

Portanto, a verificação das regras de licenciamento a serem seguidas pela estrutura específica da cooperativa poderá se alterar de acordo com as informações brevemente fornecidas acima. Por essa razão, se faz necessário, ao pensar este projeto, não deixar de ponderar as possibilidades diante dos cenários de licenciamento aplicáveis.



Perguntas frequentes



Saiba mais acessando o Guia de Perguntas e Respostas da ANEEL, que está disponível em <http://www.aneel.gov.br/geracao-distribuida>.



- 1. Uma cooperativa pode ter mais de um gerador fotovoltaico?**
Sim. Para cada gerador, a cooperativa deve definir qual o percentual dos créditos a que tem direito cada cooperado.
- 2. Caso a cooperativa queira instalar mais um gerador, todos os cooperados precisam investir?**
Não. A cada novo investimento, os cooperados podem decidir se querem ou não participar.
- 3. Uma pessoa que possua um grande terreno livre, ou então um grande telhado, para instalar um gerador, pode alugar este espaço para a cooperativa?**
Sim. Neste caso, é preciso acertar os detalhes da locação em um contrato com todos os participantes. Assim, todos podem ficar tranquilos e seguros.
- 4. Uma cooperativa já existente (agrícola, de produção, consumo etc.) pode participar da geração distribuída?**
Pode. Ela só precisa incluir no estatuto social que irá produzir energia elétrica para compensar o consumo de seus cooperados.



5. Como se faz para apontar os beneficiados perante a distribuidora, já que o CNPJ da cooperativa não é o mesmo CNPJ ou CPF do beneficiado?

No momento da entrada no processo de solicitação de conexão à rede perante a distribuidora, a cooperativa informa todos os beneficiados e o percentual a que tem direito cada um.

6. O gerador precisa estar no mesmo terreno da cooperativa?

Não. O gerador pode estar em qualquer lugar (até mesmo em outra cidade), desde que esteja na mesma área de concessão da distribuidora dos consumidores (no caso, os cooperados). O local onde estará localizado o sistema de geração será considerado pela distribuidora uma unidade consumidora (mesmo que não haja consumo lá) e o titular dessa unidade deve ser a cooperativa (não pode ser um dos cooperados).

7. A conta de luz pode ser igual a zero?

Não. Haverá sempre um custo mensal com a conta de luz referente ao custo de disponibilidade (para consumidores do grupo B, como residências) ou custo da demanda contratada (para consumidores do grupo A, como indústrias).



Voltar para o sumário

Este material é parte integrante do Guia de Constituição de Cooperativas de Geração Distribuída Fotovoltaica.

Dicas para contratação de empresas fornecedoras de geradores fotovoltaicos

ÍNDICE

- 60 Justificativa
- 60 Pré-qualificação da empresa fornecedora
- 62 Avaliação técnica da proposta
- 65 Avaliação comercial da proposta
- 66 Modelo de termo de referência para contratação de empresas fornecedoras de geradores fotovoltaicos



Redação:
Danilo de
Brito Lima

1. Justificativa

A adoção da tecnologia fotovoltaica no Brasil ainda está em fase inicial, apesar dos recentes avanços nesse setor. Desse modo, a contratação de uma empresa para fornecer os serviços e equipamentos de um gerador fotovoltaico deve ser realizada de forma criteriosa.

Este documento tem por objetivo fornecer informações relevantes para quem for contratar uma ou mais empresas nesse setor, a fim de tornar esse processo mais simples e seguro.

2. Pré-qualificação da empresa fornecedora

O primeiro passo para a seleção da empresa fornecedora é a etapa de pré-qualificação, que pode ter um impacto significativo no sucesso do projeto.

Nesse momento, o contratante deve definir quais os requisitos mínimos exigidos das empresas fornecedoras para se qualificar à etapa de propostas.

Um conjunto muito exigente de condições pode levar à falta de concorrentes, resultando em poucas opções a preços mais altos ou ainda à necessidade de repetir a tomada de preços. Contudo, uma lista muito modesta de requisitos aumenta a probabilidade do surgimento de uma série de problemas, como, por exemplo, mau desempenho durante a construção do gerador FV; má qualidade; prorrogação do cronograma do projeto; indisponibilidade ou incapacidade de fazer a manutenção.

