **Alinhamento com o Mercado:** A análise do mercado imobiliário local indica que a situação baseada na legislação atual está mais alinhada com a demanda atual por imóveis comerciais na região, tanto em termos de área de construção como de preços de mercado.
4. **Retorno mais rápido:** Com um payback mais curto, a situação baseada na legislação atual permite que os investidores recuperem seu capital mais rapidamente, possibilitando a alocação de recursos para outros investimentos ou fins.

No entanto, é fundamental ressaltar que a escolha entre as hipóteses de investimento deve ser feita considerando não apenas os aspectos financeiros, mas também os objetivos pessoais, a tolerância ao risco e a situação específica de cada investidor ou empreendedor. Cada situação apresenta vantagens e desvantagens, e a decisão final deve ser tomada com base em uma análise completa e alinhada com as metas de investimento de cada indivíduo ou empresa.

Portanto, a situação baseada na legislação atual é a recomendação final com base nas análises realizadas, mas é aconselhável realizar uma análise individualizada e considerar todas as informações pertinentes antes de tomar uma decisão definitiva.

7 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

Este item 7 do relatório sintetizou que a análise prévia de viabilidade econômica foi realizada pela empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., com registro no CRECI sob nº 1.530-J, e com parceria da empresa Estilos Construções, cujos responsáveis técnicos são os engenheiros Eng. Juglans Delonix Fenalti Godoy e Engª. Loreni Fenalti da Costa, além do Arquiteto Derli Fischer.

8 — ANEXOS

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Este item 8 do relatório sintetizou a inclusão dos Custos Unitários Básicos de Construção (CUB/m²), calculados de acordo com a Lei Federal nº. 4.591 de 16/12/64 e a Norma Técnica NBR 12.721:2006 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Os valores apresentados são correspondentes ao mês de setembro/2023.

O relatório denominado ANÁLISE PRÉVIA DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA, foi datado em 26 de outubro de 2023.

Percepções e insights obtidos do Relatório denominado análise prévia de viabilidade econômico-financeira em incorporação imobiliária

O relatório "ANÁLISE PRÉVIA DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA" apresenta uma análise detalhada de viabilidade econômica e financeira para a implantação de uma incorporação imobiliária em um terreno específico. A partir do conteúdo do relatório, podemos extrair vários pontos positivos:

1. **Identificação e Contextualização:** O relatório fornece informações detalhadas sobre as partes envolvidas no processo, incluindo a entidade administrativa solicitante e proprietária do imóvel avaliado. Isso estabelece transparência e contexto para a análise.
2. **Resumo:** O resumo destaca a importância da análise prévia de viabilidade econômico-financeira no setor imobiliário, fornecendo uma justificativa sólida para o estudo.
3. **Referencial Teórico:** O relatório oferece um referencial teórico completo, explicando as técnicas e conceitos econômicos usados na análise, o que aumenta a compreensão dos segurados sobre o método de avaliação.
4. **Aspectos Mercadológicos:** A análise dos aspectos mercadológicos fornece uma visão abrangente do processo, incluindo a coleta de dados, a definição de custos, receitas, prazo e preços, bem como a alocação das receitas e despesas ao longo do tempo. Isso ajuda a avaliar a viabilidade de maneira realista.
5. **Apresentação do Estudo de Caso:** A inclusão de um estudo de caso com diferentes cenários, incluindo a legislação atual e propostas futuras, permite que os leitores compreendam as implicações financeiras e as possibilidades de lucro do empreendimento.
6. **Profissionais Responsáveis:** O relatório identifica claramente os profissionais e empresas envolvidos na análise, estabelecendo a credibilidade do estudo.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

7. **Anexos:** A inclusão de anexos com Custos Unitários Básicos de Construção e outros dados relevantes aumenta a transparência e fornece informações adicionais para avaliação.

Em termos de análise final, o relatório fornece informações essenciais para a tomada de decisão em relação à viabilidade de um empreendimento imobiliário no terreno objeto da operação dação em pagamento.

Ele apresenta dados detalhados sobre os custos, receitas, prazos e lucros esperados em diferentes cenários, ajudando a tomar decisões informadas. Além disso, o uso de indicadores financeiros como a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Valor Presente Líquido (VPL) permite uma avaliação mais precisa da viabilidade econômica e financeira do projeto.

No geral, o relatório fornece uma análise completa e embasada que pode ser usada como base para decisões estratégicas relacionadas à incorporação imobiliária. Isso é positivo, pois ajuda a minimizar riscos e a tomar decisões informadas, contribuindo para o sucesso do empreendimento.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Título 5: Conclusões

5.1 Síntese das Descobertas

- As entrevistas com gestores de RPPS, profissionais imobiliários e profissionais atuários proporcionaram uma visão abrangente da operação de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência.
- Os gestores de RPPS reconheceram a importância da dação em pagamento para aliviar a pressão orçamentária dos municípios e enfatizaram a necessidade de uma avaliação criteriosa.
- Profissionais imobiliários destacaram a relevância da localização e a necessidade de avaliar abrangentemente os imóveis.
- Profissionais atuários consideraram a dação em pagamento importante para a redução do déficit atuarial, mas também destacaram desafios como o risco de desvalorização imobiliária.

5.2 Resposta à Questão de Pesquisa

- A pesquisa buscou responder à questão de como a dação em pagamento com imóveis pode ser usada em regimes de previdência, quais são seus desafios e benefícios, e a importância do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM) na apuração do preço justo.
- Com base nas entrevistas e na análise de viabilidade econômica financeira, foi possível identificar que a dação em pagamento pode ser vantajosa, especialmente considerando imóveis bem localizados e com alta liquidez.

5.3 Recomendações

- Recomenda-se a flexibilização das respostas e a adaptação à realidade local, buscando otimizar a operação de dação em pagamento.
- É fundamental considerar aspectos como legislação, mercado imobiliário, riscos, financiamento, sustentabilidade, concorrência, custos adicionais e objetivos pessoais antes de tomar uma decisão final.

5.4 Considerações Finais

- A análise prévia de viabilidade econômico-financeira demonstrou que, com base nas análises financeiras, a situação mais vantajosa é aquela baseada na legislação atual.
- No entanto, a escolha entre as hipóteses de investimento deve ser feita considerando não apenas os aspectos financeiros, mas também os objetivos pessoais, a tolerância ao risco e a situação específica de cada investidor ou empreendedor.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Considerando a complexidade e a abrangência de todo o processo envolvido na operação de dação em pagamento realizada pela Patoprev, é imperativo ressaltar o esforço incansável da entidade em garantir que cada etapa tenha sido conduzida de acordo com os mais rigorosos trâmites legais. Para entender plenamente a importância desse empreendimento, é fundamental traçar um panorama histórico, revisitando o antigo histórico do fundo de previdência e compreendendo por que a Patoprev retornou ao cenário atual.

O embasamento teórico fornece a base necessária para que os leitores possam apreender a razão subjacente à operação. Não apenas isso, mas o aspecto jurídico-regulatório, devidamente abordado, garante que a operação seja realizada dentro dos estritos limites estabelecidos pelas leis e regulamentos em vigor.

O amplo escopo da pesquisa envolvendo especialistas e profissionais da área, como profissionais imobiliários, atuários e gestores de RPPS, resultou em valiosas percepções. Gestores de RPPS destacaram a relevância da dação em pagamento para aliviar a pressão financeira municipal. Profissionais imobiliários enfatizaram a importância da localização e da avaliação abrangente dos imóveis. Profissionais atuários indicaram a importância da estratégia para a redução do déficit atuarial.

A síntese dos dois laudos da empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda oferece conclusões críticas sobre o valor do imóvel em questão. Com base nas análises financeiras, econômicas e informações pertinentes, a recomendação final aponta para a situação mais vantajosa com base na legislação atual.

Concluindo, o processo de operação de dação em pagamento com imóveis, realizado com extremo profissionalismo e zelo pela Patoprev, representou um esforço coletivo para otimizar os ativos do RPPS e mitigar os desafios financeiros. Por meio de uma análise completa e abrangente, aprendemos que a operação é viável, mas não isenta de desafios, com a localização e as características específicas dos imóveis desempenhando um papel crucial. Isso fortalece o entendimento de que a parceria entre os diversos profissionais envolvidos e a abordagem criteriosa são fundamentais para o sucesso da operação, alinhada com as metas de investimento.

Pato Branco, em 01 de novembro de 2023

Equipe Patoprev – Diretoria Executiva

- Ademilson Cândido Silva – Diretor Presidente
- Eliane Del Sent Cattani – Diretora de Benefícios
- Luan Leonardo Botura – Diretor Administrativo Financeiro
- Vanderlei Ribeiro da Silva– Advogado
- Valesca Maria de Souza - Contadora

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

APÊNDICES ESTUDO TÉCNICO

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

PARECER JURÍDICO FUNDAMENTADO SOBRE A OPERAÇÃO DAÇÃO EM PAGAMENTO PARA FINS PREVIDENCIÁRIOS

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Ao Presidente do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco – PATOPREV, Senhor Ademilson Cândido Silva

Assunto: **Administrativo – Solicitação de Parecer Jurídico**

Tema: **Viabilidade jurídica quanto ao recebimento via dação em pagamento, de imóvel, para fins de amortização de APORTES decorrente do déficit atuarial.**

PARECER JURÍDICO

Trata o presente, de análise da viabilidade jurídica, quanto a intenção do Município de Pato Branco, em efetuar repasses financeiros, via dação em pagamento, através de imóvel, para fins de amortização dos aportes previstos através de Lei, inerente ao déficit atuarial, junto ao Instituto PATOPREV.

I – DA DAÇÃO EM PAGAMENTO AO RPPS

O art. 249 da Constituição Federal de 1988, prevê que a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão constituir fundos integrados, dentre outros, por bens, direitos e ativos com o objetivo de assegurar recursos para o pagamento das obrigações decorrentes das prestações estabelecidas no plano de benefícios dos regimes próprios de previdência social.

Cabe ressaltar ainda, de que é competência da União, conforme dispõe o inciso II, do art. 9° da Lei n° 9.717, de 1998, estabelecer parâmetros, diretrizes e critérios, em relação aos Regimes Próprios de Previdência Social, senão vejamos:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

> Art. 9º Compete à União, por intermédio da Secretaria Especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, em relação aos regimes próprios de previdência social e aos seus fundos previdenciários:
>
> II - o estabelecimento e a publicação de parâmetros, diretrizes e critérios de responsabilidade previdenciária na sua instituição, organização e funcionamento, relativos a custeio, benefícios, atuária, contabilidade, aplicação e utilização de recursos e constituição e manutenção dos fundos previdenciários, para preservação do caráter contributivo e solidário e do equilíbrio financeiro e atuarial;

Conforme essas disposições, ao instituir regime próprio de previdência social, o ente federativo constituirá fundo de natureza previdenciária composto pelos recursos do seu RPPS destinados a prover o pagamento das aposentadorias e pensões do correspondente plano, promovendo o destaque do patrimônio previdenciário dos demais direitos e obrigações do seu tesouro, medida que consubstancia um dos critérios necessários a que seja observado o equilíbrio financeiro e atuarial do RPPS, previsto no caput do art. 40 da Constituição Federal.

As disposições constitucional e legal **não apresentam restrições relativamente aos bens, direitos e ativos** que podem ser integrados ao fundo previdenciário previsto no art. 249 da Constituição Federal ou **que podem ser utilizados para amortização do déficit atuarial**, **admite-se o aporte de toda e qualquer espécie desses recursos**, desde que de natureza e origem lícitas e que sejam avaliáveis em termos econômicos, sendo possível sua monetização para pagamento presente ou futuro dos benefícios assegurados pelo regime próprio de previdência social.

Pois bem, pretende o município de Pato Branco, realizar processo autorizativo para efetivar o aporte para o exercício de 2024, através da dação em pagamento, a fim de promover a amortização do déficit atuarial apurado.

Quanto ao tema em tela, este já foi objeto de análise em exercícios anteriores. Inclusive houve questionamento ao órgão governamental, mais

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

especificamente ao GESCON (Sistema de Gestão de Consultas e Normas do RPPS), tendo este informado na oportunidade da possibilidade de dação em pagamento, através de imóveis, desde que atendidos os critérios estabelecidos na Nota Técnica Sei nº 10/2017.

A Nota Técnica SEI nº 10/2017/CGACI/SRPPS/SPREV-MF, tem por premissa esclarecer acerca de aspectos relacionados a transações envolvendo bens imóveis no âmbito dos regimes próprios de previdência social. Vejamos o entendimento exarado pela referida Nota Técnica, elencando em específico os itens 5, 12, 13, 33, 36 e 39:

> 5. No que se refere aos regimes próprios de previdência social, de acordo com a legislação vigente, operações envolvendo bens imóveis ocorrem, geralmente, em quatro situações: (i) no recebimento de imóveis para a constituição dos fundos a que se refere o art. 249 da Constituição Federal e para amortização do déficit atuarial; (ii) nas aplicações dos recursos previdenciários envolvendo imóveis; (iii) na aquisição ou construção de bens imóveis com recursos da taxa de administração; e (iv) no recebimento de imóveis, originários do Fundo do Regime Geral de Previdência Social - FRGPS, em dação em pagamento da compensação previdenciária.
>
> ...
>
> 12. Além de compor reservas destinadas ao pagamento das obrigações previdenciárias, **o aporte de bens, direitos e ativos para os RPPS pode-se destinar, também, à amortização de eventual déficit apurado em avaliação atuarial**, desde que sejam, nesse último caso, garantidas a solvência e liquidez do plano de benefícios e que os itens aportados sejam vinculados, por lei, ao regime próprio, após prévia avaliação de seu valor de mercado, conforme previsto, respectivamente, no § 3° do art. 19 da Portaria MPS n° 403, de 2008, e nos incisos I e II do art. 7° da Portaria MPS n° 402, de 10 de dezembro de 2008.
>
> ...

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

13. Uma vez que **as disposições constitucional e legal não apresentam restrições relativamente aos bens, direitos e ativos que podem ser integrados ao fundo previdenciário previsto no art. 249 da Constituição Federal ou que podem ser utilizados para amortização do déficit atuarial, admite-se o aporte de toda e qualquer espécie desses recursos**, desde que de natureza e origem lícitas e que sejam avaliáveis em termos econômicos, sendo possível sua monetização para pagamento presente ou futuro dos benefícios assegurados pelo regime próprio de previdência social.

...

33. Mas como etapa preliminar a todas essas providências (**avaliação prévia do imóvel e autorização legislativa para transferência do bem**), há que se proceder a **análise da viabilidade econômica da operação**, ou seja, deverá ser verificado se o ativo a ser aportado ao RPPS representará, de fato, uma vantagem em termos econômicos e operacionais para esse sistema.

...

36. No que se refere à **destinação de bens, direitos e ativos para amortização do déficit atuarial do RPPS**, oportuno ressaltar, ainda, que, embora o procedimento consista em dação em pagamento, por meio da qual há a entrega da coisa ou do direito como parte do adimplemento da obrigação geral, imposta às unidades federadas, de prover os recursos necessários a que o sistema opere em equilíbrio financeiro e atuarial, a utilização desse instituto **não é admitida**, pela legislação previdenciária federal, **em relação a outras dívidas do ente com o seu regime próprio, tais como as relativas a débitos decorrentes do não pagamento de contribuições ou aportes devidos** pelos Estados, Distrito Federal e **Municípios, as resultantes de contribuições de segurados e pensionistas retidas e não recolhidas e as correspondentes ao ressarcimento da utilização indevida dos recursos previdenciários**.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

...

> 39. Considerando-se que **a regra acima veda a dação em pagamento de débitos com o regime próprio, não seria possível quitar-se, com essa operação, as contribuições suplementares já vencidas**, ainda que esses ingressos também se destinem à amortização do déficit atuarial. Tal operação, porém, desde que baseada em avaliação atuarial que lhe confira suporte técnico, **é possível em relação às competências não vencidas e mediante alteração promovida por norma competente (decreto ou lei, conforme o caso), substituindo-se a forma de equacionamento do deficit adotada no período**. (grifos nosso)

Importa ressaltar, a partir da análise da Nota Técnica Sei nº 10/2017, esta, notadamente, permite que ocorra "***o aporte de bens, direitos e ativos para os RPPS pode-se destinar, também, à amortização de eventual déficit apurado em avaliação atuarial*** "(item 12).

Ista salientar, de que o aporte através de bens imóveis é possível, desde que para amortizar o déficit atuarial e de forma alguma, para amortizar déficit financeiro do RPPS.

Posto isto, necessitamos entender e conceituarmos "déficit financeiro e atuarial", e estabelecermos a diferença entre um e outro. O déficit financeiro é quando o valor arrecadado não é suficiente para o pagamento de todas os benefícios previdenciários, enquanto o déficit atuarial é um estudo que que projeta os próximos anos a nossa previdência, ou seja, como nós estaremos a daqui alguns anos.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Vejamos que esse é o entendimento exarado pela Nota Técnica SEI nº 18162/2021/ME[1], em seus itens 24, 25, 38 e 39:

> 24. Embora comumente tratados como fórmula única e de constituírem uma única expressão na linguagem técnica e normativa, **o equilíbrio financeiro e o equilíbrio atuarial não se confundem**, referindo-se, cada um deles, a aspectos diversos da equação pretendida pelo legislador constitucional derivado, operando, assim, sobre um recorte próprio da relação entre as despesas e receitas previdenciárias. Por isso, a Portaria MF nº 464, de 2018, apresenta dois conceitos, o do equilíbrio financeiro, como a garantia de equivalência entre as receitas auferidas e as obrigações do RPPS em cada exercício financeiro e o do equilíbrio atuarial, como a garantia de equivalência, a valor presente, entre o fluxo das receitas estimadas e as obrigações projetadas, apuradas atuarialmente, a longo prazo.
>
> 25. Assim, para o equilíbrio financeiro, deve haver a equivalência entre receitas e despesas no curto prazo, o que torna essa forma de equilíbrio bastante sensível às oscilações do fluxo de entrada e saída de recursos em cada ano, sendo que o § 1° do art. 2° da Lei n° 9.717, de 1998, prevê que, ocorrendo insuficiência de recursos financeiros para pagamento dos benefícios previdenciários, ou seja, verificando-se déficit financeiro em determinado período, caberá ao respectivo ente federativo efetuar a sua cobertura. Já para o equilíbrio atuarial, pressupõe-se o balanço estrutural do sistema, por meio do qual se assegura que, em valores presentes, o conjunto das contribuições que serão vertidas, associado ao patrimônio de que dispõe o regime

[1] https://www.gov.br/trabalho-e-previdencia/pt-br/assuntos/previdencia-no-servico-publico/legislacao-dos-rpps/notas/nota-tecnica-sei-18162-2021-me-lc-178-2021-equilibrio-atuarial-rpps-e-limites-fiscais.pdf

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

próprio, seja igual ao montante do que será pago a título de prestações previdenciárias.

...

38 . **O equilíbrio financeiro refere-se à inexistência de déficit no confronto entre as receitas e despesas assumidas pelo regime previdenciário**, ou seja, o total das contribuições vertidas por um determinado tempo, em adição às demais receitas do plano de benefícios (rendimentos das aplicações, compensações previdenciárias) deve ser, no mínimo, igual ao total dos benefícios pagos nesse mesmo período.

39 . O registro, **a mensuração e a evidenciação do equilíbrio financeiro se dará por meio da apuração da avaliação financeira do RPPS, que levará em consideração o cômputo do resultado financeiro do RPPS, confrontando-se as receitas e as despesas apuradas no exercício financeiro de referência, podendo haver superavit ou déficit financeiro.** Caso as receitas auferidas pelo RPPS sejam suficientes para o pagamento das obrigações (despesas) com inativos (aposentados) e pensionistas em cada exercício financeiro, o RPPS apresentará equilíbrio ou um superavit financeiro.

Pois bem, importa salientar que recentemente, o Ministério do Trabalho e Previdência, publicou a Portaria MTP nº 1.467, de 02 de junho de 2022, a chamada super portaria. Há de se ressaltar, de que muitas normas, determinadas por portarias, instruções e orientações foram revogadas, dentre elas as Portarias de nºs 402/2008 e 464/2018.

A Portaria MTP nº 1.467/2022, disciplinou os parâmetros e diretrizes gerais aplicados à organização e funcionamento dos Regimes Próprios de Previdência

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Social. Sobre a matéria em tela, elencamos abaixo as disposições estabelecidas, vejamos:

Portaria MTP nº 1.467/2022:

Art. 18. **É vedada a utilização de bens**, direitos e demais ativos de qualquer natureza **para dação em pagamento de débitos do ente federativo com o RPPS**.

Art. 55. No caso de a avaliação atuarial apurar déficit atuarial, deverão ser adotadas **medidas para o seu equacionamento**, que poderão consistir em:
(...)
III - **aporte de bens**, direitos e ativos, observados os **critérios previstos no art. 63**;

Art. 63. Em adição **aos planos de amortização** do déficit e de segregação da massa, **poderão ser aportados, ao RPPS, bens, direitos e demais ativos de qualquer natureza para equacionamento de déficit** ou para constituição dos fundos referidos no art. 249 da Constituição Federal e no art. 6º da Lei nº 9.717, de 1998, desde que garantidas a solvência e a liquidez do plano de benefícios, a adequação do processo de análise e afetação aos princípios que regem a Administração Pública.

§ 1º **A gestão dos bens**, direitos e demais ativos de qualquer natureza a serem **aportados ao RPPS deverão observar**, no mínimo, além das normas legais e regulamentares relativas à matéria, os seguintes parâmetros:

I - **aporte precedido de estudo técnico e processo transparente de avaliação e análise de viabilidade econômico-financeira**;

II - observância de **compatibilidade com os prazos e taxas das obrigações presentes e futuras do RPPS**;

III - **aprovação pelo conselho deliberativo** do RPPS;

IV - **vinculação realizada por meio de lei** do ente federativo;

V - **disponibilização**, pela unidade gestora, **aos segurados do RPPS, do estudo e do processo de avaliação e análise de sua viabilidade econômico-financeira**; e

VI - obtenção de **rentabilidade compatível com a meta atuarial**.

§ 2º Os bens, direitos e demais ativos devem ser destacados contabilmente como investimentos, conforme normas de contabilidade aplicáveis ao setor público e caso não possuam atributos para essa classificação, as receitas provenientes de sua exploração econômica ou

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

> de sua vinculação ao RPPS poderão ser consideradas nos fluxos atuariais, atendidos os princípios de razoabilidade e conservadorismo.
>
> § 3º As receitas financeiras geradas pelos bens, direitos e demais ativos deverão ser aplicadas conforme resolução do CMN.
>
> § 4º Os bens, direitos e demais ativos poderão, observados a regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários - CVM e o previsto em resolução do CMN, ser utilizados para integralização de cotas de fundos de investimento.
>
> § 5º Em caso de segregação da massa, os bens, direitos e demais ativos poderão ser alocados ao Fundo em Repartição ou ao Fundo em Capitalização, ou serem utilizados para sua revisão, observadas as demais prescrições legais e os parâmetros estabelecidos nesta Portaria. (grifos nosso)

Notadamente, cumpridos os requisitos legais, desde que aprovado por Lei, se mostra promover possível a dação em pagamento com bens imóveis de propriedade do Município de Pato Branco para amortização do déficit técnico atuarial junto ao Regime Próprio de Previdência Social de Pato Branco, isso tudo, precedido de estudo avaliação mercadológica e estudo de viabilidade, inclusive aprovado pelo Conselho Administrativo do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco - PATOPREV.

Vale ressaltar que a dação em pagamento poderá ser utilizada para amortização de déficit atuarial, não podendo ser utilizado para amortizar débitos já vencidos, inclusive os aportes.

Ainda de forma preliminar, insta destacar que antes mesmo, da avaliação prévia do imóvel e autorização legislativa para transferência do bem, há que se proceder a análise da viabilidade econômica da operação, ou seja, deverá ser verificado se o ativo a ser aportado ao RPPS representará, de fato, uma vantagem em termos econômicos e operacionais para esse sistema.

Portanto, diante ao acima exposto, conclui-se pela possibilidade de Aporte por parte do Município, através do instituto da Dação em Pagamento, utilizando-se da transferência de imóveis, porém essa possibilidade, após a análise

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

da viabilidade econômica, bem como, avaliação prévia do imóvel e autorização legislativa, quando tiver por finalidade a Amortização do Déficit Atuarial.

II – CONCLUSÃO:

Diante a todo o exposto, cumpre-nos salientar que cabe ao Executivo Municipal, através do seu Poder Discricionário, a escolha de entregar imóveis, visando o Aporte para amortização do déficit técnico atuarial do Regime Próprio de Previdência, desde que, cumpridos os requisitos da legislação aplicável aos caso em tela.

Portanto, de todo o exposto até aqui, vislumbra-se a possibilidade, de que o Município de Pato Branco, proceda a entrega de imóvel, na forma de Dação em Pagamento, desde que não para amortizar débitos vencidos e se cumpridos os requisitos aplicáveis ao caso em tela, objetivando assim, a diminuição do déficit atuarial junto ao Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco – PATOPREV.

Por oportuno, vale ressaltar de que tal possibilidade, entrega de bem imóvel em dação em pagamento, somente deverá ocorrer, caso o referido imóvel, esteja desafetado junto ao Município, o que, tornaria possível a transferência a título de Dação em Pagamento.

Ressalvado o entendimento contrário, este é o entendimento deste procurador, submetendo o mérito à análise do Senhor Presidente do PATOPREV, bem como, ao Executivo Municipal de Pato Branco, se assim for do interesse.

É o parecer,

Pato Branco, 12 de setembro de 2023.

Vanderlei Ribeiro da Silva
Procurador
OAB/PR 62.881

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

ENTREVISTAS

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pesquisa de Avaliação e Viabilidade da Dação em Pagamento com Imóveis na Amortização de Dívida Previdenciária

7 respostas

Publicar análise

NOME DO PROFISSSIONAL GESTOR RPPS

7 respostas

- EDSON JAQUES SANTOS
- MARCUS EVANDRO GIAROLA
- Gean Aparecido Oliveira Dias
- Valmira Lazarin
- Helton José Tavares da Cunha
- Paulo Sérgio Pereira
- MARCELO PENHA GOIS

CARGO

7 respostas

- DIRETOR PRESIDENTE
- DIRTOR-PRESIDENTE
- Diretor Financeiro
- Diretora Financeira
- GERENTE DE INVESTIMENTOS
- Presidente
- SUPERINTENDENTE RPPS

MUNICÍPIO

7 respostas

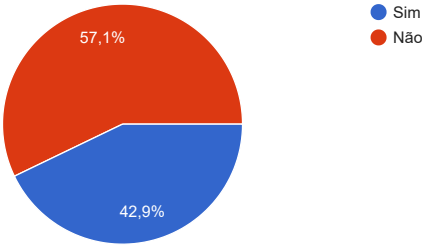
- ESPEANÇA NOVA
- ASTORGA
- São Tomé
- São Jorge do Patrocínio)Pr
- ITAUNA- MG
- Florida
- ALTAMIRA DO PARANA - PR

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Copiar

Você já considerou ou implementou a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária em seu regime de previdência?

