
ARENA DO GALO.

**TUDO O QUE
VOCÊ PRECISA
SABER PARA
VOTAR.**



REUNIÃO DO CONSELHO | SETEMBRO 2017



**PALAVRA
DO PRESIDENTE
DANIEL
NEPOMUCENO**

PREZADO AMIGO CONSELHEIRO

Como todos sabem, nosso Conselho Deliberativo nos convocou para uma Reunião Extraordinária, no próximo dia 18 de setembro, para apresentação do Projeto de Construção do Estádio do Galo.

Para que todos tenham o conhecimento prévio de cada detalhe e assim ter uma condição melhor de avaliação do projeto, estamos enviando a todos os conselheiros este documento com os estudos e propostas que dizem respeito a essa reunião.

Também fazem parte deste material dezenas de possíveis perguntas e suas respectivas respostas, para um melhor esclarecimento de todos.

Nos últimos anos tenho dedicado minha vida ao nosso querido Clube Atlético Mineiro. Por 6 anos tive a honra de ser o vice-presidente do grande Alexandre Kalil. Depois disso me tornei presidente do Clube e há 3 anos venho trabalhando duro para fazer o nosso Galo cada vez mais forte dentro e fora de campo.

No final do segundo mandato da gestão Alexandre Kalil, começamos a desenvolver a ideia da Arena. Percebíamos que o entretenimento era uma das indústrias que mais crescia no mundo. E o futebol vem se consolidando mesmo como o maior entretenimento do planeta.

É nesse cenário que o Atlético pode, talvez, fazer um dos melhores negócios da sua história: continuar proprietário de metade do Shopping e ainda ter **100% da melhor arena do Brasil, sem tirar nenhum centavo das suas receitas e sem ficar devendo nada a ninguém.**

Há alguns anos, contratamos a consultoria do banco Brasil Plural para nos assessorar no projeto e nas negociações. Eles realizaram um estudo que apontou uma avaliação do Shopping Diamond Mall em 785 milhões de reais se o Shopping estivesse completamente desalienado. Como ainda restam 9 anos de alienação, a avaliação, a preços de hoje, seria de 494 milhões de reais.

De posse desse valor foram contatados 50 grandes fundos de investimento para apreciarem uma possível compra do ativo. Desses 50, apenas 16 se interessaram em receber o material da consultoria e, desses 16, apenas 5 se aprofundaram em estudos mais dedicados. Desses 5, apenas 1, o fundo VINCI, ofereceu uma proposta ao Atlético: 220 milhões por 100% do Shopping. **Obviamente recusamos a oferta e iniciamos ali uma longa e dura negociação com a Multiplan.**

O varejo está vivendo uma revolução. **As vendas pela internet cada vez mais fazem cair o movimento dos shopping centers ao redor de todo o mundo.** É nesse cenário que o Atlético conseguiu arrancar da Multiplan a proposta de 250 milhões de reais por 50,1% do Shopping, continuando ela, a Multiplan, com a gestão (como foi desde o começo) e dando ao Atlético a garantia do “poder de veto”.

Esse valor de 250 milhões, aliado aos 100 milhões da venda de quase 5 mil cadeiras cativas (60% desse valor já garantido pelo BMG) e somado aos 60 milhões dos “naming rights” (direito de colocar o nome na Arena – valor também já garantido), é que possibilitará ao Galo construir a sua **ARENA 100% própria e sem retirar nenhum real do seu caixa.**

O Atlético está muito perto de se consolidar de vez entre os maiores da América Latina e um dos grandes do mundo.

Já batemos a marca dos 100 mil sócios-torcedores e com a nova Arena o Atlético tende a crescer e fidelizar muito mais a sua torcida.

Hoje, a região leste, onde se localiza o Independência (e o acesso é difícil), tem em torno de 256 mil habitantes. A nova Arena estará localizada na Regional Oeste, com mais de 300 mil habitantes. Estará a apenas 8 km da Região do Barreiro, que tem quase 300 mil habitantes. E muito mais próxima de Betim e Contagem, que têm, juntas, mais de 1 milhão de habitantes.

Ou seja, apenas no entorno do estádio teremos mais de 1 milhão e seiscentos mil habitantes.

Tudo isso sem falar da facilidade do acesso. A nova Arena estará localizada em terreno de 56 mil metros quadrados, avaliado em mais de 50 milhões de reais e doado pela MRV com fim específico para esta construção. Esse terreno fica em plena Via Expressa, perto da PUC, ao lado do Anel Rodoviário, a poucos metros de uma estação do metrô e com muitas linhas de ônibus passando na porta.

A tendência da ‘Arena Própria’ é mundial. Além da possibilidade de se apropriar de todas as receitas que giram em torno do espetáculo (bares, comida, bebida, ticket, estacionamento, etc.), arenas como a do Galo irão possibilitar uma melhor setorização e precificação dos ingressos, viabilizando a prática de preços populares em alguns setores.

Em outras palavras, **estamos falando da volta da “Geral”**, convivendo harmonicamente com as cadeiras e camarotes. É tudo o que o torcedor quer. E ainda tem a possibilidade de ser um verdadeiro caldeirão para 41.800 torcedores.

A italiana Juventus sabe muito bem o que isso representa. Depois que construiu sua nova arena (considerada a mais moderna do mundo), viu suas receitas se multiplicarem, sua torcida presente maciçamente em campo e os resultados simplesmente históricos: 6 vezes campeã italiana consecutiva nos últimos seis anos. É pra esse lugar que o Galo quer ir.

Portanto, convido a todos para que estudem bem este material. Para aqueles que ainda tiverem qualquer dúvida mais técnica com relação ao projeto, nos colocamos à inteira disposição para quaisquer esclarecimentos mais detalhados ainda, que se fizerem necessários. Que, uma vez bem informados, possamos decidir tudo democraticamente e, sempre, em favor do melhor para o nosso querido Clube Atlético Mineiro.

Um forte abraço e Saudações Atleticanas.



DANIEL NEPOMUCENO

PRESIDENTE DO CLUBE ATLÉTICO MINEIRO





O QUE QUEREMOS

- AUMENTAR NOSSAS CONQUISTAS
- AUMENTAR NOSSA TORCIDA
- AUMENTAR NOSSAS RECEITAS
- AUMENTAR NOSSO PATRIMÔNIO



COMO FAZER

- Aumentar e perenizar receitas para planejar melhor ainda o futuro.
- Fidelizar ainda mais nossa torcida.
- Aumentar ainda mais o número de sócios-torcedores.
- Aumentar a presença da nossa torcida no estádio.

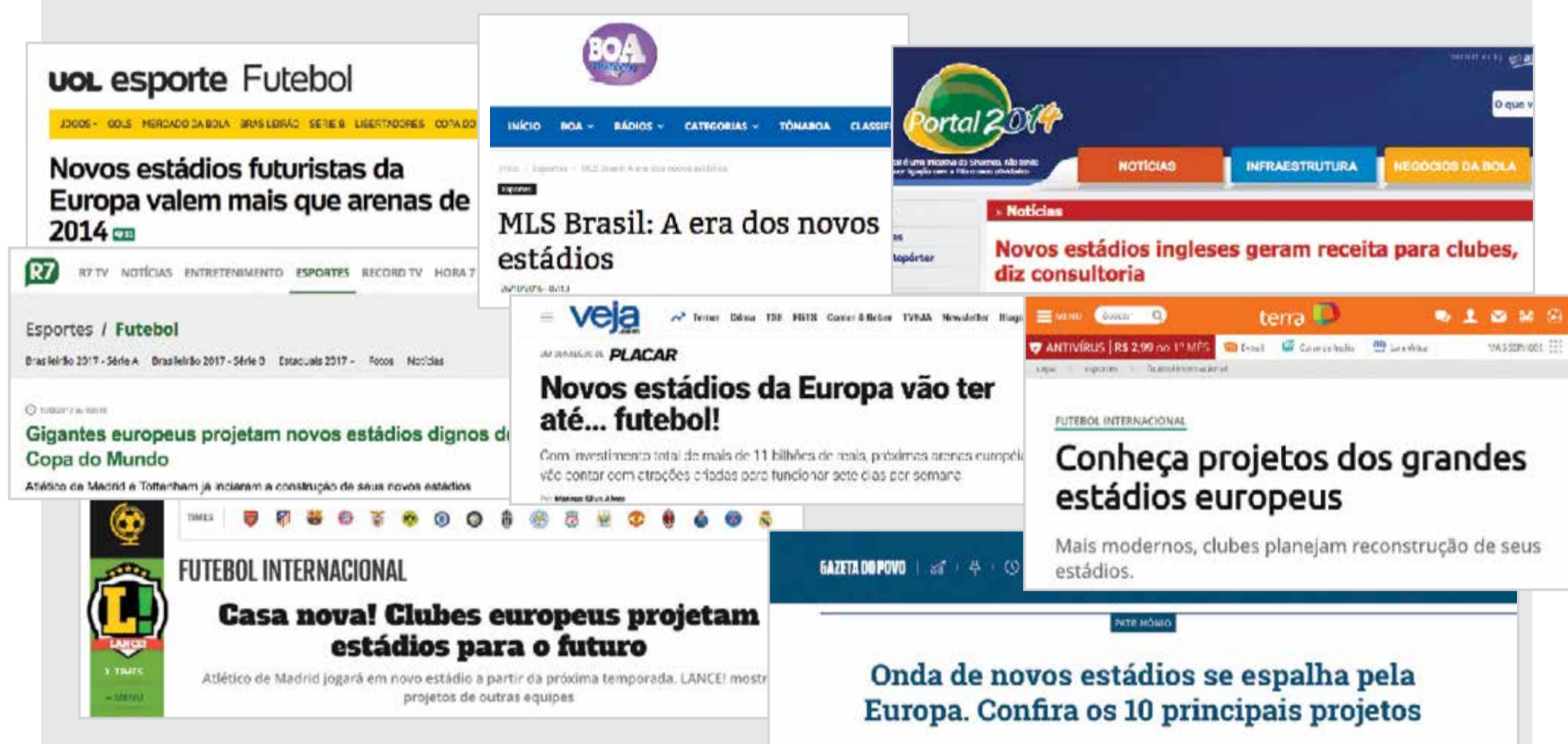
POR QUE TER UMA ARENA PRÓPRIA?