Sistemas fotovoltaicos são bastante modulares. Assim, uma instalação cinco vezes maior do que outra não necessariamente requer um conjunto diferente de competências. Portanto, a dimensão do sistema não necessariamente determinará a pré-qualificação.

Entretanto, podem existir casos em que apenas um aspecto da instalação do gerador FV exija uma determinada especialização do fornecedor. Neste caso, pode-se considerar adquirir o serviço separadamente.

Um exemplo simples seria a necessidade de uma conexão de média tensão, o que pode ser mais complicado para empresas acostuma-



Voltar para
o sumário

Este material é parte integrante do Guia de Constituição de Cooperativas de Geração Distribuída Fotovoltaica.

das a trabalhar com baixa tensão e trabalhos em telhados. Como se trata de infraestrutura básica, essa etapa pode ser separada em outro lote.

Segue um conjunto de considerações a serem feitas antes de lançar a pré-qualificação de empresas fornecedoras. Algumas das qualificações necessárias são específicas para sistemas fotovoltaicos, enquanto outras não.

A. Experiência em sistemas fotovoltaicos:

O fornecedor deve apresentar referências de geradores FV instalados por ele anteriormente. Preferencialmente, as referências devem ter as mesmas características do gerador FV objeto da contratação, como tamanho do sistema, tipo de local de instalação (telhado/solo/estrutura elevada etc.) ou características específicas (local de difícil acesso, locais com altura muito elevada etc.).

B. Experiência em construção:

A qualidade da instalação e das práticas de construção também é um aspecto importante durante a implantação de um gerador FV. Portanto, a experiência do fornecedor em construção deve igualmente ser levada em consideração, especialmente em casos em que as condições para implantação sejam especiais.

Uma questão importante nesse âmbito diz respeito à segurança dos trabalhadores/instaladores. Para instalações em telhados, há a exigência de que os trabalhadores sejam capacitados na Norma Regulamentadora nº 35 (NR 35) "Trabalho em Altura", do Ministério do Trabalho.

C. Experiência em instalações elétricas:

A implantação de geradores fotovoltaicos requer a interação com diversos tipos de instalação elétrica, como a do próprio gerador FV, ou então a do local onde o gerador FV está sendo instalado. Além disso, sistemas fotovoltaicos apresentam uma particularidade em relação a instalações elétricas convencionais: a presença de corrente elétrica



contínua. Assim, ele também deve apresentar experiência em instalações elétricas de corrente contínua.

No quesito segurança, há a exigência de que os trabalhadores/instaladores sejam capacitados na Norma Regulamentadora nº 10 (NR 10) "Segurança em Instalações e Serviços em Eletricidade", do Ministério do Trabalho.

3. Avaliação técnica da proposta

Uma vez que as empresas fornecedoras tenham sido selecionadas segundo os critérios da pré-qualificação, elas devem fornecer propostas técnicas e comerciais para o gerador FV em questão. Primeiramente, será avaliada a proposta técnica.

A seguir estão os principais aspectos a serem avaliados na (s) proposta (s) técnica (s) da (s) empresa (s) fornecedora (s).

A. Visita técnica

Na grande maioria das novas instalações, é de especial interesse que a (s) empresa (s) fornecedora (s) realize (m) uma visita no futuro local de instalação para levantar todas as características.

Esse levantamento influencia nas especificações da equipe de instalação, requisitos de segurança, acessibilidade ao local, necessidade de equipamentos especiais, além de outros aspectos da instalação.

B. Equipamentos utilizados e certificações

A proposta deve apresentar marcas e modelos dos principais equipamentos a serem utilizados, a saber, os módulos fotovoltaicos e inversores, informando também se esses equipamentos estão devidamente certificados pelo INMETRO para comercialização no Brasil ([clique aqui para acessar o site do INMETRO](#))

Além disso, a proposta deve apresentar também certificações adicionais que os equipamentos tenham. No caso dos módulos, recomenda-se que possuam as seguintes certificações:



IEC 61215 – “Terrestrial photovoltaic (PV) modules – Design qualification and type approval – Part 1: Test requirements”	Esta certificação atesta as características de qualidade do módulo referentes a sua estabilidade mecânica e a sua conformidade com os parâmetros elétricos;
IEC 61730 – “Photovoltaic (PV) module safety qualification – Part 1: Requirements for construction”	Esta certificação garante que os módulos atenderão aos requisitos elétricos e mecânicos de operação segura durante toda sua vida útil;
IEC 61701 – “Salt mist corrosion testing of photovoltaic (PV) modules”	Esta certificação atesta a resistência dos módulos à corrosão provocada por maresia. É especialmente indicada para locais expostos a essa condição;
IEC 62716 – “Photovoltaic (PV) modules – Ammonia corrosion testing”	Esta certificação atesta a resistência dos módulos à corrosão provocada por amônia. É especialmente indicada para locais expostos a essa condição.