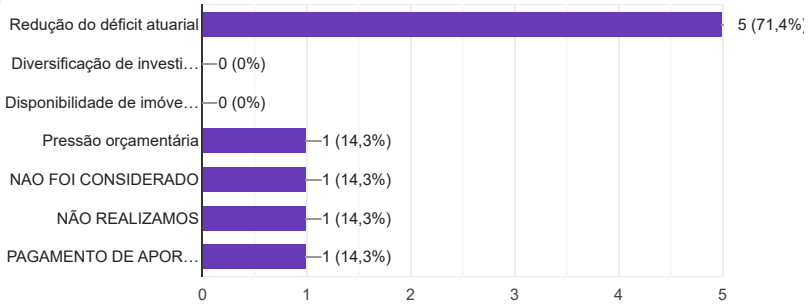
7 respostas



Copiar

Se você considerou a operação de dação em pagamento, quais foram as principais razões para essa consideração? Selecione todas as que se aplicam.

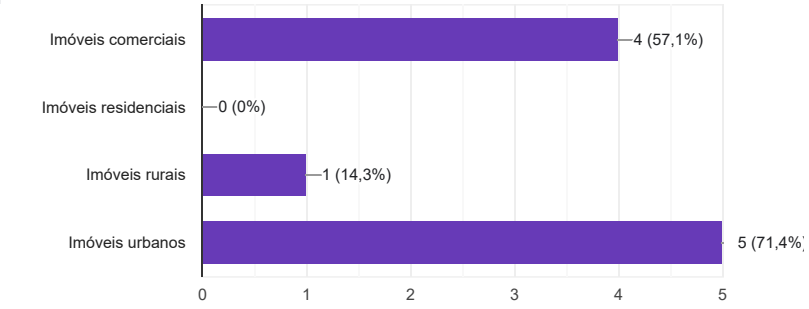
7 respostas



Copiar

Que tipo de imóveis você consideraria mais adequados para uma operação de dação em pagamento? Selecione todas as opções que se aplicam.

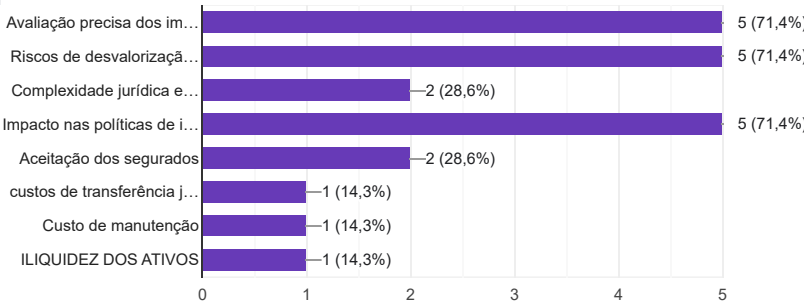
7 respostas



Copiar

Quais são as principais preocupações ou desafios que você vê em relação à operação de dação em pagamento com imóveis? Selecione todas as que se aplicam.

7 respostas

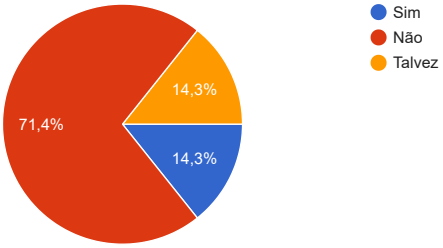


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Copiar

Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis é uma estratégia de amortização de dívida previdenciária de longo prazo sustentável?

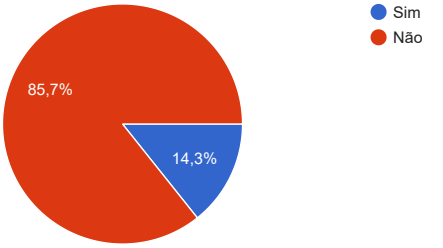
7 respostas



Copiar

Você já conduziu ou planejou uma análise de sensibilidade para avaliar os riscos associados à operação de dação em pagamento com imóveis?

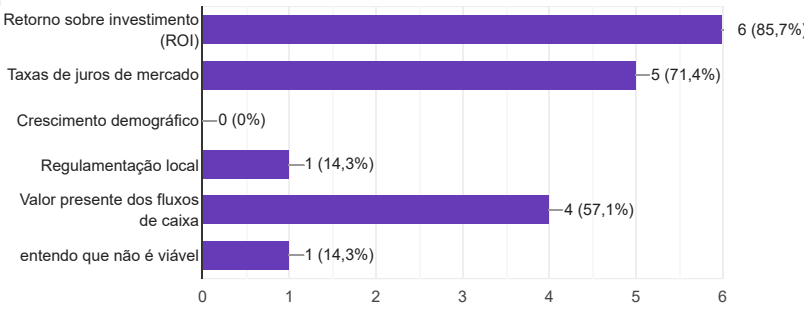
7 respostas



Copiar

Quais critérios ou indicadores você considera mais importantes ao avaliar a viabilidade de uma operação de dação em pagamento com imóveis? Selecione todos os que se aplicam.

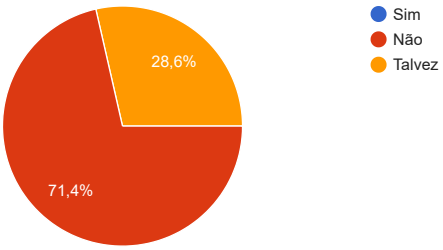
7 respostas



Copiar

Você acredita que a dação em pagamento com imóveis pode ser uma estratégia eficaz para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais?

7 respostas



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Com base em sua experiência e opinião, como você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis poderia ser melhor adaptada ao cenário do seu regime de previdência, levando em consideração os desafios e objetivos específicos da instituição?

7 respostas

Imóveis Comerciais que possa ser locados

O Municipio deve leiloar os imóveis e repassar os valores obtidos no leilão. Ao leiloar, o município arrecada ITBI, fomenta os investimentos privados através da construção ou locação e evita do Fundo de Previdencia gastar com escrituração e registro imobiliário. O Dinheiro estando na conta do RPPS, pode ser utilizado em aplicações financeiras e até mesmo em empréstimo consignado.

Acredito que não. Hoje temos 42 imóveis no patrimônio do Fundo de Previdência, avaliados em 3 milhões. Temos 9 milhões de PL. Para um RPPS com 140 aposentados, é um valor muito alto.

Se o caso for aumentar o fluxo de caixa o município poderia leiloar o imóvel com a função de doação dos recursos ao RPPS

TEMOS QUE LEMBRAR DA LIQUIDEZ DOS FUNDOS A CURTO E LONGO PRAZO. O QUE A ALM NOS TRAZ A LONGO PRAZO.? OS IMÓVEIS VALORIZARÁ OU O MUNICÍPIO ESTÁ APENAS "JOGANDO UMA BOMBA" PARA O RPPS CUIDAR? jÁ VI POR EXEMPLO, DAÇÃO EM PAGAMENTO DE UMA ESCOLA, E O MUNICÍPIO PAGA O ALUGUEL DO IMÓVEL... NA HORA DA CRISE, O MUNICIPIOPAGARÁ O ALUGUEL, FARÁ A MANUTENÇÃO? O RPPS VAI "DESPEJAR" OS ALUNOS DESTA ESCOLA? HÁ UMA SERIE DE FATORES E QUAL O TIPO DE IMOVEL A SER TRANSFERIDO EM DAÇÃO EM PAGAMENTO. NO NOSSO MUNICÍPIO NÃO ENCONTRAMOS NENHUM IMÓVEL QUE CUBRA O RISCO. É PREFERÍVEL O ENTE LEILOAR O IMOVEL E REPASSAR O VALOR ARRECADADO PARA O RPPS.

Nosso município é muito pequeno, falta liquidez para o rpps se desfazer destes imóveis, sendo desta forma inviável a amortização do déficit atuarial por dação de pagamento de imóveis

SIM - Acredito que daria certo em centros maiores.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. Denunciar abuso - Termos de Serviço - Política de Privacidade

Google Formulários

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pesquisa de Avaliação e Viabilidade da Dação em Pagamento com Imóveis na Amortização de Dívida Previdenciária

3 respostas

Publicar análise

NOME DO PROFISSSIONAL PESQUISADO DO RAMO IMOBILIÁRIO

3 respostas

- PEDRO PAULO MATOS
- João Luiz ribeiro Novaes
- CIRO SABINO DOS SANTOS

CARGO

3 respostas

- CORRETOR DE IMÓVEIS
- Perito judicial
- DIRETOR

EMPRESA

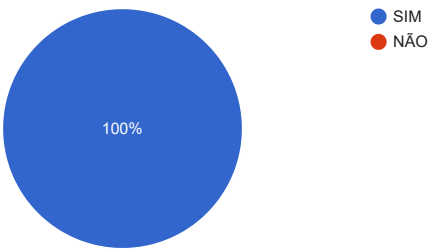
3 respostas

- IMOBILIÁRIA MORETTI
- JLN Consultoria imobiliaria
- CIRO IMÓVEIS LTDA

Copiar

Como profissional do setor imobiliário, você já participou de operações de dação em pagamento envolvendo imóveis?

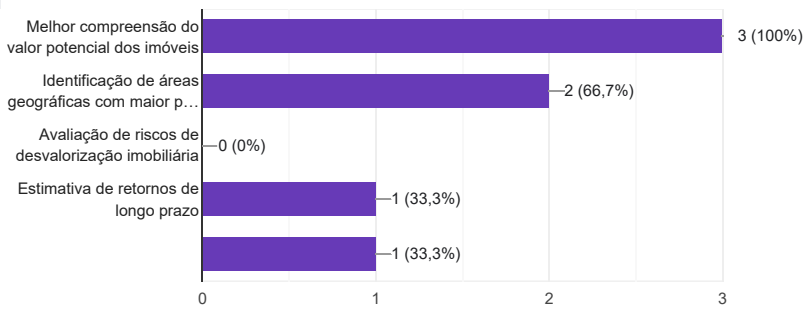
3 respostas



Copiar

Na sua opinião, quais são as principais vantagens da análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar a viabilidade de uma operação de dação em pagamento? Selecione todas as que se aplicam.

3 respostas

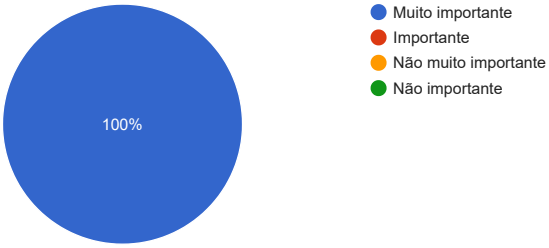


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Copiar

Em sua experiência, qual é a importância de avaliar a localização dos imóveis na análise de viabilidade de uma operação de dação em pagamento?

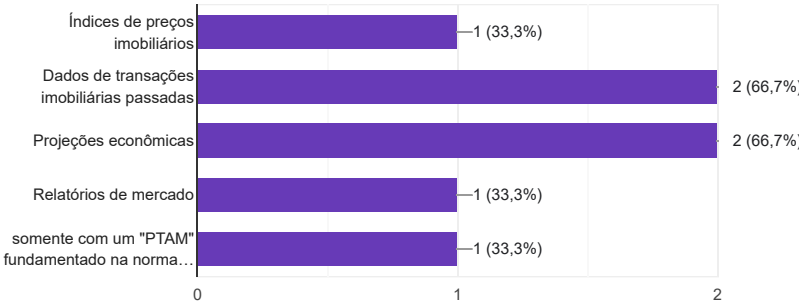
3 respostas



Copiar

Quais fontes de dados históricos do setor imobiliário você considera mais confiáveis para embasar uma análise de viabilidade? Selecione todas as que se aplicam.

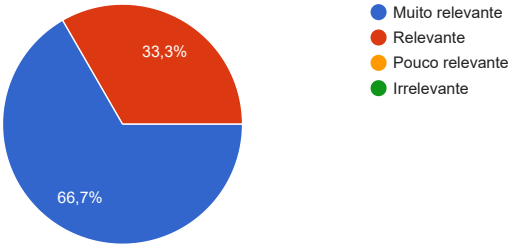
3 respostas



Copiar

Como você avalia o impacto das condições econômicas gerais em uma operação de dação em pagamento com imóveis?

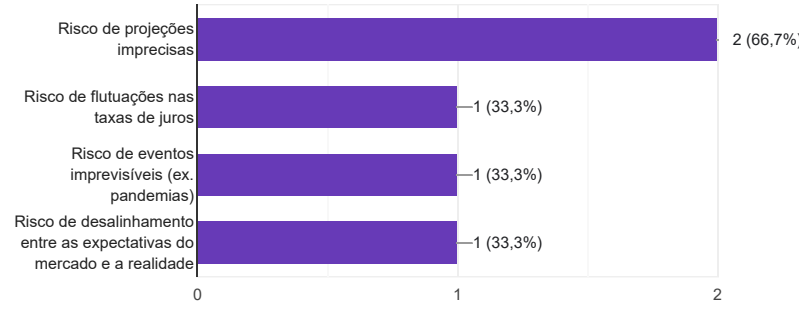
3 respostas



Copiar

Em sua opinião, quais são os principais riscos associados à análise de tendências do setor imobiliário em operações de dação em pagamento? Selecione todas as que se aplicam.

3 respostas

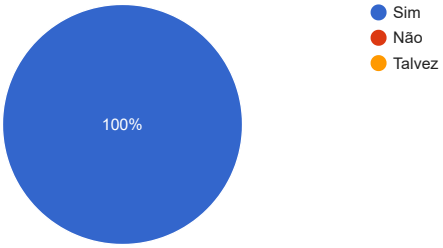


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Você acredita que a análise de dados do setor imobiliário pode fornecer informações valiosas para regimes de previdência que consideram uma operação de dação em pagamento?

Copiar

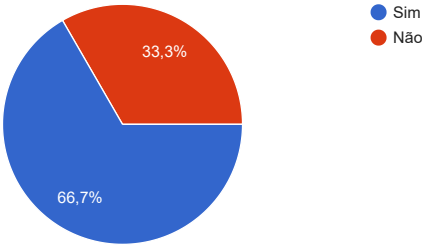
3 respostas



Você já conduziu ou participou de análises de viabilidade imobiliária para regimes de previdência em operações de dação em pagamento?

Copiar

3 respostas



Com base em sua experiência no setor imobiliário, como você acredita que os gestores de regimes de previdência podem otimizar a análise de dados históricos e tendências do setor imobiliário ao considerar a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária?

3 respostas

Sem opinião neste quesito.

A localização do imóvel é um dos fatores mais importantes que influenciam seu valor. Os gestores devem avaliar a localização do imóvel para verificar se ele está em uma área de valorização ou depreciação.
Considerar a infraestrutura do imóvel: A infraestrutura do imóvel também pode influenciar seu valor. Os gestores devem avaliar a infraestrutura do imóvel para verificar se ele está bem localizado, se possui acesso a serviços básicos e se está em boas condições. E por último, contratar um técnico, com muita experiencia e expertise nesta área.

Um exemplo seria a própria taxa de financiamento imobiliário, que tem acompanhado a taxa Selic, que reflete no acompanhamento do preço dos imóveis, gerando sempre uma rentabilidade segura no imóvel, por estar sempre valorizando o preço de mercado do imóvel até a sua liquidez final.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. Denunciar abuso - Termos de Serviço - Política de Privacidade

Google Formulários

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pesquisa de Avaliação e Viabilidade da Dação em Pagamento com Imóveis na Amortização de Dívida Previdenciária

3 respostas

Publicar análise

NOME DO PROFISSSIONAL ATUÁRIO

3 respostas

Guilherme Walter

Vinicius Alexandre Bietkoski

Mauricio Zorzi

CARGO

3 respostas

Sócio

Diretor de Atuaria

Atuário

EMPRESA

3 respostas

Lumens

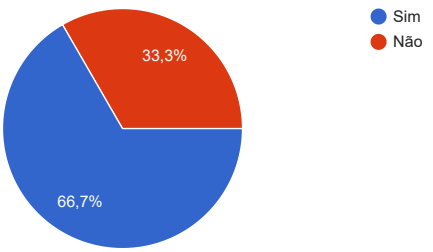
Actuary

BrPrev Auditoria Atuarial

Copiar

Na sua experiência como atuário especialista em previdência, você já recomendou ou considerou a operação de dação em pagamento para amortização de dívida previdenciária em regimes de previdência?

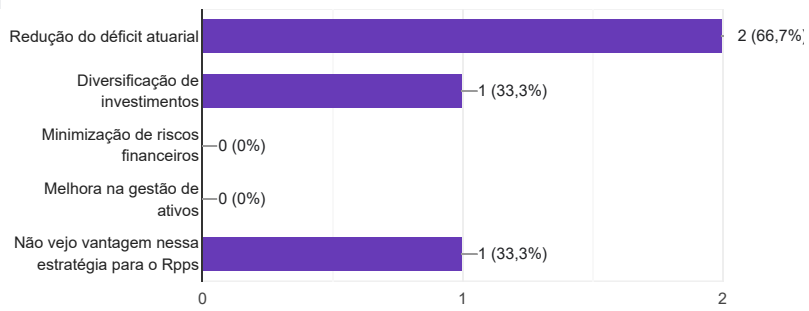
3 respostas



Copiar

Se você considerou a operação de dação em pagamento, quais são, na sua opinião, as principais vantagens dessa estratégia? Selecione todas as que se aplicam.

3 respostas

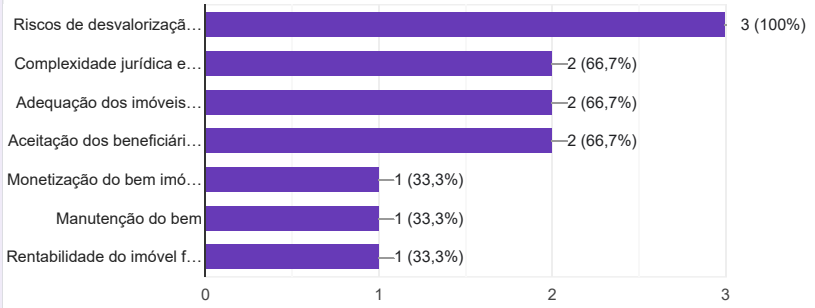


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Copiar

Em sua opinião, quais são os principais desafios ou preocupações relacionados à operação de dação em pagamento com imóveis para amortização de dívida previdenciária? Selecione todas as que se aplicam.

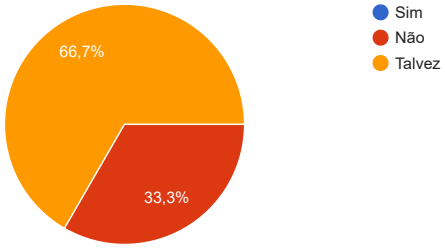
3 respostas



Copiar

Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis deve ser considerada como parte de uma estratégia global de gestão de ativos em regimes de previdência?

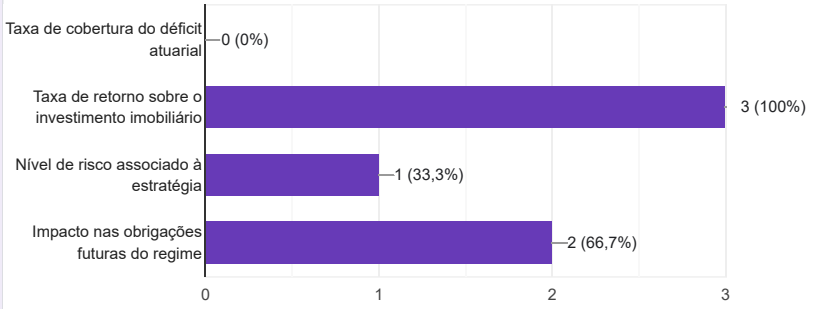
3 respostas



Copiar

Quais indicadores ou métricas você considera mais importantes ao avaliar a eficácia de uma operação de dação em pagamento com imóveis? Selecione todos os que se aplicam.

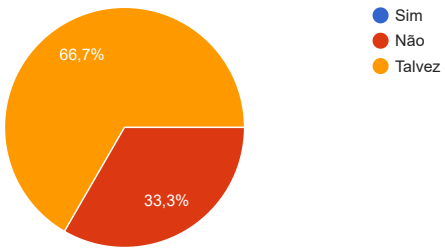
3 respostas



Copiar

Você acredita que uma operação de dação em pagamento bem-sucedida depende da localização dos imóveis envolvidos?

3 respostas

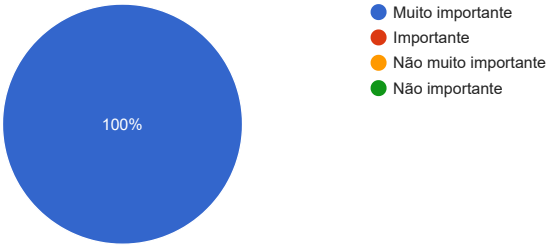


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Copiar

Em sua experiência, qual é a importância da comunicação e transparência ao implementar uma operação de dação em pagamento com imóveis em um regime de previdência?

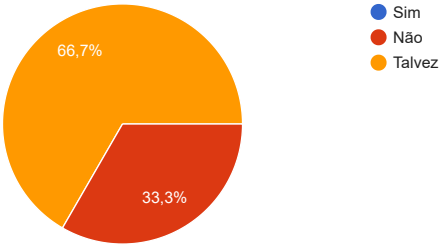
3 respostas



Copiar

Você acredita que a operação de dação em pagamento com imóveis pode ser uma estratégia eficaz para regimes de previdência enfrentarem seus desafios financeiros atuais?

3 respostas



Com base em sua expertise em atuária e previdência, como você vê o papel dos atuários na avaliação e implementação de operações de dação em pagamento com imóveis em regimes de previdência? Como essa estratégia pode ser otimizada do ponto de vista atuarial? (Resposta dissertativa)

3 respostas

O papel do atuário é de alertar quanto ao impacto que os bens imóveis que compõem os ativos garantidores do RPPS possuem em relação ao plano de custeio apresentado, pelo fato de que eles reduzem o déficit atuarial e, por conseguinte, o custo suplementar. Mas, para que isso de fato esteja adequado ao futuro e ao que venha a ocorrer com o andamento do plano de benefícios, esses imóveis precisam ser monetizados em algum momento, sob pena de se ter exigido um plano de custeio a menor durante o tempo de vinculação desses bens ao plano.

Não vejo a dação de imóveis como uma solução para os RPPSs, pois o bem deverá garantir o pagamento dos benefícios do plano e para isso a liquidez do bem deverá ser imediata algo que não se realiza de forma rápida, ocasionando perdas para o Rpps e passando a responsabilidade de honrar os compromissos previdenciário para o ente. Infelizmente a dação de bens acaba sendo uma solução para as finanças do ente a curto prazo, pois assim que for necessária a liquidez do bem caso não seja efetivada a responsabilidade de assumir o compromisso de pagamento dos benefícios de aposentadorias e pensões, passam a ser do ente.

A grande questão envolvendo a utilização de bens imóveis como ativos para cobertura de passivos previdenciários está relacionada a rentabilização do ativo perante os compromissos, isto é, se a rentabilidade auferida vai ser compatível com a meta atuarial. Baseada neste fato, deve ser considerado qual será a estratégia adotada para o imóvel em particular? O mesmo será mantido em carteira no médio/longo prazo para obter valorização de mercado ou não tem tanto valor de mercado, mas oferece renda imediata acima da meta atuarial? Estes são pontos que devem ser avaliados.
O papel do atuário é demonstrar a característica do passivo atuarial (projeções financeiras, duration, etc) para os gestores avaliem se a estratégia para o imóvel se adequa a estrutura dos passivos do RPPS.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. Denunciar abuso - Termos de Serviço - Política de Privacidade

Google Formulários

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Moretti

CRECI PR 1.530

ANÁLISE PRÉVIA DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA: Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57 com área de 1.400,22 m2, Avenida Brasil esquina com rua Itacolomi, Centro, Pato Branco PR

1 — Identificação / Solicitante / Proprietária

A entidade administrativa solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, pessoa jurídica de direito pública interno, inscrita no CNPJ nº 30.731.795/0001-79, com sede e foro na rua Tapajós, nº 64, Sala 02 Centro em Pato Branco PR representada por seu Presidente Sr. Ademilson Cândido da Silva, conforme Contrato de Prestação de Serviço Processo nº 037/2023 em processo de Dação em Pagamento da unidade imobiliária desta avaliação pertencente a entidade administrativa Município de Pato Branco, pessoa jurídica de direito público, inscrita no CNPJ sob nº 76.995.448/0001-54, com sede na rua Caramuru, nº 271 Centro, na Cidade de Pato Branco PR

2 — Resumo

O mercado imobiliário é um dos mais importantes setores da economia nacional. Os projetos que movem esse setor apresentam alta complexidade, uma vez que são compostos por inúmeros elementos, carregam elevados riscos e exigem emprego antecipado de capital antes da absorção do produto final. Os investidores, sejam eles incorporadores, construtores ou particulares, que buscam atingir algum benefício

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

econômico com o empreendimento, prescindem de uma análise prévia da viabilidade deste novo projeto para a tomada de decisão.

Esta documento tem como objetivo apresentar através do estudo análise prévia de viabilidade econômico-financeira de viabilidade econômica por meio de implantação de uma incorporação imobiliária no **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, sendo NORTE: com o lote nº 01 com 54,00 m; SUL: rua Itacolomi, com 54,00m; LESTE: com a Avenida Brasil, com 25,93 m e a OESTE: com os lotes nº 13 e 14 com 25,93 m; conforme limites e confrontações constantes da Matrícula nº 30.412 do 1º Ofício do Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco PR.

A metodologia empregada consiste na criação de um cenário e no emprego de técnicas de engenharia econômica, construindo assim um fluxo de caixa e analisando os indicadores econômicos obtidos a partir do fluxo de caixa montado para o bem avaliado. Os parâmetros de análise apresentam a viabilidade econômica e financeiramente para realização do empreendimento.

3 — Introdução

Os projetos do mercado imobiliário são complexos, já que a indústria da construção, que é quem move o setor, difere e muito de outras, uma vez que apresenta peculiaridades de uma estrutura dinâmica e complexa. A construção civil reúne um conjunto de máquinas, materiais, equipamentos e profissionais que juntos produzem um efeito sobre o produto final, a obra desejada. Enquanto os métodos gerais de análise de investimentos são bem conhecidos, há pouco material especificamente ligado ao setor imobiliário. O estudo que precede o lançamento de um novo empreendimento, muitas vezes, é realizado de forma expedita, e é importante incrementar o grau de objetividade das decisões, geralmente tomadas em critérios meramente subjetivos (GONZALEZ, 1999 apud

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

COSTA NETO, 2003). Este estudo mostra o caso do imóvel avaliando em que é feita uma análise prévia de viabilidade econômico-financeira da obra (incorporação imobiliária), que busca obter um lucro, capitalizando assim a ideia de viabilidade de aquisição do imóvel avaliando e, através de um fluxo de caixa, demonstrar que ela necessita de um determinado capital de giro para investir e que consegue manter-se maior parte do tempo com saldos positivos, sem necessitar estabelecer parcerias, mudar a forma de investir ou adquirir empréstimos junto a bancos. É considerado que a empresa realiza apenas este empreendimento e que trabalha em regime de incorporação em regime empresarial com patrimônio de afetação. A justificativa para esse trabalho é a importância de um estudo desta natureza antes de tomada de decisão de recebimento deste imóvel em pagamento de uma dívida para disponibilização do mesmo ao mercado para a venda e capitalização da empresa donatária.