- Para ampliar a presença de todos os segmentos sociais da torcida no estádio: geral - cadeira - camarote.
- Aumentar o envolvimento do torcedor com o time.
- Resgatar a torcida de raiz para o estádio com setores populares a preços populares.
- Ampliar a receita com novos negócios.
- Aumentar ainda mais o desempenho como mandante.



POR QUE TER UMA ARENA PRÓPRIA?

Matérias jornalísticas comprovam que, cada vez mais, os grandes clubes de todo o mundo já perceberam que só conseguirão se manter grandes tendo suas próprias arenas. Isso representa aumento da receita, aumento da fidelização da torcida, aumento do desempenho em jogos em casa e, conseqüentemente, aumento do número de títulos.



QUAL O FUTURO DO NOSSO PATRIMÔNIO?

Por outro lado, estamos vendo uma verdadeira revolução no varejo. Cada vez mais as vendas pela internet obrigam os comerciantes ao fechamento de lojas. As matérias abaixo comprovam que esta é uma tendência mundial. Temos que considerar esse fenômeno e entender que o nosso Shopping faz parte desse processo. Daí a ideia de usar uma parte desse ativo para investir no nosso negócio: o futebol.





POR QUE NÃO O MINEIRÃO?

- NÃO PERTENCE AO ATLÉTICO, NÃO CARREGA A IDENTIDADE DO CLUBE, NÃO POSSUI A MAGIA DAS DÉCADAS DE 80 E 90. PERDEU A ALMA. E, DE MANEIRA GERAL, DÁ PREJUÍZO.
- SETORES MAL DEFINIDOS DIFICULTANDO A PRECIFICAÇÃO E A POSSIBILIDADE DE PRATICAR PREÇOS POPULARES.
- NÃO APROPRIA TODAS AS RECEITAS GERADAS PELO NEGÓCIO FUTEBOL.
- NÃO FOI PROJETADO PARA EXPLORAR OUTRAS ATIVIDADES ALÉM DO FUTEBOL.

POR QUE NÃO O INDEPENDÊNCIA?


- NÃO PERTENCE AO ATLÉTICO, NÃO APROPRIA TODAS AS RECEITAS GERADAS POR UMA ARENA.
- MULTIÚSO PELO NEGÓCIO FUTEBOL E NÃO PERMITE A POPULARIZAÇÃO DE SETORES ESPECÍFICOS.
- NÃO FOI PROJETADO PARA EXPLORAR OUTRAS ATIVIDADES ALÉM DO FUTEBOL.
- CAPACIDADE NÃO COMPATÍVEL COM O TAMANHO DA TORCIDA DO ATLÉTICO.
- DIFICULDADE DE ACESSO.

POR QUE APOIAMOS A ARENA DO GALO



“ Desde que fui apresentado a todo o projeto da Arena do Galo fiquei muito impressionado. Primeiro pelo cuidado de cada detalhe. Da contratação de uma consultoria profissional trabalhando por três anos, pra não ser uma aventura, até o formato encontrado pelo presidente Daniel Nepomuceno de trazer a geral de volta para o estádio e junto com ela o atleticano de raiz. O modelo de negócio que não vai tirar dinheiro do futebol e vai construir uma arena onde o clube vai ter 100% de tudo, e ainda não ficar devendo nenhum centavo, é tudo muito bem pensado. Como atleticano de corpo e alma fico muito orgulhoso e tenho a certeza de que essa arena vai nos trazer muitas alegrias e muitos títulos. ”

CHICO PINHEIRO
JORNALISTA E CONSELHEIRO



“
Eu era contra a construção do estádio, mas agora sou completamente a favor. Eu não compreendia a dinâmica que o futebol está tomando em todo o mundo como grande fonte de entretenimento e receita. O que o presidente Daniel Nepomuceno está concebendo em termos de enxergar o futuro é fantástico. Na Europa e no resto do mundo quem quiser ser grande vai ter que ter sua casa própria. No caso do Atlético, com as vendas pela internet crescendo, o movimento dos shopping centers caindo e com o futebol ganhando cada vez mais espaço, trocar metade do shopping por 100% de uma arena própria é, talvez, o melhor negócio da nossa história.”

EMIR CADAR

EX-PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO DO ATLÉTICO



A ARENA

- É A REDENÇÃO FINANCEIRA.
- PERMITE UM PLANEJAMENTO MAIS EFICIENTE E SUSTENTÁVEL.
- POSSIBILITA UM AUMENTO E UMA FIDELIZAÇÃO DA TORCIDA.
- A ARENA PRÓPRIA É GARANTIA DE MUITOS TÍTULOS.



CARACTERÍSTICAS

Capacidade total: **41.800 lugares** | Setores: **12**

Quantidade de camarotes: **36 com um total de 898 lugares**

Quantidade de bares: **46** | Quantidade de restaurantes: **2**

Área VIP/Lounge: **3.645 lugares**

SETORIZAÇÃO

Pensada para atender a todos os tipos de torcedores, a setorização nos permite precificações diferentes, proporcionando altas taxas de ocupação com a elevação do ticket médio.

Em outras palavras estamos falando em construir uma arena que permita: **GERAL, CADEIRAS e CAMAROTES.**

LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA



ANEL RODOVIÁRIO

VIA EXPRESSA

Localização única dentro da capital, centralizada entre as três principais vias (Via Expressa, Anel Rodoviário e BR-040). A menos de 1 km da estação Eldorado do metrô, atendendo confortavelmente aos padrões FIFA.

Sem a presença de bares e restaurantes ao seu redor, permitindo uma melhor exploração das áreas ligadas a comidas e bebidas. Localizada em região de alta densidade demográfica.



REGIÃO CENTRO-SUL | POPULAÇÃO 283.776 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 12,9 KM

MINEIRÃO → 23,5 KM

INDEPENDÊNCIA → 11,4 KM

REGIÃO NORTE | POPULAÇÃO 212.055 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 18,1 KM

MINEIRÃO → 7,6 KM

INDEPENDÊNCIA → 13,5 KM

REGIÃO LESTE | POPULAÇÃO 256.311 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 12,8 KM

MINEIRÃO → 12,2 KM

INDEPENDÊNCIA → 1,2 KM

REGIÃO BARREIRO | POPULAÇÃO 283.544 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 8,4 KM

MINEIRÃO → 16,2 KM

INDEPENDÊNCIA → 19,5 KM

REGIÃO OESTE (REGIÃO DA ARENA) | POPULAÇÃO 308.549 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 0 a 8,4 KM

MINEIRÃO → 16,2 KM

INDEPENDÊNCIA → 19,5 KM

CONTAGEM | POPULAÇÃO 650.000 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 9,3 KM

MINEIRÃO → 20,9 KM

INDEPENDÊNCIA → 22,0 KM

BETIM | POPULAÇÃO 420.000 | DISTÂNCIA MÉDIA PARA:

ARENA DO GALO → 27,0 KM

MINEIRÃO → 35,8 KM

INDEPENDÊNCIA → 36,4 KM

Dados de população: Censo IBGE - 2010

POR QUE APOIAMOS A ARENA DO GALO



O futebol moderno caminha cada vez mais para capitalizar todas as receitas que giram em torno dele. Na Europa já é assim e no Brasil também será. Só quem tiver arena própria conseguirá fidelizar sua torcida, se apropriar de todas as receitas, melhorar o desempenho como mandante, enfim, só quem tiver sua própria arena sobreviverá no futuro.

