



## GERAÇÃO DE RECURSOS

**Temos o objetivo de atrair novos recursos para o Vasco da Gama, na forma de novas receitas e também de investimentos.**

Os problemas financeiros do Clube são antigos, e o diagnóstico de especialistas é consenso: o Vasco tem receita bem menor que seu potencial, e altas dívidas de curto prazo que não se encaixam em sua geração de caixa.

Portanto, nosso papel fundamental é propor alternativas tanto para elevar o patamar das receitas do Clube, como também atrair capital e investimentos com objetivo de reestruturar o endividamento do Clube, em especial do curto prazo, além de viabilizar novos projetos.



**Como exemplos de novas receitas podemos citar a negociação de *naming rights*, patrocínios via leis de incentivo ao esporte, novas modalidades de arrecadação de recursos para finalizar o projeto do CT, maior exploração do Meu Vasco BMG com novas funcionalidades inclusive para o cartão de crédito, como programa de pontos integrado ao Sócio Gigante e *cashback* direcionado ao CT, entre outras iniciativas.**

**Estudamos também lançar uma criptomoeda do Clube, em parceria com *fintechs* e empresas com experiência neste mercado. Clubes como Barcelona, Juventus, PSG, Arsenal, Manchester City e Atl. Madri já trabalham com este tipo de iniciativa.**



**Na seara de atração de investimentos, estamos estruturando um fundo de investimentos junto a investidores e grandes vascaínos, que forneça capital de giro necessário para o início da gestão.**

**Também estudamos a estruturação de fundo de investimento em direitos creditórios (FIDC), visando reestruturar as dívidas de curto prazo, utilizando como garantia aos investidores parte dos recebíveis atrelados aos direitos de transmissão e ao programa de sócios.**

**E, seguindo o projeto de revitalização do Estádio de São Januário, estuda-se a estruturação de um Fundo de Investimento Imobiliário (FII).**



- Experiência dos membros da Mais Vasco no mercado financeiro e experiência adquirida no Clube (FIDC, Meu Vasco BMG, Reforma de SJ)
- Relacionamento com potenciais fontes de recursos (BMG, bancos, fundos de investimento, investidores vascaínos)
- Credibilidade de Jorge Salgado e outros membros no mercado financeiro



- Propensão de credores a fechar acordos
- Custo de oportunidade em declínio (Selic ~ 2% a.a.)
- Parceiros estratégicos (BMG, KPMG, BDO)
- Novos investidores no segmento do futebol

- Tempo joga contra nós: muitas dívidas já vencidas
- Poucos recebíveis disponíveis para utilizar em novas captações
- Envolvimento de terceiros (Credores, Justiça, Globo, FFERJ etc.)
- Poucos recursos para investir em profissionais de ponta

- Cenário pós COVID-19
- Evolução de processos e controles de credores (arbitragem via CBF, PGFN, etc.)
- Instabilidade política e econômica
- Mudança de patamar de contratos de TV, que reduzem potencial de antecipações

# Nossas Ambições

## Até 2023 queremos...

**Estar entre as 5 maiores receitas do Brasil**

**Aumentar as receitas recorrentes, e também impulsionar negociação de direitos econômicos**

**Aprimorar nosso Patrimônio**

**Além de finalizar Nossa CT e prosseguir com a reforma de São Januário, além de explorar ideias para as demais sedes**

**Equacionar Fluxo de Caixa de Curto Prazo**

**Renegociar vencimentos de dívidas existentes, captar novos recursos e entrar em acordo com parte dos credores**

**Recuperar Tradição nos Esportes Olímpicos**

**Permitir que o Clube volte a acessar recursos através de Leis de Incentivo, entre outras fontes, para fomentar esportes tradicionais do Clube**

**Otimizar endividamento do clube**

**Qualificar o endividamento do Clube, com produtos de prazos mais longos e taxas mais adequadas**

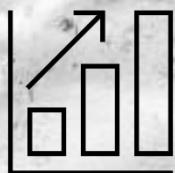
**Disputar Títulos e Competições Internacionais**

**Com as finanças reestruturadas, montaremos um elenco vencedor que acelere ainda mais o processo de recuperação do Clube**