4 — Referencial Teórico

4.1. Análise do investimento. A análise de investimentos consiste em uma coleta de informações, criação de um cenário de estudo através de premissas adotadas e aplicação de técnica de engenharia econômica, considerando taxas de desconto, prazos e valores previstos em um fluxo de caixa. A análise de viabilidade está relacionada especificamente ao estudo de uma nova construção. Trata-se da comparação entre receitas e despesas da obra considerando o tempo decorrido.

4.2. Viabilidade econômica. Em qualquer novo negócio ou projeto que se deseja executar, pensa-se primeiro em qual retorno ou lucro que este irá lhe trazer. Dentre as várias oportunidades, tentamos sempre identificar a melhor, ou seja, a que podemos cobrar um bom preço, receber rápido e que custe pouco e fazer o maior ou máximo de uso permitido de construção ou área quadrada permitida pelas posturas municipais, ou seja, exploração máxima de uso do imóvel. Dessa forma, quando a decisão de

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

investir está condicionada na análise das receitas e despesas que resultarão em um bom lucro, trata-se de uma viabilização econômica. (COSTA NETO, 2003).

4.3. Viabilidade Financeira. O novo negócio ou projeto sempre requer um investimento de capital para o pagamento de despesas antes mesmo que as receitas entrem no caixa, mesmo que essas receitas sejam superiores às despesas. Dessa forma, o novo negócio ou projeto, como o caso estudado neste artigo, de um novo empreendimento, através de incorporação, exige que se coloque antecipadamente uma quantidade de recursos para o início de sua produção.

Dessa forma, quando a decisão de investir está condicionada na disponibilização de recursos, com o objetivo de se obter um equilíbrio entre receitas e despesas, levando-se em conta o saldo a cada momento do fluxo de caixa, trata-se de uma viabilização financeira. (COSTA NETO, 2003).

4.4. Viabilidade Econômico-Financeira. A viabilidade econômico-financeira de um novo empreendimento é a análise que demonstra que é obtido lucro ao final do novo negócio ou projeto e que o mesmo é capaz de manter equilíbrio entre receitas e despesas ao longo do tempo, proporcionando um fluxo de caixa positivo em qualquer momento do empreendimento. (COSTA NETO, 2003).

4.5. Princípios da análise e indicadores econômicos da análise. Segundo Vieira (2009), para definir a viabilidade de um novo empreendimento, existem várias técnicas, entre as quais seguem as mais comuns:

- Taxa Interna de Retorno (TIR);
- Valor Presente Líquido (VPL);

Os critérios em que se baseiam estas técnicas se constituem dos seguintes fatores:

- Fluxo de Caixa;

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- Valor do Dinheiro no Tempo.

Para incorporar o custo-tempo do dinheiro, é de fundamental importância determinar uma Taxa de Desconto ou Taxa Mínima de Atratividade adequada. A seguir são revisados os conceitos sobre as técnicas empregadas na análise financeira do investimento.

4.5.1. Fluxo de Caixa. Fluxo de caixa é uma representação gráfica ou analítica das entradas e saídas de dinheiro ao longo do tempo a uma caixa ou conta simbólica. Corresponde a todas as entradas ou disponibilidades de caixa, com as saídas. Subtraindo-se as saídas das entradas, encontra-se o fluxo de caixa, que pode ser apresentado nominalmente ou descontado, ou seja, com os valores atualizados. Segundo Costa Neto (2003), ele é construído para dar apoio a decisões empresariais e servir de base para a obtenção dos indicadores necessários para a análise. No caso do caixa de uma incorporação, podem-se citar os seguintes indicadores:

- Taxa de retorno;
- Prazo do retorno;
- Exposição máxima (mês onde é verificado o maior saldo positivo).

A partir destes indicadores, é possível verificar quando uma incorporação requisitará recursos de financiamento bancário, o estabelecimento de parcerias e o momento em que parte do faturamento poderá ser transferida para o retorno.

1.5.2. Taxa Mínima de Atratividade (TMA). Considerando que existe a decisão de investir ou não investir, é preciso estabelecer um retorno financeiro mínimo, ou taxa de desconto, a ser considerada no projeto em análise, de modo a assegurar a remuneração do capital próprio ou de terceiros. A taxa de desconto corresponde a uma taxa de juros k necessária para aplicar hoje um valor de 1/(1+ k)^t e obter

um 01 (Um) real ao longo de t anos. O valor presente de um real a ser recebido ao longo de t anos é 1/(1+ k)^t .

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Um projeto será dito rentável se o total das entradas de caixa trazidas ao presente, a uma taxa k, tiver um valor superior às saídas de caixa trazidas ao presente a uma mesma taxa k. (GASLENE, 1999 apud COSTA NETO, 2003). A taxa de desconto k será a taxa mínima de rentabilidade exigida no projeto, também chamada de taxa mínima de atratividade. A Taxa Mínima de Atratividade representa então a rentabilidade mínima exigida pelo investidor, ou seja, a taxa mínima que lhe motiva a investir. No caso de empreendimentos que são únicos, ou seja, onde o investidor não tem opções de outros investimentos, o seu rendimento deve ser comparado ao rendimento de aplicações financeiras correntes no mercado, disponíveis ao investidor para o mesmo volume de recursos a ser empregado no empreendimento.

4.5.3. Indicadores Econômicos

4.5.3.1. Valor Presente Líquido (VPL). É a diferença entre os valores presentes das entradas e saídas na data atual. (GASLENE, 1999 apud COSTA NETO, 2003). Um VPL positivo indica que o projeto vale mais do que custa, ou seja, é lucrativo. Um VPL negativo significa que o projeto custa mais do que vale, ou seja, trará prejuízos caso seja implantado. Para o cálculo do VPL, é utilizada a taxa mínima de atratividade adotada.

4.5.3.2. Taxa Interna de Retorno (TIR). É a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Normalmente ela é calculada para anular o VPL do projeto, ou seja, calcula-se uma taxa de desconto necessária para anular o Valor Presente Líquido do projeto e garantir o retorno do que foi inicialmente investido. Quando a TIR é maior do que a TMA, diz-se que o projeto é economicamente atrativo e deve-se aceitar o projeto, quando TIR é menor que a TMA, diz-se que o projeto não é economicamente atrativo e deve-se rejeitar o projeto. No caso da TIR ser igual à TMA, diz-se que o projeto está economicamente numa situação de indiferença.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4.5.3.3. Análise sobre os Indicadores Econômicos. Cada um desses indicadores disponibiliza visões diferentes para o mesmo processo decisório. Enquanto a TIR indica o retorno do investimento, o VPL aponta a contribuição em valor absoluto para a empresa.

A análise dos projetos de investimento pode conter os indicadores VPL, TIR, entre outros, porém o VPL é o indicador que traduz mais claramente o valor econômico conseguido com a execução deste novo projeto.

1.6. Aplicação da teoria de engenharia econômica aos estudos de viabilidade de empreendimentos imobiliários

Não é comum identificar a aplicação destas técnicas de engenharia econômica na avaliação de empreendimentos imobiliários. As técnicas atualmente empregadas neste estudo resumem-se ao comparativo entre receitas e custos totais, não levando em consideração o

tempo de incidência desses custos e receitas e, muito menos capitalizando estes para uma data única, que é a data atual, para assim identificar a viabilidade. (BALARINE, 1997 apud COSTA NETO, 2003).

5 — Aspectos Mercadológicos

O presente estudo do imóvel avaliando caracteriza-se como um estudo de caso que objetiva conhecer a viabilidade de se executar um novo empreendimento imobiliário, buscando assim mostrar todo o processo aos interessados, visto a dificuldade de encontrar trabalhos publicados relacionados ao assunto. Para a execução do estudo de caso abordado no trabalho, foram necessários seguir alguns passos citados abaixo:

5.1. Coleta e organização dos dados: Para a coleta de dados, foi utilizado um orçamento existente da edificação e foram coletadas informações do mercado sobre o custo do metro quadrado construído na área do novo imóvel, da taxa de juros fornecida pelos bancos para investimentos na data atual e do prazo para execução de uma obra com as mesmas características.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Na maioria dos estudos de viabilidade, o orçamento não está disponível, pois ainda não existem os projetos finais, pois nesse estágio ainda não se tem a informação se o empreendimento é viável a ponto de prosseguir com o processo, uma vez que o orçamento demanda tempo e custo.

Para o levantamento destes custos preliminares, quando não se tem o orçamento, devem ser feitas comparações com projetos parecidos já executados, através de experiência adquirida ou através de pesquisas e revisões bibliográficas.

5.2. Definição dos custos: Após a etapa de coleta e organização dos dados, os custos do projeto foram resumidos em itens principais para o empreendimento.

5.3. Definição das receitas: Nesta etapa, foi definido como seria feita a receita do valor total do bem, ou seja, definido o percentual do sinal, das chaves, das parcelas intermediárias e das parcelas mensais e, em quantas vezes seria parcelado.

5.4. Definição do prazo: A definição do prazo foi estabelecida levando em consideração o porte da obra e suas características, seguindo um padrão adotado pelo mercado.

5.5. Definição do preço: O preço de cada unidade foi estabelecido baseado no custo total (custos diretos e custos indiretos), excluindo o custo do terreno, adicionado a este custo um percentual de lucro a ser obtido é, dividido pelo número de unidades vendidas (excluindo as unidades permutadas), chegando-se assim ao valor final de cada bem imóvel. Este valor foi comparado ao valor de mercado pesquisado. Alocação das receitas e despesas no tempo (Fluxo de caixa descontado): Nesta fase, foi montado um fluxo de caixa, alocando as devidas despesas e receitas no tempo e chegando-se a um saldo mês a mês, que também foi trazido para a data atual, levando em consideração uma Taxa de Desconto (Taxa Mínima de Atratividade) estabelecida para o estudo. Análise da viabilidade econômico-financeira do empreendimento, através da interpretação dos indicadores econômicos utilizados:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Por meio do fluxo de caixa montado, foi calculado cada indicador financeiro estabelecido para o estudo (Taxa Interna de Retorno e Valor Presente Líquido) e os mesmos analisados.

6 — Apresentação do Estudo de Caso e Discussão dos Resultados apresentado pela consultoria técnica da empresa Estilos Construções e do arquiteto Derli Fischer

6.1. Estudo de Viabilidade Financeira para Empreendimento Comercial no Lote urbano nº 03, da Quadra nº 57, com área total de 1.400,22m². Foram estudadas duas situações, a primeira, tomando como base a legislação vigente referente ao Plano Diretor do Município de Pato Branco, e uma segunda baseada na nova proposta do Plano Diretor apresentada, que aguarda votação.

6.2. Tomando com base a legislação atual vigente temos:

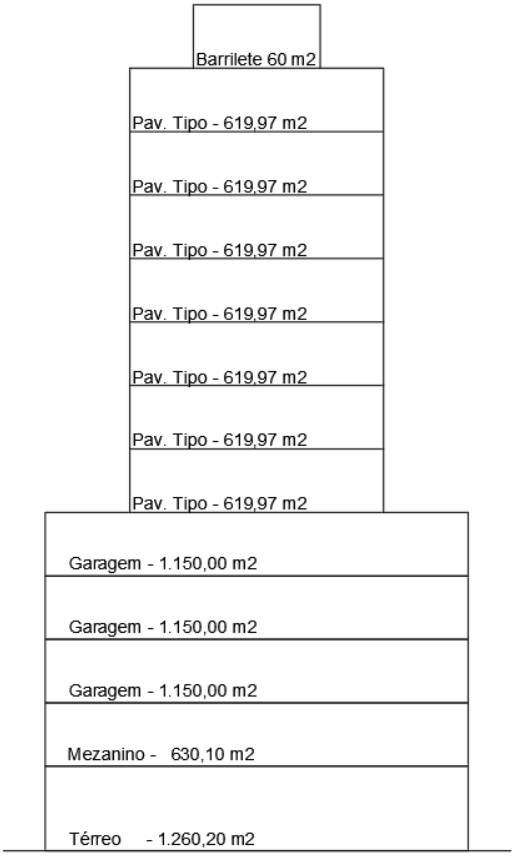
Zoneamento ZC-2;

Coeficiente de Aproveitamento – 4x;

Gabarito de Altura – 8 pavimentos;

Área de permeabilidade – 10%.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Área de térreo	- 1.260,20 m²
Mezanino (não computável)	- 630,10 m²
Pavimentos de garagem (não computável)	- 3.450,00 m²
Pavimentos tipo	- 4.339,80 m²
Barrilete	- 60,00 m²
Área total estimada a construir	**- 9.740,10 m²**

6.2.1. Tomando como base o estudo de massa realizado, estuda-se a viabilidade financeira para um empreendimento imobiliário de salas comerciais para a área da saúde, atendendo a vocação da situação do terreno.

6.2.2. Foram avaliadas duas situações, a primeira, partindo do rigor do plano diretor vigente e a segunda, tomando como princípio o aumento do potencial construtivo similar ao que o imóvel vizinho obteve.

6.2.3. Com base na primeira situação, estima-se a possibilidade de construção de um edifício composto por 10 salas comerciais térreas com

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

mezanino possuindo área estimada de 180,00m² cada, 96 vagas de garagem com 35,94m² e com 49 salas comerciais, com área total de 88,57m² cada.

6.2.4. Sem projetos, a previsão de custo para um empreendimento deste porte é imprecisa, mas tomando como base o indexador CUB-PR, fornecido pelo Sinduscon-PR em outubro de 2023, o custo de obra pode variar entre R$ 3.392,09 / m² á R$ 3.719,40 /m², conforme padrão de entrega realizada. Assim, teríamos um custo estimado de construção entre R$ 33.039.295,81 e R$ 36.227.310,41.

6.2.5. Partindo para um valor global de venda, usando como referência os valores de mercado praticados teremos os seguintes valores:

Salas térreas – 10 und x 180,00m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 21.600.000,00
Vagas de garagem – 96 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 12.000.000,00
Salas Comerciais – 49 und x 88,57m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 19.529.685,00
Valor Global de Venda	**R$ 53.129.685,00**

6.2.6. Caso haja embasamento que possibilite o mesmo incremento de potencial construtivo usado no empreendimento no lote contíguo, verificamos que seria possível construir mais 49 unidades de salas comerciais, sendo necessário mais um pavimento de garagem, o que gera cerca de 32 novas vagas.

6.2.7. O custo de construção pode elevar um pouco mais em decorrência de altura, estimando dessa forma, baseado no CUB PR, CSL-16, um custo de construção entre R$ 3.918,64 /m² e R$ 4.332,51 /m², onde o custo do empreendimento estará entre R$ 59.681.318,25 e R$ 65.984.603,88

Lojas térreas – 10 und x 180,00m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 21.600.000,00
Vagas de garagem – 128 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 16.000.000,00
Salas Comerciais – 98 und x 88,57m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 39.059.370,00
Valor Global de Venda com aumento de potencial	**R$ 76.659.370,00**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

6.3. E se aprovado o **projeto do novo Plano Diretor** que se encontra em análise na Câmara Municipal de Pato Branco, teremos os seguintes coeficientes:

Zoneamento ZEC;

Coeficiente de Aproveitamento – 5x;

Gabarito de Altura – 12 pavimentos;

Área de permeabilidade – 15%.

6.3.1. Supondo que seja aprovado o novo Plano Diretor, com a taxa de permeabilidade maior, teremos a seguinte situação:

Térreo:	1.190,00m²
Mezanino:	595,00m²
Garagens: 4 x 1.120,00m²	4.480,00m²
Pavimento tipo: 10 x 581,11m²	5.811,10m²
Barrilete:	60,00m²
Área total Plano Diretor em análise:	**12.136,10m²**

6.3.2. Considerando essa possibilidade viabilizaríamos um edifício composto por 10 salas comerciais térreas com mezanino possuindo área estimada de 168,50m² cada, 125 vagas de garagem com 35,84m² e com 80 salas comerciais, com área total de 68,00m² cada.

6.3.3. Trabalhando com o CUB-PR, CSL-16, acrescentando as despesas não contempladas como, fundações, elevadores, administração da obra e outros enumerados na tabela do Sinduscon PR, anexa, temos o custo para o padrão normal R$ 3.918,64/m² e o alto padrão em R$ 4.332,51/m². A previsão de custo desse empreendimento é de R$ 47.557,00 no padrão normal é de R$ 52.579.774,61.

O VGV, Valor Global de Vendas é de:

Lojas térreas _ 10 und x 168,50m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 20.220.000,00
Vagas de garagem – 125 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 15.625.000,00
Salas Comerciais – 80 und x 68,00m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 24.480.000,00
Valor Global de Vendas:	**R$60.325.000,00**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

7 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

A análise prévia de viabilidade econômica foi feita pela empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., inscrita no CNPJ sob nº *78.672.540/001-09*, com registro no CRECI sob nº *1.530-J*, com sede na rua Tamoio, nº 113, Centro, em Pato Branco PR CEP 85.501-067 em parceria a empresa Estilos Construções cujos os responsáveis técnico são os engenheiros Eng. Juglans Delonix Fenalti Godoy Engª. Loreni Fenalti da Costa, em ainda com parceria do Arquiteto Derli Fischer.

Pato Branco, PR., 26 de outubro de 2023.

Moretti Assessoria Imobiliária Ltda CRECI-PR 1.530-J

8 — ANEXOS

CUB/m²

Custos Unitários Básicos de Construção

SINDUSCONPR

(NBR 12.721:2006 - CUB 2006) - Setembro/2023

Os valores abaixo referem-se aos Custos Unitários Básicos de Construção (CUB/m²), calculados de acordo com a Lei Fed. nº. 4.591, de 16/12/64 e com a Norma Técnica NBR 12.721:2006 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e são correspondentes ao mês de **Setembro/2023**. "Estes custos unitários foram calculados conforme disposto na ABNT NBR 12.721:2006, com base em novos projetos, novos memoriais descritivos e novos critérios de orçamentação e, portanto, constituem nova série histórica de custos unitários, não comparáveis com a anterior, com a designação de CUB/2006".

"Na formação destes custos unitários básicos não foram considerados os seguintes itens, que devem ser levados em conta na determinação dos preços por metro quadrado de construção, de acordo com o estabelecido no projeto e especificações correspondentes a cada caso particular: fundações, submuramentos, paredes-diafragma, tirantes, rebaixamento de lençol freático; elevador(es); equipamentos e instalações, tais como: fogões, aquecedores, bombas de recalque, incineração, ar-condicionado, calefação, ventilação e exaustão, outros; playground (quando não classificado como área construída); obras e serviços

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

complementares; urbanização, recreação (piscinas, campos de esporte), ajardinamento, instalação e regulamentação do condomínio; e outros serviços (que devem ser discriminados no Anexo A - quadro III); impostos, taxas e emolumentos cartoriais, projetos: projetos arquitetônicos, projeto estrutural, projeto de instalação, projetos especiais; remuneração do construtor; remuneração do incorporador."

VALORES EM R$/m²

PROJETOS - PADRÃO RESIDENCIAIS

PADRÃO BAIXO		
R-1	2.253,31	0,13%
PP-4	2.063,75	0,16%
R-8	1.958,72	0,16%
PIS	1.551,13	0,33%

PADRÃO NORMAL		
R-1	2.803,51	0,15%
PP-4	2.627,13	0,16%
R-8	2.291,43	0,16%
R-16	2.218,54	0,15%

PADRÃO ALTO		
R-1	3.427,85	0,10%
R-8	2.772,34	0,17%
R-16	2.836,91	0,24%

PROJETOS - PADRÃO COMERCIAIS CAL (Comercial Andares Livres) e CSL (Comercial Salas e Lojas)

PADRÃO NORMAL		
CAL-8	2.609,30	0,20%
CSL-8	2.258,25	0,19%
CSL-16	3.014,34	0,21%

PADRÃO ALTO		
CAL-8	2.796,54	0,28%
CSL-8	2.498,18	0,42%
CSL-16	3.332,70	0,42%

PROJETOS - PADRÃO GALPÃO INDUSTRIAL (GI) E RESIDÊNCIA POPULAR (RP1Q)

RP1Q	2.422,47	0,36%
GI	1.253,04	0,24%

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Moretti

PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA

1 — IDENTIFICAÇÃO / SOLICITANTE / PROPRIETÁRIA

A entidade administrativa solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, pessoa jurídica de direito pública interno, inscrita no CNPJ nº 30.731.795/0001-79, com sede e foro na rua Tapajós, nº 64, Sala 02 Centro em Pato Branco PR representada por seu Presidente Sr. Ademilson Cândido da Silva, conforme Contrato de Prestação de Serviço Processo nº 037/2023 em processo de Dação em Pagamento da unidade imobiliária desta avaliação pertencente a entidade administrativa Município de Pato Branco, pessoa jurídica de direito público, inscrita no CNPJ sob nº 76.995.448/0001-54, com sede na rua Caramuru, nº 271 Centro, na Cidade de Pato Branco PR.

2 — OBJETIVO DA AVALIAÇÃO

2.1. A avaliação tem por foco a mensuração do preço de mercado de bem imóvel sem benfeitorias, considerando os cenários viáveis para execução de uma incorporação imobiliária e ou comercialização do bem conforme suas características físicas e de inserção no quadro urbano, de vias, serviços e comércio do imóvel avaliando.

3 — IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO BEM AVALIANDO

3.1. **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, sendo NORTE: com o lote nº 01 com 54,00 m; SUL: rua Itacolomi, com 54,00m; LESTE: com a Avenida Brasil, com 25,93 m e a OESTE: com os lotes nº 13 e 14 com 25,93 m; conforme limites e confrontações constantes da Matrícula nº 30.412 do 1º Ofício do Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco PR.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4 — MÉTODO DA AVALIAÇÃO

4.1. O método utilizado atende a NBR 14653 da ABNT, qual seja, de avaliação definido como comparativo direto de dados de mercado com tratamento por fatores de amostras compostas de dados de mercado com características o mais próximo possível do imóvel avaliando neste mê de outubro do ano de 2023, buscando uma real representação do mercado, praticada na circunvizinhança do imóvel avaliado em conjunto com os preços de venda de imóveis com características semelhantes ao do bem ora avaliado no anel central do quadro urbano da Cidade de Pato Branco, usando-se toda a evidência disponível.

4.2. Serve a presente avaliação o histórico de imóveis recentemente comercializados, permutados e anunciados a venda, considerada as variações pertinentes ao imóvel avaliando, o fator de indicadores da viabilidade de sua utilização econômica, como de oferta, de forma, de esquina, de localização, de testada, conjunto de informações coletadas no mercado relacionada ao bem, vistoria, constatação local de fatos, mediante observações criteriosas no bem avaliando e nos elementos e condições que o constituem ou o influenciam. Diagnóstico do mercado. Análise do mercado onde se situa o bem e ainda o potencial construtivo segundo as posturas municipais vigentes que balizam a área máxima permitida de construção e exploração econômica do imóvel avaliado e também o paradigma da construção lindeira adquirida por permuta por área construída que obteve um aumento significativo da capacidade construtiva na incorporação imobiliária implantada por se tratar de imóvel com finalidade para área de saúde, denominado Edifício Pio de Pietrelcina.

4.3. Todos os fatores colaboram na parametrização do valor mercadológico do bem no cenário de oferta e procura e padrão de terrenos nesta região da Cidade de Pato Branco PR.

4.4. É necessário considerar ainda que as avaliações de entidades ou negócios dependem, em grande parte, das expectativas futuras de desempenho. Os métodos e medidas disponíveis para a avaliação acabam por envolver

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

determinado grau de julgamento. Os métodos variam e envolvem a realização de ajustes baseados em evidências empíricas.

5 — FASE DE TRANSIÇÃO DA LEI VIGENTE E NOVA LEI DE ZONEAMENTO. PARADIGMA DO EMPREENDIMENTO LINDEIRO EDIFÍCIO PIO DE PIETRELCINA.

5.1. Com base na lei atual vigente de Zoneamento do Quadro Urbano da Cidade de Pato Branco, o imóvel avaliando: **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, possui as seguintes limitações: Macrozona: **Aproveitamento máximo do solo**: **60%**; **Aproveitamento eficiente**: Hipótese de construção de condomínio comercial e de serviços médicos e similares; **Área total de construção possível**: 8 pavimentos ou aproximadamente 7.561,00 m2 de área permitida de construção no terreno; **Topografia**: Plana, terreno de esquina; **Infraestrutura do entorno**: Pavimentação do arruamento em asfalto, água SANEPAR, luz COPEL, galeria pluvial; **Pólo de influência**: Hospitalar, clínicas e serviços médicos, farmácias e correlatos; **Testada**: rua Itacolomi com 54,00 m e Av. Brasil com 25,93 m; **Vocação do imóvel**: Comercial e de serviços médico-hospitalares e correlatos; **Velocidade de venda das unidades hipoteticamente projetadas:** Média a alta; **Tempo de retorno do capital investido:** Médio prazo, dada a boa velocidade de vendas e viabilidade de contrapartida para incorporação imobiliária empresarial nesta área da cidade, acrescido do fato de ser uma esquina muito visualizada pelo trânsito de pedestres e veículos.

5.2. FASE DE TRANSIÇÃO ENTRE A ATUAL LEI E A NOVA LEI DE ZONEAMENTO E PARADIGMA DO EDIFÍCIO LINDEIRO PIO DE PIETRELCINA.

5.2.1. Urge constar que muito embora a vigente lei de zoneamento do quadro urbano da Cidade de Pato Branco preveja a construção no imóvel avaliando de **8 (oito) pavimentos** com **7.561,00 m2** de área construída, a nova lei em fase de aprovação na Câmara de Vereadores de Pato Branco, prevê a construção de **13 (treze) pavimentos** com **12.286,00, não incluídas as áreas de 4 de pavimentos**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

de garagens (não inclusa nos 13 pavimentos tipo) aumentando o potencial construtivo.

5.2.2. De outra sorte, não havendo aprovação da lei de zoneamento nesses parâmetros, tem-se de concreto e por paradigma a construção da incorporação vizinha (lindeira) ao terreno avaliando, o **Edifício Pio de Pietrelcina**, de **15 pavimentos**, que considerou um incremento de potencial construtivo por se tratar de área destinada a serviços médicos, autorizando-lhe, que pode ser *pari passu*, sob os mesmos critérios, utilizado ao imóvel avaliando, com construção de **15 pavimentos**.