O Atlético está com essa oportunidade única de sair na frente de tudo e de todos. Se perdermos essa chance, poderemos perder o trem da história.

RICARDO GUIMARÃES

EX-PRESIDENTE DO ATLÉTICO



“

Como empresário, entendo que se o Atlético perder uma oportunidade dessas vai ficar pra trás. A Arena é a garantia de aumento de receita, de aumento de torcida, de inserção definitiva entre os grandes do mundo. E nos moldes como o Daniel conduziu todo o processo, contratando consultoria profissional para avaliar cada passo, o negócio vai dar muito certo. Como atleticano fanático, tenho a certeza de que, assim como a Juventus, entre outros, a nossa Arena vai ser a garantia de títulos. ”

RUBENS MENIN

PRESIDENTE DO CONSELHO DA MRV ENGENHARIA



RESULTADOS COMO MANDANTE EM ARENAS PRÓPRIAS

A arena própria é garantia de grandes resultados como mandante. Isso pode ser facilmente comprovado com os números de desempenho de equipes brasileiras como Corinthians e Palmeiras.



2011 A 2013	2014 A 2016 ARENA CORINTHIANS
69,72%	78,54%



2011 A 2013	2014 A 2016 ALLIANZ PARQUE
67,93%	73,66%

VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA DA ARENA

Para o auxílio ao Clube na identificação do melhor negócio a fazer, contratamos consultoria do banco Brasil Plural para conduzir o processo competitivo, fazer avaliação indicativa do Shopping, identificar possíveis investidores, avaliar propostas e auxiliar o Clube nas negociações.

EVOLUÇÃO DO PROCESSO COMPETITIVO

SELEÇÃO E CONTATO COM INVESTIDORES

NOV/15 - JAN/16

Selecionamos e contactamos mais de 50 investidores potenciais nacionais e estrangeiros, entre empresas, fundos de investimento e family offices.

DISPONIBILIZAÇÃO DE INFORMAÇÕES

FEV/16 - MAR/16

16 investidores mostraram interesse em avançar no processo e tiveram acesso ao data room.

ANÁLISES AVANÇADAS

MAR/16 - MAI/16

5 investidores aprofundaram suas análises. Após diversas reuniões e discussões apenas um investidor apresentou proposta formal (Vinci).



INVESTIDORES CONTATADOS

FORAM SELECIONADOS 50 INVESTIDORES DE DIFERENTES PERFIS QUE PODERIAM TER INTERESSE NO ATIVO:

PRIVATE EQUITY E FUNDOS DE INVESTIMENTO	
INVESTIDORES ESTRATÉGICOS	
FAMILY OFFICES	
FUNDOS DE PENSÃO E FUNDOS SOBERANOS	

INVESTIDORES INTERESSADOS

DOS INVESTIDORES ABORDADOS, 16 ASSINARAM NDA E 5 REALIZARAM ESTUDOS APROFUNDADOS:

NDA's Assinados	Análises Avançadas
	<p>Administrador de Shoppings 746 mil m² de ABL total</p> <p>Investidor Financeiro/Estratégico R\$41 bi ativos sob gestão</p> <p>Fundo Soberano US\$ 100 bi ativos sob gestão</p> <p>Investidor Financeiro R\$ 17 bi em ativos sob gestão</p> <p>Investidor Financeiro/Estratégico US\$ 101 bi investidos no setor imobiliário</p>

PROPOSTA DO ÚNICO INTERESSADO

Dentre os investidores que analisaram o investimento, apenas a Vinci apresentou proposta de aquisição de 100% do shopping Diamond Mall:

R\$ 220 milhões (por 100% do ativo) - Pagamento à vista.

**EVIDENTEMENTE A
PROPOSTA FOI RECUSADA**



VIABILIDADE FINANCEIRA DA ARENA

PROPOSTA MULTIPLAN

- Aquisição de METADE do Shopping (50,1%).
- Pagamento ao CAM de R\$ 250 milhões, com fluxo compatível aos desembolsos para construção da Arena.
- Extensão do arrendamento atual por 4 anos a partir de 2026. O CAM manterá o RECEBIMENTO INTEGRAL dos atuais 15% da receita do empreendimento pelos próximos 4 anos (garantindo a receita do clube durante o período de construção).
- O Atlético terá DIREITO DE VETO - Regras de governança protegerão o Clube.
- Regras de investimento e revitalização possibilitarão ao Diamond manter a característica de melhor shopping de BH sem que o Atlético tenha que retirar dinheiro do futebol para realizar investimentos.


VIABILIDADE FINANCEIRA

- Cessão de apenas METADE do Shopping - **R\$ 250 milhões** (50,1%)
- Venda de cativas - **R\$ 100 milhões (R\$ 60 milhões já garantidos)**
- Venda dos naming rights - **R\$ 60 milhões (já garantidos)**

TRANSPARÊNCIA

Será criado um site com atualização “real time” da evolução da obra e do cronograma físico-financeiro. Não só os conselheiros, mas todos os atleticanos poderão acompanhar e fiscalizar a construção da Arena.

POR QUE APOIAMOS A ARENA DO GALO



“*Como médico e empresário, como conselheiro do Clube e, principalmente, como atleticano de corpo e alma, entendo que o Atlético não pode perder essa oportunidade de ouro de conseguir finalmente realizar esse sonho da “casa própria”. No futebol moderno só irá sobreviver quem conseguir se apropriar de todas as receitas. E o modelo que o Daniel Nepomuceno conseguiu formatar o negócio é genial. Vamos construir a nossa Arena sem tirar nenhum centavo do futebol e sem dever nada a ninguém. Vamos dar um passo gigantesco e ficar anos-luz à frente de todos os nossos rivais.*”

DR. JOSÉ SALVADOR

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO HOSPITAL MATER DEI



“
Todo mundo sabe da minha paixão pelo Galo. E quando eu vejo um projeto de uma arena própria, um verdadeiro caldeirão pra ferver os adversários, trazendo de volta a geral para o campo, eu fico muito feliz. Mais feliz ainda quando fico sabendo que essa Arena será construída sem tirar dinheiro do futebol, sem dever nada a ninguém e ser dono de 100% de tudo. É de tirar o chapéu para o presidente Daniel Nepomuceno, que passou mais de três anos com consultoria profissional para viabilizar um negócio desses de maneira tão inteligente e lucrativa para o nosso Galão da massa.”

MÁRIO HENRIQUE CAIXA

RADIALISTA E DEPUTADO ESTADUAL



ARENA MRV

3353-2358



EXTIMBRAS
EX TINTORAS
EQUIPAMENTOS CONTRA INCENDIO

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Realizamos um extenso estudo para projetar os dados econômicos e financeiros da Arena utilizando algumas premissas.

- Quantidade de jogos como mandante (anual)
- Taxa de ocupação por competição ➤ Ticket médio (anual)
- Outras receitas

PROJEÇÃO DA QUANTIDADE DE JOGOS

Estamos utilizando uma quantidade de jogos por torneio, pressupondo todos os torneios que serão disputados ao longo dos anos. A quantidade de jogos dos torneios disputados no formato mata-mata depende sempre da performance ao longo da competição. Utilizamos como padrão a média da performance dos últimos anos (lembrando que seja na Arena, seja nos estádios atuais, a bilheteria sempre será impactada pela quantidade de jogos como mandante).

COMPETIÇÃO	QUANTIDADE DE JOGOS		
	2016	PROJEÇÃO*	DELTA
Mineiro	8	8	0
Primeira Liga	2	2	0
Copa do Brasil	4	4	0
Brasileirão	19	19	0
Libertadores/Sul-americana	5	5	0
TOTAL	38	38	0

*Média ao longo da projeção de 21 anos



ARENA - PROJEÇÃO FINANCEIRA 1º ANO - 2020

Receita Bruta Bilheteria **46.326,8**

Receita Líquida de Bilheteria 32.704,3

Novos Negócios

Receita Líquida de Novos Negócios 17.592,7

Total Receita Líquida **50.297,0**

Mensal 4.191,4

Despesas Arena (fixo)

Total Despesas Arena (19.195,0)

Mensal (1.599,6)

Resultado Operacional Líquido **27.183,2**



PROJEÇÃO

Em média, ao longo do prazo da projeção, estamos prevendo um aumento no público total de 36,17%, comparando com o realizado em 2016.

Como a capacidade total da Arena é o dobro do Independência, projetamos que no Brasileirão e na Libertadores/Sul-americana, teremos um aumento no público total, sem alterar significativamente a média de público histórica ou a taxa de ocupação.