# Star Metrics

## Alguns indicadores-chave



### Crescimento Anual da Receita

Atingir crescimento das receitas recorrentes acima de 30% por ano, em média, ao longo do mandato



### Dívida Líquida / EBITDA

Chegar a uma relação Dívida Líquida / EBITDA abaixo de 3x ao final dos 3 anos



### Prazo Médio da Dívida

Atingir prazo médio (*duration*) acima de 5 anos ao final dos 3 anos



### Resultado contábil

Atingir superávit acima de 20% da Receita Líquida em todo exercício do próximo mandato





## PROJETOS

## Projeto 01

# Fundo Meu Vasco de Volta

A ideia do *Meu Vasco de Volta* é estruturar um fundo com grandes vascaínos e investidores de mercado, proporcionando o pontapé inicial da implementação do planejamento estratégico.

Este fundo apresentará retorno compatível com o mercado, que oferece oportunidades de captação em função da baixa taxa de risco de mercado.

Com estes recursos, a gestão poderá se estruturar para quitar eventuais pendências salariais e desenvolver os demais projetos de reestruturação da dívida, como FIDC e Transação Tributária junto à PGFN.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Finanças / Rel. com Investidores**

**Prazo:**  
**Plano de 100 dias**

**Recursos:**  
**Pessoal e consultoria**

**Captação estimada: R\$75M a R\$100M**

**Taxa: CDI + 3-5%, com prazo de 6 anos**

**Público: investidores vascaínos, fundos multimercado, bancos de investimento**

**Garantias: n/a**

**Destinação: Capital de giro**



## Projeto 02

# Captação via FIDC

**Para solucionar o grave problema de estrangulamento financeiro de curto prazo do Clube, a solução mais promissora é a captação de recursos através de fundos de investimento.**

**O FIDC, Fundo de Investimento em Direito Creditório, já foi utilizado recentemente pelo Vasco e por outros clubes, como o São Paulo.**

**Este fundo tem como objetivo levantar recursos – com garantias em recebíveis, como contratos de transmissão e programa de sócios – para quitar o endividamento desestruturado e de curto prazo, de perfil trabalhista e cível.**

**Assim, o Clube troca centenas de credores de curtíssimo prazo por um, o Fundo, com prazo alongado, livrando-se das penhoras que tanto atrapalham o funcionamento do Clube.**

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:  
Finanças / Rel. com Investidores**

**Prazo:  
1º semestre 2021**

**Recursos:  
Pessoal e consultoria  
Captação estimada: R\$50M a R\$75M**

**Taxa: CDI + 5%-8% ao ano**

**Público:  
Bancos, Investidores Qualificados, Fundos**

**Garantias:  
Cotas de TV (aberta, fechada e PPV) e Programa de Sócios**

**Destinação:  
Quitar dívidas trabalhistas e cíveis, essencialmente**



## Projeto 03

# Captação via FII para reforma de São Januário

Este projeto visa levantar os recursos necessários para custear a revitalização do Estádio de São Januário, transformando-o em uma referência no Estado do Rio de Janeiro, mesclando modernismo e conforto aos torcedores à história do clube.

A intervenção prevê inicialmente capacidade em torno de 40 mil lugares, além de inserir espaços comerciais para lojas, restaurantes e estacionamento. O projeto foi idealizado por Sérgio Moreira Dias, urbanista renomado e neto de Albertino Moreira Dias, fundador do Futebol do Club de Regatas Vasco da Gama.

A estruturação financeira deste projeto prevê um Fundo de Investimento Imobiliário (FII), cuja rentabilidade viria de vendas de camarotes e cadeiras cativas, parte da bilheteria, eventos, aluguel de lojas e restaurantes, operação do estacionamento etc.

## Detalhes

Vice Presidência / Divisão:  
Obras e Patrimônio / Rel. com Investidores

Prazo:  
2º sem 2021

Recursos:  
Pessoal e consultoria  
Captação estimada: R\$200M a R\$250M

Taxa: CDI + 3%-5% ao ano

Público:  
Investidores qualificados

Garantias:  
Diversas vinculadas ao estádio

Destinação:  
Custear revitalização do Complexo de São Januário



## Projeto 04

# Meu Vasco BMG

Pretende-se aproveitar o embalo da eleição de uma nova diretoria com maior credibilidade junto à torcida para aprimorar e alavancar as iniciativas relacionadas ao Meu Vasco BMG.