5.2.3. É usual no mercado imobiliário, além da comparação de preços de imóveis semelhantes, usar-se o critério de **capacidade construtiva potencial do terreno** avaliando.. Dentro do critério técnico comparativo de mercado adotado para o imóvel avaliando, **é calculado o custo do preço do metro quadrado do imóvel** em estudo para implantação de incorporação imobiliária com aplicação de custo possível um **coeficiente de 10% a 12% sobre a área total da capacidade construtiva máxima deste imóvel** segundo o paradigma de 15 andares do Edifício Pio de Pietrelcina, permitido pelo código de posturas municipal (lei de zoneamento), que se aplicado ao imóvel avaliando, tendo por base o paradigma real e os critérios por ele adotados, temos o seguinte cálculo (1.400,00 m2 x 15 x 60% = 12.600,00 m2 + 1400,00 m2 x 1 pavimento térreo = 1.400,00 m2). Assim sendo, um potencial construtivo total de 14.000,00 m2 do terreno avaliando, se considerar o Edifício Pio de Pietrelcina lindeiro (15 pavimentos), visto que ultrapassou o padrão da lei previsto de 8 pavimentos.

5.2.3. Prosseguindo nesta senda usual do mercado imobiliário se calcula do preço praticado de venda das unidades imobiliárias, então no caso da hipótese do imóvel avaliando, temos 12.600,00 m2 distribuídos em 15 pavimentos que o mercado médio de venda nesta Cidade é da ordem de R$ 4.500,00 / m2 resultando um valor de R$ 56.700.000,00 e tendo por paradigma de preço dos imóveis térreos já comercializados no imóvel vizinho de R$ 12.000,00 / m2 o cálculo da área do pavimento térreo de R$ 1.200,00 m2 multiplicados por R$ 12.000,00 temos o valor de R$ 14.400.000,00, então R$ 14.400.000 somados a R$ 56.700.000,00 são iguais a R$ 58.100.000,00 que multiplicados pelo percentual

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

de 12% temos o valor de R$ 6.960.000,00 / 1.400,22 m2 **= R$ 4.970,64 por metro quadrado,** estimado segundo o **critério de capacidade construtiva potencial do terreno** .

5.2.4. Portanto, nesse critério de avaliação por potencial construtivo, considerando a possibilidade real de haver aumento do mesmo, quer com a aprovação da nova lei de zoneamento do quadro urbano da Cidade de Pato Branco, quer considerado o paradigma da construção lindeira chegou-se ao preço por metro quadrado do imóvel avaliando de **R$ 4.970,64**.

6 — IMÓVEIS COMPARATIVOS DE MERCADO, PERMUTADOS, DISPONÍVEIS À VENDA E VENDIDOS.

6.1. Permuta. Imóvel lindeiro ao bem avaliado, em construção, denominado Edifício Pio de Pietrelcina, edificado sob o Lote nª 15 da Quadra nº 0057, inscrito na Matrícula nº 38.824 do 2º Cartório de Registro de Imóveis de Pato Branco, com área de 3.540,92 m2 permutado por área construída de 4.418,21 m2.

6.1.1. A permuta por área construída envolve a construção de uma área de **4.418,12** metros quadrados assim distribuídos: *térreo* com 503,89m2; *sobreloja* com 674,57m2; *26 quartos/internamento* com 1.563,73 m2; *centro/complexo cirúrgico 8 salas* com 890,21; *centro de material e outros* com 785,21 m2, dos quais num cálculo médio de preço de custo construtivo obtido por consulta técnica de construtoras e incorporadoras, apurou-se um valor médio construtivo de **R$ 4.097,20** por metro quadrado.

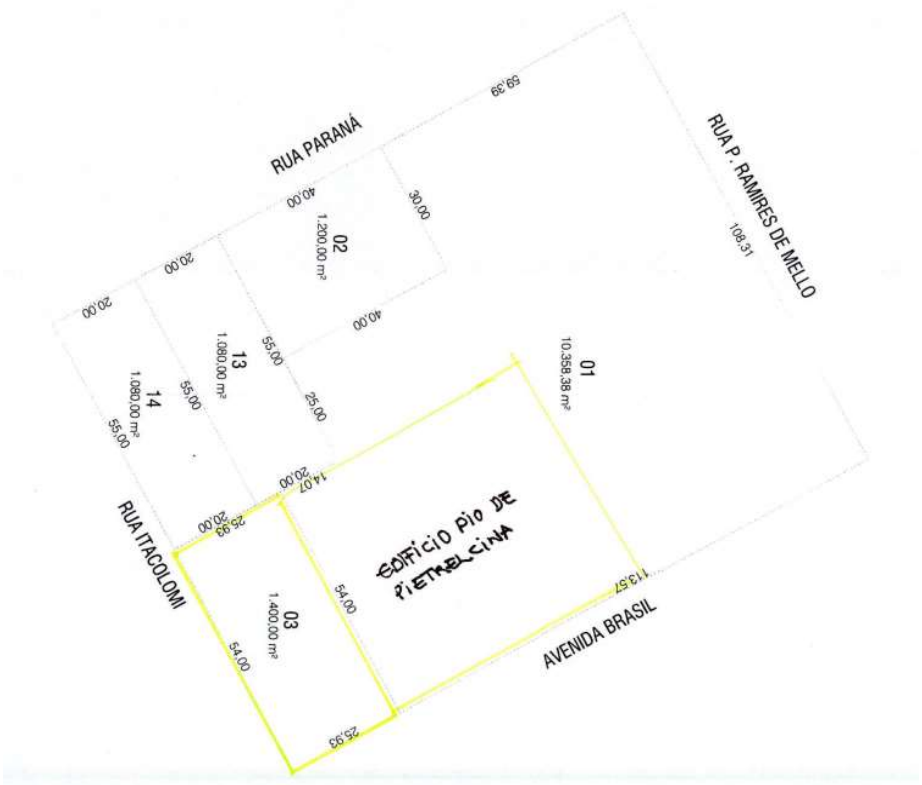
6.1.2. **Cálculo de custo do preço por metro quadrado da permuta**. O custo construtivo, com entrega das unidades prontas e acabadas, devidamente registradas, é de ordem de preço médio de **R$ 4.097,20** por metro quadrado que multiplicados pela área construída permutada de **4.418,12**, obtém-se o custo da permuta de R$ 18.101.921,00.

6.1.3. **Cálculo do terreno avaliado com paradigma da permuta do imóvel lindeiro**. Se o custo da permuta fora de **R$ 18.101.921,00** divididos pela área do terreno permutado (lote nº 15 da quadra nº 57) de **3.540,92m2**, obtém-se um

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

custo por metro quadrado de **R$ 5.112,20**, indicando um preço por metro quadrado do terreno avaliado de R$ 5.112,20.





6.2. Terrenos disponíveis à venda no anel central da Cidade tanto quanto semelhantes

6.2.1. Lote nº 03 da Quadra nº 0026, na rua Tocantins, Centro, fundos da Igreja Matriz São Pedro Apóstolo, com área de 849,00 m2, testada de 19,00 metros,

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

anunciado à venda por R$ 4.500.000,00 (quatro milhões e quinhentos mil reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 5.300,00** (cinco mil e trezentos reais);

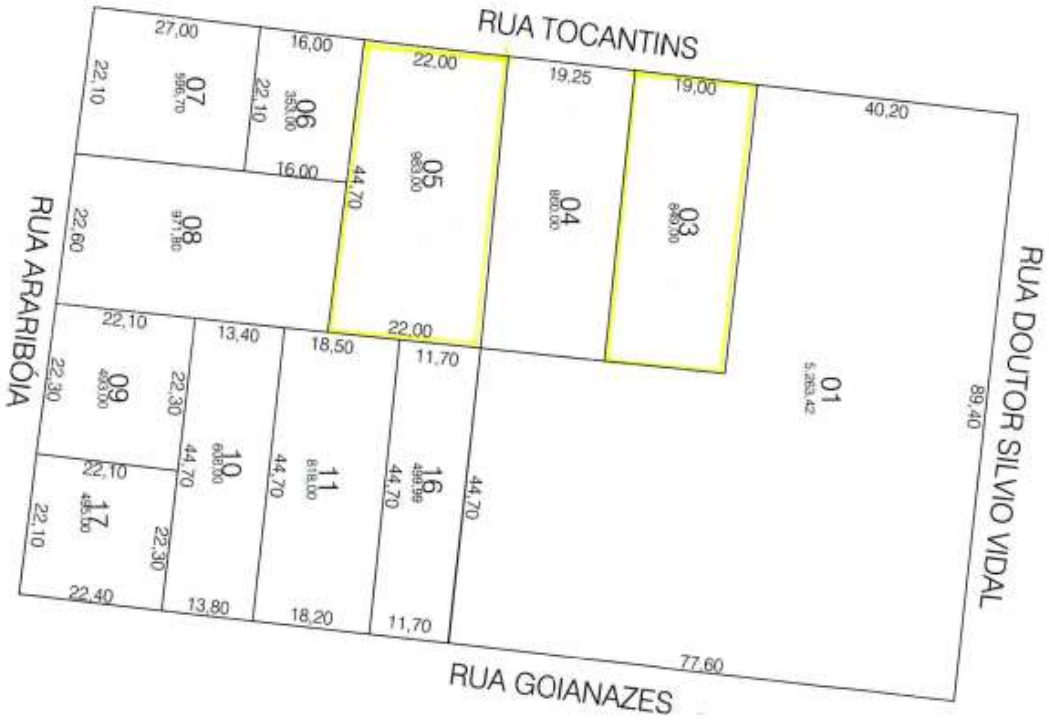


6.2.2. Lote nº 05 da Quadra nº 0026, na rua Tocantins, Centro, fundos da Igreja Matriz São Pedro Apóstolo, com área de 983,00 m2, testada de 22,00 metros, anunciado à venda por R$

4.500.000,00 (quatro milhões e quinhentos mil reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 4.577,00** (quatro mil, quinhentos e setenta e sete reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

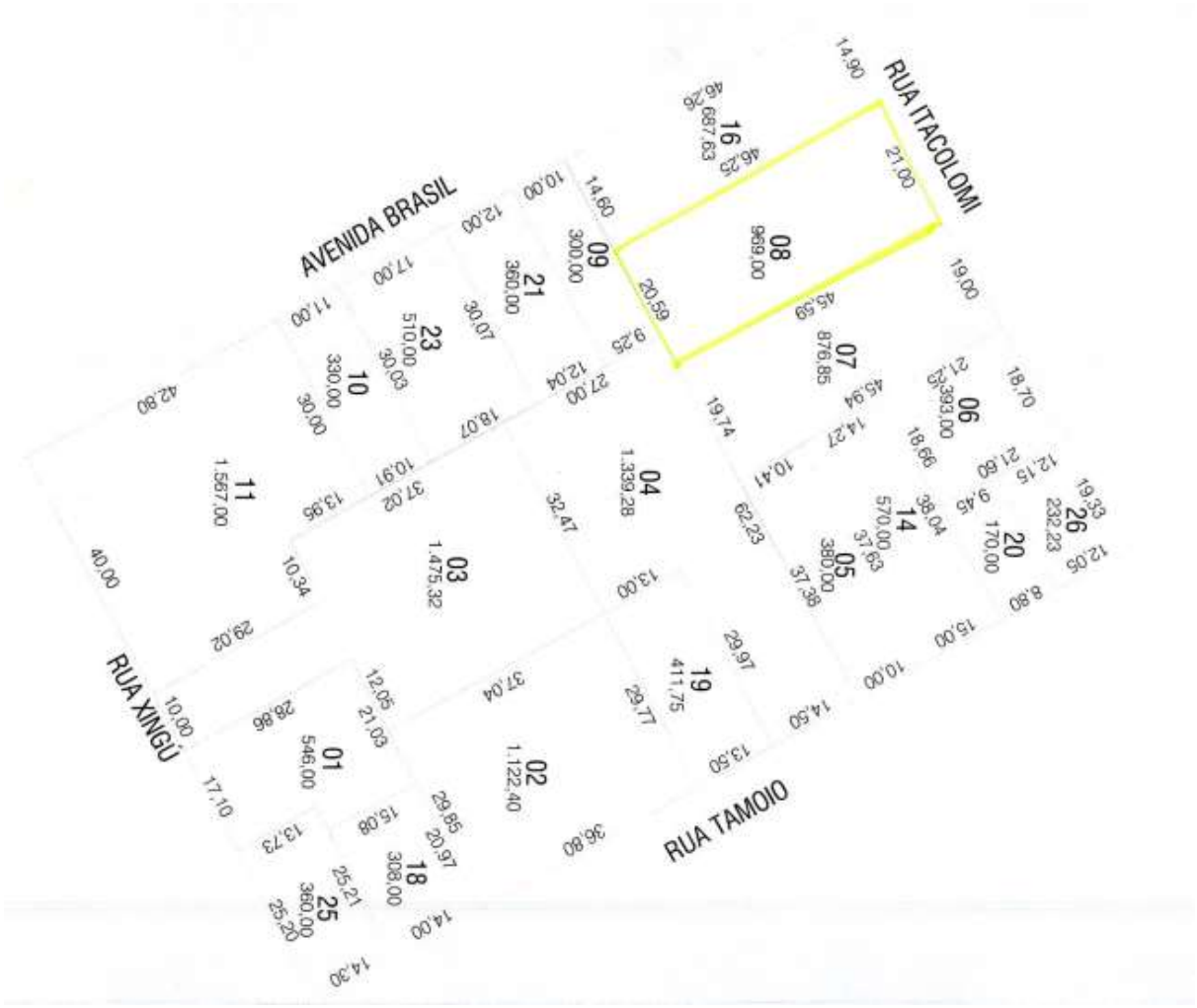




6.2.3. Lote n° 08 da Quadra n° 0041, na rua Itacolomi, Centro, em frente ao Hospital Thereza Mussi, antiga Clínica de Fisioterapia ProForma, com área de 969,00 m2, testada de 22,00 metros, anunciado à venda por R$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 5.159,00** (cinco mil, cento e cinquenta e nove reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C





6.2.4. Lote nº 09 da Quadra nº 0002, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, frente Praça Getúlio Vargas e ao lado do Cartório de Notas 1º Ofício, com área de 825,46 m2, testada de 51,44 metros, anunciado à venda por R$

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

10.000.000,00 (dez milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 12.114,00** (doze mil, cento e catorze reais);



6.2.5. Lote nº 02 da Quadra nº 0011, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, frente Praça Getúlio Vargas e ao lado do Cartório de Notas 1º Ofício, com área de 1.118,40 m2, testada de 25,80 metros, anunciado à venda por R$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 9.841,00** (nove mil, oitocentos e quarenta e um reais);

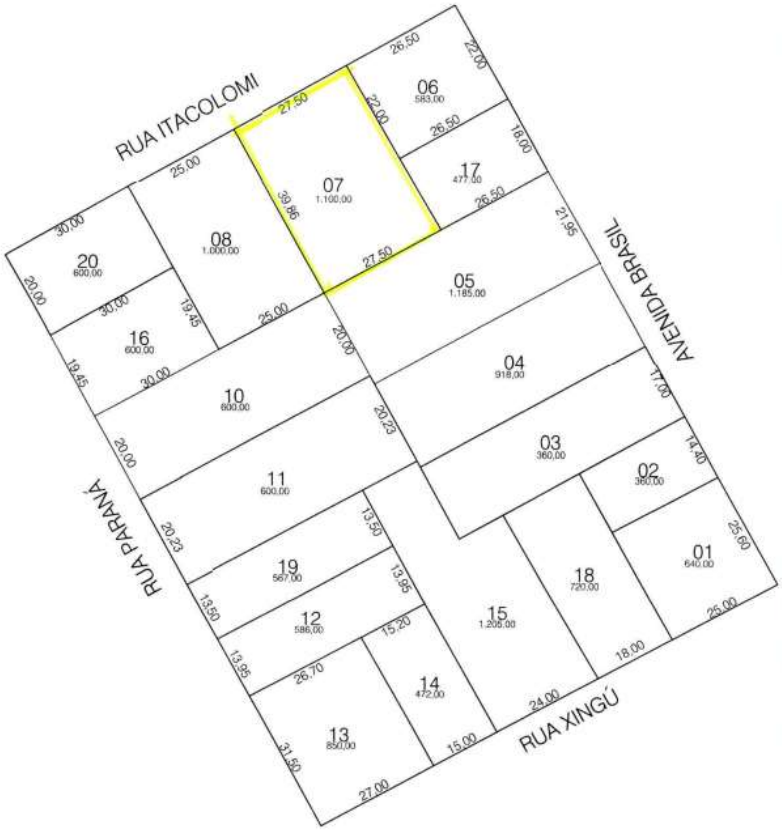
Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



6.2.6. Lote nº 07 da Quadra nº 0059, na rua Itacolomi, Centro, lateral fundo do Hospital Policlínica, com área de 1.100,00 m2, testada de 27,50 metros, anunciado à venda por R$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 4.545,00** (quatro mil, quinhentos e quarenta e cinco reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C





6.3. Terrenos comercializados equidistantes ao terreno avaliando.

6.3.1. Lote n° 14 da Quadra n° 0363, na rua Paraná, com área de área de 200,10 m² vendido (comprador: MDM Empreendimentos e Participações SA) em data de 25-05-2019 pelo preço de R$ 567.000,00 à vista, cujo valor atualizado nesta data é de R$ 855.130,00, equivalente ao preço por metro quadrado de **R$ 4.275,00 (quatro mil, duzentos e setenta e cinco reais)**;

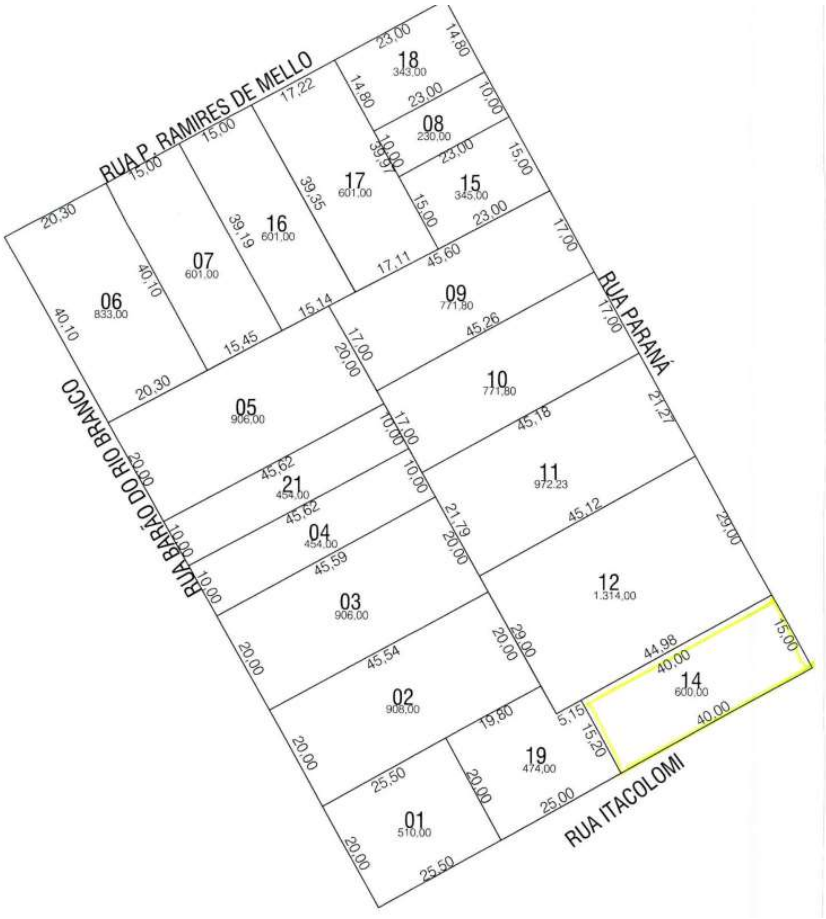
Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



6.3.2. Lote nº 20 da Quadra nº 0363, na rua Paraná esquina com a rua Itacolomi, com área de área de 399,90 m² vendido (comprador: MDM Empreendimentos e Participações SA) em data de 25-05-2019 pelo preço de R$ 1.133.000,00 à vista, cujo valor atualizado nesta data é de R$ 1.708.000,00, equivalente ao preço por metro quadrado de **R$ 4.271,00 (quatro mil, duzentos e setenta e um reais)**;

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C





7. Homogeneização de dados de mercado frente ao imóvel avaliando

7.1. Quadro resumo comparativo. No quadro abaixo tem-se o resumo de todos os imóveis acima descritos que possam influenciar na homogeneização de informações para a obtenção de preço do imóvel avaliando. Com respeito aos imóveis disponíveis à venda no mercado, estes por questões técnicas devem sofrer um decréscimo ou fator de depreciação de 10% (dez por cento) sobre o valor anunciado. Segue o **Quadro Resumo Comparativo**:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

IMÓVEL/CRITÉRIO COMPARATIVO DE MERCADO - QUADRO RESUMO	LOTE	QUADRA	LOCALIZAÇÃO	FATOR DEPRECIAÇÃO	PREÇO /M2
item 5. CÁLCULO POR POTENCIAL CONSTRUTIVO	003	0057	MEIO DE QUADRA		R$ 4.970,74
item 6. PERMUTADO EDIF P. DE PIETRELCINA	015	0057	MEIO DE QUADRA		R$ 5.112,20
item 6.2.1. ANUNCIADO À VENDA	003	0026	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.770,00
item 6.2.2. ANUNCIADO À VENDA	005	0026	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.120,00
item 6.2.3 ANUNCIADO À VENDA	008	0041	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.544,00
item 6.2.4. ANUNCIADO À VENDA	009	002	ESQUINA	10%	R$ 10.903,00
item 6.2.5. ANUNCIADO À VENDA	002	0011	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 8.857,00
item 6.2.6. ANUNCIADO À VENDA	007	0059	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.091,00
item 6.3.1. VENDIDO	014	0363	ESQUINA		R$ 4.275,00
item 6.3.2. VENDIDO	020	0363	ESQUINA		R$ 4271,00

6 — FATORES DO IMÓVEL AVALIANDO

6.1. Acrescem ao imóvel avaliando, além dos paradigmas elencados nos itens 5 e 6, dos imóveis descritos e critérios de avaliação de preço usuais do mercado, a influência de fatores específicos a este imóvel avaliando que precisam ser considerados tais como o **fator de localização**, **fator de esquina**, **fator de forma** e **fator de testada**, fatores estes, também conhecidos como fatores de homogeneização, também pertinentes aos elementos das amostras comparadas com o objetivo de homogeneizá-la e torná-la, tanto quanto possível, mais próxima das características do imóvel avaliando.

6.2. O fator de localização do imóvel avaliando descreve-se como sendo um imóvel de esquina, no entremeio ou cercado de 03 (três) hospitais, ou seja, localizado na quadra urbana onde do Hospital Policlínica e do Hospital do Câncer e em frente ao Hospital Thereza Mussi, com grande fluxo de pedestres e

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

veículos, numa posição designada como positiva no sentido de tráfego de ambas as ruas Itacolomi e Avenida Brasil, onde se consolidou um complexo de serviços da área de saúde, desde hospitais, clínicas de especialidades médicas, serviços de diversos da área de saúde, clínicas de vacina, de exames laboratoriais, de imagem e atividades correlatas.

6.3. O fator de esquina do imóvel avaliando propicia maior ventilação e iluminação naturais, com unidades com luz e temperatura mais equilibradas, duas frentes com uma área de testada total de 79,93 m2, que permitem a edificação de lojas comerciais de alto valor econômico e velocidade de vendas, devendo ser considerado um acréscimo de até 25% mais do que um outro de terreno de meio de quadra.

6.4 O fator de oferta, também chamado de fator elasticidade ou fator fonte, é usado para descontar valores excedentes devido à especulação do mercado e tornar os dados disponíveis homogêneos quanto à fonte, aplicando-se nos imóveis à venda um fator de depreciação de 10% (dez por cento) quando homogeneizado o imóvel avaliando, ou seja, considerando um desconto de 10% no momento da transação em relação ao valor de oferta.

6.5. O fator de forma também é positivo em relação ao imóvel avaliando dado o formato retangular equilátero do terreno com testadas de 54,00m (rua Itacolomi) e 25,93 m (av. Brasil) com profundidade de 25,93 em ambos os lados e fundos de 54,00m, o que torna a construção ou empreendimento imobiliário a ser edificado simétrico, diminuindo custos, possibilitando uma construção mais racional pela simetria de áreas.

7 — TRATAMENTO DE DADOS

6.1. Conclui-se que a convergência dos dados levantados para o processo de homogeneização de dados para obtenção do preço do imóvel avaliando, deve considerar ***(i)*** o empreendimento lindeiro ao imóvel avaliando, em fase de construção, como paradigma de potencial construtivo que redundou num preço por metro quadrado de **R$ 4.970,74 / m2**, considerando que o mesmo não é um imóvel de esquina e é um empreendimento cuja permuta é de uma área de 3.540,92 m2, que pelo exponencial de área influência para diluir o preço;

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

(ii) o custo da permuta do imóvel lindeiro *supra itens 6.1. 6.1.1. e 6.1.2.* de **R$ 5.112,20 / m2; (iii)** o preço do único imóvel de esquina item 6.2.4. cujas características são as mais próximas do imóvel avaliando, por se tratar de um esquina das mais centrais e importantes da Cidade, item 6.2.4. no valor de **R$ 10.903,00 / m2** depreciado em 10% do valor ofertado, que se assemelha ao imóvel avaliando dada a importância geográfica deste imóvel frente ao complexo hospitalar e de serviços que lhe é circundante; ***(iv)*** item 6.2.6, lote 07 da quadra 059 em frente ou frontal ao lote avaliando, mas de meio de quadra, com um preço de **R$ 4.091,00 / m2**; ***(v)*** o imóvel de esquina *item 6.3.1. e 6.3.2* se encontra a uma quadra acima sentido centro bairro do imóvel avaliando mas já não tão importante quanto ao imóvel avaliando, onde se estabeleceu uma farmácia de nome fantasia "Nissei", num terreno com limitações construtivas por razões da passagem do córrego e também pelo seu reduzido tamanho em área quadrada, mesmo assim comercializado com o preço atual de **R$ 4.275,00 / m2**; ***(vi)*** os demais imóveis que servem de amostras, todos são de localização em meio de quadra e apesar de estarem no núcleo central da cidade de Pato Branco possuem limitações de testada, ou de fator de forma, ou de menor fluxo de pedestres, comércio e serviços, que não podem ser de todo homogeneizados ao imóvel avaliando, mas servem de parâmetro, visto que mesmo algumas limitações estão ofertado entre **R$ 4.120,00 e R$ 8.857,00 / m2** ; ***(vii)*** somam-se ao imóvel avaliando a influência de fatores específicos ao imóvel avaliando, com o **fator de esquina**, o **fator de forma**, o **fator de localização**, que é usual, por conta da evidência destes fatores, o acréscimo ao preço do imóvel avaliando em **25 % (vinte e cinco por cento)**.