C. Informações sobre o gerador FV e expectativa de geração de energia

A proposta deve apresentar o dimensionamento do gerador FV, bem como sua composição. Ou seja, devem ser informadas as quantidades de cada componente, principalmente, módulos e inversores.

Além disso, deve conter a expectativa de geração de energia mês a mês e total anual médio.

De posse dessas informações, o contratante poderá comparar as propostas das empresas proponentes, equalizando as premissas de produção de energia (por exemplo, a mesma configuração de gerador FV produzir resultados diferentes).



D. Escopo dos serviços

A proposta deve incluir todo o escopo de fornecimento por parte da (s) empresa (s) fornecedora (s).

Devem constar, por exemplo, se estão incluídos os materiais elétricos (cabos, disjuntores, seccionadores, dispositivos de proteção contra surto – DPS etc.), estrutura para fixação dos módulos, sistema de monitoramento, obras civis, fundações, terraplenagem, içamento de materiais, intervenções específicas necessárias, além de outros.

Especial atenção deve ser dada à inclusão, ou não, de serviços de manutenção e ao acompanhamento do processo na distribuidora. Para o caso de cooperativas, deve-se levar em consideração que as distribuidoras ainda estão adequando seus procedimentos internos e podem necessitar de maior quantidade de interações com a empresa fornecedora e a cooperativa.

Da mesma forma como as informações do gerador FV, as especificações do escopo permitirão ao contratante comparar as propostas e decidir com base em todo o conjunto que será entregue.

E. Cronograma para instalação

A proposta deve incluir uma estimativa de cronograma para implementação do gerador FV. Essa informação auxilia no nivelamento de expectativas do contratante, ao deixar claro todos os passos que devem ser percorridos até a entrada em operação do gerador FV.

Nesse ponto, vale ressaltar que existem etapas do cronograma que estão sob a responsabilidade das distribuidoras, ou seja, são etapas sobre as quais as empresas fornecedoras não possuem controle.

F. Garantias

As propostas devem incluir os períodos de garantia dos equipamentos do gerador FV, bem como do serviço de instalação.



4. Avaliação comercial da proposta

A avaliação da proposta comercial se resume, basicamente, ao preço do gerador FV e às condições de pagamento.

A. Preço

Em geral, as propostas das empresas apresentam um valor único para a implantação do gerador fotovoltaico, que engloba todo o escopo de fornecimento.

Entretanto, a fim de permitir uma comparação equilibrada entre as propostas de mais de uma empresa, recomenda-se que a proposta comercial apresente preços separados para **projeto, equipamentos, serviço de instalação** (incluindo acompanhamento na distribuidora) e, caso aplicável, **serviço de manutenção e serviço de monitoramento**.

Essa separação permitirá ao contratante comparar as diversas propostas, dando a ele certo poder de negociação.

B. Condições de pagamento

Tendo em vista que os preços de geradores fotovoltaicos representam, em geral, grandes quantias, as condições de pagamento do gerador FV tornam-se tão importantes quanto o preço em si.

As condições de pagamento praticadas geralmente no mercado fotovoltaico são o pagamento à vista, o parcelamento pela própria empresa e o financiamento por um banco comercial.

O pagamento à vista pode representar uma boa maneira de negociar um desconto no preço final. Entretanto, esta opção pode não ser viável para o contratante.

O parcelamento pela própria empresa dependerá da capacidade da empresa em absorver os custos financeiros. Usualmente, grandes empresas têm maior capacidade de absorver tais custos, possibilitando parcelamentos com prazos maiores.

Finalmente, o financiamento por bancos comerciais tem crescido recentemente. Em geral, as próprias empresas fornecedoras se empenham em intermediar a relação entre contratante e banco para facilitar o processo.

Quaisquer que sejam as condições de pagamento apresentadas, o contratante deve compará-las e decidir a melhor forma de prosseguir.