O Vasco é sócio deste banco digital junto ao BMG, tendo de 20% a 50% de participação nos lucros, mediante alcance de metas.

Algumas das iniciativas a serem estruturadas:

- vincular o cartão de crédito com o programa de pontos do Sócio Gigante;
- criar estímulos para uso, como descontos, produtos exclusivos e prioridade na compra de ingressos;
- implementar um mecanismo de cashback dos gastos no cartão, direcionando para custear o projeto do CT;

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Novos Negócios**

**Prazo:**  
**1º sem 2021**

**Recursos:**  
**Pessoal próprio e BMG**  
**Receita estimada: a estimar**

**Público:**  
**Sócios e torcedores**

**Destinação:**  
**Os lucros da operação irão alavancar as receitas com parcerias e publicidade**



## Projeto 05

# Criptomoedas e Tokens

Através da tecnologia blockchain e parcerias com empresas do ramo, o Clube lança sua criptomoeda para fomentar a relação com sócios e torcedores, elevando receita e antecipando recursos, além de fortalecer a Marca.

O Clube também poderá atuar com tokenização, que consiste em atrelar um ativo - como bens imóveis, ações, títulos diversos e até precatórios - e sua respectiva rentabilidade a um criptoativo (token).

O mercado vem avaliando um processo de tokenização atrelado a direitos econômicos de jogadores e recebíveis através de mecanismo de solidariedade.

Clubes como Barcelona, Juventus, Atl Madrid, Roma e PSG já trabalham com suas moedas virtuais, em parceria com a [Socios.com](https://socios.com) pela sua plataforma, Chiliz.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Vasco Ventures**

**Prazo:**  
**2º sem 2021**

**Recursos:**  
**Pessoal próprio e parceria com fintech**

**Receita estimada:** R\$10M - 20M por ano

**Público:**  
**Sócios, torcedores, mercado**

**Garantias:**  
**N/A**

**Destinação:**  
**Capital de giro e montagem de elenco**



## Projeto 06

# Captação via Leis de Incentivo

Com apoio de empresas interessadas em obter isenção fiscal via leis de incentivo de esporte, propomos captar recursos para incentivar esportes amadores, como: Basquete, Vôlei, Remo, Natação, Futsal, Canoagem, Judô, Ginástica etc.

A captação pode se dar nas esferas federal, estadual e/ou municipal.

Especificamente sobre a Lei Federal de Incentivo ao Esporte, as empresas optantes do Lucro Real destinam até 1% do IRPJ devido, e pessoas físicas podem destinar até 6% do IRPF devido.

Já segundo a Lei Estadual de Incentivo ao Esporte do RJ, empresas destinam até 4% do ICMS devido, e o beneficiário precisa fazer, como contrapartida, aporte com recursos próprios relativos a 20% dos recursos incentivados.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
Esportes Terrestres, Esportes Náuticos, Quadra e Salão

**Prazo:**

**2º sem 2021**

**Recursos:**

**Pessoal e consultoria**

**Receita estimada: R\$5M a R\$10M por ano**

**Público:**

**Empresas patrocinadoras**

**Destinação:**

**Manutenção de equipes competitivas de esportes olímpicos**



## Projeto 07

# E-commerce + Marketplace

Como um passo inicial, acoplar franqueados do Gigante da Colina em plataformas de marketplace como Mercado Livre e Submarino (B2W), através de lojas virtuais oficiais, com experiência digital de pagamento e delivery integrado à rede Gigante da Colina. Para isso, seria necessário ampliar a rede de distribuição dos produtos licenciados do Vasco da Gama para todo o território nacional, buscando atender melhor em especial ao torcedor off-rio.

