

Apresentação Instituto do Futebol Universidade Positivo

Fernando Ferreira

Curitiba, 09/03/2017





















PLURI



Panorama atual do Futebol Brasileiro

- Calendário Ruim;
- Baixa Qualidade dos jogos;
- Queda na formação de talentos;
 - Violência e Insegurança;
- Ambiente institucional anti negócios;
 - Mercado Inflacionado;
 - Clubes Insolventes;
 - Estádios Vazios.

Perda de importância relativa no Futebol Internacional



Enfraquecimento de centros regionais importantes

- 75 clubes deixaram de disputar campeonatos profissionais nos últimos 4 anos;
- Calendário regional excludente: 12 mil jogadores com 3 meses de atividade (média);
- Concentração de torcida em poucos clubes dos 4 principais centros;
- Espanholização.



Distribuição do número de Torcedores de times locais x Torcedores de times de outros Estados, por Estado

Rank	Estado	Locais %	Fora %
1	Rio Grande do Sul	97,2%	2,8%
2	Rio de Janeiro	96,0%	4,0%
3	São Paulo	94,8%	5,2 %
4	Minas Gerais	63,4%	36,6%
5	Pernambuco	60,4%	39,6%
6	Goiás	40,4%	59,6%
7	Bahia	39,8%	60,2%
8	Paraná	35,6%	64,4%
9	Ceará	34,1%	65,9%
10	Santa Catarina	19,6%	80,4%
	Demais Estados	8,1%	91,9%

Fonte: Pluri Pesquisas Esportivas (*) Censo IBGE.



Finanças descontroladas

- R\$ 4,4 Bi em Receitas;
- Endividamento de R\$ 7,1 Bi;
- Relação dívidas / receitas de 1,7x;
- PL Negativo em R\$ 14 MM;
- Prejuízo recorde de R\$ 377 milhões em 2016 e R\$ 2,0 bi em 7 anos;
- Despesas Financeiras de R\$ 373 milhões no ano e de R\$ 2,1 Bi em 7 anos;
- Necessidade de Capital de giro recorde de R\$ 2,5 Bi em 2016;
- Receitas dos clubes cresceu 341% em 7 anos. Dívida cresceu 353%, e despesas com Futebol, 356%.

Dados dos 29 Maiores Clubes em 2013



Perda de interesse do torcedor

- Média de público do Futebol Brasileiro: 4.721 por jogo, índice de apenas 26% de ocupação dos estádios;
- Brasileirão é o 13º do Mundo em média de público;
- Nossa média de público está no patamar do Campeonato Inglês de 1908.



Prioridade ZERO: Encher estádios

Não é só a receita com bilheterias. Há um efeito Multiplicador.

- Melhora o espetáculo;
- Atrai mais torcedores;
- Gera maior cobertura da mídia preferência por transmitir jogos com perfil de "espetáculo";



Prioridade ZERO: Encher estádios

 Patrocinadores mais satisfeitos com maior exposição e associação de sua marca a um produto de maior qualidade;

 Maior poder de barganha do clube na negociação de contratos de publicidade;

 Mais motivação para os jogadores efeito direto dentro de campo.











O FUTEBOL BRASILEIRO ESTÁ SOB ATAQUE...



Ataque da crescente influência de clubes estrangeiros. É o "Efeito das novas mídias".













Ataque de outras formas de entretenimento, muito mais profissionais e estruturadas.

Show Business

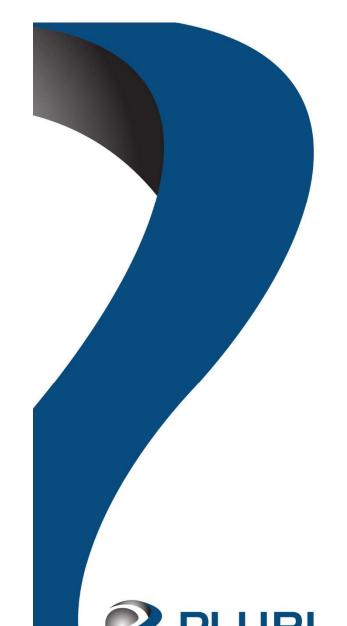












Falta de público é reflexo da POUCA ATRATIVIDADE do Futebol atual como produto de entretenimento.