Tratando-se de cooperativas, esse passo, inevitavelmente, deverá passar por uma decisão conjunta.

5. Modelo de Termo de Referência para Contratação de Empresas Fornecedoras de Geradores Fotovoltaicos

Para garantir que todas as informações apresentadas nos capítulos anteriores estejam presentes nas propostas das empresas fornecedoras, encontra-se, a seguir, um modelo de termo de referência para a tomada de preços para fornecimento do gerador fotovoltaico.

No momento do levantamento das empresas candidatas, recomenda-se enviar a elas este termo, para que possam apresentar suas propostas de acordo com este modelo. Os campos marcados devem ser substituídos pelas informações correspondentes.

A. Objeto

Esta tomada de preço visa contratar uma empresa especializada para implantação de um Gerador Fotovoltaico na cidade (Nome da Cidade/UF).

B. Apresentação do Projeto

O Gerador Fotovoltaico será adquirido pela cooperativa (Nome da Cooperativa) e deverá produzir energia para atender ao consumo de (soma total do consumo de todos os cooperados) kWh anuais. O Gerador FV será instalado no local (Especificação do Local), ao qual serão efetuadas visitas técnicas para apuração das condições locais.

(Também é possível incluir algumas fotos do local para transmitir uma melhor percepção aos candidatos).

C. Apresentação da Empresa Candidata e Experiência em Projetos Similares

A fim de atestar sua capacidade de fornecimento, a empresa candidata deverá apresentar referências de trabalhos anteriores em projetos similares. Em especial, são solicitadas:

- > Experiência em sistemas fotovoltaicos similares;
- > Experiência em construção e instalação;
- > Experiência em instalações elétricas.



Em especial, deverá ser informada (e apresentada, caso desejado) a capacitação dos trabalhadores/instaladores nas Normas Regulamentadores (NR) 10 e 35.

D. Proposta Técnica

A empresa candidata deve apresentar as características técnicas do Gerador FV e dos trabalhos de instalação, conforme a lista a seguir:

- > Visita técnica: dados relevantes levantados durante a visita;
 - > Equipamentos utilizados e certificações: certificações INMETRO e internacionais, caso aplicável;
 - > Dimensionamento do Gerador Fotovoltaico e Expectativa de Geração de Energia: quantitativos dos equipamentos e produção esperada de energia (mês a mês, caso possível);
 - > Escopo dos serviços: escopo de fornecimento (equipamentos, serviços de instalação, materiais, manutenção, monitoramento etc.);
 - > Cronograma: prazo estimado para implantação do Gerador FV;
 - > Garantias: garantias dos equipamentos e serviços.
- > Proposta Comercial
- > A empresa candidata deve apresentar o preço de fornecimento do Gerador FV, conforme a lista a seguir:
- > Preço: informar o preço separadamente para **equipamentos, serviço de instalação** e, caso aplicável, **serviço de manutenção e serviço de monitoramento**;
 - > Condições de pagamento: incluir possibilidades de parcelamento pela própria empresa e possibilidades de financiamento por bancos comerciais.

Informações Legais

1 Todas as indicações, dados e resultados deste estudo foram compilados e cuidadosamente revisados pelo (s) autor (es). No entanto, erros de conteúdo não podem ser evitados. Consequentemente, nem as instituições envolvidas ou o (s) autor (es) podem ser responsabilizados por qualquer reivindicação, perda ou prejuízo direto ou indireto resultante do uso ou confiança depositada sobre as informações contidas neste estudo, ou direta ou indiretamente resultante de erros, imprecisões ou omissões de informações neste estudo.

2 A duplicação ou reprodução do todo ou de partes do estudo (incluindo a transferência de dados para sistemas de armazenamento de mídia) e distribuição para fins não comerciais é permitida, desde que as instituições envolvidas sejam citadas como fonte da informação.

Para outros usos comerciais, incluindo duplicação, reprodução ou distribuição do todo ou de partes deste estudo, é necessário o consentimento escrito das instituições envolvidas.



Dicas para negociação de contratos de locação ou compra de imóveis para instalação de geradores de uma cooperativa de geração distribuída

Redação:
Adriano Campos
Alves Advocacia



A locação ou compra de imóveis para instalação de um gerador de energia de uma cooperativa de geração distribuída requer atenção, por conta de aspectos técnicos, financeiros e jurídicos.