Em um segundo momento, o Vasco da Gama teria seu próprio marketplace, vendendo parte de seus produtos diretamente, e abrigando franqueados e negócios que comercializem produtos relacionados à marca, como material esportivo e produtos licenciados com a marca do Vasco da Gama.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Vasco Ventures**

**Prazo:**  
**1º a 2º sem 2022**

**Recursos:**  
**Pessoal e startups**

**Receita estimada:** a estimar  
**Público:**

**Empresas de marketplace digital, pagamento online e delivery em todo o Brasil.**

**Destinação:**  
**Elevar receita do Clube com vendas de produtos e arrecadação de royalties de licenciamento**



## Projeto 08

# Naming Rights

É usual, especialmente nos Estados Unidos e na Europa, a prática de comercializar os naming rights de estádios, complexos esportivos, eventos e torneios com marcas pertencentes a grandes empresas.

No Brasil temos o Allianz Parque (Palmeiras), Kyocera Arena (Athletico PR), Brasileirão Assai e recentemente a Neo Quimica Arena (Corinthians).

Vemos no Brasil a prática de naming rights para times de outros esportes, como vôlei, e para parques aquáticos e arenas multiuso.

Este projeto pretende analisar os ativos do CRVG que possam ser alvo de patrocínios via naming rights, especialmente nos esportes olímpicos, que podem se tornar autossuficientes através deste tipo de custeio.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing e Esportes Olímpicos**

**Prazo:**

**2º sem 2021**

**Recursos:**

**Pessoal e agências**

**Receita estimada: a estimar**

**Público:**

**Grandes marcas**

**Destinação:**

**Custear esportes olímpicos e elevar receitas do Clube**



## Projeto 09

# Vasco TV

A Vasco TV, o canal de Youtube do CRVG, está se aproximando de 1 milhão de inscritos. Nossa plano é gerar cada vez mais conteúdo para transmissão na Vasco TV, a partir de demandas de torcedores, canais de mídias e marcas (branded content), para que a Vasco TV abrace sua condição de canal de mídia.

- **Propriedades em Vídeo:** comercialização de anúncios por categoria de vídeo (ex.: anunciante para os bastidores do jogo) e marketing de conteúdo, relacionando marcas à produção de conteúdo audiovisual.
- **Transmissão de futebol de base, feminino e outros esportes:** Transmissão de modalidades que não estejam contempladas em algum contrato de transmissão existente.
- **Nichos:** criação de conteúdo para públicos infantil, feminino, histórico etc. Apostar no DNA de inclusão do clube.
- **Parcerias estratégicas:** produção de conteúdo colaborativo mais elaborado ou atendimento das demandas das agências de publicidade, produtoras ou marcas.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Mídia & Criação**

**Prazo:**

**1º sem 2021**

**Recursos:**

**Pessoal próprio, produtoras e agências**

**Receita estimada:** a estimar

**Público:**

**Torcedores**

**Destinação:**

**Elevar receitas do Clube, aumentar alcance da Marca e viabilizar divulgação e acesso a outros esportes e iniciativas do Clube além do Futebol**



## Projeto 10

# Produção de conteúdo

O Vasco da Gama possui uma história rica, com grandes feitos, grandes personagens e ídolos, relação direta com a história do país, desde a integração dos portugueses aos costumes locais, passando pela luta contra os preconceitos sociais e raciais, pela luta por direitos dos trabalhadores e pelas maiores provas de amor de uma torcida.

Esta etapa é fundamental na migração do CRVG para o segmento conhecido como Sportainment. Estuda-se a produção de séries, documentários e docudramas envolvendo o Vasco, além de produções similares.

Aqui, pretende-se elaborar conteúdo para distribuição na modalidade da assinatura digital, mas também distribuir em parceria com grandes plataformas como DAZN, Netflix, Disney e Amazon Prime.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Mídia & Criação**

**Prazo:**  
**2º sem 2021**

**Recursos:**  
**Pessoal, produtoras e empresas de audiovisual**

**Receita estimada:** a estimar  
**Público:**

**Torcedores e apaixonados por futebol, no Brasil e no exterior**

**Destinação:**  
**Elevar receitas do Clube e aumentar alcance da Marca**



## Projeto 11

# Assinatura digital

**A partir dos conteúdos produzidos pelo Vasco da Gama em parceria com produtoras, e também a partir de negociações com detentores de direitos de imagem e transmissão sobre jogos passados do CRVG, pretendemos desenvolver uma assinatura digital para que torcedores e sócios tenham acesso a programas com ídolos, com atual elenco, debates dos principais experts em esportes e temas relacionados, programas voltados para público infantil, documentários, jogos lendários, grandes lances do passado comentados por seus protagonistas, entre outras atrações.**