6.2. **Tratamento de Dados.** Para o tratamento dos dados acima demonstrados, conclui-se que o preço do imóvel avaliando deve compreender os paradigmas mais próximos de similaridade do terreno de esquina ofertado do *item 6.2.4.* depreciado em 10% do valor ofertado, no preço de **R$ 10.903,00 / m2**, *item 6.2.6*, lote 07 da quadra 059 em frente ou frontal ao lote avaliando, de meio de quadra e menor testada, com um preço de **R$ 4.091,00 / m2;** o critério do potencial construtivo do edifício lindeiro ao imóvel avaliando, em construção, Edifício Pio de Pietrelcina no preço de **R$ 4.970,74 / m2** e ainda o custo da permuta do imóvel lindeiro *supra itens 6.1. 6.1.1. e 6.1.2.* de **R$ 5.112,20 / m2** acrescendo-se os

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

fatores de esquina e outros em **25% (vinte e cinco por cento),** os quais em **conjunto e homogeneizados,** redundam num preço por metro quadrado de **R$ 6.212,00 / m2.**

8 — ANEXOS

7.1. **Em anexo seguem:** (*i*) matrícula do imóvel avaliando, (*ii*) a planta baixa das quadras expedida pela Secretaria Municipal de Planejamento Urbano, (*iii*) fotografia aérea ou via internet *google maps* do imóvel avaliando e do seu entorno; (iv) fotografias recentes do imóvel avaliando; (v) fotografias via internet *google maps* de imóveis paradigmas do imóvel avaliando;

9 — RESULTADO DA AVALIAÇÃO

SETOR	ÁREA/M2	PREÇO/M2	RESULTADO/R$
TERRENO L03 Q 57	1400,22	6.212,00	8.698.166,64
TOTAL			**8.698.166,64**

O valor total estimado a título de preço de mercado, parecer técnico de valor mercadológico do imóvel avaliando (*item 3*) é de **R$ 8.698.166,64 (oito milhões, seiscentos e noventa e oito mil reais, sessenta e quatro centavos).**

10 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

A avaliação foi feita pelos corretores de imóveis Pedro Paulo Matos, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.856* e Fernando Paulo Moretti, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.852*, pelos corretores de imóveis Pedro Paulo Matos, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.856, Sebastião Adélcio Silveira Borges* inscrito no CRECI-PR sob nº 15.366 e CNAE nº 03883 *e Arcione João Moretti,* inscrito no CRECI-PR sob nº 4.557 que respondem pela empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., inscrita no CNPJ sob nº *78.672.540/001-09*, com registro no CRECI sob nº *1.530-J*, com sede na rua Tamoio, nº 113, Centro, em Pato Branco PR CEP 85.501-067.

10 — ANEXOS

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Imagem de Satélite - Imóvel avaliando:



Planta da quadra - Imóvel avaliando:

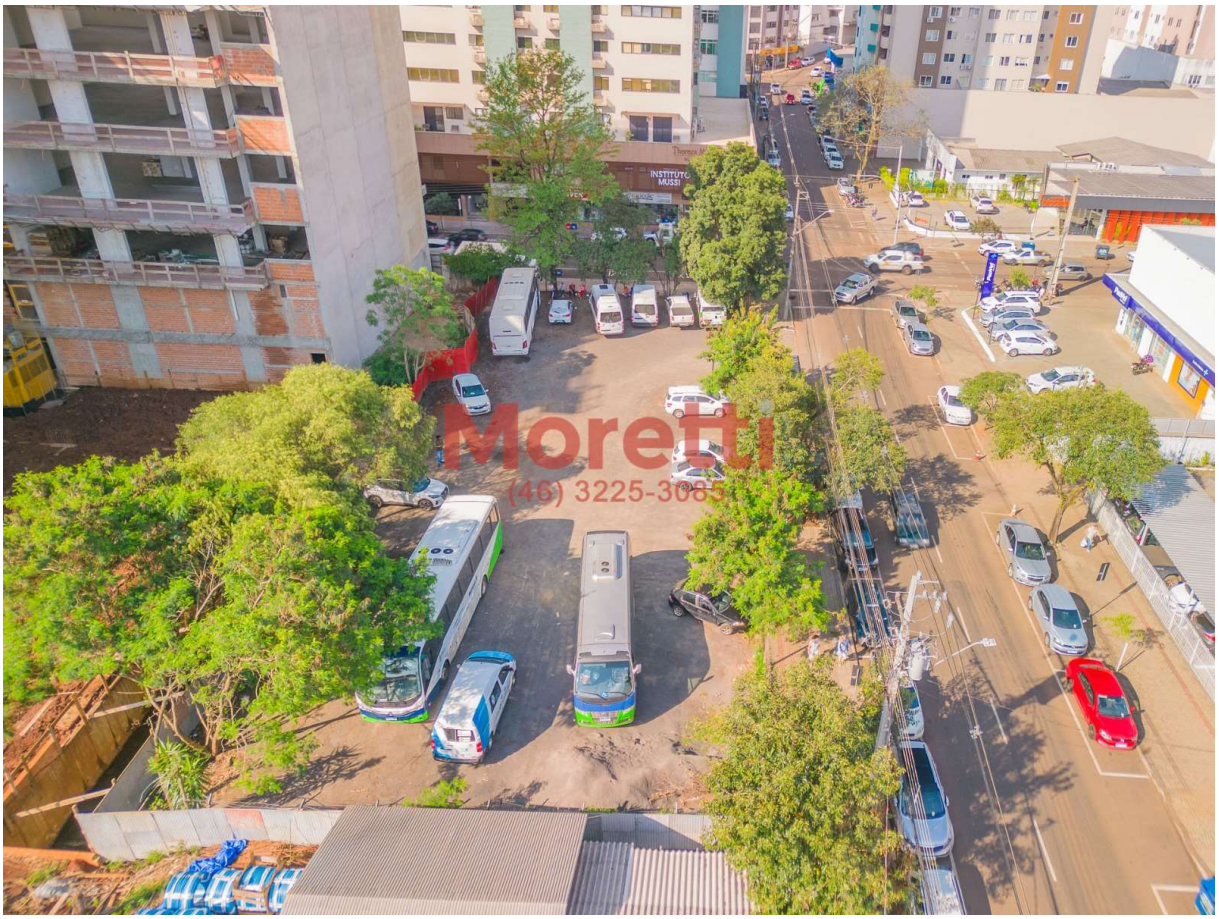
Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 1 - Imóvel avaliando:

Fotografia 2 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 3 - Imóvel avaliando:



Fotografia 4 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 5 - Imóvel avaliando:

Fotografia 6 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 7 - Imóvel avaliando:

Fotografia 8 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 9 - Imóvel avaliando:



Fotografia 10 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 11 - Imóvel avaliando:



Fotografia 12 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 13 - Imóvel avaliando:



Fotografia 14 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 15 - Imóvel avaliando:



Fotografia 16 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 17 - Imóvel avaliando:



Fotografia 18 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 19 - Imóvel avaliando:



Fotografia 20 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Pato Branco, PR., 03 de outubro de 2023.

Moretti Assessoria Imobiliária Ltda CRECI-PR 1.530-J

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Moretti

CRECI PR 1.530

ANÁLISE PRÉVIA DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA: Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57 com área de 1.400,22 m2, Avenida Brasil esquina com rua Itacolomi, Centro, Pato Branco PR

1 — Identificação / Solicitante / Proprietária

A entidade administrativa solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, pessoa jurídica de direito pública interno, inscrita no CNPJ nº 30.731.795/0001-79, com sede e foro na rua Tapajós, nº 64, Sala 02 Centro em Pato Branco PR representada por seu Presidente Sr. Ademilson Cândido da Silva, conforme Contrato de Prestação de Serviço Processo nº 037/2023 em processo de Dação em Pagamento da unidade imobiliária desta avaliação pertencente a entidade administrativa Município de Pato Branco, pessoa jurídica de direito público, inscrita no CNPJ sob nº 76.995.448/0001-54, com sede na rua Caramuru, nº 271 Centro, na Cidade de Pato Branco PR

2 — Resumo

O mercado imobiliário é um dos mais importantes setores da economia nacional. Os projetos que movem esse setor apresentam alta complexidade, uma vez que são compostos por inúmeros elementos, carregam elevados riscos e exigem emprego antecipado de capital antes da absorção do produto final. Os investidores, sejam eles incorporadores, construtores ou particulares, que buscam atingir algum benefício

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

econômico com o empreendimento, prescindem de uma análise prévia da viabilidade deste novo projeto para a tomada de decisão.

Esta documento tem como objetivo apresentar através do estudo análise prévia de viabilidade econômico-financeira de viabilidade econômica por meio de implantação de uma incorporação imobiliária no **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, sendo NORTE: com o lote nº 01 com 54,00 m; SUL: rua Itacolomi, com 54,00m; LESTE: com a Avenida Brasil, com 25,93 m e a OESTE: com os lotes nº 13 e 14 com 25,93 m; conforme limites e confrontações constantes da Matrícula nº 30.412 do 1º Ofício do Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco PR.

A metodologia empregada consiste na criação de um cenário e no emprego de técnicas de engenharia econômica, construindo assim um fluxo de caixa e analisando os indicadores econômicos obtidos a partir do fluxo de caixa montado para o bem avaliado. Os parâmetros de análise apresentam a viabilidade econômica e financeiramente para realização do empreendimento.

3 — Introdução

Os projetos do mercado imobiliário são complexos, já que a indústria da construção, que é quem move o setor, difere e muito de outras, uma vez que apresenta peculiaridades de uma estrutura dinâmica e complexa. A construção civil reúne um conjunto de máquinas, materiais, equipamentos e profissionais que juntos produzem um efeito sobre o produto final, a obra desejada. Enquanto os métodos gerais de análise de investimentos são bem conhecidos, há pouco material especificamente ligado ao setor imobiliário. O estudo que precede o lançamento de um novo empreendimento, muitas vezes, é realizado de forma expedita, e é importante incrementar o grau de objetividade das decisões, geralmente tomadas em critérios meramente subjetivos (GONZALEZ, 1999 apud

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

COSTA NETO, 2003). Este estudo mostra o caso do imóvel avaliando em que é feita uma análise prévia de viabilidade econômico-financeira da obra (incorporação imobiliária), que busca obter um lucro, capitalizando assim a ideia de viabilidade de aquisição do imóvel avaliando e, através de um fluxo de caixa, demonstrar que ela necessita de um determinado capital de giro para investir e que consegue manter-se maior parte do tempo com saldos positivos, sem necessitar estabelecer parcerias, mudar a forma de investir ou adquirir empréstimos junto a bancos. É considerado que a empresa realiza apenas este empreendimento e que trabalha em regime de incorporação em regime empresarial com patrimônio de afetação. A justificativa para esse trabalho é a importância de um estudo desta natureza antes de tomada de decisão de recebimento deste imóvel em pagamento de uma dívida para disponibilização do mesmo ao mercado para a venda e capitalização da empresa donatária.

4 — Referencial Teórico

4.1. Análise do investimento. A análise de investimentos consiste em uma coleta de informações, criação de um cenário de estudo através de premissas adotadas e aplicação de técnica de engenharia econômica, considerando taxas de desconto, prazos e valores previstos em um fluxo de caixa. A análise de viabilidade está relacionada especificamente ao estudo de uma nova construção. Trata-se da comparação entre receitas e despesas da obra considerando o tempo decorrido.

4.2. Viabilidade econômica. Em qualquer novo negócio ou projeto que se deseja executar, pensa-se primeiro em qual retorno ou lucro que este irá lhe trazer. Dentre as várias oportunidades, tentamos sempre identificar a melhor, ou seja, a que podemos cobrar um bom preço, receber rápido e que custe pouco e fazer o maior ou máximo de uso permitido de construção ou área quadrada permitida pelas posturas municipais, ou seja, exploração máxima de uso do imóvel. Dessa forma, quando a decisão de

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

investir está condicionada na análise das receitas e despesas que resultarão em um bom lucro, trata-se de uma viabilização econômica. (COSTA NETO, 2003).

4.3. Viabilidade Financeira. O novo negócio ou projeto sempre requer um investimento de capital para o pagamento de despesas antes mesmo que as receitas entrem no caixa, mesmo que essas receitas sejam superiores às despesas. Dessa forma, o novo negócio ou projeto, como o caso estudado neste artigo, de um novo empreendimento, através de incorporação, exige que se coloque antecipadamente uma quantidade de recursos para o início de sua produção.

Dessa forma, quando a decisão de investir está condicionada na disponibilização de recursos, com o objetivo de se obter um equilíbrio entre receitas e despesas, levando-se em conta o saldo a cada momento do fluxo de caixa, trata-se de uma viabilização financeira. (COSTA NETO, 2003).

4.4. Viabilidade Econômico-Financeira. A viabilidade econômico-financeira de um novo empreendimento é a análise que demonstra que é obtido lucro ao final do novo negócio ou projeto e que o mesmo é capaz de manter equilíbrio entre receitas e despesas ao longo do tempo, proporcionando um fluxo de caixa positivo em qualquer momento do empreendimento. (COSTA NETO, 2003).

4.5. Princípios da análise e indicadores econômicos da análise. Segundo Vieira (2009), para definir a viabilidade de um novo empreendimento, existem várias técnicas, entre as quais seguem as mais comuns:

- Taxa Interna de Retorno (TIR);
- Valor Presente Líquido (VPL);

Os critérios em que se baseiam estas técnicas se constituem dos seguintes fatores:

- Fluxo de Caixa;

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- Valor do Dinheiro no Tempo.

Para incorporar o custo-tempo do dinheiro, é de fundamental importância determinar uma Taxa de Desconto ou Taxa Mínima de Atratividade adequada. A seguir são revisados os conceitos sobre as técnicas empregadas na análise financeira do investimento.

4.5.1. Fluxo de Caixa. Fluxo de caixa é uma representação gráfica ou analítica das entradas e saídas de dinheiro ao longo do tempo a uma caixa ou conta simbólica. Corresponde a todas as entradas ou disponibilidades de caixa, com as saídas. Subtraindo-se as saídas das entradas, encontra-se o fluxo de caixa, que pode ser apresentado nominalmente ou descontado, ou seja, com os valores atualizados. Segundo Costa Neto (2003), ele é construído para dar apoio a decisões empresariais e servir de base para a obtenção dos indicadores necessários para a análise. No caso do caixa de uma incorporação, podem-se citar os seguintes indicadores:

- Taxa de retorno;
- Prazo do retorno;
- Exposição máxima (mês onde é verificado o maior saldo positivo).

A partir destes indicadores, é possível verificar quando uma incorporação requisitará recursos de financiamento bancário, o estabelecimento de parcerias e o momento em que parte do faturamento poderá ser transferida para o retorno.

4.5.2. Taxa Mínima de Atratividade (TMA). Considerando que existe a decisão de investir ou não investir, é preciso estabelecer um retorno financeiro mínimo, ou taxa de desconto, a ser considerada no projeto em análise, de modo a assegurar a remuneração do capital próprio ou de terceiros. A taxa de desconto corresponde a uma taxa de juros k necessária para aplicar hoje um valor de 1/(1+ k)^t e obter

um 01 (Um) real ao longo de t anos. O valor presente de um real a ser recebido ao longo de t anos é 1/(1+ k)^t .

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Um projeto será dito rentável se o total das entradas de caixa trazidas ao presente, a uma taxa k, tiver um valor superior às saídas de caixa trazidas ao presente a uma mesma taxa k. (GASLENE, 1999 apud COSTA NETO, 2003). A taxa de desconto k será a taxa mínima de rentabilidade exigida no projeto, também chamada de taxa mínima de atratividade. A Taxa Mínima de Atratividade representa então a rentabilidade mínima exigida pelo investidor, ou seja, a taxa mínima que lhe motiva a investir. No caso de empreendimentos que são únicos, ou seja, onde o investidor não tem opções de outros investimentos, o seu rendimento deve ser comparado ao rendimento de aplicações financeiras correntes no mercado, disponíveis ao investidor para o mesmo volume de recursos a ser empregado no empreendimento.

4.5.3. Indicadores Econômicos

4.5.3.1. Valor Presente Líquido (VPL). É a diferença entre os valores presentes das entradas e saídas na data atual. (GASLENE, 1999 apud COSTA NETO, 2003). Um VPL positivo indica que o projeto vale mais do que custa, ou seja, é lucrativo. Um VPL negativo significa que o projeto custa mais do que vale, ou seja, trará prejuízos caso seja implantado. Para o cálculo do VPL, é utilizada a taxa mínima de atratividade adotada.

4.5.3.2. Taxa Interna de Retorno (TIR). É a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Normalmente ela é calculada para anular o VPL do projeto, ou seja, calcula-se uma taxa de desconto necessária para anular o Valor Presente Líquido do projeto e garantir o retorno do que foi inicialmente investido. Quando a TIR é maior do que a TMA, diz-se que o projeto é economicamente atrativo e deve-se aceitar o projeto, quando TIR é menor que a TMA, diz-se que o projeto não é economicamente atrativo e deve-se rejeitar o projeto. No caso da TIR ser igual à TMA, diz-se que o projeto está economicamente numa situação de indiferença.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4.5.3.3. Análise sobre os Indicadores Econômicos. Cada um desses indicadores disponibiliza visões diferentes para o mesmo processo decisório. Enquanto a TIR indica o retorno do investimento, o VPL aponta a contribuição em valor absoluto para a empresa.

A análise dos projetos de investimento pode conter os indicadores VPL, TIR, entre outros, porém o VPL é o indicador que traduz mais claramente o valor econômico conseguido com a execução deste novo projeto.

1.6. Aplicação da teoria de engenharia econômica aos estudos de viabilidade de empreendimentos imobiliários

Não é comum identificar a aplicação destas técnicas de engenharia econômica na avaliação de empreendimentos imobiliários. As técnicas atualmente empregadas neste estudo resumem-se ao comparativo entre receitas e custos totais, não levando em consideração o

tempo de incidência desses custos e receitas e, muito menos capitalizando estes para uma data única, que é a data atual, para assim identificar a viabilidade. (BALARINE, 1997 apud COSTA NETO, 2003).

5 — Aspectos Mercadológicos

O presente estudo do imóvel avaliando caracteriza-se como um estudo de caso que objetiva conhecer a viabilidade de se executar um novo empreendimento imobiliário, buscando assim mostrar todo o processo aos interessados, visto a dificuldade de encontrar trabalhos publicados relacionados ao assunto. Para a execução do estudo de caso abordado no trabalho, foram necessários seguir alguns passos citados abaixo:

5.1. Coleta e organização dos dados: Para a coleta de dados, foi utilizado um orçamento existente da edificação e foram coletadas informações do mercado sobre o custo do metro quadrado construído na área do novo imóvel, da taxa de juros fornecida pelos bancos para investimentos na data atual e do prazo para execução de uma obra com as mesmas características.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Na maioria dos estudos de viabilidade, o orçamento não está disponível, pois ainda não existem os projetos finais, pois nesse estágio ainda não se tem a informação se o empreendimento é viável a ponto de prosseguir com o processo, uma vez que o orçamento demanda tempo e custo.

Para o levantamento destes custos preliminares, quando não se tem o orçamento, devem ser feitas comparações com projetos parecidos já executados, através de experiência adquirida ou através de pesquisas e revisões bibliográficas.

5.2. Definição dos custos: Após a etapa de coleta e organização dos dados, os custos do projeto foram resumidos em itens principais para o empreendimento.

5.3. Definição das receitas: Nesta etapa, foi definido como seria feita a receita do valor total do bem, ou seja, definido o percentual do sinal, das chaves, das parcelas intermediárias e das parcelas mensais e, em quantas vezes seria parcelado.

5.4. Definição do prazo: A definição do prazo foi estabelecida levando em consideração o porte da obra e suas características, seguindo um padrão adotado pelo mercado.

5.5. Definição do preço: O preço de cada unidade foi estabelecido baseado no custo total (custos diretos e custos indiretos), excluindo o custo do terreno, adicionado a este custo um percentual de lucro a ser obtido é, dividido pelo número de unidades vendidas (excluindo as unidades permutadas), chegando-se assim ao valor final de cada bem imóvel. Este valor foi comparado ao valor de mercado pesquisado. Alocação das receitas e despesas no tempo (Fluxo de caixa descontado): Nesta fase, foi montado um fluxo de caixa, alocando as devidas despesas e receitas no tempo e chegando-se a um saldo mês a mês, que também foi trazido para a data atual, levando em consideração uma Taxa de Desconto (Taxa Mínima de Atratividade) estabelecida para o estudo. Análise da viabilidade econômico-financeira do empreendimento, através da interpretação dos indicadores econômicos utilizados:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Por meio do fluxo de caixa montado, foi calculado cada indicador financeiro estabelecido para o estudo (Taxa Interna de Retorno e Valor Presente Líquido) e os mesmos analisados.

6 — Apresentação do Estudo de Caso e Discussão dos Resultados apresentado pela consultoria técnica da empresa Estilos Construções e do arquiteto Derli Fischer

6.1. Estudo de Viabilidade Financeira para Empreendimento Comercial no Lote urbano nº 03, da Quadra nº 57, com área total de 1.400,22m². Foram estudadas duas situações, a primeira, tomando como base a legislação vigente referente ao Plano Diretor do Município de Pato Branco, e uma segunda baseada na nova proposta do Plano Diretor apresentada, que aguarda votação.

6.2. Tomando com base a legislação atual vigente temos:

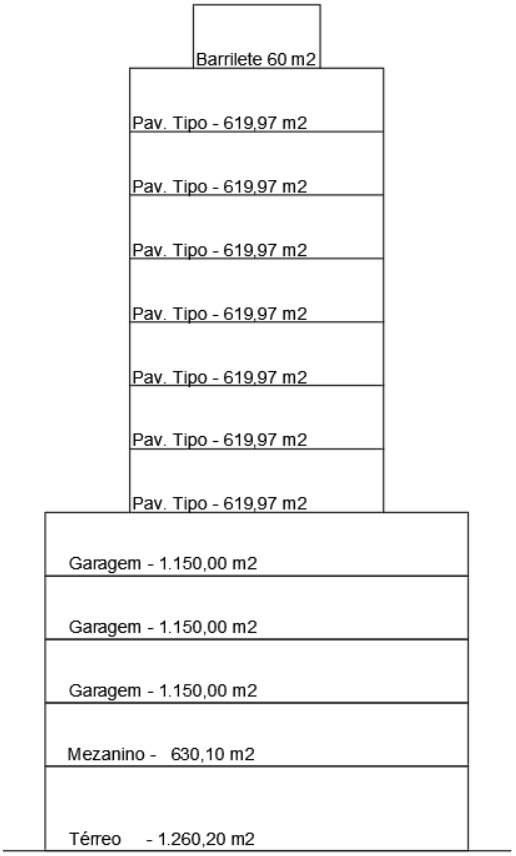
Zoneamento ZC-2;

Coeficiente de Aproveitamento – 4x;

Gabarito de Altura – 8 pavimentos;

Área de permeabilidade – 10%.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Área de térreo	- 1.260,20 m²
Mezanino (não computável)	- 630,10 m²
Pavimentos de garagem (não computável)	- 3.450,00 m²
Pavimentos tipo	- 4.339,80 m²
Barrilete	- 60,00 m²
Área total estimada a construir	**- 9.740,10 m²**

6.2.1. Tomando como base o estudo de massa realizado, estuda-se a viabilidade financeira para um empreendimento imobiliário de salas comerciais para a área da saúde, atendendo a vocação da situação do terreno.

6.2.2. Foram avaliadas duas situações, a primeira, partindo do rigor do plano diretor vigente e a segunda, tomando como princípio o aumento do potencial construtivo similar ao que o imóvel vizinho obteve.

6.2.3. Com base na primeira situação, estima-se a possibilidade de construção de um edifício composto por 10 salas comerciais térreas com

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

mezanino possuindo área estimada de 180,00m² cada, 96 vagas de garagem com 35,94m² e com 49 salas comerciais, com área total de 88,57m² cada.

6.2.4. Sem projetos, a previsão de custo para um empreendimento deste porte é imprecisa, mas tomando como base o indexador CUB-PR, fornecido pelo Sinduscon-PR em outubro de 2023, o custo de obra pode variar entre R$ 3.392,09 / m² á R$ 3.719,40 /m², conforme padrão de entrega realizada. Assim, teríamos um custo estimado de construção entre R$ 33.039.295,81 e R$ 36.227.310,41.

6.2.5. Partindo para um valor global de venda, usando como referência os valores de mercado praticados teremos os seguintes valores:

Salas térreas – 10 und x 180,00m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 21.600.000,00
Vagas de garagem – 96 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 12.000.000,00
Salas Comerciais – 49 und x 88,57m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 19.529.685,00
Valor Global de Venda	**R$ 53.129.685,00**

6.2.6. Caso haja embasamento que possibilite o mesmo incremento de potencial construtivo usado no empreendimento no lote contíguo, verificamos que seria possível construir mais 49 unidades de salas comerciais, sendo necessário mais um pavimento de garagem, o que gera cerca de 32 novas vagas.

6.2.7. O custo de construção pode elevar um pouco mais em decorrência de altura, estimando dessa forma, baseado no CUB PR, CSL-16, um custo de construção entre R$ 3.918,64 /m² e R$ 4.332,51 /m², onde o custo do empreendimento estará entre R$ 59.681.318,25 e R$ 65.984.603,88

Lojas térreas – 10 und x 180,00m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 21.600.000,00
Vagas de garagem – 128 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 16.000.000,00
Salas Comerciais – 98 und x 88,57m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 39.059.370,00
Valor Global de Venda com aumento de potencial	**R$ 76.659.370,00**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

6.3. E se aprovado o **projeto do novo Plano Diretor** que se encontra em análise na Câmara Municipal de Pato Branco, teremos os seguintes coeficientes:

Zoneamento ZEC;

Coeficiente de Aproveitamento – 5x;

Gabarito de Altura – 12 pavimentos;

Área de permeabilidade – 15%.

6.3.1. Supondo que seja aprovado o novo Plano Diretor, com a taxa de permeabilidade maior, teremos a seguinte situação:

Térreo:	1.190,00m²
Mezanino:	595,00m²
Garagens: 4 x 1.120,00m²	4.480,00m²
Pavimento tipo: 10 x 581,11m²	5.811,10m²
Barrilete:	60,00m²
Área total Plano Diretor em análise:	**12.136,10m²**

6.3.2. Considerando essa possibilidade viabilizaríamos um edifício composto por 10 salas comerciais térreas com mezanino possuindo área estimada de 168,50m² cada, 125 vagas de garagem com 35,84m² e com 80 salas comerciais, com área total de 68,00m² cada.

6.3.3. Trabalhando com o CUB-PR, CSL-16, acrescentando as despesas não contempladas como, fundações, elevadores, administração da obra e outros enumerados na tabela do Sinduscon PR, anexa, temos o custo para o padrão normal R$ 3.918,64/m² e o alto padrão em R$ 4.332,51/m². A previsão de custo desse empreendimento é de R$ 47.557,00 no padrão normal é de R$ 52.579.774,61.