A setorização da Arena permitirá um melhor trabalho na precificação, resultando em uma elevação do ticket médio anual.

ENTRETANTO AINDA TEREMOS 70% DA ARENA COM PREÇOS POPULARES.

PÚBLICO PAGANTE			TICKET MÉDIO		
2016	PROJEÇÃO*	DELTA	2016	PROJEÇÃO*	DELTA
769.497	1.047.891	36,17%	R\$ 39,50	R\$ 43,16	8,72%

*Média ao longo da projeção de 21 anos

*Média ao longo da projeção de 21 anos, não considerando as áreas premium

COMPARATIVO DE MÉDIA DE PÚBLICO

	MÉDIA DE PÚBLICO	TICKET MÉDIO (R\$)	TAXA DE OCUPAÇÃO
Allianz Parque 2016	32.471	68,0	74%
Itaquerão 2016	28.674	53,0	60%
CAM 2016	19.682	39,7	47%
Arena CAM*	23.083	43,2	56,6%
Arena CAM**	24.083	43,2	61%

*Média primeiros 5 anos **Média projeção 21 anos

PROJEÇÃO BILHETERIA TOTAL

Uma maior ocupação e um maior ticket médio resultarão em uma maior bilheteria. Mandar os jogos em nosso próprio estádio reduzirá significativamente os descontos nos borderôs dos jogos. Utilizamos as informações da Minas Arena e da BWA/Independência, para dimensionarmos nosso custo operacional e estimar os vetores de redução dos custos. Estes fatores levarão a um acréscimo, em média ao longo da projeção, de 116% na Renda Líquida sobre o realizado em 2016, resultado de um ganho na margem de 30% (pelo não pagamento de taxas de administração para terceiros).

RENDA LÍQUIDA EM MM		
2016	PROJEÇÃO*	DELTA
R\$ 16.684,60 com 55% de margem	R\$ 36.087,00 com 71% de margem	116,0%

*Média ao longo da projeção de 21 anos



ARENA MULTIÚSO

EVENTOS	OUTRAS RECEITAS* EM MM
Eventos e locações	R\$ 3,5
Ativações e mídia	R\$ 3,7
Camarotes	R\$ 2,2
Concessões (comida e bebida)	R\$ 7,6
Estacionamento	R\$ 1,0
TOTAL	R\$ 18,0

* Média anual da projeção de 21 anos

COMPARATIVO PATRIMONIAL

BALANÇO 2016 R\$ MM				BALANÇO 2020 R\$ MM (APÓS CONCLUSÃO DA ARENA)			
ATIVO		PASSIVO		ATIVO		PASSIVO	
Circulante	31,1	Circulante	171,4	Circulante	31,1	Circulante	171,4
Não Circulante	734,9	Não Circulante	417,2	Não Circulante	994,9	Não Circulante	417,2
Investimentos	436,9	Patrimônio Líquido	177,4	Investimentos	696,9	Patrimônio Líquido	177,4
Outros	296,0			Outros	298,0	Lucro do Exercício	260,0
Total Ativo	766,1	Total Passivo	766,1	Total Ativo	1.026,1	Total Passivo	1.026,1

A OPERAÇÃO APRESENTA UM GANHO PATRIMONIAL DE R\$ 260 MM, DEVIDO À MAIS-VALIA CRIADA PELA ARENA VENDA DE PARTICIPAÇÃO (BOOK VALUE) DE R\$ 218,5 MM X VALOR DA ARENA DE R\$ 478 MM*.

*R\$ 410 MM construção + R\$ 68 MM terreno (valores sujeitos aos orçamentos finais das construtoras)



COMPARATIVO FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA 21 ANOS (2020-2040)

Situação atual	R\$ 975.855,4
Arena	R\$ 1.147.918,3
Situação atual X Arena	R\$ 172.062,9

COMPARATIVO FINAL

Somando o resultado patrimonial e o resultado do fluxo de caixa ao longo da projeção, o Atlético terá realizado um ganho de **R\$ 431,6 MM** em 21 anos.

Este valor é o resultado direto da transação proposta.

Quaisquer previsões e projeções mencionadas neste documento são meramente indicativas e referem-se às datas correspondentes. Não pretendem ser qualquer outra coisa a não ser efetivamente previsões e indicações, podendo ser particularmente afetadas por alterações nas condições de mercado.

PERGUNTAS E RESPOSTAS QUE VÃO AJUDAR VOCÊ A ENTENDER TODO O PROCESSO.

› DE ONDE SURTIU A IDEIA DE SE CONSTRUIR UMA ARENA PRÓPRIA?

Foi no último ano da segunda gestão de **Alexandre Kalil** que se iniciaram os estudos para a construção da Arena. Entendemos qual direção o futebol moderno estava tomando e a importância de uma arena própria para posicionar o ATLÉTICO como um dos maiores da América do Sul e do mundo.

› QUAL O PAPEL DA MRV NA ARENA?

A direção do Clube iniciou os estudos para identificar a melhor localização de um equipamento como a **ARENA. A MRV COMPROU ESSE TERRENO (avaliado hoje em 50 milhões de reais) E DOOU AO ATLÉTICO.**

Além de doar o terreno, **a MRV também irá pagar 60 milhões de reais para comprar os naming rights**, ou seja, colocar o nome da empresa na ARENA. Esse dinheiro é parte importante para a construção.

› A MRV POSSUI TERRENOS AO REDOR DA ARENA?

Não, a MRV não possui terrenos ou projetos ao redor da Arena.

➤ **A MRV CONSTRUIRÁ A ARENA?**

Não, a MRV não participará da concorrência para construir a Arena, portanto, **NÃO CONSTRUIRÁ A ARENA.**

➤ **QUAL O PAPEL DO BANCO BMG NA ARENA?**

O Banco BMG dará uma garantia de compra de 60% das cadeiras cativas que serão ofertadas aos atleticanos, garantindo desta maneira outra parte importante dos recursos necessários para a obra.

➤ **OS RECURSOS DA ARENA OU SUAS RECEITAS ESTÃO PROMETIDOS AO RICARDO GUIMARÃES PARA PAGAMENTO DE SEU CRÉDITO JUNTO AO CAM?**

NÃO. Não existem contratos ou compromissos vinculados aos recursos da Arena, ou seja, a renda com a exploração da Arena será inteiramente do Atlético sem NENHUMA alienação com qualquer credor.

➤ **QUAL A RELAÇÃO ENTRE MULTIPLAN E CAM ATUALMENTE?**

A Multiplan foi a vencedora do processo de escolha de um parceiro para a construção do Diamond Mall há mais de 20 anos. Neste processo garantiu-se o direito de exploração do Shopping pelo prazo de 30 anos a quem fosse escolhido para realizar a construção.

O CAM não comprometeu nenhum recurso com a construção. Ao longo do prazo de exploração (Contrato de Arrendamento de 30 anos) a Multiplan tem a obrigação de pagar 15% da Receita Bruta ao CAM e realizar todos os investimentos necessários no Shopping. Faltam 9 anos para o término do arrendamento.

➤ **QUAL O VALOR DO DIAMOND MALL HOJE?**

O Diamond Mall foi avaliado pela consultoria contratada para esse fim em R\$ 785 MM, que é o equivalente a 13,5 X sua geração de caixa operacional (NOI) projetada para 2017, metodologia amplamente utilizada no mercado.

Como forma de comparação aconteceram transações recentes no Barra Shopping equivalentes a 12,5 X NOI e no Morumbi Shopping a 11,9 X NOI.

➤ **POR QUE ENTÃO A TRANSAÇÃO COM A MULTIPLAN UTILIZA O VALOR DE R\$ 500 MM COMO REFERÊNCIA?**

É necessário trazer o valor para preços de hoje, descontando os 9 anos de alienação que ainda restam a serem cumpridos.

Como explicado anteriormente, o Diamond Mall é explorado pela Multiplan através de um contrato de arrendamento. O valor recebido pelo CAM em 2016 relativo a este contrato foi de R\$ 8,7 MM.

Como ainda faltam 9 anos, é necessário fazer uma conta de valor presente (VPL) para achar o preço a dinheiro de 2017. Ou seja, pega-se o valor de R\$ 785 MM e desconta-se a uma taxa de 7,5% a.a. para termos o valor a preço de 2017. Desta maneira a avaliação da consultoria chegou ao valor de hoje de R\$ 493,1 MM.

► QUEM CHEGOU AO VALOR DE R\$ 785 MM?

O CAM contratou o banco Brasil Plural, um dos maiores bancos de investimento do Brasil, para assessorá-lo na transação. Inicialmente eles contataram cerca de 50 investidores brasileiros e estrangeiros que investem neste tipo de ativo, buscando interessados para o negócio. Dentre estes investidores temos KKR, Vinci, Carlyle Group, Kinea, Gavea, Brookfield, Iguatemi, Safra, GIC, HSI, Blackstone, Previ, Petros, Funcef, TPG, entre outros.