**Este modelo de assinatura digital, a ser distribuído através de um aplicativo (app) do Clube, se enquadraria em um modelo freemium: parte do conteúdo seria disponibilizado gratuitamente, e parte sob pagamento.**

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:  
Marketing & Comercial / Mídia & Criação**

**Prazo:**

**2º sem 2021**

**Recursos:**

**Pessoal próprio, produtoras, convidados**

**Receita estimada: a estimar**

**Público:**

**Torcedores, públicos de nicho**

**Destinação:**

**Elevar receitas do Clube e aumentar alcance da Marca**



## Projeto 12

# Vasco Box

A proposta consiste em desenvolver um clube de assinaturas para vascaínos, que ao assinar estarão aptos a receber cesta de produtos exclusivos e licenciados do Vasco da Gama todos os meses em sua casa. Esta caixa pode conter flâmulas, bandeiras, miniaturas, quadros, copos/porta-copos e garrafas, medalhas e moedas colecionáveis, ímãs de geladeira, jogos, camisas, livros e revistas, adesivos e utensílios de decoração para casa e escritório.



## Detalhes

**Vice Presidência(s):**  
Marketing & Comercial / Relação com Sócios

**Prazo:**  
2º sem 2021

**Recursos:**  
Pessoal próprio  
**Receita estimada:** a estimar

**Público:**  
Torcedores  
**Destinação:**  
Elevar a receita do Clube



## Projeto 13

# Clube de Vantagens Gigante

Oferecer benefícios e vantagens aos sócios do Clube, através de parcerias com grandes empresas como Netflix e GloboPlay (streaming), Uber e 99 (transporte por aplicativo), Wine (clube de vinhos), Kroton (instituição de ensino), Wise Up (curso de inglês), etc.

Os descontos podem ser associados à utilização do cartão Meu Vasco BMG, além de comprovação de associação ao Clube.

O Vasco ganharia em atrair novos sócios e correntistas ao Meu Vasco BMG, podendo cobrar preços maiores em categoria de sócios com acesso aos melhores benefícios.

## Detalhes

**Vice Presidência / Divisão:**  
**Marketing & Comercial / Relação com Sócios**

**Prazo:**  
**Plano de 100 Dias**

**Recursos:**  
**Pessoal**

**Receita estimada:** a estimar

**Público:**

**Sócios**

**Destinação:**  
**Elevar receita do Clube, ao elevar quadro de sócios e alavancar Meu Vasco BMG**



## Projeto 14

# Vasco Ídolos

O projeto Vasco Ídolos busca uma reconexão entre os vascaínos e seus ídolos.

Através de eventos festivos rememorando grandes jogos da história do Vasco, e também torneios especiais com grandes rivais, o Vasco reuniria grande ídolos do passado e daria a oportunidade aos torcedores de assistirem novamente times memoráveis.

Estes jogos se dariam em cidades com grande apelo de torcedores do Vasco e, especialmente, utilizando a Vasco TV para transmissão.

**Benefícios do Vasco Ídolos:**

- **reaproximação do Clube com ídolos**
- **alimentar engajamento da torcida**
- **posicionamento de Marca**
- **ativação de Marca em outros estados**
- **homenagem àqueles que ajudaram a construir a história do Clube**

## Detalhes

**Vice Presidência(s):**  
**Marketing & Comercial / Operação de Jogos**

**Prazo:**  
**1º sem 2021**

**Recursos:**  
**Pessoal próprio**  
**Captação estimada: R\$1,5M a R\$3M por evento**

**Público:**  
**Torcedores presencialmente e via Vasco TV**

**Destinação:**  
**Auxiliar no custeio do Colégio Vasco da Gama, no Lar de ex-Atletas e outros programas sociais**





**MAIS  
VASCO**

**OBRIGADO!**