O VGV, Valor Global de Vendas é de:

Lojas térreas _ 10 und x 168,50m² x R$ 12.000,00/m²	R$ 20.220.000,00
Vagas de garagem – 125 und x R$ 125.000,00/unidade	R$ 15.625.000,00
Salas Comerciais – 80 und x 68,00m² x R$ 4.500,00/m²	R$ 24.480.000,00
Valor Global de Vendas:	**R$60.325.000,00**

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

7. Conclusão

7.1. Composição de Custos: como neste momento não temos projetos para orçar a obra, a estimativa de custos é baseada no CUB-PR (Custo Unitário Básico de Construção no Estado do Paraná). O CUB possui uma caracterização dos projetos-padrão conforme a ABNT NBR 12721:2006, que em seu item 3.3, define projetos-padrão como:

7.1.1. "Projetos selecionados para representar os diferentes tipos de edificações, que são usualmente objeto de incorporação para construção em condomínio e conjunto de edificações, definidos por suas características principais:

a) número de pavimentos;
b) número de dependências por unidade;
c) áreas equivalentes à área de custo padrão privativas das unidades autônomas;
d) padrão de acabamento da construção e
e) número total de unidades."

A partir disso, adotamos duas referências de custo para o estudo apresentado, levando em consideração o padrão normal de acabamento, (padrão adotado pelo mercado em Pato Branco), o CSL-16N para o edifício maior e o CAL – 8N para o edifício menor, pois se trata de um valor mais coerente que o CSL-8N, adotado para a realidade local, abaixo descritos:

Conforme o Sinduscon-PR, no mês de outubro de 2023, (Referência setembro/23), tivemos os seguintes valores para projetos padrões adotados.

CUB CAL-8N R$ 2.609,30 / m2
CUB CSL-16N R$ 3.014,34 / m2

Tomando como base esses valores, observamos que em empreendimentos comerciais, o custo de um empreendimento cresce conforme a altura.

Vale salientar que, **na formação destes custos unitários básicos não são considerados** os seguintes itens, que devem ser levados em conta na determinação dos preços por metro quadrado de construção, de acordo com o estabelecido no projeto e especificações correspondentes a cada caso particular: projetos arquitetônicos, projeto estrutural, projeto de

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

instalação, projetos especiais, remuneração do construtor, remuneração do incorporador, fundações, muros de contenção, tirantes, rebaixamento de lençol freático, elevadores; equipamentos e instalações, tais como: bombas de recalque, ar-condicionado, ventilação e exaustão, outros; obras e serviços complementares; ajardinamento, instalação e regulamentação do condomínio; e outros serviços, impostos, taxas e emolumentos cartoriais.

Desta forma, se faz necessário para suprir os itens não considerados um acréscimo no valor referência do CUB, onde estimamos uma quantia de 30%.

Para um estudo de viabilidade preliminar, após estudo de massa, é necessário ter referenciais de custo, neste caso, adotados como índices de referência os projetos padrões CUB PR CAL-8N e CSL-16N calculados para o estado do Paraná, seria imprudente adotar como padrão o menor custo de construção para o empreendimento em ambas situações.

7.1.2. VGV – Valor global de vendas.

Para elaboração do valor global de vendas, foi utilizado como referência os valores levantados na pesquisa de mercado que consta no Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica elaborado pela Imobiliária Moretti, compatíveis com o mercado para produtos imobiliários convencionais (Lojas comerciais térreas, garagens e salas comerciais).

A fim de obter um VGV mais alto, é conveniente estudar alternativas para agregar valor ao produto para os andares superiores, visto que o item de maior retorno financeiro do empreendimento são as lojas térreas que são diluídas no momento em que aumentamos a área do edifício.

7.1.3. No empreendimento considerando o **Plano Diretor em vigor,** temos um prédio comercial com 8 pavimentos, no padrão normal, que é o que mais se faz na nossa cidade, usando o valor de mercado, o lucro previsto chega a 60,81%, esse percentual é muito acima da nossa realidade e só acontece pelo retorno das lojas térreas, que elevam o preço médio do valor de venda.

7.1.4. Já no empreendimento com **Acréscimo de Potencial Construtivo**, com estudo de massa para um prédio com 16 pavimentos, no padrão normal, o lucro previsto é de 28,45%, que está bem dentro da nossa realidade. Esse percentual menor se deve a dois fatores: Primeiro fator já exposto, para 16 andares o custo de construção é maior e, segundo porque

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

a área de lojas térreas que trazem melhor retorno continua a mesma, aumentando as áreas de salas comerciais e garagens que tem menor valor de venda, baixando assim o valor médio de comercialização do empreendimento comparado ao prédio de oito pavimentos.

8 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

A análise prévia de viabilidade econômica foi feita pela empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., inscrita no CNPJ sob nº *78.672.540/001-09*, com registro no CRECI sob nº *1.530-J*, com sede na rua Tamoio, nº 113, Centro, em Pato Branco PR CEP 85.501-067 em parceria a empresa Estilos Construções cujos os responsáveis técnico são os engenheiros Eng. Juglans Delonix Fenalti Godoy Engª. Loreni Fenalti da Costa, em ainda com parceria do Arquiteto Derli Fischer.

Pato Branco, PR., 26 de outubro de 2023.

Moretti Assessoria Imobiliária Ltda CRECI-PR 1.530-J

8 — ANEXOS

CUB/m²

Custos Unitários Básicos de Construção

SINDUSCONPR

(NBR 12.721:2006 - CUB 2006) - Setembro/2023

Os valores abaixo referem-se aos Custos Unitários Básicos de Construção (CUB/m²), calculados de acordo com a Lei Fed. nº. 4.591, de 16/12/64 e com a Norma Técnica NBR 12.721:2006 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e são correspondentes ao mês de **Setembro/2023**. "Estes custos unitários foram calculados conforme disposto na ABNT NBR 12.721:2006, com base em novos projetos, novos memoriais descritivos e novos critérios de orçamentação e, portanto, constituem nova série histórica de custos unitários, não comparáveis com a anterior, com a designação de CUB/2006".

"Na formação destes custos unitários básicos não foram considerados os seguintes itens, que devem ser levados em conta na determinação dos preços por metro quadrado de construção, de acordo com o estabelecido no projeto e especificações correspondentes a cada caso particular: fundações, submuramentos, paredes-diafragma, tirantes, rebaixamento de lençol freático; elevador(es); equipamentos e instalações, tais como: fogões, aquecedores, bombas de recalque, incineração, ar-condicionado, calefação, ventilação e exaustão, outros; playground (quando não classificado como área construída); obras e serviços complementares; urbanização, recreação (piscinas, campos de esporte), ajardinamento, instalação e regulamentação do condomínio; e outros serviços (que devem ser discriminados no Anexo A - quadro III); impostos, taxas e emolumentos cartoriais, projetos: projetos arquitetônicos, projeto estrutural, projeto de instalação, projetos especiais; remuneração do construtor; remuneração do incorporador."

VALORES EM R$/m²

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

PROJETOS - PADRÃO RESIDENCIAIS

PADRÃO BAIXO		
R-1	2.253,31	0,13%
PP-4	2.063,75	0,16%
R-8	1.958,72	0,16%
PIS	1.551,13	0,33%

PADRÃO NORMAL		
R-1	2.803,51	0,15%
PP-4	2.627,13	0,16%
R-8	2.291,43	0,16%
R-16	2.218,54	0,15%

PADRÃO ALTO		
R-1	3.427,85	0,10%
R-8	2.772,34	0,17%
R-16	2.836,91	0,24%

PROJETOS - PADRÃO COMERCIAIS CAL (Comercial Andares Livres) e CSL (Comercial Salas e Lojas)

PADRÃO NORMAL		
CAL-8	2.609,30	0,20%
CSL-8	2.258,25	0,19%
CSL-16	3.014,34	0,21%

PADRÃO ALTO		
CAL-8	2.796,54	0,28%
CSL-8	2.498,18	0,42%
CSL-16	3.332,70	0,42%

PROJETOS - PADRÃO GALPÃO INDUSTRIAL (GI) E RESIDÊNCIA POPULAR (RP1Q)

RP1Q	2.422,47	0,36%
GI	1.253,04	0,24%

Sinduscon-PR Data de emissão: 02/10/2023 13:43

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Moretti

PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA

1 — IDENTIFICAÇÃO / SOLICITANTE / PROPRIETÁRIA

A entidade administrativa solicitante, o Instituto de Previdência dos Servidores Municipais - PATOPREV, pessoa jurídica de direito pública interno, inscrita no CNPJ nº 30.731.795/0001-79, com sede e foro na rua Tapajós, nº 64, Sala 02 Centro em Pato Branco PR representada por seu Presidente Sr. Ademilson Cândido da Silva, conforme Contrato de Prestação de Serviço Processo nº 037/2023 em processo de Dação em Pagamento da unidade imobiliária desta avaliação pertencente a entidade administrativa Município de Pato Branco, pessoa jurídica de direito público, inscrita no CNPJ sob nº 76.995.448/0001-54, com sede na rua Caramuru, nº 271 Centro, na Cidade de Pato Branco PR.

2 — OBJETIVO DA AVALIAÇÃO

2.1. A avaliação tem por foco a mensuração do preço de mercado de bem imóvel sem benfeitorias, considerando os cenários viáveis para execução de uma incorporação imobiliária e ou comercialização do bem conforme suas características físicas e de inserção no quadro urbano, de vias, serviços e comércio do imóvel avaliando.

3 — IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO BEM AVALIANDO

3.1. **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, sendo NORTE: com o lote nº 01 com 54,00 m; SUL: rua Itacolomi, com 54,00m; LESTE: com a Avenida Brasil, com 25,93 m e a OESTE: com os lotes nº 13 e 14 com

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

25,93 m; conforme limites e confrontações constantes da Matrícula nº 30.412 do 1º Ofício do Registro de Imóveis da Comarca de Pato Branco PR.

4 — MÉTODO DA AVALIAÇÃO

4.1. O método utilizado atende a NBR 14653 da ABNT, qual seja, de avaliação definido como comparativo direto de dados de mercado com tratamento por fatores de amostras compostas de dados de mercado com características o mais próximo possível do imóvel avaliando neste mê de outubro do ano de 2023, buscando uma real representação do mercado, praticada na circunvizinhança do imóvel avaliado em conjunto com os preços de venda de imóveis com características semelhantes ao do bem ora avaliado no anel central do quadro urbano da Cidade de Pato Branco, usando-se toda a evidência disponível.

4.2. Serve a presente avaliação o histórico de imóveis recentemente comercializados, permutados e anunciados a venda, considerada as variações pertinentes ao imóvel avaliando, o fator de indicadores da viabilidade de sua utilização econômica, como de oferta, de forma, de esquina, de localização, de testada, conjunto de informações coletadas no mercado relacionada ao bem, vistoria, constatação local de fatos, mediante observações criteriosas no bem avaliando e nos elementos e condições que o constituem ou o influenciam. Diagnóstico do mercado. Análise do mercado onde se situa o bem e ainda o potencial construtivo segundo as posturas municipais vigentes que balizam a área máxima permitida de construção e exploração econômica do imóvel avaliado e também o paradigma da construção lindeira adquirida por permuta por área construída que obteve um aumento significativo da capacidade construtiva na incorporação imobiliária implantada por se tratar de imóvel com finalidade para área de saúde, denominado Edifício Pio de Pietrelcina.

4.3. Todos os fatores colaboram na parametrização do valor mercadológico do bem no cenário de oferta e procura e padrão de terrenos nesta região da Cidade de Pato Branco PR.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

4.4. É necessário considerar ainda que as avaliações de entidades ou negócios dependem, em grande parte, das expectativas futuras de desempenho. Os métodos e medidas disponíveis para a avaliação acabam por envolver determinado grau de julgamento. Os métodos variam e envolvem a realização de ajustes baseados em evidências empíricas.

5 — FASE DE TRANSIÇÃO DA LEI VIGENTE E NOVA LEI DE ZONEAMENTO. PARADIGMA DO EMPREENDIMENTO LINDEIRO EDIFÍCIO PIO DE PIETRELCINA.

5.1. Com base na lei atual vigente de Zoneamento do Quadro Urbano da Cidade de Pato Branco, o imóvel avaliando: **Lote Urbano nº 03, da Quadra nº 57**, localizado na rua Itacolomi esquina com a Avenida Brasil, Centro, com **área total de 1.400,22 m2**, sem benfeitorias, possui as seguintes limitações: Macrozona: **Aproveitamento máximo do solo**: **60%**; **Aproveitamento eficiente**: Hipótese de construção de condomínio comercial e de serviços médicos e similares; **Área total de construção possível**: 8 pavimentos ou aproximadamente 7.561,00 m2 de área permitida de construção no terreno; **Topografia**: Plana, terreno de esquina; **Infraestrutura do entorno**: Pavimentação do arruamento em asfalto, água SANEPAR, luz COPEL, galeria pluvial; **Pólo de influência**: Hospitalar, clínicas e serviços médicos, farmácias e correlatos; **Testada**: rua Itacolomi com 54,00 m e Av. Brasil com 25,93 m; **Vocação do imóvel**: Comercial e de serviços médico-hospitalares e correlatos; **Velocidade de venda das unidades hipoteticamente projetadas:** Média a alta; **Tempo de retorno do capital investido:** Médio prazo, dada a boa velocidade de vendas e viabilidade de contrapartida para incorporação imobiliária empresarial nesta área da cidade, acrescido do fato de ser uma esquina muito visualizada pelo trânsito de pedestres e veículos.

5.2. FASE DE TRANSIÇÃO ENTRE A ATUAL LEI E A NOVA LEI DE ZONEAMENTO E PARADIGMA DO EDIFÍCIO LINDEIRO PIO DE PIETRELCINA.

5.2.1. Urge constar que muito embora a vigente lei de zoneamento do quadro urbano da Cidade de Pato Branco preveja a construção no imóvel avaliando de

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

8 (oito) pavimentos com **7.561,00 m2** de área construída, a nova lei em fase de aprovação na Câmara de Vereadores de Pato Branco, prevê a construção de **13 (treze) pavimentos** com **12.286,00, não incluídas as áreas de 4 de pavimentos de garagens** (não inclusa nos 13 pavimentos tipo) aumentando o potencial construtivo.

5.2.2. De outra sorte, não havendo aprovação da lei de zoneamento nesses parâmetros, tem-se de concreto e por paradigma a construção da incorporação vizinha (lindeira) ao terreno avaliando, o **Edifício Pio de Pietrelcina**, de **15 pavimentos**, que considerou um incremento de potencial construtivo por se tratar de área destinada a serviços médicos, autorizando-lhe, que pode ser *pari passu*, sob os mesmos critérios, utilizado ao imóvel avaliando, com construção de **15 pavimentos**.

5.2.3. É usual no mercado imobiliário, além da comparação de preços de imóveis semelhantes, usar-se o critério de **capacidade construtiva potencial do terreno** avaliando.. Dentro do critério técnico comparativo de mercado adotado para o imóvel avaliando, **é calculado o custo do preço do metro quadrado do imóvel** em estudo para implantação de incorporação imobiliária com aplicação de custo possível um **coeficiente de 10% a 12% sobre a área total da capacidade construtiva máxima deste imóvel** segundo o paradigma de 15 andares do Edifício Pio de Pietrelcina, permitido pelo código de posturas municipal (lei de zoneamento), que se aplicado ao imóvel avaliando, tendo por base o paradigma real e os critérios por ele adotados, temos o seguinte cálculo (1.400,00 m2 x 15 x 60% = 12.600,00 m2 + 1400,00 m2 x 1 pavimento térreo = 1.400,00 m2). Assim sendo, um potencial construtivo total de 14.000,00 m2 do terreno avaliando, se considerar o Edifício Pio de Pietrelcina lindeiro (15 pavimentos), visto que ultrapassou o padrão da lei previsto de 8 pavimentos.

5.2.3. Prosseguindo nesta senda usual do mercado imobiliário se calcula do preço praticado de venda das unidades imobiliárias, então no caso da hipótese do imóvel avaliando, temos 12.600,00 m2 distribuídos em 15 pavimentos que o mercado médio de venda nesta Cidade é da ordem de R$ 4.500,00 / m2 resultando um valor de R$ 56.700.000,00 e tendo por paradigma de preço dos

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

imóveis térreos já comercializados no imóvel vizinho de R$ 12.000,00 / m2 o cálculo da área do pavimento térreo de R$ 1.200,00 m2 multiplicados por R$ 12.000,00 temos o valor de R$ 14.400.000,00, então R$ 14.400.000 somados a R$ 56.700.000,00 são iguais a R$ 58.100.000,00 que multiplicados pelo percentual de 12% temos o valor de R$ 6.960.000,00 / 1.400,22 m2 **= R$ 4.970,64 por metro quadrado,** estimado segundo o **critério de capacidade construtiva potencial do terreno** .

5.2.4. Portanto, nesse critério de avaliação por potencial construtivo, considerando a possibilidade real de haver aumento do mesmo, quer com a aprovação da nova lei de zoneamento do quadro urbano da Cidade de Pato Branco, quer considerado o paradigma da construção lindeira chegou-se ao preço por metro quadrado do imóvel avaliando de **R$ 4.970,64**.

6 — IMÓVEIS COMPARATIVOS DE MERCADO, PERMUTADOS, DISPONÍVEIS À VENDA E VENDIDOS.

6.1. Permuta. Imóvel lindeiro ao bem avaliado, em construção, denominado Edifício Pio de Pietrelcina, edificado sob o Lote nª 15 da Quadra nº 0057, inscrito na Matrícula nº 38.824 do 2º Cartório de Registro de Imóveis de Pato Branco, com área de 3.540,92 m2 permutado por área construída de 4.418,21 m2.

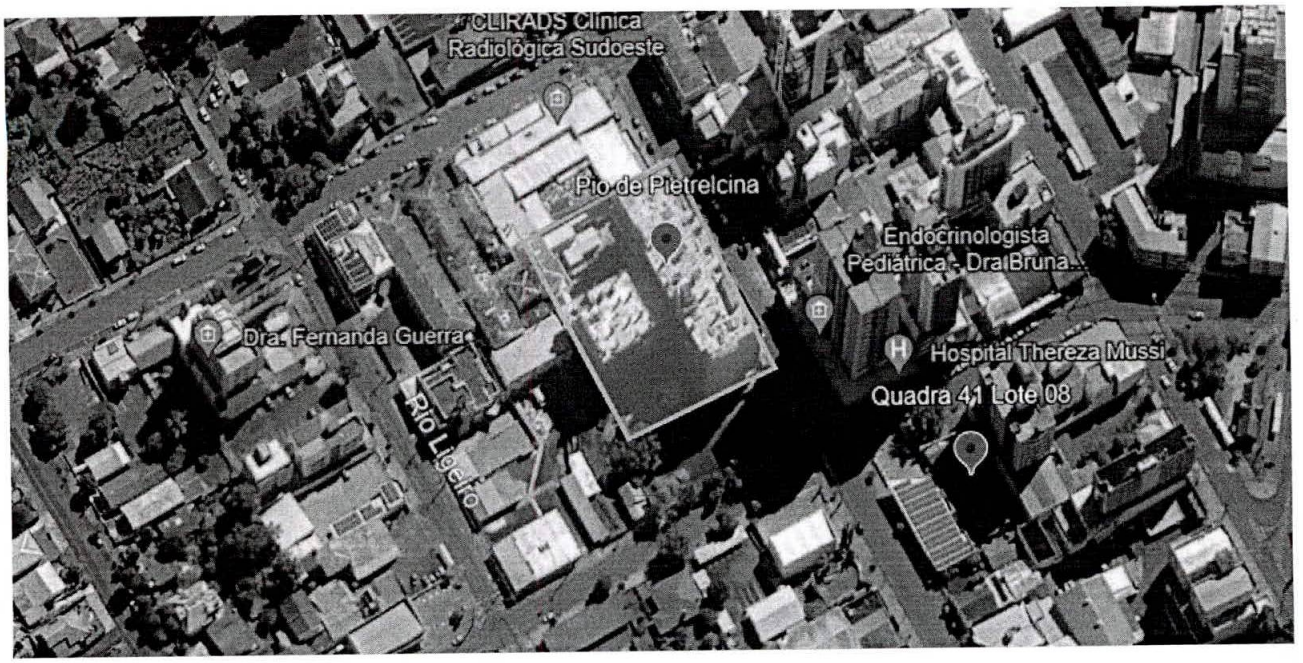
6.1.1. A permuta por área construída envolve a construção de uma área de **4.418,12** metros quadrados assim distribuídos: *térreo* com 503,89m2; *sobreloja* com 674,57m2; *26 quartos/internamento* com 1.563,73 m2; *centro/complexo cirúrgico 8 salas* com 890,21; *centro de material e outros* com 785,21 m2, dos quais num cálculo médio de preço de custo construtivo obtido por consulta técnica de construtoras e incorporadoras, apurou-se um valor médio construtivo de **R$ 4.097,20** por metro quadrado.

6.1.2. Cálculo de custo do preço por metro quadrado da permuta. O custo construtivo, com entrega das unidades prontas e acabadas, devidamente registradas, é de ordem de preço médio de **R$ 4.097,20** por metro quadrado

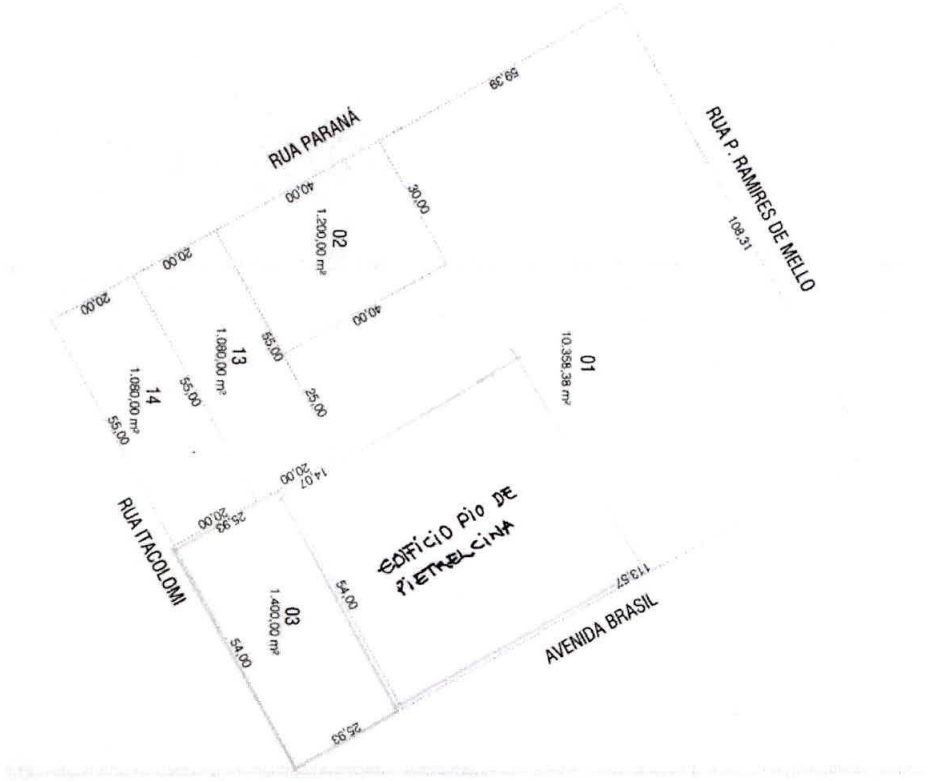
Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

que multiplicados pela área construída permutada de **4.418,12**, obtém-se o custo da permuta de R$ 18.101.921,00.

6.1.3. Cálculo do terreno avaliado com paradigma da permuta do imóvel lindeiro. Se o custo da permuta fora de **R$ 18.101.921,00** divididos pela área do terreno permutado (lote nº 15 da quadra nº 57) de **3.540,92m2**, obtém-se um custo por metro quadrado de **R$ 5.112,20**, indicando um preço por metro quadrado do terreno avaliado de R$ 5.112,20.