Entre os 50 contatados, 5 avançaram nas análises. Dos 5, **apenas um**, o fundo VINCI, fez proposta para comprar 100% do Shopping. A oferta feita pela Vinci Partners, no valor de R\$ 220 MM, evidentemente, não foi aceita.

A razão de tão baixo interesse pelo ativo é que todos argumentaram sobre a existência do contrato de arrendamento vigente pelos próximos 9 anos. Com isso teriam que fazer uma conta de valor presente não só do valor do Shopping, como também do custo de oportunidade do dinheiro no tempo.

Desta maneira analisaram-se transações similares no mercado brasileiro, qualidade do equipamento, mercado consumidor, geração de caixa, potencial de crescimento, projeções econômicas para o mercado, como balizamento para a avaliação.

Levando todas estas premissas em consideração, chegou-se a um múltiplo superior ao que transações similares, como demonstrado acima, realizaram para determinar o valor do Diamond Mall.



➤ COMO SERÁ FEITA A TRANSAÇÃO DO DIAMOND MALL COM A MULTIPLAN?

A Multiplan se comprometeu em adquirir 50,1% do Shopping por R\$ 250 MM.

Dessa maneira, o valor do Shopping foi arredondado para R\$ 500 MM (valor presente).

Além disso o Atlético garantiu na negociação que nos próximos 4 anos continuará recebendo 100% dos valores referentes ao Contrato de Arrendamento que continuará vigente.

Por sua vez o CAM concordou em aditar por mais 4 anos o Contrato de Arrendamento. Ao fim do Contrato de Arrendamento a Multiplan passará a ser a administradora do Shopping, recebendo o equivalente a 5,75% das receitas geradas pelos aluguéis. Atualmente a Multiplan cobra 7% de seus parceiros no Consórcio que administra o Shopping.

Importante deixar bem claro que, na negociação, o **Atlético sempre terá o PODER DE VETO** nas decisões relativas à diluição ou aumento de capital.

➤ A MULTIPLAN PODERÁ AUMENTAR O CAPITAL OU OBRIGAR O CAM A VENDER SUA PARTE?

Não. Qualquer aumento de capital deverá ser aprovado pelo CAM. Como também ela não pode obrigar o CAM a vender sua parte.

➤ A MULTIPLAN PODERÁ COMPRAR O RESTANTE DA PARTICIPAÇÃO DO CAM?

O Atlético não cogita nenhuma possibilidade de venda da outra parte.

Não existe nenhuma obrigação por parte do CAM ou da Multiplan de venda de suas participações. Caso qualquer uma das partes queira vender, a outra terá direito de preferência.

➤ COMO O CAM ACOMPANHARÁ A MULTIPLAN NOS NOVOS INVESTIMENTOS NO DIAMOND MALL?

Qualquer novo investimento proposto, após o fim do arrendamento, seja expansão, seja revitalização do Shopping, poderá ser realizado respeitando a regra de provisão de no máximo 30% dos dividendos gerados pelo Shopping pelo prazo de 3 anos. Ao final deste prazo a Multiplan não poderá realizar outros investimentos pelo prazo de 2 anos. Ao término poderá realizar novos investimentos sempre respeitando a regra de 30% anual por 3 anos.

➤ COMO O CAM FINANCIARÁ A OBRA DA NOVA ARENA?

Os 410 milhões de reais necessários para a construção da nova ARENA virão de:

1	Venda de 50,1% do Diamond Mall	R\$ 250.000.000,00
2	Venda dos naming rights (já garantidos)	R\$ 60.000.000,00
3	Venda das cativas e camarotes (60% já garantidos)	R\$ 100.000.000,00

(o Banco BMG já garantiu o equivalente a 60% do valor das cadeiras cativas).

➤ **COMO GARANTIR QUE A CONSTRUTORA QUE FOR A ESCOLHIDA TERMINARÁ A OBRA?**

A obra está sendo orçada na forma de PMG (Preço Máximo Garantido), ou seja, independente de eventos externos, o valor contratado será respeitado. Para tal a construtora terá que contratar um seguro de obra junto a uma instituição de primeira linha.

➤ **O CAM TOMARÁ DINHEIRO EMPRESTADO PARA CONSTRUIR A NOVA ARENA?**

Não. O Atlético não tomará nenhum real emprestado e tampouco investirá algum recurso do futebol na obra.

➤ **POR QUE A ARENA DO CAM SERÁ DIFERENTE DAS DEMAIS NO BRASIL?**

Todas as novas arenas do Brasil foram realizadas via (i) financiamento bancário ou (ii) cogestão. Desta maneira, pelo custo de financiamento bancário de longo prazo no Brasil ser punitivo, os clubes comprometem a receita de bilheteria para o pagamento de juros.

No caso da cogestão existe um conflito de interesses entre as agendas dos clubes e das empresas que operam as arenas, como também limitaram os valores recebidos pelos clubes por não participarem das receitas provenientes da exploração dos eventos/shows/etc.

➤ **O QUE O CAM ESTÁ FAZENDO DE DIFERENTE?**

Utilizando capital próprio e trazendo parceiros que **não interferirão** na gestão da Arena.

➤ **POR QUE O INDEPENDÊNCIA NÃO ATENDE AO CAM?**

Por não pertencer ao CAM, não consegue trazer a identidade do Clube, além de ter sérios problemas de logística e capacidade. Também não é um equipamento moderno e pensado para as necessidades do torcedor contemporâneo, não permitindo a setorização e extensão da experiência.

➤ **POR QUE O MINEIRÃO NÃO ATENDE AO CAM?**

Por não pertencer ao CAM, não consegue trazer a identidade do Clube, além de ser um equipamento que, apesar de ter passado por um processo de modernização, possui mais de 50 anos. Sendo assim, não é um equipamento moderno e pensado para as necessidades do torcedor contemporâneo não permitindo a setorização e extensão da experiência.

➤ **COMO GARANTIR QUE A ARENA SERÁ CONSTRUÍDA?**

O CAM não irá iniciar a construção da Arena caso não tenha confirmado a totalidade dos recursos.

➤ **COMO GARANTIR QUE OS RECURSOS DA VENDA DO DIAMOND MALL SERÃO UTILIZADOS PARA A CONSTRUÇÃO DA ARENA?**

Os recursos gerados pela venda da metade do Diamond Mall, cativas e parceiros serão exclusivamente utilizados para a construção da Arena, estando num “Fundo Construtor” completamente fora do orçamento do Clube.

➤ **O QUE ESTÁ ACONTECENDO COM O VAREJO NO MUNDO E NO BRASIL?**

Com o avanço do comércio eletrônico no mundo, as lojas físicas estão enfrentando um desafio cada vez maior para atrair clientes. Isto se reflete no número alarmante de shoppings que estão sendo fechados nos Estados Unidos e Europa. No Brasil, o varejo também sofre as consequências das mudanças dos hábitos de consumo com as vendas do varejo recuando trimestre a trimestre. Ademais os shoppings que foram construídos recentemente e que não tiveram tempo de amadurecer estão fechados ou tentando buscar nova finalidade.

➤ **POR QUE O PÚBLICO PAGANTE ESTÁ DECLINANDO NOS ESTÁDIOS BRASILEIROS?**

Os estádios brasileiros não conseguem proporcionar a experiência desejada pelo torcedor contemporâneo. Esta exceção acontece nas duas arenas que mais se aproximam do conceito moderno praticado no mundo, que são o Allianz Parque e a Arena Corinthians.

➤ **O QUE ESTÁ ACONTECENDO NA EUROPA?**

Os clubes europeus entenderam que o futebol está ligado ao entretenimento e estão buscando expandir a experiência do torcedor nos dias de jogos. Com isso as arenas estão ficando maiores, mais modernas e com outros atrativos além do futebol.

➤ **COMO ATRAIR NOVOS TORCEDORES AOS ESTÁDIOS?**

Entendendo o que o torcedor contemporâneo busca: (i) novas experiências, (ii) setorização e precificação com o torcedor pagando pelo serviço que escolhe e (iii) modernidade.

➤ **POR QUE CONSTRUIR UMA ARENA MULTIÚSO EM BH?**

BH não possui nenhum equipamento adequado às exigências dos grandes produtores mundiais de entretenimento, com isso fica fora do circuito nacional. BH recebe menos shows que Porto Alegre e Curitiba, cidades menores, mas com equipamentos adequados para eventos.