As questões técnicas, como inclinação do telhado e sombreamento em relação à localização geográfica do imóvel, deverão ser analisadas com o apoio do responsável técnico pela instalação do gerador de energia.

Já sob a ótica jurídica, o contrato é o ponto que requer mais atenção. É importante que nele constem todos os aspectos mais importantes para as partes.

Algumas recomendações gerais são:

- a)** Deixar claro e definido o objeto do contrato;
- b)** Descrever com precisão os encargos, acessórios e tributos incidentes;
- c)** Definir regras de rescisão contratual;
- d)** Definir as penalidades aplicáveis na hipótese de descumprimento do contrato;
- e)** Definir as regras para cessão ou transmissão de direitos e obrigações;
- f)** Estabelecer prazos compatíveis com a natureza do contrato e a responsabilidade das partes.

Para contratos de locação, sugere-se:

- a)** Estabelecer como se dará o acesso à propriedade quando se tratar de telhados ou áreas compartilhadas;
- b)** Especificar de forma adequada como serão tratadas as benfeitorias;
- c)** Estabelecer com clareza o modo como se dará a reparação de eventuais danos no imóvel;



Voltar para
o sumário

Este material é parte integrante do Guia de Constituição de Cooperativas de Geração Distribuída Fotovoltaica.

- d) Fazer um detalhamento das condições e da periodicidade do reajuste de valores do aluguel;
- e) Estabelecer os procedimentos aplicáveis ao exercício do direito de preferência;
- f) Se possível, registrar o contrato de locação na matrícula do imóvel locado, para conhecimento de terceiros.

Locação

Na locação é muito importante avaliar o tempo de locação e o payback do investimento, para assim evitar que inesperadamente tenha que se transferir o gerador fotovoltaico para outro lugar.

Se o negócio jurídico firmado entre a cooperativa e o proprietário do imóvel for de locação comercial, é importante saber que a legislação reconhece e protege a escolha e os investimentos realizados. Além disso, garante a renovação compulsória (art. 51 da Lei nº 8.245/91) da locação, desde que as condições abaixo sejam atendidas:

- a) O contrato de locação comercial deve ser celebrado pela cooperativa, por escrito e com prazo mínimo, ou a soma de contratos ininterruptos acumulada, de pelo menos 5 anos;
- b) Ao longo de 5 anos a cooperativa precisa ter, no mínimo, 3 anos de atividade ininterrupta, no mesmo local e ramo de atuação, comprovada por documentos, perícia e/ou testemunhas;
- c) O exercício do direito de renovação compulsória deve ser exercido a partir do último ano do prazo do contrato e até 6 meses antes da renovação;
- d) O cumprimento de todas as obrigações assumidas no contrato de locação ao longo dos últimos 5 anos deve ter sido pontual e diligente;
- e) Caso o contrato de locação a ser renovado compulsoriamente tenha por garantia um fiador, este terá que ser identificado e aceitar a renovação.

Caso a cooperativa negocie diretamente com algum locatário a cessão de um contrato de locação já vigente, ou ainda, a sublocação, é importante também verificar, antes de fechar o negócio, se o contrato



em vigor permite a cessão ou sublocação. Em qualquer dos casos, é imprescindível o consentimento prévio e escrito do locador do imóvel.

As únicas hipóteses que de fato desobrigam o locador de renovar o contrato de locação comercial, mesmo compulsoriamente, são aquelas descritas no artigo 52¹ da Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991, também conhecida como "Lei das Locações Urbanas" ou "Lei do Inquilinato".

Além do exercício do direito de renovação compulsória, a Lei do Inquilinato também garante aos locatários a preferência na aquisição do imóvel locado, em igualdade de condições com terceiros, em caso de venda, promessa de venda, cessão de direitos ou mesmo negociação do imóvel em troca de uma dívida.

Para o exercício do direito de preferência, o proprietário do imóvel locado deve notificar o locatário sobre todas as condições do negócio, em especial, o preço, a forma de pagamento, a existência de ônus reais, bem como o local e horário em que pode ser examinada a documentação pertinente.

No caso de locação de estruturas que são comuns a outros condôminos, como telhados, o contrato de locação deverá ser aprovado pela unanimidade dos condôminos reunidos em assembleia especialmente convocada.