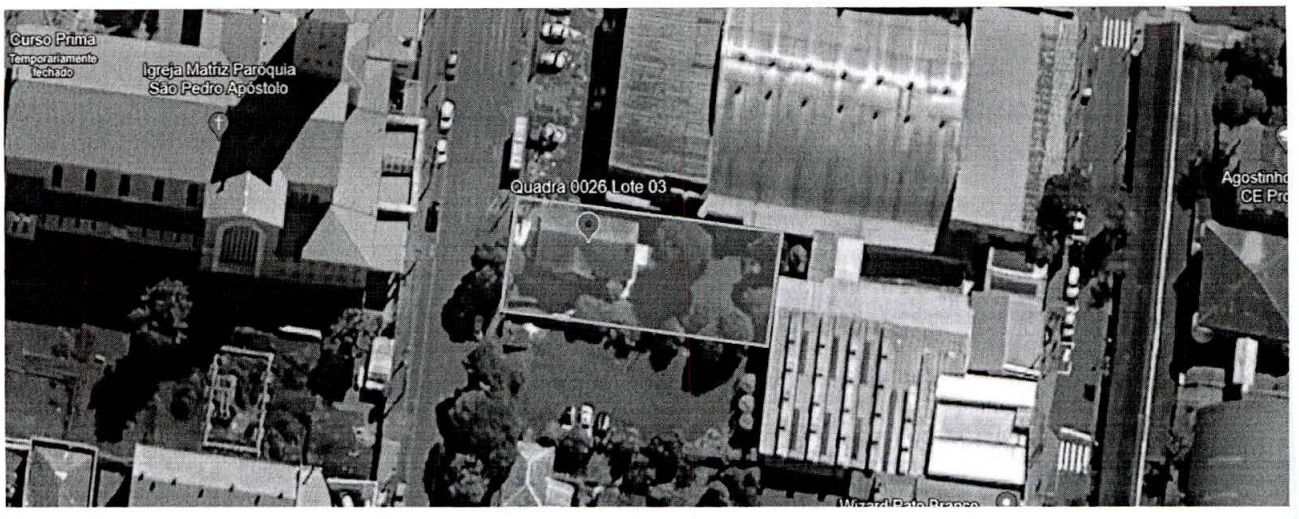


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



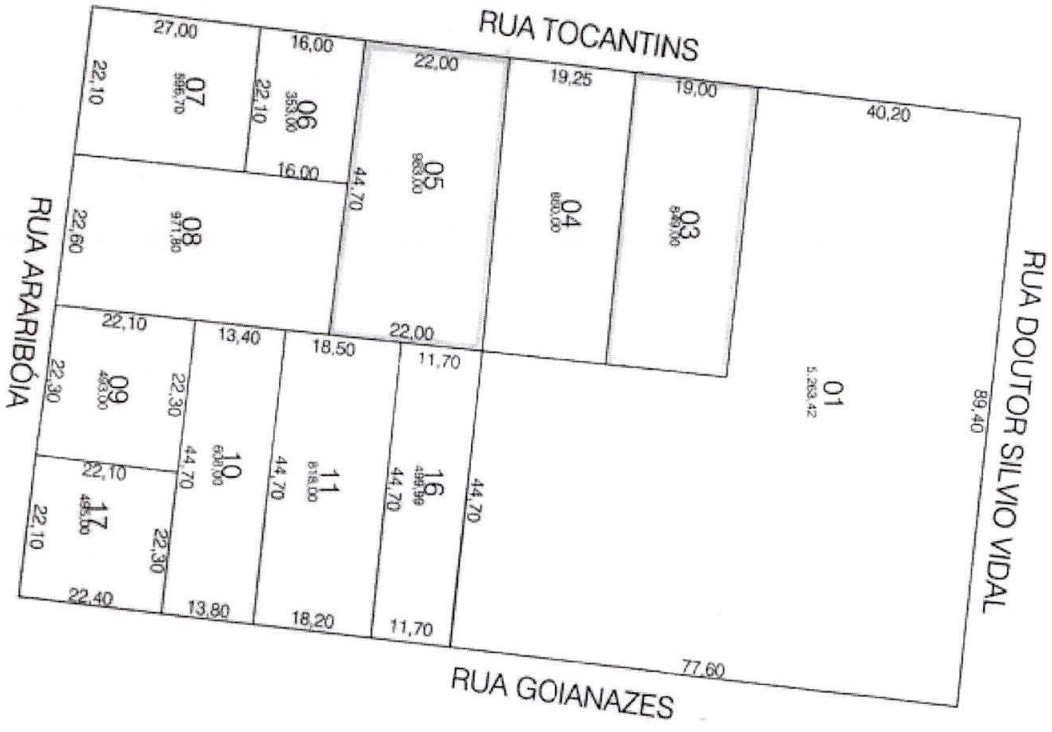
6.2. Terrenos disponíveis à venda no anel central da Cidade tanto quanto semelhantes

6.2.1. Lote nº 03 da Quadra nº 0026, na rua Tocantins, Centro, fundos da Igreja Matriz São Pedro Apóstolo, com área de 849,00 m2, testada de 19,00 metros, anunciado à venda por R$ 4.500.000,00 (quatro milhões e quinhentos mil reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 5.300,00** (cinco mil e trezentos reais);



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

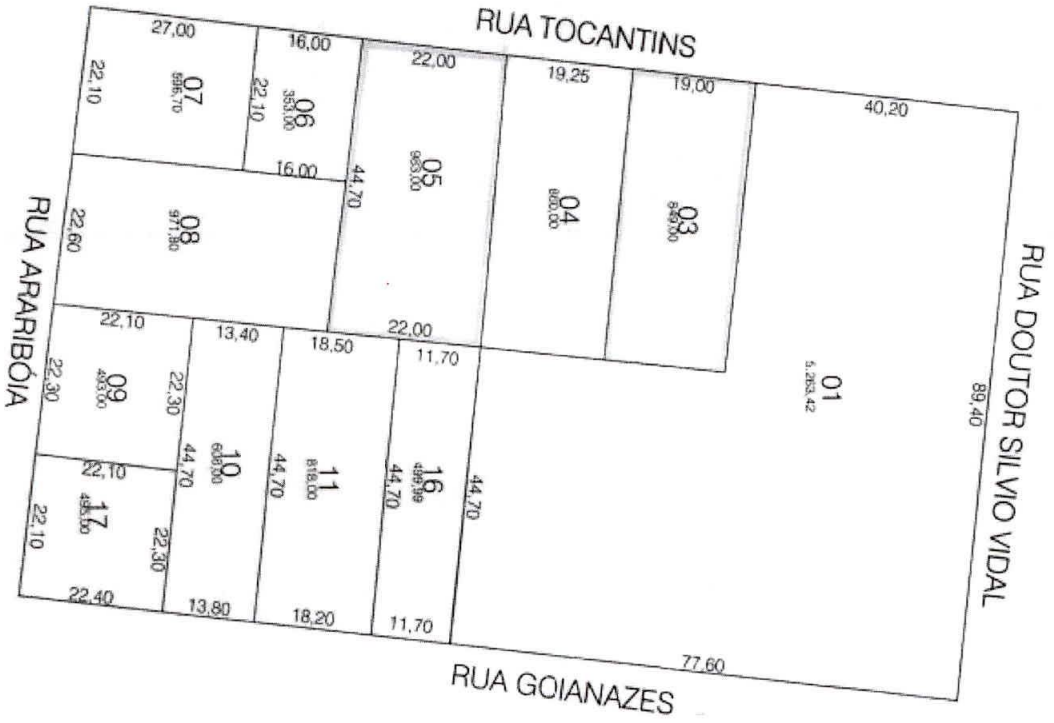
6.2.2. Lote nº 05 da Quadra nº 0026, na rua Tocantins, Centro, fundos da Igreja Matriz São Pedro Apóstolo, com área de 983,00 m2, testada de 22,00 metros, anunciado à venda por R$



4.500.000,00 (quatro milhões e quinhentos mil reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 4.577,00** (quatro mil, quinhentos e setenta e sete reais);



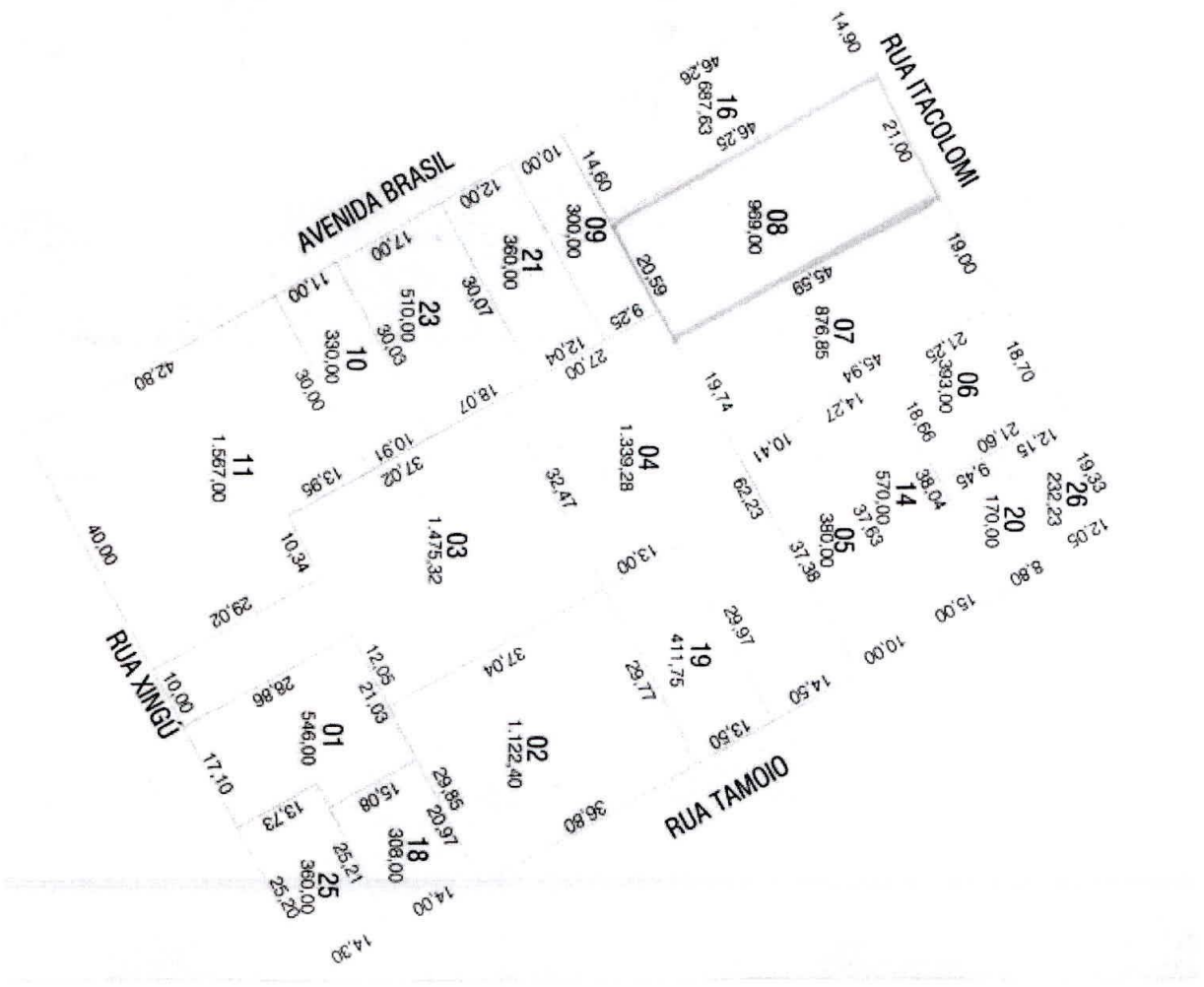
Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



6.2.3. Lote nº 08 da Quadra nº 0041, na rua Itacolomi, Centro, em frente ao Hospital Thereza Mussi, antiga Clínica de Fisioterapia ProForma, com área de 969,00 m2, testada de 22,00 metros, anunciado à venda por R$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 5.159,00** (cinco mil, cento e cinquenta e nove reais);

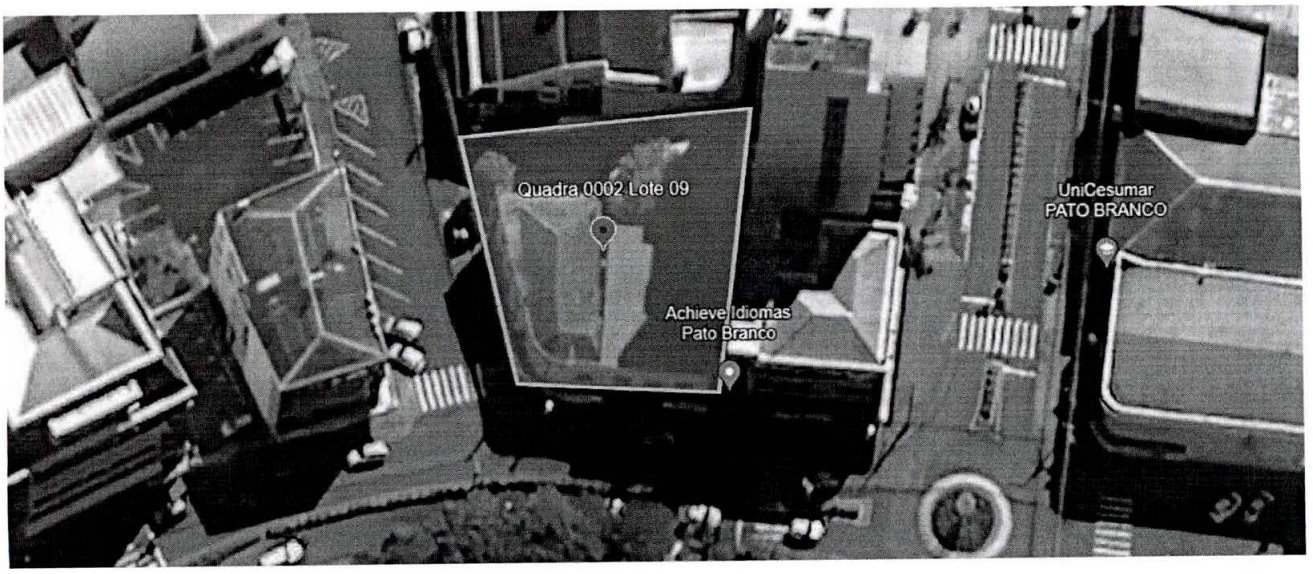


Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



6.2.4. Lote nº 09 da Quadra nº 0002, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, frente Praça Getúlio Vargas e ao lado do Cartório de Notas 1º Ofício, com área de 825,46 m2, testada de 51,44 metros, anunciado à venda por R$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 12.114,00** (doze mil, cento e catorze reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

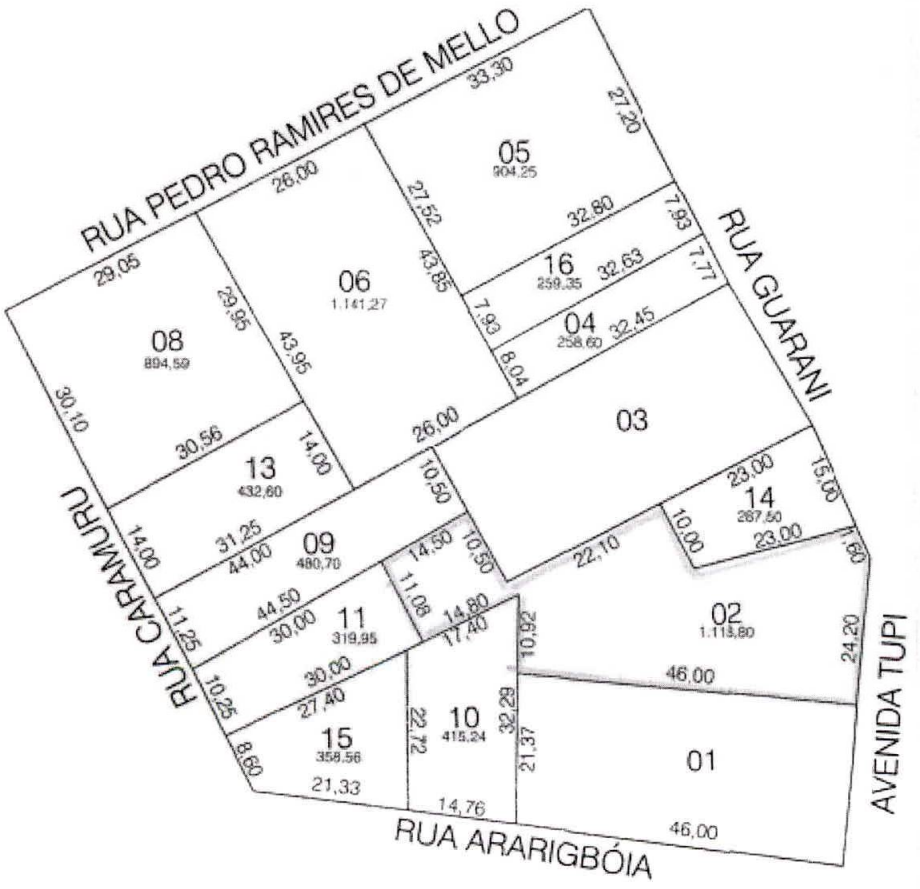




6.2.5. Lote nº 02 da Quadra nº 0011, na rua Iguaçu esquina com rua Tapajós, Centro, frente Praça Getúlio Vargas e ao lado do Cartório de Notas 1º Ofício, com área de 1.118,40 m2, testada de 25,80 metros, anunciado à venda por R$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 9.841,00** (nove mil, oitocentos e quarenta e um reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

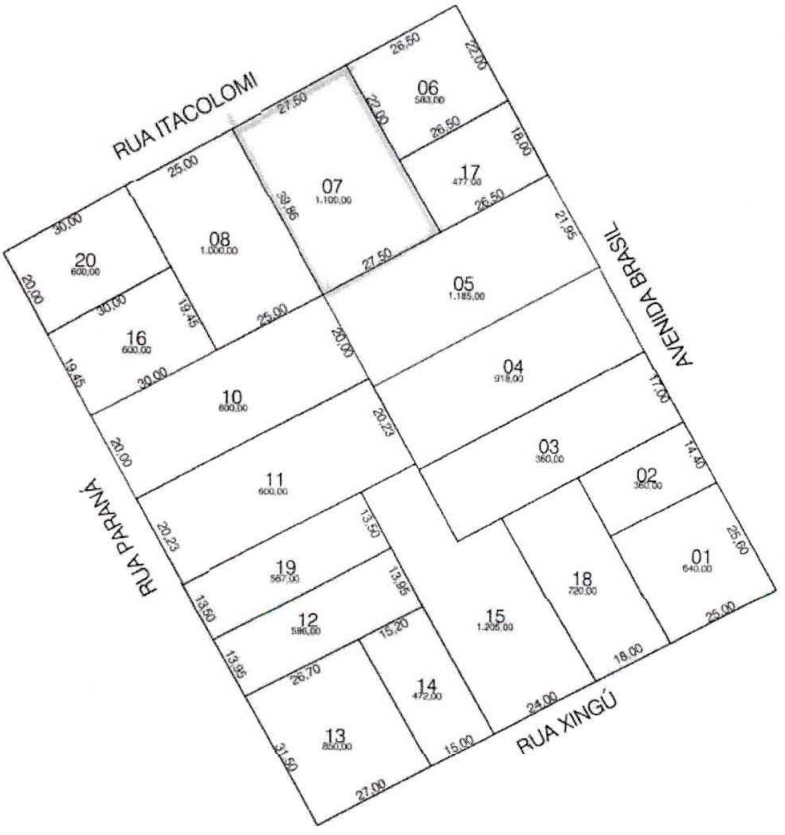




6.2.6. Lote nº 07 da Quadra nº 0059, na rua Itacolomi, Centro, lateral fundo do Hospital Policlínica, com área de 1.100,00 m2, testada de 27,50 metros, anunciado à venda por R$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) ou um **preço por metro quadrado de R$ 4.545,00** (quatro mil, quinhentos e quarenta e cinco reais);

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C





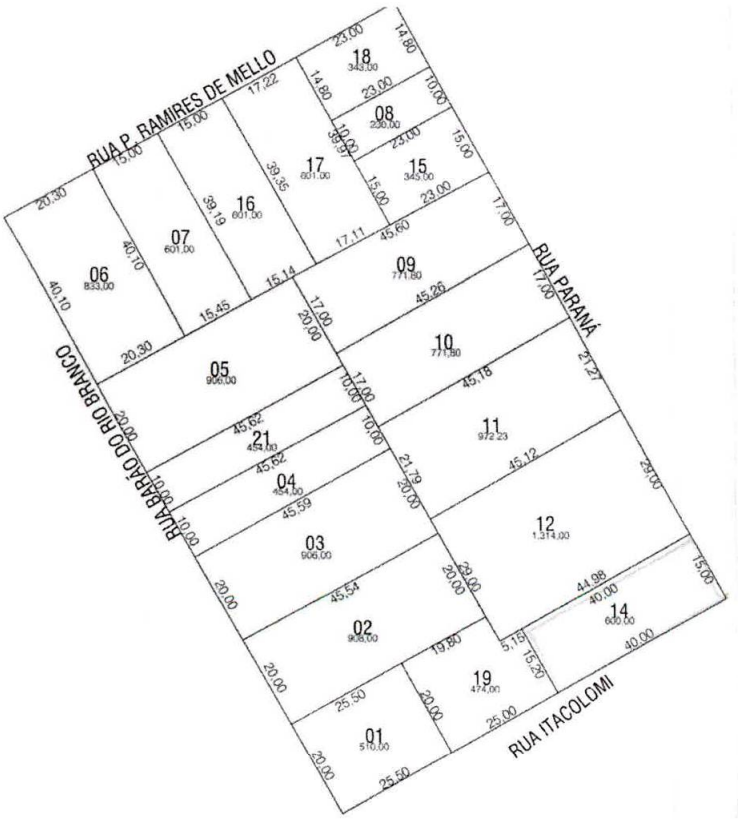
6.3. Terrenos comercializados equidistantes ao terreno avaliando.

6.3.1. Lote nº 14 da Quadra nº 0363, na rua Paraná, com área de área de 200,10 m² vendido (comprador: MDM Empreendimentos e Participações SA) em data de 25-05-2019 pelo preço de R$ 567.000,00 à vista, cujo valor atualizado nesta

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

data é de R$ 855.130,00, equivalente ao preço por metro quadrado de **R$ 4.275,00 (quatro mil, duzentos e setenta e cinco reais)**;



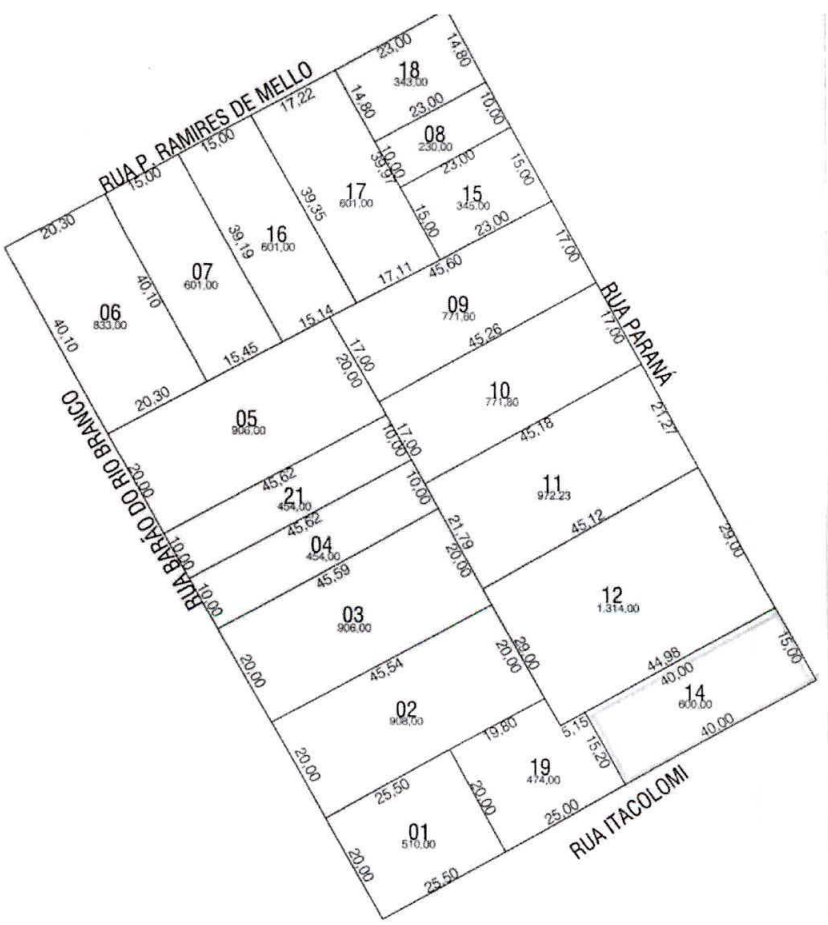


6.3.2. Lote nº 20 da Quadra nº 0363, na rua Paraná esquina com a rua Itacolomi, com área de área de 399,90 m² vendido (comprador: MDM Empreendimentos e Participações SA) em data de 25-05-2019 pelo preço de R$ 1.133.000,00 à vista, cujo valor atualizado nesta data é de R$ 1.708.000,00,

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

equivalente ao preço por metro quadrado de **R$ 4.271,00 (quatro mil, duzentos e setenta e um reais)**;





7. Homogeneização de dados de mercado frente ao imóvel avaliando

7.1. Quadro resumo comparativo. No quadro abaixo tem-se o resumo de todos os imóveis acima descritos que possam influenciar na homogeneização de informações para a obtenção de preço do imóvel avaliando. Com respeito aos

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

imóveis disponíveis à venda no mercado, estes por questões técnicas devem sofrer um decréscimo ou fator de depreciação de 10% (dez por cento) sobre o valor anunciado. Segue o **Quadro Resumo Comparativo**:

IMÓVEL/CRITÉRIO COMPARATIVO DE MERCADO - QUADRO RESUMO	LOTE	QUADRA	LOCALIZAÇÃO	FATOR DEPRECIAÇÃO	PREÇO /M2
item 5. CÁLCULO POR POTENCIAL CONSTRUTIVO	003	0057	MEIO DE QUADRA		R$ 4.970,74
item 6. PERMUTADO EDIF P. DE PIETRELCINA	015	0057	MEIO DE QUADRA		R$ 5.112,20
item 6.2.1. ANUNCIADO À VENDA	003	0026	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.770,00
item 6.2.2. ANUNCIADO À VENDA	005	0026	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.120,00
item 6.2.3 ANUNCIADO À VENDA	008	0041	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.544,00
item 6.2.4. ANUNCIADO À VENDA	009	002	ESQUINA	10%	R$ 10.903,00
item 6.2.5. ANUNCIADO À VENDA	002	0011	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 8.857,00
item 6.2.6. ANUNCIADO À VENDA	007	0059	MEIO DE QUADRA	10%	R$ 4.091,00
item 6.3.1. VENDIDO	014	0363	ESQUINA		R$ 4.275,00
item 6.3.2. VENDIDO	020	0363	ESQUINA		R$ 4271,00

8 — FATORES DO IMÓVEL AVALIANDO

8.1. Acrescem ao imóvel avaliando, além dos paradigmas elencados nos itens 5 e 6, dos imóveis descritos e critérios de avaliação de preço usuais do mercado, a influência de fatores específicos a este imóvel avaliando que precisam ser considerados tais como o **fator de localização**, **fator de esquina**, **fator de forma** e **fator de testada**, fatores estes, também conhecidos como fatores de homogeneização, também pertinentes aos elementos das amostras comparadas com o objetivo de homogeneizá-la e torná-la, tanto quanto possível, mais próxima das características do imóvel avaliando.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

8.2. O fator de localização do imóvel avaliando descreve-se como sendo um imóvel de esquina, no entremeio ou cercado de 03 (três) hospitais, ou seja, localizado na quadra urbana onde do Hospital Policlínica e do Hospital do Câncer e em frente ao Hospital Thereza Mussi, com grande fluxo de pedestres e veículos, numa posição designada como positiva no sentido de tráfego de ambas as ruas Itacolomi e Avenida Brasil, onde se consolidou um complexo de serviços da área de saúde, desde hospitais, clínicas de especialidades médicas, serviços de diversos da área de saúde, clínicas de vacina, de exames laboratoriais, de imagem e atividades correlatas.

8.3. O fator de esquina do imóvel avaliando propicia maior ventilação e iluminação naturais, com unidades com luz e temperatura mais equilibradas, duas frentes com uma área de testada total de 79,93 m2, que permitem a edificação de lojas comerciais de alto valor econômico e velocidade de vendas, devendo ser considerado um acréscimo de até 25% mais do que um outro de terreno de meio de quadra.

8.4 O fator de oferta, também chamado de fator elasticidade ou fator fonte, é usado para descontar valores excedentes devido à especulação do mercado e tornar os dados disponíveis homogêneos quanto à fonte, aplicando-se nos imóveis à venda um fator de depreciação de 10% (dez por cento) quando homogeneizado o imóvel avaliando, ou seja, considerando um desconto de 10% no momento da transação em relação ao valor de oferta.

8.5. O fator de forma também é positivo em relação ao imóvel avaliando dado o formato retangular equilátero do terreno com testadas de 54,00m (rua Itacolomi) e 25,93 m (av. Brasil) com profundidade de 25,93 em ambos os lados e fundos de 54,00m, o que torna a construção ou empreendimento imobiliário a ser edificado simétrico, diminuindo custos, possibilitando uma construção mais racional pela simetria de áreas.