➤ **POR QUE É IMPORTANTE PARA O FUTURO DO ATLÉTICO TER UMA ARENA PRÓPRIA?**

No futebol moderno o clube tem que proporcionar uma experiência completa para seu torcedor, seja para fidelizá-lo, seja para aumentar as receitas de patrocinadores ou mesmo para conseguir competir financeiramente com os demais clubes.

➤ **O QUE ESTÁ ACONTECENDO COM O FUTEBOL MUNDIAL?**

Uma globalização dos principais times europeus e suas marcas.

➤ **QUAIS SÃO OS DESAFIOS ENFRENTADOS PELOS CLUBES NACIONAIS DIANTE DOS CLUBES EUROPEUS?**

Criar identidade com os torcedores mais jovens, que são fortemente influenciados pelos times europeus, que possuem orçamentos fora da realidade brasileira.

➤ **QUAL A RELEVÂNCIA DA RECEITA GERADA PELO DIAMOND MALL HOJE PARA AS FINANÇAS DO CAM?**

A receita gerada pelo Diamond Mall representa menos de 2,5% da receita total do CAM, sendo que nos últimos 11 anos a receita do CAM aumentou 6,5 X e a receita do Diamond Mall 3 X. **Ou seja o negócio futebol CAM cresceu 2 X mais que o negócio Diamond Mall nos últimos 11 anos.**

➤ **COMO A ARENA GANHARÁ DINHEIRO?**

A Arena terá pelo menos 10 fontes de receita (i) bilheteria dos jogos, (ii) estacionamento, (iii) venda de comidas e bebidas, (iv) comercialização dos naming rights setoriais, (v) comercialização dos naming rights principal, (vi) venda de cadeiras cativas, (vii) venda de camarotes, (viii) comercialização dos camarotes, (ix) aluguel para shows de grande e pequeno porte, feiras, eventos corporativos e (x) comercialização de mídia interior no espaço da Arena.

A projeção da receita mensal da Arena nos primeiros anos é de R\$ 4,2 MM e a despesa mensal projetada é de R\$ 1,6 MM, gerando um ganho de R\$ 2,6 MM/mês ou R\$ 31,2 MM/ano.

Hoje o CAM jogando no Mineirão ou no Independência somente arrecada os valores ligados à bilheteria, deduzidos do custo do aluguel dos estádios.

➤ O DIAMOND MALL PODE SER “VENDIDO”?

Os lotes sobre os quais foi edificado o Shopping Diamond Mall foram objeto de distintas transações entre os poderes públicos municipal e estadual (Município de Belo Horizonte e Estado de Minas Gerais) e o Atlético.

Em uma dessas transações, ocorrida em 04.01.1946, houve a aquisição, pelo Atlético, do referido terreno, a teor da autorização concedida pelo Decreto-Lei Estadual nº 1.552, de 20.12.1945, pelo qual restaram gravadas “cláusulas de inalienabilidade e de impenhorabilidade” no imóvel. A respectiva escritura foi lavrada em 30.07.1946.

Outras ocorrências foram verificadas nesse período, mas o que essencialmente importa ser aqui destacado é que, após a edição do Decreto Estadual nº 12.407, de 22.01.1970, o Poder Público estadual liberou o imóvel em que hoje se situa o Diamond Mall das cláusulas de impenhorabilidade e de inalienabilidade, mediante transferência do gravame para o lote onde se localiza a Vila Olímpica.

A desafetação consta da escritura pública lavrada em 10.04.1970 e se encontra regularmente averbada no registro.

Assim, não há atualmente qualquer cláusula de inalienabilidade ou de impenhorabilidade em relação ao Shopping Diamond Mall.

► QUAL A HISTÓRIA DESSE IMÓVEL A PARTIR DA DESAPROPRIAÇÃO?

Em 06.11.1970, por meio do Decreto Municipal nº 1.918, o Município de Belo Horizonte promoveu a desapropriação do imóvel, tendo a indenização sido fixada amigavelmente, conforme consta de escritura lavrada em 15.12.1970.

Contudo, em 22.08.1978, o Atlético decidiu promover Ação de Retrocessão em face do Município, visando à retomada do bem desapropriado.

O pedido de retrocessão foi julgado improcedente por Juízo de Vara Cível de Belo Horizonte, em Primeiro Grau, tendo o Atlético conseguido a reforma da decisão em segunda instância.

O TJMG acolheu o pedido de retrocessão formulado pelo Atlético, e o Clube viu o Supremo Tribunal Federal decidir em último grau, em 04.11.1988, pela manutenção do ganho de causa ao Clube, fixando a retomada do imóvel, mas a condicionando ao ressarcimento ao Município dos valores pagos ao tempo da desapropriação.

➤ **O IMÓVEL OCUPADO PELO SHOPPING ESTÁ DEVIDAMENTE REGISTRADO NO CARTÓRIO COMPETENTE E SEM QUALQUER CLÁUSULA DE INALIENABILIDADE E DE IMPENHORABILIDADE?**

Em 07.05.1992, foi lavrada a escritura pública de retrocessão, constando apenas a obrigação do Clube em reservar 80% da laje de cobertura do empreendimento comercial que o Atlético já cogitava, acaso fosse construído, para uso público.

A escritura foi devidamente registrada sob o nº 61.506, em 08.07.1992, no Cartório do 1º Ofício de Registro de Imóveis de Belo Horizonte.

A partir daí, o imóvel em questão foi levado ao registro, obedecendo aos novos procedimentos cartoriais fixados pela Lei nº 6.015/1973, com o lançamento das averbações de modo originário, a contar de R1.

► COMO FOI A CONSTRUÇÃO DO SHOPPING?

Em 28.07.1992, o Atlético celebrou o contrato de arrendamento do terreno e construção do Diamond Mall, a ser explorado pelo Consórcio MTS/IBR.

Para a construção, os arrendatários se comprometeram a pagar o empréstimo contraído pelo Atlético para ressarcir o Município em relação ao valor recebido quando da desapropriação, e o Clube ainda fazia jus a 15% dos aluguéis do imóvel, contados a partir da inauguração do empreendimento, pelo período de 30 anos. Em 15.12.1992, foi então expedido o alvará de construção.

Assim, em 06.11.1996 houve a inauguração do Shopping, começando o prazo de 30 anos a contar a partir de então. Em 15.08.1997, o Atlético e os arrendatários conseguiram viabilizar a liberação do ônus que gravava no terraço área definida como pública, mediante a realização de investimentos em vários outros espaços da cidade.

Esse acerto foi realizado entre o Atlético e o Município em 12.02.1998, mediante celebração de convênio. Em 02.12.2002, foi aprovada a Lei nº 8.458, que finalmente autorizou a permuta anteriormente realizada, havendo então a desafetação completa do imóvel, conforme Decreto Municipal nº 11.252, de 06.02.2003.

➤ **O SHOPPING DIAMOND RETORNA AO ATLÉTICO INTEGRALMENTE EM QUAL DATA?**

Em 06.11.2026 o Shopping Diamond Mall retornará integralmente ao Atlético.

➤ **HOUE ALGUMA TRANSAÇÃO ENTRE O ATLÉTICO E OS ARRENDATÁRIOS QUE REGULA AS RELAÇÕES ATUAIS?**

Sim, em 14.01.2010, houve uma transação na Ação de Instituição de Juízo Arbitral de nº 0024.06.200800-8, que tramitou perante a 28ª Vara Cível de Belo Horizonte, pela qual os arrendatários se comprometeram a pagar adicionalmente ao Atlético 10% da receita bruta em operações de cessão de direitos “res sperata”.

Por sua vez, o Consórcio MTS/IBR continuou a pagar mensalmente 15% dos aluguéis recebidos sobre a locação de lojas, estandes ou áreas do centro de compras, bem como sobre 15% dos aluguéis recebidos pelo Consórcio em decorrência da sublocação do estacionamento.

➤ **O VALOR PAGO PELA MULTIPLAN PODE SER BLOQUEADO POR ALGUMA DÍVIDA DO CLUBE?**

NÃO. Os valores arrecadados da MULTIPLAN, da venda de cadeiras cativas e dos naming rights serão depositados numa conta do “FUNDO CONSTRUTOR” e não se misturarão com as contas do Clube.

O QUE TEMOS QUE DECIDIR


MANTEMOS AS COISAS COMO ESTÃO

Manter o shopping, avaliado hoje em

R\$ 494 MILHÕES*,

mas que será 100% nosso só em 2026.

