

ANEXO VI – DIRETRIZES PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

1. INTRODUÇÃO

- 1.1. O presente Anexo apresenta os elementos operacionais e financeiros relativos à execução do Contrato, que servem de parâmetro para a elaboração do Plano de Negócios das licitantes visando a exploração do Complexo do Maracanã.
- 1.2. O objeto da Concessão é a delegação do serviço de gestão, operação, manutenção e exploração do Estádio do Jornalista Mário Filho (Maracanã) e do Ginásio Gilberto Cardoso (Maracanãzinho).
- 1.3. Neste contexto, o presente Termo de Referência tem por objetivo orientar as Licitantes na elaboração de seus Planos de Negócios, conforme definido no Edital e no Termo de Referência anexo a ele, de modo a padronizar sua elaboração e apresentação quanto a:
 - a) Avaliação da consistência do plano econômico-financeiro, de forma a permitir que se proceda à análise de coerência entre as diferentes previsões feitas quanto ao montante e fluxo de investimentos, custos operacionais, receitas e financiamentos (se necessários);
 - b) Verificação da razoabilidade das estimativas realizadas pela Licitante; e
 - c) Análise de sensibilidade do plano econômico-financeiro;
 - d) Avaliação da consistência do plano operacional e de manutenção proposto para o Complexo do Maracanã;

2. ASPECTOS GERAIS

- 2.1. Na elaboração de sua Proposta Econômica, as Licitantes deverão:
 - a) Expressar todos os seus valores em reais (R\$), referidos ao mês de janeiro de 2023;
 - b) Considerar todos os tributos incidentes sobre o objeto da Licitação na forma da legislação vigente.
- 2.2. Nos termos do item 21.2 do Termo de Referência, a Licitante deverá apresentar, juntamente com a Proposta Econômico-Financeira, o Plano de Negócios incluindo os seguintes documentos e informações:
 - a) Todos os investimentos, tributos, custos e despesas incluindo, mas não se limitando às financeiras, necessários para a exploração da Concessão;
 - b) A projeção das Receitas Operacionais, baseando-se no descrito no item 4.3 deste Anexo.
 - c) Estimativa de Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa de Retorno (TIR) prevista, para um prazo e Concessão de 20 (vinte) anos, contados da Data de Eficácia;
 - d) Taxa de desconto utilizada para cálculo do Valor Presente Líquido, especificando o custo do capital próprio e seu respectivo peso, bem como o custo do capital de terceiros;

3. APRESENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

- 3.1. O Plano de Negócios deverá ser inserido pela Licitante no Envelope da Proposta Econômico-Financeira prevista no Item 21.2 do Termo de Referência.
- 3.2. Na elaboração e apresentação do Plano de Negócios, a Licitantes deverá observar a seguinte estrutura:
 1. Sumário;
 2. Apresentação;
 3. Premissas Básicas do Plano de Negócios;
 4. Plano Econômico-Financeiro, incluindo:
 - a. Receitas;
 - b. Tributos;
 - c. Depreciação;
 - d. Custos Operacionais;
 - e. Investimentos;
 - f. Financiamentos;
 - g. Demonstrativo de resultados;
 - h. Fluxo de caixa do empreendimento;
 - i. Demonstrativo de resultado alavancado;
 - j. Fluxo de caixa alavancado;
 - k. Valor Presente líquido do projeto e do acionista;
 - l. TIR real do projeto e dos acionistas;
 - m. Informações complementares que a Licitante julgar necessário.

3.3. Instruções para a Apresentação do Plano de Negócios

- 3.3.1. Os quadros que compõem o Plano de Negócios deverão obedecer ao padrão estabelecido neste Anexo, sendo as vias impressas cópias fiéis dos contidos nas mídias digitais a serem apresentados pelas Licitantes.
- 3.3.2. O preenchimento dos quadros deverá adotar a forma de um sistema de planilhas com cálculos elaborados por fórmulas e vínculos que devem estar aparentes e disponíveis para o processo de análise da Comissão de Licitação. Toda informação decorrente de vínculo deverá obedecer às instruções deste Anexo e apresentar a sua origem nas mesmas mídias digitais;
- 3.3.3. Os arquivos gravados nas mídias digitais deverão estar disponíveis para leitura sem uso de qualquer meio de proteção por senha ou chave de acesso e poderão estar compactados, desde que seja entregue também o software utilitário empregado na compactação;
- 3.3.4. **Sumário.** Cada capítulo, seção ou subseção deverá ser identificado com os números das páginas de início e, se for o caso, o volume e o tomo onde se encontram.
- 3.3.5. **Apresentação.** A Apresentação deverá conter a denominação da Licitante, o objeto da Licitação, o número do Edital e uma sucinta descrição da estrutura do Plano de Negócios.
- 3.3.6. **Premissas Básicas do Plano de Negócios:** Neste item, a Licitante deverá apresentar de forma sucinta as premissas adotadas para a apuração dos

investimentos, reinvestimentos, depreciações, custos operacionais, seguros garantia de execução e eventuais financiamentos.

- 3.3.7. **Plano Econômico-Financeiro:** Este tópico será formado por planilhas Excel a serem preenchidas pelas Licitantes;

4. CRITÉRIOS DE ACEITABILIDADE DO PLANO DE NEGÓCIOS

- 4.1. O Plano de Negócios será verificado quanto à sua consistência com o Fluxo de Caixa apresentado, sendo desclassificada caso não atenda a qualquer das exigências estabelecidas no Edital.
- 4.2. Para tanto, os Planos de Negócios deverão retratar:
- a) Consistência interna, de forma a permitir que se proceda à análise de coerência entre as diferentes previsões feitas quanto ao montante e calendário de investimentos e despesas operacionais e as receitas, financiamentos se necessários e respectivas fontes de financiamentos;
 - b) Razoabilidade das estimativas realizadas, de modo que possa ser analisada a exequibilidade da Proposta Econômica.
- 4.3. Serão consideradas como “Ordinárias” as receitas recorrentes oriundas das seguintes fontes ligadas à atividade fim da Gestão do Complexo, que se constituem no rol taxativo e obrigatório sua previsão no Plano de Negócios a ser apresentado originalmente pelo Concessionário:
- Eventos de Futebol: receita formada pelo aluguel do Estádio, para as partidas das principais competições nacionais e internacionais;
 - Eventos Esportivos: receita formada pelo aluguel do Ginásio, para os eventos de modalidades integrantes ou não do programa olímpico;
 - Eventos não esportivos: receitas advindas de aluguel dos espaços disponíveis no Complexo para a realização de eventos. Geralmente são contratos de curto prazo para fins como shows, festas, feiras, convenções, entre outros.
 - Exploração comercial e catering: Locação comercial dos restaurantes e box de alimentação (Concessões) existentes nos equipamentos do Complexo;
 - Estacionamento e visitas guiadas: exploração das áreas de estacionamento e das visitas guiadas ao Complexo;
 - Áreas VIP, Camarotes e Lounges: receitas provenientes da locação das áreas diferenciadas do Estádio. Estão considerados camarotes, lounges e cadeiras VIP’s.
- 4.4. Serão consideradas como “Extraordinárias” todas aquelas receitas geradas por projetos, atividades associadas, complementares ou adicionais à atividade-fim da gestão do Complexo. São as receitas que mesmo que contabilizadas no plano de negócios a ser apresentado originalmente pelo Concessionário não devem impactar diretamente na sustentabilidade financeira do projeto, mas podem aumentar sua rentabilidade em um determinado período.