9 — TRATAMENTO DE DADOS

9.1. Conclui-se que a convergência dos dados levantados para o processo de homogeneização de dados para obtenção do preço do imóvel avaliando, deve

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

considerar ***(i)*** o empreendimento lindeiro ao imóvel avaliando, em fase de construção, como paradigma de potencial construtivo que redundou num preço por metro quadrado de **R$ 4.970,74 / m2**, considerando que o mesmo não é um imóvel de esquina e é um empreendimento cuja permuta é de uma área de 3.540,92 m2, que pelo exponencial de área influência para diluir o preço; ***(ii)*** o custo da permuta do imóvel lindeiro *supra itens 6.1. 6.1.1. e 6.1.2.* de **R$ 5.112,20 / m2; (iii)** o preço do único imóvel de esquina item 6.2.4. cujas características são as mais próximas do imóvel avaliando, por se tratar de um esquina das mais centrais e importantes da Cidade, item 6.2.4. no valor de **R$ 10.903,00 / m2** depreciado em 10% do valor ofertado, que se assemelha ao imóvel avaliando dada a importância geográfica deste imóvel frente ao complexo hospitalar e de serviços que lhe é circundante; ***(iv)*** item 6.2.6, lote 07 da quadra 059 em frente ou frontal ao lote avaliando, mas de meio de quadra, com um preço de **R$ 4.091,00 / m2**; ***(v)*** o imóvel de esquina *item 6.3.1. e 6.3.2* se encontra a uma quadra acima sentido centro bairro do imóvel avaliando mas já não tão importante quanto ao imóvel avaliando, onde se estabeleceu uma farmácia de nome fantasia "Nissei", num terreno com limitações construtivas por razões da passagem do córrego e também pelo seu reduzido tamanho em área quadrada, mesmo assim comercializado com o preço atual de **R$ 4.275,00 / m2**; ***(vi)*** os demais imóveis que servem de amostras, todos são de localização em meio de quadra e apesar de estarem no núcleo central da cidade de Pato Branco possuem limitações de testada, ou de fator de forma, ou de menor fluxo de pedestres, comércio e serviços, que não podem ser de todo homogeneizados ao imóvel avaliando, mas servem de parâmetro, visto que mesmo algumas limitações estão ofertado entre **R$ 4.120,00 e R$ 8.857,00 / m2** ; ***(vii)*** somam-se ao imóvel avaliando a influência de fatores específicos ao imóvel avaliando, com o **fator de esquina**, o **fator de forma**, o **fator de localização**, que é usual, por conta da evidência destes fatores, o acréscimo ao preço do imóvel avaliando em **25 % (vinte e cinco por cento)**.

9.2. Tratamento de Dados. Para o tratamento dos dados acima demonstrados, conclui-se que o preço do imóvel avaliando deve compreender os paradigmas mais próximos de similaridade do terreno de esquina ofertado do *item 6.2.4.*

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

depreciado em 10% do valor ofertado, no preço de **R$ 10.903,00 / m2**, *item 6.2.6*, lote 07 da quadra 059 em frente ou frontal ao lote avaliando, de meio de quadra e menor testada, com um preço de **R$ 4.091,00 / m2;** o critério do potencial construtivo do edifício lindeiro ao imóvel avaliando, em construção, Edifício Pio de Pietrelcina no preço de **R$ 4.970,74 / m2** e ainda o custo da permuta do imóvel lindeiro *supra itens 6.1. 6.1.1. e 6.1.2.* de **R$ 5.112,20 / m2** acrescendo-se os fatores de esquina e outros em **25% (vinte e cinco por cento),** os quais em **conjunto e homogeneizados,** redundam num preço por metro quadrado de **R$ 6.212,00 / m2.**

10 — ANEXOS

10.1. Em anexo seguem: (*i*) matrícula do imóvel avaliando, (*ii*) a planta baixa das quadras expedida pela Secretaria Municipal de Planejamento Urbano, (*iii*) fotografia aérea ou via internet *google maps* do imóvel avaliando e do seu entorno; (iv) fotografias recentes do imóvel avaliando; (v) fotografias via internet *google maps* de imóveis paradigmas do imóvel avaliando;

11 — RESULTADO DA AVALIAÇÃO

SETOR	ÁREA/M2	PREÇO/M2	RESULTADO/R$
TERRENO L03 Q 57	1400,22	6.212,00	8.698.166,64
TOTAL			**8.698.166,64**

O valor total estimado a título de preço de mercado, parecer técnico de valor mercadológico do imóvel avaliando (*item 3*) é de **R$ 8.698.166,64 (oito milhões, seiscentos e noventa e oito mil reais, sessenta e quatro centavos).**

12 — PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS

A avaliação foi feita pelos corretores de imóveis Pedro Paulo Matos, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.856* e Fernando Paulo Moretti, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.852*, pelos corretores de imóveis Pedro Paulo Matos, inscrito no CRECI-PR sob nº *7.856, Sebastião Adélcio Silveira Borges* inscrito no CRECI-PR sob nº 15.366 e

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

CNAE nº 03883 *e Arcione João Moretti,* inscrito no CRECI-PR sob nº 4.557 que respondem pela empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., inscrita no CNPJ sob nº *78.672.540/001-09*, com registro no CRECI sob nº *1.530-J*, com sede na rua Tamoio, nº 113, Centro, em Pato Branco PR CEP 85.501-067.

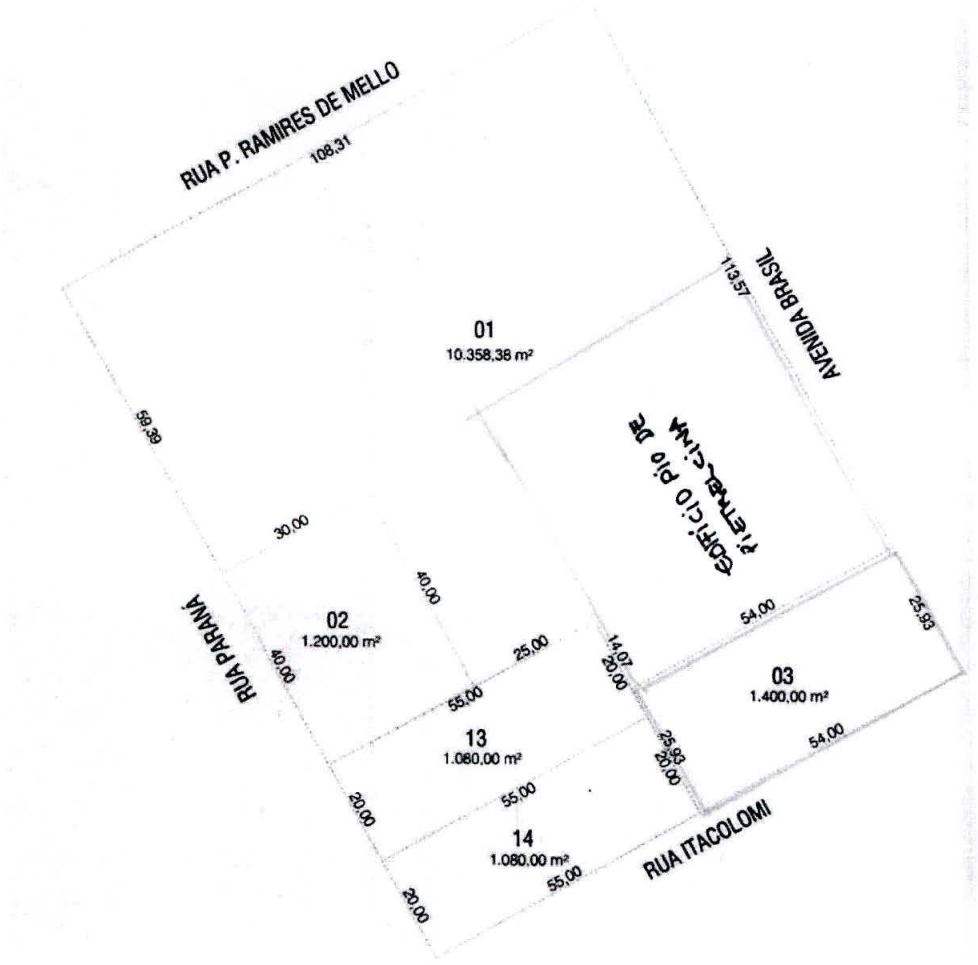
13 — ANEXOS

Imagem de Satélite - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Planta da quadra - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 1 - Imóvel avaliando:



Fotografia 2 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 3 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 4 - Imóvel avaliando:



Fotografia 5 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 6 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 7 - Imóvel avaliando:



Fotografia 8 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 9 - Imóvel avaliando:



Fotografia 10 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 11 - Imóvel avaliando:



Fotografia 12 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 13 - Imóvel avaliando:



Fotografia 14 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 15 - Imóvel avaliando:

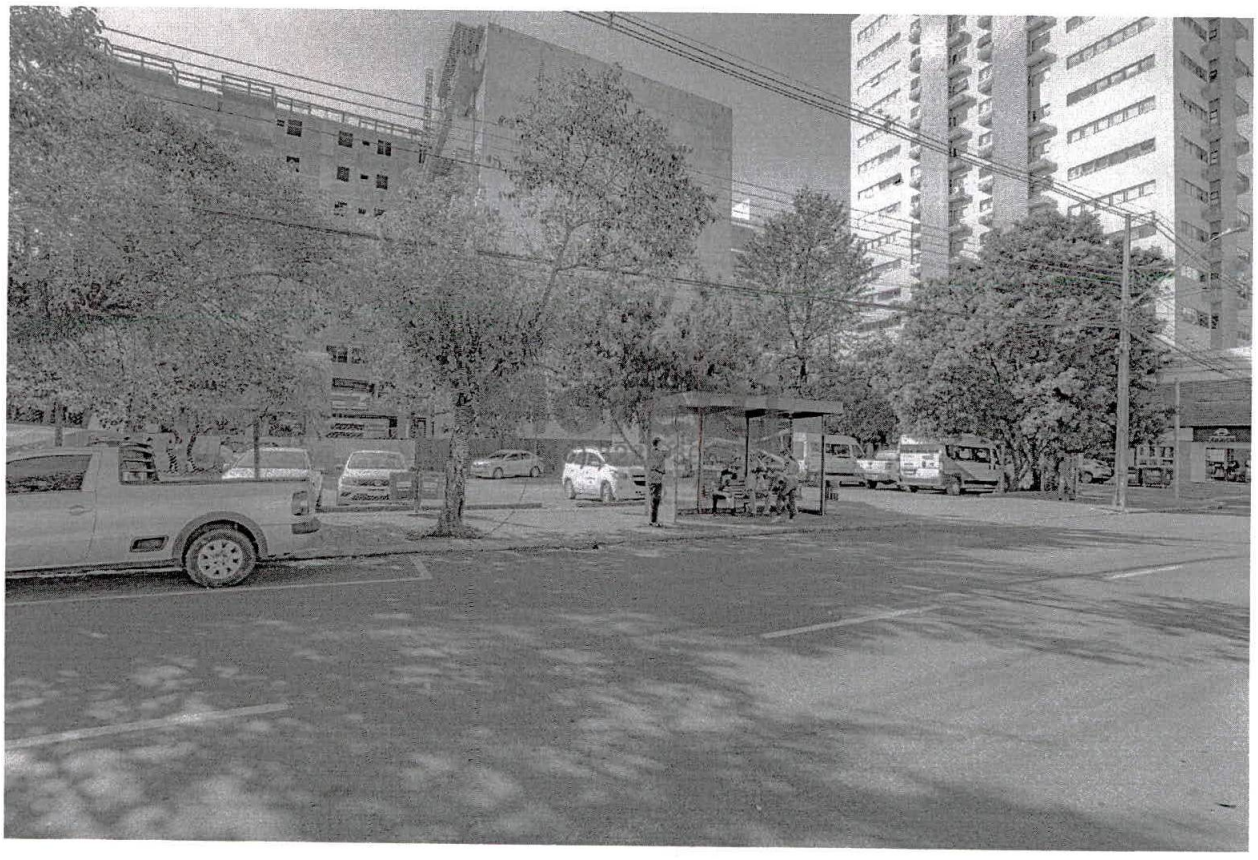


Fotografia 16 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 17 - Imóvel avaliando:

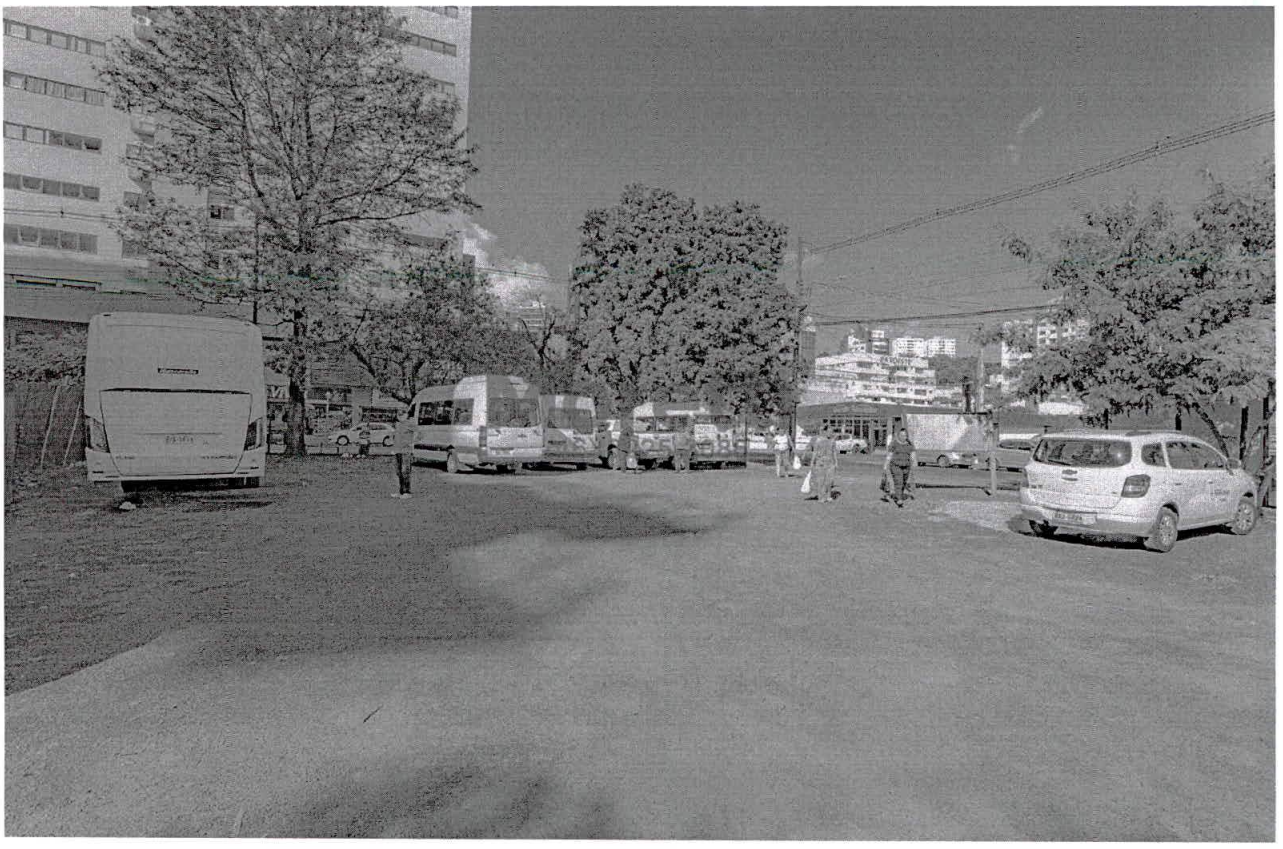


Fotografia 18 - Imóvel avaliando:

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C



Fotografia 19 - Imóvel avaliando:



Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fotografia 20 - Imóvel avaliando:



Pato Branco, PR., 03 de outubro de 2023.

Moretti Assessoria Imobiliária Ltda CRECI-PR 1.530-J

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

ATA 013/2023 Reunião Extraordinária do Conselho de Administração

Em 1º de novembro de 2023, às 10h30min, na sede do Instituto de Previdência dos Servidores Públicos Municipais de Pato Branco - PATOPREV, o Conselho de Administração realizou uma reunião extraordinária. Estiveram presentes os seguintes membros:

1. Diretor Presidente do Instituto de Previdência PATOPREV, Sr. Ademilson Candido Silva.
2. Representante do Poder Executivo, Sr. Adriano Giovani Pagnoncelli.
3. Representante do Sindicato dos Servidores Públicos Municipais, Sr. Cassio Aurélio Teixeira.
4. Representante da Associação dos Funcionários Públicos Municipais - AFMPB e Presidente do Conselho de Administração, Sr. Carlos Henrique Gnoatto.
5. Representante do Poder Legislativo, Sr. Gean Gerônimo Dranka.

Estando ausente a Representante da APP Sindicato, Sra. Mara Regina de Moraes.

Pauta: Discussão e Deliberação para aprovação do Conselho Deliberativo, em relação à Operação de Dação em Pagamento de Imóvel: Lote Urbano nº 03, Quadra nº 57, Localização: Rua Itacolomi, esquina com a Avenida Brasil, Centro, com uma Área Total de 1.400,22 m2.

A reunião foi aberta por Ademilson, que agradeceu a presença de todos e dos convidados, Doutor Vanderlei Ribeiro da Silva, Advogado do Instituto de Previdência, Doutor Fernando Moretti, sócio representante da empresa Moretti Assessoria Imobiliária Ltda., Eliane Del Sent Diretora de Benefícios e Luan Leonardo Botura Diretor Administrativo e Financeiro da Patoprev.

Ademilson destacou a necessidade de realizar um estudo técnico abrangente de acordo com as novas exigências do Ministério da Previdência, em especial a Portaria MTP n° 1.467/2022, que exige uma análise detalhada de todo o aspecto regulatório e jurídico da operação de dação em pagamento. Para isso, a Patoprev estruturou o estudo técnico da seguinte forma:

Título 1: Introdução

- 1.1 Contextualização
- 1.2 Objetivos do Estudo
- 1.3 Justificativa
- 1.4 Histórico Previdenciário no município de Pato Branco/PR

Título 2: Fundamentação Teórica

- 2.1 Conceitos Básicos de Previdência
- 2.2 Dação em Pagamento

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

- 2.3 Déficit Atuarial
- 2.4 Relevância da Amortização do Déficit

Título 3: Aspectos Jurídicos e Regulatórios

- 3.1 Legislação Aplicável
- 3.2 Trâmites Legais da Dação em pagamento
- 3.3 Análise de Riscos Jurídicos
- 3.4 Conformidade com Normas Éticas

Título 4: Metodologia de Análise da Operação Dação em pagamento

- Coleta diversificada de dados
- Parecer Jurídico do advogado Vanderlei Ribeiro dos Santos
- Relatório do Cálculo atuarial com as demonstrações do fluxo financeiro da Patoprev
- Entrevistas com gestores de previdência, especialistas atuariais e profissionais do setor imobiliário
- Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica do imóvel objeto do estudo
- Estudo de Viabilidade Econômica Financeira do imóvel objeto do estudo

Título 5: Conclusões

- 5.1 Síntese das Descobertas
- 5.2 Resposta à Questão de Pesquisa
- 5.3 Recomendações
- 5.4 Considerações Finais

Ademilson ressaltou a importância de apresentar um estudo técnico abrangente, incluindo a avaliação mercadológica e o estudo de viabilidade, conforme as novas regulamentações.

Doutor Fernando Moretti, em seguida, fez uma explanação inicial do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica – PTAM. Ele explicou que a avaliação seguiu as diretrizes da NBR 14653 da ABNT, utilizando o método "comparativo direto de dados de mercado com tratamento por fatores". Moretti demonstrou os imóveis utilizados nos comparativos de mercado, permutados, disponíveis à venda e vendidos, explicando os critérios de redução ou ampliação de valor conforme cada situação. O resultado foi que o imóvel objeto da operação de dação em pagamento foi avaliado em R$ 6.212,00 por metro quadrado, resultando em um valor final de R$ 8.698.166,64.

Durante a discussão, o conselheiro Gean questionou os critérios utilizados na seleção dos imóveis para o comparativo, e Dr. Fernando explicou que todos os critérios seguem as diretrizes da NBR 14653 da ABNT. Ademilson enfatizou que o preço justo é essencial, já que a Patoprev se beneficiará se o imóvel for vendido por um valor superior ao da avaliação, resultando em mais recursos para a previdência e uma redução do déficit atuarial.

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Fernando apresentou em seguida o estudo de viabilidade, destacando três cenários propostos para investimento:

Situação Baseada na Legislação Atual:

- Área Total Estimada para Construção: 9.740,10 m²
- Valor Global de Venda: R$ 53.129.685,00
- Custo Estimado de Construção: Entre R$ 33.039.295,81 e R$ 36.227.310,41
- Lucro Estimado: Entre R$ 16.892.374,19 e R$ 20.090.389,19

Situação com Possível Aumento do Potencial Construtivo:

- Área Total Estimada para Construção: 14.079.90 m²
- Valor Global de Venda: R$ 76.659.370,00
- Custo Estimado de Construção: Entre R$ 59.681.318,25 e R$ 65.984.603,88
- Lucro Estimado: Entre R$ 10.674.766,12 e R$ 16.977.051,75

Situação com Aprovação do Novo Plano Diretor:

- Área Total Estimada para Construção: 12.136,10 m²
- Valor Global de Venda: R$ 60.325.000,00
- Custo Estimado de Construção: Entre R$ 47.557,000,00 e R$ 52.579.774,61
- Lucro Estimado: Entre R$ 7.747.225,39 e R$ 12.745.225,39

Fernando explicou a razão pela qual o lucro é maior na primeira situação, mesmo com menos pavimentos, e ressaltou que o imóvel é vantajoso sob diversos aspectos, incluindo sua localização privilegiada e outros fatores destacados no relatório.

Todos os convidados foram dispensados, e o Conselho deliberou sobre a aceitação da operação de dação em pagamento. **Todos os conselheiros presentes foram favoráveis de forma unânime**, pois consideraram que o processo está instruído com Parecer Jurídico pela legalidade da dação em pagamento, assim como Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e Estudo de Viabilidade Econômica Financeira do imóvel objeto do estudo, ficando, dessa forma evidente que a operação é vantajosa para o Município de Pato Branco, aliviando a situação financeira e orçamentária, e para a Patoprev, que poderá vender, em teoria, o imóvel a um valor superior ao da avaliação, resultando em benefícios para todos os envolvidos.

CONSELHEIROS	CONVIDADOS
Ademilson Candido Silva	Eliane Del Sent Cattani
Carlos Henrique Gnoatto	Fernando Paulo Moretti
Gean Geronimo Dranka	Luan Leonardo Botura
Cassio Aurelio Teixeira	Vanderlei Ribeiro da Silva
Adriano Giovani Pagnonceli	

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C

Operador Nacional do Sistema de Registro Eletrônico de Imóveis
Visualização de Matrícula

1º OFÍCIO
REGISTRO GERAL DE IMÓVEIS
CGC 77.780.781/0001-09
Comarca de Pato Branco - Pr.
Rua Osvaldo Aranha, 697
TITULAR
ELICE SOARES RIBAS
CPF 603.278.559-91

REGISTRO GERAL

FICHA 30412/1

MATRÍCULA Nº 30.412

RUBRICA

25 de Setembro de 1998. Elice Soares Ribas

IMOVEL URBANO: — Lote **nº03(tres)**, da quadra **nº57(cinqüenta e sete)**, sita a Rua Itacolomi, esquina com a Av. Brasil, nesta cidade de **Pato Branco**, contendo a área de ***1.400,22m2(HUM MIL E QUATROCENTOS METROS E VINTE E DOIS CENTIMETROS QUADRADOS)***, sem benfeitorias, dentro dos seguintes limites e confrontações: **NORTE**: com o lote nº01,com 54,00m; **SUL**:com a rua Itacolomi,com 54,00m; **LESTE**: com a Av. Brasil, com 25,93m e a **OESTE**: com os lotes nºs.13 e 14, com 25,93m. As medidas e confrontações foram fornecidas pelas partes contratantes de acordo com o provimento nº07/96, capitulo 16, seção 4, item 16.4.9.1, de 09.12.96, as quais assumiram inteira responsabilidade pelo suprimento. Ref. Mat. 30.053 e AV.1-30.053, do livro nº 02, deste Oficio.

PROPRIETÁRIO: **POLICLINICA PATO BRANCO S.A.**, Pessoa Jurídica de direito privado com sede à Rua Pedro Ramires de Mello, nesta cidade de Pato Branco-Pr., inscrita no **CGC/MF sob nº 79.852.778/0001-89.**

R.1/30.412 — Prot. 96.656 — 12/11/98 — TRANSMITENTE: **POLICLINICA PATO BRANCO S.A.**, Pessoa Jurídica de direito privado com sede à Rua Iguaçú na cidade de Pato Branco,Estado Paraná inscrito no C.G.C. (MF) sob nº79.852.778/0001-89. **ADQUIRENTE**: **PREFEITURA MUNICIPAL DE PATO BRANCO**, Pessoa Jurídica de direito privado com sede à Rua Caramurú Centro na cidade de Pato Branco, Estado Paraná inscrita no C.G.C.(MF) sob nº76.995.448/0001-54.**DAÇÃO EM PAGAMENTO**: **área: 1.400,22M2, sem benfeitorias.** Público de 20.10.98, Livro nº0171, fls.157 1º Tabelionato Local. VALOR: R$250.291,00. **Sendo o valor da presente dação de R$220.000,00, e o restante, ou seja, R$30.291,00, serão pagos aos cofres municipais, até o dia 05 de dezembro de 1998, em moeda corrente legal do pais.**Foi isento o imposto de transmissão inter-vivos, conforme guia GR-4-ITBI sob nº 1241/98, da Prefeitura Municipal de Pato Branco. Certidões Negativas: Municipal nº30016/98, Certidão Positiva Federal nº2.079.498/98, Estadual nº 14.010367/98. CND/INSS sob nº752425/98. Obrigam-se as partes pelas demais condições da escritura. Ref. Mat. 30.412 acima. Dou fé. C. R$ 324,15.

PARA SIMPLES CONSULTA
NÃO VALE COMO CERTIDÃO

SEGUE

Assinado por 1 pessoa: ROBSON CANTU
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C e informe o código FA8A-D014-2CC2-7F6C
SOLICITADO POR: ADEMILSON SILVA - CPF/CNPJ: ***.730.199-** DATA: 06/11/2023 11:03:07 - VALOR: R$ 14,09

VERIFICAÇÃO DAS ASSINATURAS

Código para verificação: FA8A-D014-2CC2-7F6C

Este documento foi assinado digitalmente pelos seguintes signatários nas datas indicadas:

ROBSON CANTU (CPF 441.XXX.XXX-68) em 10/11/2023 16:38:11 (GMT-03:00)
Papel: Parte
Emitido por: AC Instituto Fenacon RFB G3 << AC Secretaria da Receita Federal do Brasil v4 << Autoridade Certificadora Raiz Brasileira v5 (Assinatura ICP-Brasil)

Para verificar a validade das assinaturas, acesse a Central de Verificação por meio do link:

https://patobranco.1doc.com.br/verificacao/FA8A-D014-2CC2-7F6C