*Valor Presente



**OU DAMOS UM SALTO DEFINITIVO
DE QUALIDADE E AINDA
AUMENTAMOS O NOSSO PATRIMÔNIO**

Manter metade do mesmo shopping

R\$ 250 MILHÕES

e ter 100% de uma arena avaliada em

R\$ 468 MILHÕES

**já em 2020 e que nos trará a redenção financeira
e a CONQUISTA DE MUITOS TÍTULOS**

SEM TIRAR NENHUM CENTAVO DOS COFRES DO ATLÉTICO



PRESTAÇÃO DE CONTAS

GESTÃO
DANIEL
NEPOMUCENO

ATLÉTICO TEM LUCRO PELA PRIMEIRA VEZ EM 23 ANOS

Clube fatura R\$ 316,3 milhões em 2016 e fecha o ano com saldo positivo. Com dívidas renegociadas e forte investimento no futebol, expectativa é de crescimento sustentável nos próximos anos.

Pela primeira vez em 23 anos, o Atlético Mineiro apresentou lucro em suas contas. O balanço de 2016, publicado em abril de 2017, apresenta superávit de R\$ 2,1 milhões. Em 2015, com parte da dívida indexada ao dólar, o déficit foi de R\$ 11,9 milhões. De acordo com o presidente do clube, Daniel Nepomuceno, o resultado é fruto de um esforço de austeridade fiscal da diretoria, que projeta um crescimento sustentável nos próximos anos graças a uma série de medidas envolvendo o futebol profissional.

Em 2016, o faturamento foi de R\$ 316,3 milhões, apresentando crescimento de 29,3% na comparação com 2015, quando o clube arrecadou R\$ 244,6 milhões. As principais fontes de receita foram a venda dos direitos de transmissão para a televisão, a bilheteria dos jogos, os patrocínios e a cessão de direitos econômicos de atletas. A TV (aberta e fechada) respondeu por 40,7% do faturamento, totalizando R\$ 128,9 milhões. O crescimento em relação a 2015 foi de 13,3%. Naquele ano, o clube arrecadou R\$ 113,7 milhões nesta fonte.

O crescimento da carteira de sócios-torcedores do programa Galo na Veia foi de 24% e representou R\$ 47 milhões da receita de 2016. Esse valor corresponde a 14,8% do faturamento do ano passado.

Em 2015, a receita proveniente da renda dos jogos havia sido de R\$ 37,9 milhões.

➤ **HOJE JÁ SÃO MAIS DE 100 MIL SÓCIOS GALO NA VEIA.**

Também houve crescimento do valor dos patrocínios. Em 2015, o Atlético ganhou R\$ 16,3 milhões com a venda de espaço nos uniformes e placas de publicidade. Com expansão de 93,8%, o clube recebeu R\$ 31,6 milhões neste item em 2016, o que representou 10% das receitas.

O maior crescimento percentual ocorreu com a cessão de direitos econômicos de atletas. A receita total em 2016 foi de R\$ 78,5 milhões, o que representou 24,8% do total arrecadado pelo clube. Em 2015, o Atlético havia faturado R\$ 35,6 milhões nesse quesito.



Como vice-presidente durante 6 anos e como presidente nos últimos 3 anos, Daniel Nepomuceno observa que o Atlético viveu um dilema no início da década. “A dívida crescia desordenadamente”, recorda. “Ou enfrentávamos esse problema com seriedade, ou estaríamos fadados a desaparecer, ou nos tornar um clube menor”. A opção foi chamar os credores e renegociar as dívidas, reservando parte das receitas para quitar o passivo. A entrada em vigor da Lei nº 13.155/15, que deu origem ao Programa de Modernização da Gestão e de Responsabilidade Fiscal do Futebol Brasileiro (Profut), veio ao encontro dessa meta.

O Atlético foi o primeiro clube brasileiro a aderir ao Profut, que estabeleceu regras para o refinanciamento das dívidas fiscais e trabalhistas dos clubes de futebol profissional, e vem cumprindo seus compromissos regularmente. Dessa forma, organizou as finanças e elevou a capacidade de endividamento. Em 2016, as dívidas totais somavam R\$ 518,7 milhões, um crescimento de 4,58% em relação a 2015 (R\$ 496 milhões). O índice permaneceu abaixo da taxa Selic, que estava em 14% em dezembro do ano passado.

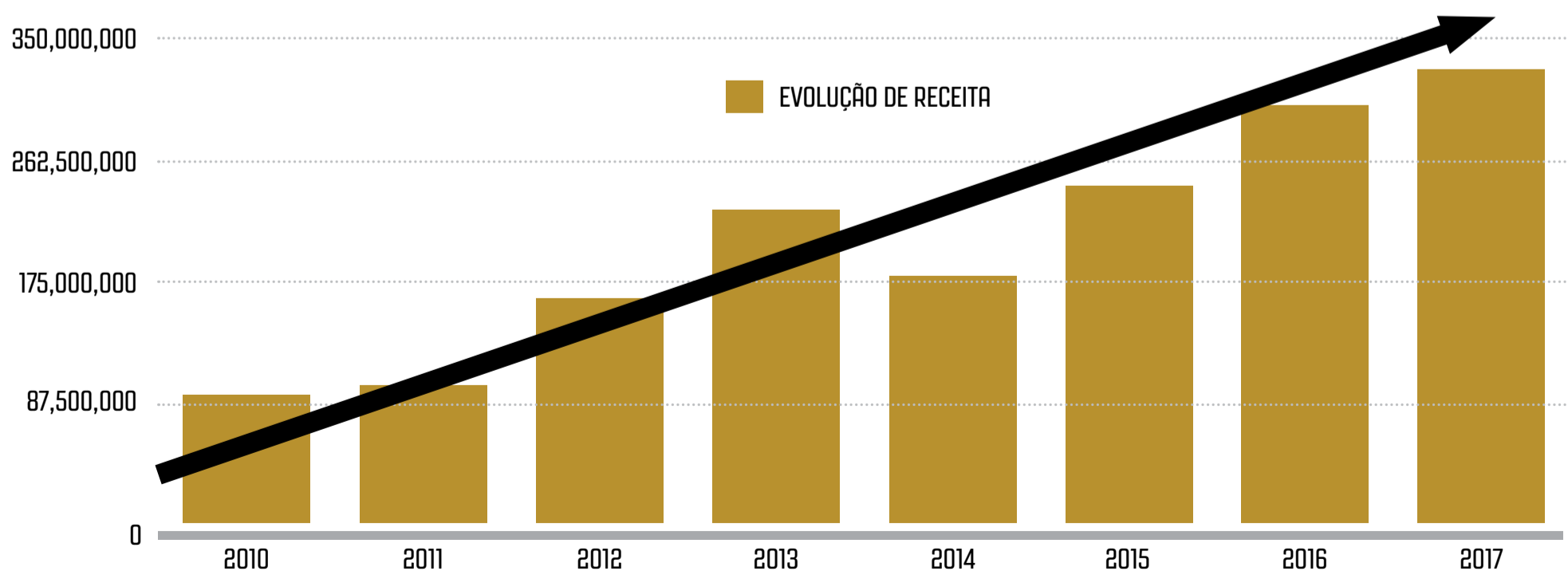
Desse montante, o Profut absorveu 54,4% e dívidas com terceiros responderam por 21,4%. Débitos com bancos tomaram 10,7% e negociações e intermediações com outros clubes responderam por 13,5%.

A relação entre receita e dívida vem caindo ano a ano. Em 2006, por exemplo, a receita foi de R\$ 50,3 milhões e as dívidas eram de R\$ 187,1 milhões, ou 3,71 vezes maior. Em 2011, o clube arrecadou R\$ 99,8 milhões e a dívida era de R\$ 367,6 milhões (3,68 vezes maior). Em 2015, o clube faturou R\$ 244,6 milhões e devia R\$ 496 milhões (2,02). Já em 2016, o débito chegou a R\$ 518,7 milhões, para receita de R\$ 316,3 milhões. A relação caiu para 1,64 e a tendência é de queda contínua.

O débito com o Profut correspondeu a R\$ 284 milhões em 2016. Recursos bloqueados da ordem de R\$ 56,6 milhões serão usados para amortizar a dívida, deixando um saldo de R\$ 227,4 milhões.