Impossível dissociá-la de problemas JRI estruturais dos clubes.

<u>O CÍRCULO VICIOSO DE UM CLUBE EM CRISE</u>

5) Processo de saneamento imposto pelos novos gestores precisa ser duro, reduzindo momentaneamente a capacidade de investimento no futebol.

4) Situação financeira se torna insustentável (penhoras, atrasos, etc) levando à necessidade da vinda de novos gestores, para sanear o clube.

6) Falta de investimentos leva à piora dos resultados dentro de campo (risco de rebaixamento, etc).

Modelo de Gestão não
 Empresarial, amador, pouco
 orientado a negócios e sem
 responsabilidade
 orçamentária, com ambiente
 político conturbado.

 Mesmo sem condições de investimento, gestores continuam endividando o clube para montar

7) Resultados negativos afastam torcedores e parceiros comerciais. 8) Pressão política e de torcedores abre espaço para a volta de gestores menos responsáveis e sem preparo.

 Má Gestão gera desequilíbrio das finanças.

O CÍRCULO VIRTUOSO DA GESTÃO DE CLUBES





Modelos de Constituição dos Clubes e a falta de capacidade de investimentos

Clube Empresa (Inglaterra)

X

Entidades Associativas (Brasil)

X

Misto - 50 +1 (Alemão)



Há vantagens e desvantagens em cada caso

Modelo de sucesso combina Gestão profissional com ambiente setorial bem regulado e com alinhamento de incentivos.



FÓRMULA DO FRACASSO

Easfl + Gnp + Enr

Easfl = Entidades associativas sem fins lucrativos

Gnp = Gestão não profissional

Enr = Entidade Setorial (CBF/FEDERAÇÕES) que não Regula



Há Saída?



Licenciamento das competições

Para participar das competições, clubes devem se enquadrar em padrões de gestão e governança, onde se exigem Contrapartidas e premiam-se os bons resultados

- Qualidade da gestão;
- Controles e transparência;
- Saúde financeira (Fair play financeiro);
- Qualidade dos estádios (tamanho é menos relevante);
- · CT, etc.

Metas com horizonte de tempo definidos



Liga Profissional, não Política

Tentativas de criação de ligas no Brasil se resumiram a tentativa de fazer o poder trocar de mãos.

LIGA deve ser profissional, focada no desenvolvimento do futebol como produto, orientada para o consumidor e livre da interferência política dos dirigentes de clubes.



Resgate do Futebol Brasileiro demanda 7 Medidas Estruturais Urgentes:

- 1. Equalização tributária que incentive os clubes a virarem empresas;
- 2. Desenvolvimento de um ecossistema pró-mercado e que atraia investimentos;
- 3. Implantação de sistema de licenciamento de competições (nos moldes da UEFA) que alinhe os incentivos e regule formação, estrutura, finanças, etc);



Resgate do Futebol Brasileiro demanda 6 Medidas Estruturais Urgentes:

- 4. Forçar a profissionalização TOTAL (estruturas executivas);
- 5. Reforma do calendário;
- 6. Implantar liga profissional;
- 7. Punição esportiva e Responsabilização objetiva dos dirigentes.



Somos a 8^a Economia do Mundo, na nossa frente estão apenas 3 países com alguma tradição no Futebol: Alemanha, Inglaterra e França.



Então porque temos que nos contentar em ser:

- 9° em Receitas dos clubes;
- 13º em Valor de mercado dos elencos;
- 15° em Público;
- 35º em ocupação dos estádios?



Agradeço pela Atenção

Fernando Ferreira - Diretor Pluri Consultoria

(11) 997432499

fernando@pluriconsultoria.com.br

www.pluriconsultoria.com.br