¹ Resumidamente o locador não é obrigado a renovar a locação se, por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel obras que importem na sua radical transformação, ou em modificações de tal natureza que aumentem o valor da locação ou da própria propriedade por conta do investimento realizado, assim como também não é obrigado a renovar se o imóvel vier a ser utilizado por ele próprio ou para transferência de fundo de comércio existente há mais de um ano, em que sejam detentores da maioria do capital deste comércio o próprio locador, seu cônjuge, ascendente ou descendente.



Compra

Quando o negócio firmado entre a cooperativa e o proprietário do imóvel for de compra e venda, além da certidão do imóvel obtida no cartório competente, será imprescindível avaliar a situação do vendedor, por meio da solicitação de certidões do próprio vendedor.

O principal objetivo destas certidões é investigar a propriedade do imóvel por quem a reivindica, as dívidas dele ou dos proprietários, aquelas pessoais ou aquelas decorrentes da condição de sócio e/ou administrador, sua capacidade, a existência de fraude contra credores ou herdeiros, ou ainda indícios de crime na aquisição de imóveis.

Veja a seguir algumas certidões que podem ser solicitadas:

- a) Certidões de todos os cartórios de notas e protestos situados no local do imóvel, bem como do local de domicílio do seu proprietário;
- b) Certidão na Justiça Comum, tanto do local do imóvel como do domicílio do seu proprietário, obtida em cada um dos distribuidores que houver, inclusive de interdição;
- c) Certidão na Justiça Federal, tanto do local do imóvel como do domicílio do seu proprietário, obtida também em cada um dos distribuidores que houver;
- d) Certidão na Justiça Trabalhista, tanto do local do imóvel como do domicílio do seu proprietário, também em cada um dos distribuidores que houver;
- e) Dependendo do caso, talvez seja também prudente a obtenção de certidões criminais na justiça comum, militar ou eleitoral, também em cada um dos distribuidores que houver;
- f) Certidões negativas de débitos municipais, estaduais e federais, obtidas nas repartições do local do imóvel e do domicílio do seu proprietário, e;
- g) No caso de imóvel em condomínio, uma declaração negativa de débitos de taxas e multas relativas aos imóveis eventualmente pendentes, expedida pelo Síndico.



Ainda, na hipótese do (a) proprietário (a) ser casado (a) ou manter com alguém uma relação de união estável, será imprescindível obter estas mesmas certidões do (a) cônjuge ou companheiro (a), isso porque as consequências do descumprimento de obrigações assumidas por estes, em comum ou individualmente, poderão recair sobre o imóvel.

Mesmo em caso de não identificação de irregularidades, é importante incluir uma cláusula no contrato de compra e venda reforçando a responsabilidade do vendedor do imóvel por sua evicção², em razão de alguma decisão judicial ou administrativa que reconheça o direito de propriedade, posse ou uso por terceiro, por situação anterior à compra.

Cabe lembrar que não poderá demandar pela responsabilidade do vendedor, cobrando-lhe os prejuízos decorrentes da frustração da venda, aquele que assumir o risco consciente de adquirir imóvel cuja propriedade, posse ou uso esteja em nome de outrem, que não o próprio vendedor, ou a propriedade, posse ou uso estejam sendo discutidos judicial ou administrativamente.

Se o imóvel for alugado ou comprado de procuradores, é recomendável conhecer a procuração e identificar se ela atribui poderes específicos para locação ou venda do imóvel pretendido. Poderes genéricos para administrar ou alienar imóveis em nome do outorgante, receber e dar quitações ou, ainda, dar e receber quitações não são adequados.

Outro ponto importante em contratos de compra de imóvel é definir quem será responsável e arcará com eventuais custos decorrentes da entrega das chaves ou da venda e transferência da posse, propriedade e direitos sobre o imóvel. No caso de procurador, verificar se ele possui todos os poderes necessários para administrar o imóvel ou vendê-lo e transferir a sua posse, propriedade e direitos etc.

Todas essas recomendações devem ser observadas na negociação e indicam os potenciais riscos corporativos do negócio, que devem ser identificados, como recomenda o [Manual de Boas Práticas de Governança Corporativa do Sistema OCB](#), riscos estes que, ao lado de outros, só podem ser adequadamente estimados caso a caso.

² Evicção é a perda de um bem pelo comprador, em consequência de reivindicação feita pelo verdadeiro dono e por cujo resguardo é responsável o alienante, nos contratos de compra e venda.