OS ÚLTIMOS 5 ANOS

NOSSO ORÇAMENTO TEVE UM CRESCIMENTO DE 352% NOS ÚLTIMOS 6 ANOS



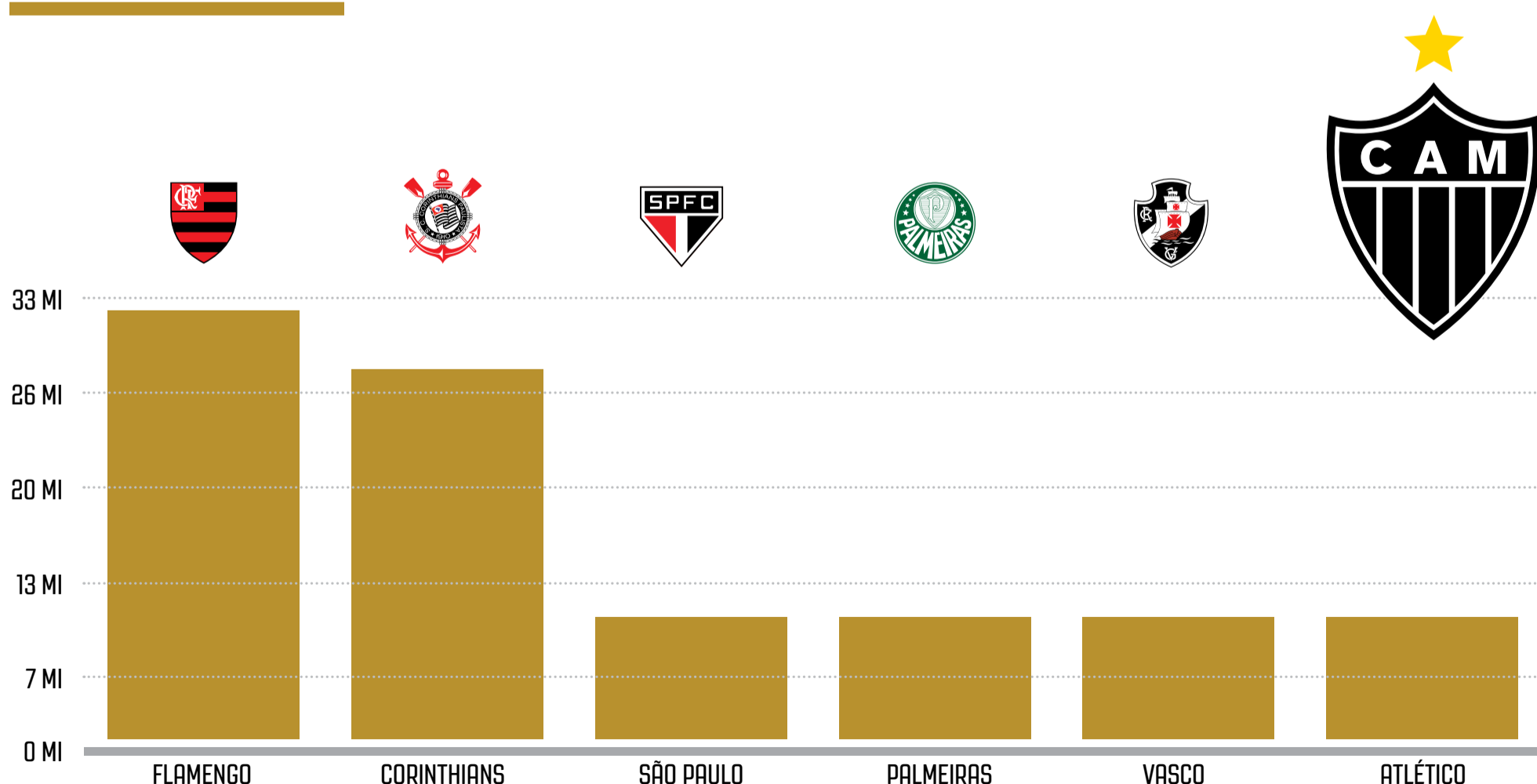




OS ÚLTIMOS 5 ANOS

- › CAMPEÃO DA LIBERTADORES 2013
- › CAMPEÃO DA COPA DO BRASIL 2014
- › CAMPEÃO DA RECOPA 2014
- › VICE-CAMPEÃO BRASILEIRO DE 2012 E 2015
- › VICE-CAMPEÃO DA COPA DO BRASIL 2016
- › CAMPEÃO MINEIRO 2012, 2013, 2015 E 2017
- › 5 LIBERTADORES CONSECUTIVAS

TEMOS A MAIOR TORCIDA DE MINAS E ESTAMOS ENTRE AS 6 MAIORES DO BRASIL





INVESTIMENTO NO NEGÓCIO DO CLUBE

A gestão de Nepomuceno vem se caracterizando pelo forte investimento no futebol, com a montagem de um elenco qualificado, paralelamente com a estruturação administrativa e financeira.

Ao mesmo tempo em que consegue elevar as receitas anuais, a diretoria trabalha em outras frentes para equacionar a situação fiscal do clube.

Daniel Nepomuceno destaca que sua gestão deu prioridade absoluta ao futebol. “Esse é o nosso core business e, como tal, recebe todo o foco da administração”, diz. As perspectivas para o final de 2017 e para o ano que vem são de crescimento contínuo, observa. Um dos motivos do otimismo é o crescimento da base de sócios-torcedores: já ultrapassamos a barreira dos 100 mil sócios.

O elenco de atletas profissionais é um dos mais qualificados do Brasil. “Bons times ganham títulos, atraem torcedores e patrocinadores e vendem direitos de transmissão”, destaca. Este ano, mesmo tendo investido pesado em talentos como Fred, Robinho e Elias e mantendo nossas principais joias, como Victor, Léo Silva, Marcos Rocha, Luan, entre outros, infelizmente, conquistamos apenas o mineiro. Futebol não é matemática, mas o trabalho foi feito corretamente. E trabalhando corretamente, o resultado uma hora virá.

NOSSO PATRIMÔNIO

Sempre mantivemos, cuidamos e ampliamos o nosso patrimônio. Foi assim com os novos campos da Cidade do Galo, com as obras nos clubes recreativos, com a fachada da sede, enfim, nossa gestão sempre cuidou muito bem do nosso patrimônio. Um dos nossos principais investimentos foi na Cidade do Galo.

O espaço conta com 225.000 m² e 5.850 m² de área construída, oito campos de tamanho oficial, hotel com 20 suítes, sala de jogos, restaurante, auditório, deck panorâmico e cozinha industrial; moderna sala de fisiologia, departamento médico e odontológico, vestiários climatizados com banheiras de hidromassagem, moderna academia, piscina aquecida, tanque de gelo, campo de futebol society e lavanderia.

A Cidade do Galo hospedou a seleção da Argentina durante a Copa do Mundo de 2014 e também na preparação para o jogo contra o Brasil, no Mineirão, em novembro de 2016, pelas Eliminatórias da Copa de 2018. A Associação do Futebol Argentino (AFA) chamou o CT alvinegro de “Casa dos Sonhos”.

Em maio de 2010, a Cidade do Galo foi qualificada como o melhor centro de treinamento do Brasil, em estudo realizado pelo canal SporTV, em parceria com a Universidade Federal de Viçosa (UFV). Na pesquisa, foram avaliados mais de 400 itens, divididos em quatro áreas: recursos humanos, instalações físicas, recursos materiais e logística.

A emissora europeia Eurosport selecionou a Cidade do Galo entre os cinco melhores centros de treinamento do mundo, ao lado do Cobham Training Centre, do Chelsea; Ciudad Real Madrid; St. George's Park, da seleção inglesa; e Kirsha Training Centre, do Shakhtar Donetsk. O Atlético tem ainda dois clubes recreativos para seus associados.

> CIDADE DO GALO

VISTA AÉREA



HOTEL - PROFISSIONAIS



ACADEMIA - PROFISSIONAIS



AUDITÓRIO - PROFISSIONAIS



FISIOTERAPIA/FISIOLOGIA



AUDITÓRIO - BASE



HOTEL - BASE



VILA OLÍMPICA



SEDE LOURDES



LABAREDA



SHOPPING

VENCER
VENCER
VENCER

ESTE É O NOSSO IDEAL

Vencemos muitas jornadas nesse período de quase 9 anos, como vice-presidente e como presidente do nosso glorioso Clube Atlético Mineiro. Vencemos a questão financeira e equacionamos as dívidas, sanando as contas. Conseguimos as CNDs - Certidões Negativas de Débito - que tanto nos valeram na busca de recursos de patrocínios oficiais.

Vencemos os bloqueios judiciais conseguindo resolver a questão de mais de R\$ 200 milhões referentes a 30 anos de débitos públicos. Ampliamos o CT, duplicamos o número de sócios-torcedores, construímos um orçamento recorde, conseguimos o abatimento das dívidas na FIFA e agora estamos prestes a vencer a etapa mais importante de nossas vidas: a construção de um estádio próprio.

E pra que tudo isso? Pra inserir o Galo de vez no cenário esportivo mundial. Profissionalmente. Apaixonadamente. Reconhecidamente com títulos e glórias que agora estamos completamente estruturados para conquistar.

Espero sinceramente que o amigo conselheiro tenha a sensibilidade de perceber a importância desse nosso momento de clube e nos dê o seu SIM.

O SIM para o futuro.

O SIM para a redenção financeira do clube.

O SIM para sermos ainda maiores que somos.

O SIM para sermos CAMPEÕES DE TUDO.

Muito obrigado.

DANIEL NEPOMUCENO



CLUBE
ATLÉTICO
MINEIRO

